

# 财富周刊

## Fortune

理性投资，财智生活

### 财眼看市

## 警惕“数字货币”陷阱

陈果静

比特币火了，最近更出现了一轮暴涨。这也被一些诈骗分子利用，成了坑骗消费者的新手段。

最近，不少消费者被推销各种所谓“数字货币”的产品，一些产品甚至被冠以“中国人民银行授权发行”名号，一些经营者自称央行发行数字货币推广团队。这些诈骗分子以高收益等诱惑消费者，在购买前期，消费者可能获得一定的收益，一旦时机成熟，诈骗分子就会集中抛售，购买的虚拟货币价格一落千丈，大部分投资者都血本无归。

比如，此前海南某虚拟货币平台自称是“目前国家授权唯一一家合法的数字资产交易”平台“经国家相关部门授权”，并以“具有潜在的升值空间、可兑换各国货币”等来吸引投资者。目前，该平台已经跑路，投资者损失巨大。

日前，中国人民银行货币金银局发布风险提示：目前央行尚未发行法定数字货币，所谓推广央行发行数字货币的行为可能涉及传销和诈骗。

央行在《关于冒用人民银行名义发行或推广数字货币的风险提示》指出，近期个别企业冒用央行名义，将相关数字产品冠以“中国人民银行授权发行”，或是谎称央行发行数字货币推广团队，企图欺骗公众，借机牟取暴利。同时，需要提醒消费者的是，目前央行尚未发行法定数字货币，也未授权任何机构和企业发行法定数字货币，无推广团队。目前市场上所谓“数字货币”均非法定数字货币。

目前，我国的法定货币是由中国人民银行统一印制、发行的人民币。央行提醒广大公众，提高风险意识，理性谨慎投资，防范利益受损。

对于近期火爆的比特币，央行也反复强调和提示比特币的风险。早在2013年，央行等部委共同印发《关于防范比特币风险的通知》，强调比特币不具有与货币同等的法律地位，不能且不应作为货币在市场上流通使用。

另一个鼓励消费者投资比特币等虚拟货币的说法是，比特币等虚拟货币未来将成为法定货币，将取代人们现在使用的纸币。对此，清华大学苏世民书院院长李稻葵认为，比特币不可能成为法定货币。未来的货币还是会由政府创造。整个国家宏观经济的运行取决于货币存量及运行速度，一定会有超级警察对货币进行管理，“这个超级警察就是政府”。

从2014年起，我国央行已经成立了数字货币研究团队，正在研究数字货币发行和业务运行框架、数字货币的关键技术、数字货币发行流通环境等，并将争取早日推出央行实行的数字货币。

央行此前也明确了比特币的性质，指出比特币具有没有集中发行方、总量有限、使用不受地域限制，更具有匿名性。虽然有人把比特币称为“货币”，但由于其不是由货币当局发行，不具有法偿性与强制性等货币属性，并不是真正意义上的货币。从性质上看，比特币是一种特定的虚拟商品，不具有与货币同等的法律地位，不能且不应作为货币在市场上流通使用。

业内专家也提醒投资者，对于目前市场上炒热的所谓数字货币要多留个心眼，在投资前应全面了解所投产品的基本情况，并对其市场现状有清晰的认识。同时，投资者还应选择正规渠道，不要被高收益蒙蔽，面对超过自身风险承受能力的产品，需要保持理性。

责任编辑 李会 温宝臣

美编 夏一 高妍

智能投顾、机器人理财、个性化推荐、数字化资产配置……人工智能在理财服务中的应用已“百花齐放”——

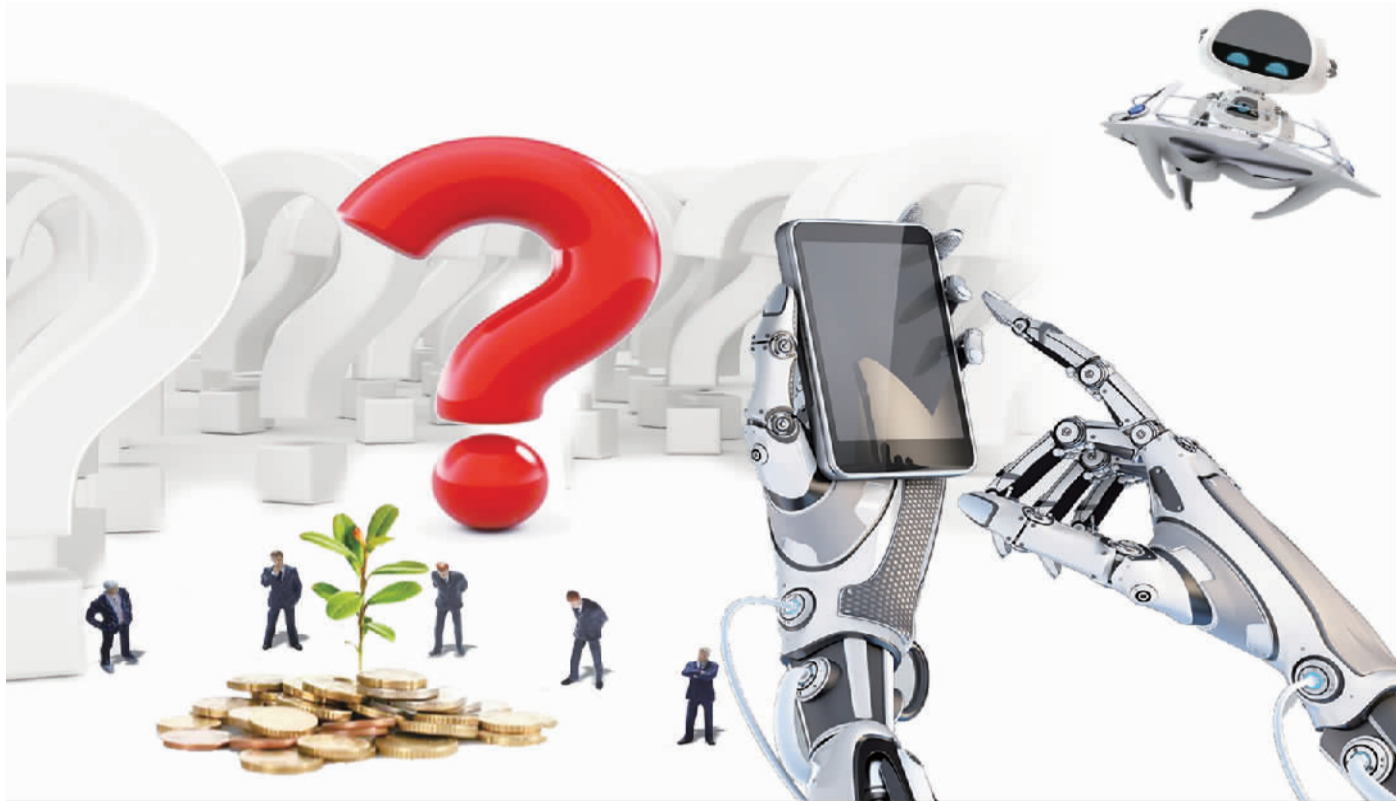
# AI 理财靠谱吗？

经济日报·中国经济网记者 陈静

## 财富视线

▲ 通过采用人工智能技术，金融机构不再是拼渠道、拼价格，而是通过感知每个人的具体需求、推出千人千面、个性化的智能理财服务

▲ 对于人工智能来说，金融市场的开放环境和信息缺失等都在给建模造成困难，同时市场的多方复杂博弈以及动态变化，也对人工智能的预测能力提出了挑战



AlphaGo在第二次人机大战中以3:0横扫“围棋第一人”柯洁，微软小冰撰写的诗集登上畅销书排行榜……替人看、替人听的感知型人工智能应用在机器翻译、人脸识别等领域大放异彩之后，替人想、替人决策的认知型人工智能应用也开始越来越多地走上舞台。

在现实场景中，认知型人工智能最成熟的应用领域正是金融。蚂蚁金服旗下的理财平台“蚂蚁财富”日前正式宣布向金融机构开放其最新的人工智能技术。“通过采用人工智能技术，金融机构不再是拼渠道、拼价格，而是通过感知每个人的具体需求、推出千人千面、个性化的智能理财服务。”蚂蚁金服财务事业群总裁樊治铭说。

智能投顾、机器人理财、个性化推荐、数字化资产配置……人工智能在理财服务中的应用“百花齐放”，和蚂蚁金服一样，陆金所、璇玑和京东金融都推出了智能化产品，创业公司拿铁财经、蓝海智投等进入智能投顾市场，雪球和金融界也基于大数据推出了智能理财产品。在传统金融机构中，招商银行、平安证券、广发证券同样以人工智能理财应用闻名。

野村证券日前在其发布的研报中显示，目前人工智能正在投资者评估、建立投资组合、多元化策略、模拟动态市场表现等多个投资理财领域“试水”。这些理财人工智能，真的能像AlphaGo一样强大而靠谱吗？它又会给普通人理财行为带来怎样的影响？

### “理解用户”带来的99%

不经意间，其实你在投资理财时已与人工智能“亲密接触”。

从今年6月1日起，投资机构摩根士丹利开始用人工智能来武装自己的16000名财务顾问，摩根士丹利财富管理部门首席分析和数据官杰夫·麦克米兰表示，人工智能算法主要是为了帮助财务顾问更了解自己的用户，“识别他们的行为模式，以他们正在做的事情为基础，真正提供用户想要的东西”。

## 投资眼

▲ “一站式”理财平台提供的产品大体可分为传统金融产品、互联网理财产品、海外理财产品三类。相较而言，P2P网贷、货币基金的投资起点较低，信托、集合计划、私募基金的投资起点则比较高

▲ 当前“一站式”理财平台的同质化比较严重，平台之间的竞争已不再单单是理财产品丰富程度的竞争，更是数字化、智能化技术的竞争

帮助金融机构了解用户，这正是人工智能在投资理财领域里最主要的应用之一。苏宁金融集团常务副总裁黄金老就表示：“目前人工智能在理财中最主要的应用就是判断风险，通过建立模型分析客户的财务行为，判断他们是风险激进型还是风险规避型，同时推荐一些组合。”

人工智能的能量从何而来？蚂蚁金服财富AI(人工智能)项目负责人余鹏告诉本报记者：“我们整合了心理学、决策理论、行为金融学等理论体系，采用AI算法模型的方式，从用户的真实投资与决策行为出发，结合用户自身的真实意思表示，客观了解用户的风险承受能力与风险偏好态度。如果仅靠线下沟通，这两者之间往往是有差异的，比如有的用户收入不高，风险承受能力弱，但投资上却喜欢孤注一掷。通过AI的帮助，就能够帮助机构识别出来并且避免给这类用户推荐风险太高的产品。”

更重要的是，人工智能还能通过丰富的产品特征与复杂的算法在产品与用户之间匹配。“用户们未必会发现，其实每个人在我们的产品首页，看到的推荐产品都是不一样的。”余鹏表示，人工智能算法会先将理财产品的性质与用户的风险意识匹配，然后还要考虑用户对投资风格的偏好，比如喜欢的行业、喜欢的主题、追逐获奖基金的情况等角度。通过AI的触达优化，蚂蚁财富将产品曝光到交易下单的转化率提升了99%。

### 100个石头下的螃蟹

“投资选股，就像在海滩上找螃蟹，人类投资者翻100个石头找到螃蟹的概率应该在10%至20%，但AI能在一秒钟之内把海滩上的石头翻一遍，把螃蟹‘一洗而空’。”华夏基金投资总监阳琨这样形容AI的威力。

人工智能一方面为金融机构输出服务能力，另一方面则成为普通投资者的“帮手”，这就是智能投顾(智能投资顾问)。中国人民银行原副行长马德伦坦言：“绝大多数人的财富管理其实还是最简单的方式，比如选择现金、储蓄和房产等。随着国内中等收入群体的兴起，理财需求日益旺盛，

但专业投资顾问的成本却令这一群体无法负担，从这一点讲，人工智能的加入，降低了普通人多元化理财的门槛。”

眼下，蛋卷基金、理财魔方、璇玑智投、摩羯智投、财智机器人……一系列智能投资顾问已经上线，它们的智能从何而来？微软亚洲研究院副院长刘铁岩介绍说，人工智能可将情感分析、文本摘要等机器学习应用在资讯、研报解读上，从而提炼专业机构态度，汇总广大用户看法，结合行情历史，为用户的投顾需求提供事实参考。

“人类投资经理会根据他所熟悉的，与此相关的若干文本数据源，依据理性作出判断。但AI会利用互联网海量的文本数据，把事情做得更加全面、客观。同时，AI没有情感，没有恐惧，没有贪婪，可永远向着客观的目标优化投资策略。”刘铁岩说。

不过，智能投顾产品也并非“万灵金丹”。有第三方机构抽取主流智能投顾产品，将其今年以来的业绩表现和国内大盘指数与公募基金的平均业绩作了对比。结

## 点评

# 创新莫打“擦边球”

安之

人工智能在投资理财领域的应用，是金融科技重要的“出口”之一。但技术创新仍需遵循监管要求，莫打“擦边球”。

从国外智能投顾应用的推荐方向上来看，主要是聚焦场内的资产配置。但国内不少智能投顾应用都有P2P背景，因此会在缺乏相应风险管控能力的情况下，向普通投资者推荐高风险的场外资产。从这一点来看，包括智能投顾的准入、备案和监管控制，都要加强事中事后监管，通过技术驱动的监管方式来加强对投资者教育和保护。

需要投资者特别关注的是，从智能投顾的功能上来看，智能投顾仍然是投资顾问行为，按照相关法律要求，不能直接帮助客户操作账户。因此包括智能跟单等应

果显示，总体来说智能投顾展现出资产配置的优势，尤其是回撤指标明显得到控制，但从绝对收益来看，智能投顾产品也会出现亏损，并不能“包赚不赔”。

业内专家表示，这是因为，对于人工智能来说，金融市场的开放环境和信息缺失等都在给建模造成困难，同时市场的动态变化也对人工智能的预测能力提出了挑战，高频交易数据量大，实时性强，对人工智能的计算能力有较高需求。与此同时，金融市场还存在多方复杂博弈。

此外，智能投顾产品在中国的“落地”，还受到国内投资理财市场的限制。郑毓栋表示：“中国整个投资理财市场上的产品和国外相比不够丰富。比如，在国外，很多智能投顾是通过购买ETF(交易型开放式指数基金)来实现，美国有几千个ETF，流动性非常好，范围也非常广。但在中国，智能投顾需要通过其他资产为用户做好配置，同时还要考虑更高的交易成本和时间成本，这些也增加了国内智能投顾产品的决策难度。”

用，其实处于“灰色地带”，未来一旦出现纠纷，责任很难界定。在这方面同样需要行业自律与加强监管相结合。

此外，用户的投资理财数据属于涉及用户隐私的核心数据，在互联网服务商为金融机构提供用户画像时，还要注意保护用户的数据隐私，在输出数据能力前需要加密和“脱敏”，同时建立数据专业团队的人工审核制度。此外，所有用户数据的采集和使用，必须在用户知情和授权的基础上完成。

在财富管理领域，效率与安全从某种意义上讲是一把双刃剑，引入包括人工智能在内的创新技术，同样要兼顾二者的平衡，不能任由新技术“野蛮生长”。

# “一站式”理财有诀窍

本报记者 钱菁苑

随着数字技术的进一步发展，阿里、京东等互联网巨头已经不再满足单一的互联网金融模式，2015年8月份，蚂蚁金服推出了移动端理财平台——蚂蚁聚宝，对其余额宝、招财宝、基金等理财产品实行了整合。随后，不少传统金融机构、互联网金融公司、互联网公司也纷纷布局“一站式”理财平台。

所谓“一站式”理财，是指不同于传统理财模式的系统理财服务模式。它不仅提供专业合理的理财方案，全程免费指导和咨询，还针对客户开展后期的理财跟踪服务和终生的理财教育，开展“一站式”理财服务。

根据盈灿咨询不完全统计，当前“一站式”理财平台数量近30家，每家产品数量少则2种，多则10余种，投资门槛从一元到上百万元不等，产品主要集中在基金、信托、集合计划、保险、众筹、P2P网贷等领域。相较而言，P2P网贷、货币基金的投资起点较低，信托、集合计划、私募基金的投资起点则较高。

记者了解到，“一站式”理财平台提供的产品大体可分为三类：第一类传统金融产品，也是“一站式”理财平台最主要的产品类别，

包括基金、信托、资管、保险、现金管理类等；第二类互联网理财产品，主要包括P2P网贷、众筹、类固定收益产品、金融资产收益权转让等；第三类海外理财产品，主要包括海外房地产贷款、消费信贷等债权产品、海外股票投资等。

公募基金、P2P网贷产品是“一站式”理财平台最为常见的理财产品，其中货币基金及其他现金管理类产品常常作为平台的活期理财产品，一方面避免客户资金“站岗”，另一方面由于货币基金具有随存随取、最快T+0到账等特点，有利于增加平台的客户黏性。类固定收益类产品、金融资产收益权转让等产品多为“一站式”理财平台与金交所、股交所合作的产品，主要是一些大额的个人以及企业的债权。据了解，目前开展该类产品的“一站式”理财平台不在少数，至少有12家平台与金交所/股交所合作开展业务。

统计显示，当前仅有2家“一站式”理财平台提供海外投资服务，产品种类和数量也较少。盈灿咨询研究员高丽秀表示，不少平台已开始布局海外资产配置，随着人们投资意识的提高，多元化的财富管理需求不断

提升，海外资产也将成为投资者理财产品中的重要选择。值得投资者注意的是，在众多理财产品中，基金、保险等理财产品的销售需要获得相应的资格许可，信托、资管计划、私募基金等需要满足合格投资者的要求，且不得公开宣传，因此“一站式”理财平台对信托、资管计划、私募基金产品一般仅提供咨询、预约服务，客户需要在线下投资。当前，有不少“一站式”理财平台本身并不具备相应的资质和牌照，而是与其他机构合作开展业务，这一点在基金销售上尤为明显。