

智能投资顾问助您理财

经济日报·中国经济网记者 温济聪

有钱却不会理财? 投资怕踩坑? 面对五花八门的股票、基金、债券、理财产品……不知如何配置? 随着居民财富增长, 投资者对专业财富管理、一揽子资产配置方案的需求日益强烈——针对这一“痛点”, 智能投顾业务应运而生, 助力大家投资便利。



当前, 国内券商财富管理转型迫在眉睫, 投资顾问业务将成为转型的核心突破口, 聚焦高净值的人工投顾与聚焦线上业务的智能投顾将并行发展

智能投顾

即根据个人投资者提供的风险承受水平、收益目标以及风格偏好等要求, 运用一系列智能算法及投资组合优化等理论模型, 为用户提供最终的投资参考, 并对市场的动态对资产配置再平衡提供建议

与传统投顾模式相比, 智能投顾

通过在线平台或手机APP了解投资者风险偏好以及投资目标, 然后结合算法模型为用户制定个性化的资产配置方案

在新冠肺炎疫情蔓延情况下, 这一方式更便利

面对花样繁多的投资理财理财产品, 很多投资者难免眼花缭乱, 无从下手, 在选择中往往盲目跟风或偏听偏信。同时, 线下投资顾问专业素质参差不齐, 无法保证为每位客户推荐到合适的资产配置方案。对此, 不少大中型券商开拓智能投资顾问(以下简称智能投顾)业务, 助力广大投资者。

为投资者提供便利

智能投顾能克服传统投顾人为情绪造成的追涨杀跌, 投资更为理性。近年来, 不少大中型券商进军智能投顾领域, 各具特色。

招商证券推出了“招财智投”智能化资产配置平台, 综合运用量化金融模型、智能化算法等技术, 通过定性定量分析, 结合个性化要求, 为投资者量身定制资产配置方案。该平台可筛选出当前市场中最优基金产品与资产权重, 满足客户投资理财需求。

在科技与专业投研助力下, “招财智投”的理财和资产配置变得非常简单。例如, 客户张女士有本金100万元, 理财目标是明年赴英国留学的女儿赚取足额学费, 那么, 她仅需在“招财智投”中输入孩子年龄、留学阶段、留学国家、风险偏好等选项, 然后按下鼠标, 几秒钟后, 平台即可自动生成资产配置方案。

再来看看国泰君安证券智能投顾——“君弘灵犀”。它具有低成本、高效率、标准化优势, 利用人工智能、大数据挖掘、云计算等金融科技手段, 赋能线下投资顾问, 为海量长尾客户提供精准数字财富管理; 同时依靠30多个智能化工具, 全面覆盖市场行情、证券交易、理财产品、资讯内容和客户服务等业务场景, 提供智能资讯、智能理财、智能投资的交互式服务。

光大证券则基于对客户需求的深入洞察, 以及对相关场景应用的规划考量, 运用人工智能、机器学习等先进科技, 打造了特色智能投顾平台“智投魔方”。它为客户提供丰富的智能理

财服务工具, 以智能优选为例, 即便面向相同属性客户, 最终仍能提供差异化投资组合建议, 真正实现“千人千面”的个性化投顾服务。目前, 智能投顾方签约服务客户已近7万户。

此外, 智能投顾作为传统人工投顾的有益补充, 将成为投资顾问的得力助手。投资顾问存在服务半径的限制, 服务人员一多, 服务质量难免下降。国金证券相关负责人表示: “依靠智能投顾, 可实现服务分层。人工投资顾问将集中精力服务优质客户资源, 智能投顾可为普通客户提供服务。投资顾问可将常规、共性服务内容通过智能投顾向客户传递, 从而专注于个性化、专业化服务内容, 提升服务质量。”

通过金融科技手段, 智能投顾可批量满足庞大客户群体理财需求。与人工投资顾问相比, 智能投顾优点突出, 覆盖面广、效率高、服务费用低、方便快捷且分析比较客观。随着智能投顾模型逐步优化, 自我学习能力不断加强, 将弥补其个性化不足的缺点, 成为客户可靠投资助手。长期来看, 智能投顾会有广阔发展前景, 给投资者带来更多便利。

发展瓶颈待突破

虽然, 券商智能投顾为投资者带来诸多便利, 但并没有“看起来那么美”, 依然存在不少发展瓶颈。

一是券商智能投顾服务短期回报难以体现。光大证券相关负责人表示, 券商智能投顾服务覆盖广大零售客户, 但这批客户对投资建议付费接受度不高, 目前大多仍是免费服务形式, 未能形成投产比良性循环, 对业务的贡献有限。另外, 作为新兴业态, 其业务成熟度仍不高, 需要大量投入和培育, 业务回报短期内难以体现。

二是从短线投资到资产配置的投资理念需要培育。目前, 券商机构运用金融科技思维推进投顾智能化服务, 希望加强客户科学投资理念引导, 培养客户理财资产配置习惯。然而, 国内投资者结构仍以散户为主, 他们更关注短期投资收益, 对智能投顾以长期投资理念为主的方式, 认知、接受度仍需长期培育。

“智能投顾作为新兴事物, 用户建立认知和信任需要时间。资产配置、稳健投资的优势只有经过长时间积累才能发挥效用, 需要一定时间。”广发证券相关负责人表示。

三是一些非法机构扰乱市场秩序。近期, 非法金融机构“爆雷”、跑路事件频发, 增加了客户疑虑。广发证券相关负责人表示, “在智能投顾领域, 参与者众多, 良莠不齐。也有很多机构并无相应资质但提供金融服务, 会扰乱整个行业发展。”

四是无法满足客户保值增值多元化诉求。在长城证券投顾业务负责人刘航看来, 大家过于期待向客户提供一篮子金融产品或股票, 试图

一劳永逸解决客户资产配置需求, 这种方式显然值得商榷。多元化客户需求与变化莫测的市场趋势, 使得标准化机器算法难以满足客户保值增值诉求。

积极发展布局

面对诸多发展瓶颈, 在智能投顾领域, 未来会有哪些布局? 如何更好实现发展?

首先, 要与客户实现更有效沟通, 必须以客户实际需求为中心。刘航表示, 智能投顾服务的未来必须兼顾客户增值概率提升与良好客户体验。具体而言, 其一, 通过最短路径将科学有效的投资思想、策略和工具传递给投资者。其核心是必须符合客户个性化需求, 并增强他们的收益。无论是网格交易或是短线策略, 均面向非细分的客户类型和需求。其二, 持续改善客户使用体验, 确保客户拥有很好的使用感受。通过客户画像与大数据分析挖掘潜在客户, 及时沟通则有助提高营销效率; 云端策略与高速交易通道会改善客户的时效性要求。

其次, 向财富管理转型, 为客户提供优质个性化财富管理。光大证券相关负责人表示, 将提供精准画像实现“千人千面”的财富管理。精准画像, 是指根据用户属性、偏好、行为等信息抽象出的用户商业全景。精准化智能投顾形式, 可以根据用户需求变化, 动态匹配用户最佳投资组合, 更能贴合用户真实需求, 最大化便利投资者利益。随着金融科技不断发展, 未来基于智能投顾实现精准财富管理是大势所趋。

华泰证券网络金融部相关负责人表示, 在数字化发展浪潮下, 市场将逐步催生分层级的财富管理服务模式。新模式下, 针对不同客户提供对应服务内容, 形成普惠式与专属性的财富管理。具体而言, 零售客户主要由智能投顾实施标准化服务, 高效满足长尾客户基础财富管理需求, 并为零售客户提供自动化财富管理; 针对富裕客户, 主要由在线投顾提供个性化服务, 串联线下服务场景, 充分满足其个性化深度财富管理需求; 对于高净值客户, 由线下投顾提供深度专属服务, 通过数字化工具和平台赋能线下投顾, 提升投顾服务效率和服务精准性。”

此外, 加强用户陪伴式投顾服务。用户陪伴式投顾服务, 是指投资者整个投资场景中均能享受到投顾服务。“此举可帮助投资者揭示市场现状, 开展投资前期的风险评估, 获得符合投资需求的定制化资产配置组合, 实现后期调仓建议等需求。从全行业投顾服务发展趋势来看, 陪伴式投顾是吸引投资者的重要抓手, 是今后发展的必然趋势, 具有较大发展空间。”光大证券相关负责人表示。

参与创业板新股投资需理性

本报记者 周琳

自8月24日创业板注册制开启以来, 新股市场出现新变化, 让一些资深投资者连呼“细思恐极”。

首先是资金流入创业板加快, 创业板成交额迅速放大。8月24日至31日短短6个交易日, 创业板成交额达1.54万亿元, 日均成交额2568亿元, 远高于今年上半年1300亿元的成交额。

其次, 创业板部分新股涨跌幅惊人。截至8月31日, 上市6个交易日首批18只创业板注册制新股平均上涨212.37%, 平均换手率59.17%, 首日平均开盘涨跌幅为138.80%。其中, 10只新股涨幅超过100%, 多只盘中触及涨停, 反映出短期内游资热衷炒作创业板新股的表象。

再次, 部分创业板新股上市首日出现罕见融券卖空情况。Wind数据显示, 8月24日, 首批18只上市创业板新股首日全部出现融券交易, 其中有3只个股融券余额超过1亿元。从上市5个交易日的情况看, 这批新股5日内平均下跌12.86%, 换手率达

278.15%。

高换手率、高成交额、高市盈率成为首批注册制下创业板新股的共同特点, 普通投资者该如何参与创业板新股的投资?

对于普通投资者来说, 参与创业板新股投资方式大体有3种: 一是参与新股申购。按照新的创业板投资者适当性管理办法, 对于新开通创业板权限投资者, 须在开通前20个交易日, 日均账户资产超过10万元, 且具备两年以上投资经验。参与“打新”的投资者, 还要持有深圳市场非限售A股与非限售存托凭证, 总市值1万元以上。若是创业板老股民, 应当重新签署新版《创业板投资风险揭示书》, 否则会影响后续正常交易与“打新”。

在“打新”过程中, 股民应当注意: 中签不代表一定稳赚不赔, 尤其是从目前新股上市5个交易日的数据看, 上市后下跌可能性很大; 中签多只新股, 务必对每只新股足额缴款, 并按规范填写备注。如单只新股资金不足, 将导致当日全部获配新股无效。

二是在二级市场参与上市新股交易。目

前, 创业板新股依然紧缺, 万分之一的中签率让投资者趋之若鹜。但随着新股供给增加, 新股被“做空”现象将不再稀有, 二级市场中长期表现成为“试金石”。博时基金首席宏观策略分析师魏凤春认为, 创业板注册制首批公司上市带动创业板交易情绪。由于创业板个人投资者参与门槛低于科创板, 市场的散户特征可能更明显, 应理性投资, 并高度关注波动风险。

业内人士表示, 随着注册制下的创业板登台亮相, 整个创业板股票交易机制快速接轨, 市场热闹非凡。首批创业板注册制新股均为小市值股票, A股市场仍存在炒新、炒小习惯。但再怎么炒, 股市最终会有自发调节机制, 股价终将回归正常, 投资者应理性参与。

三是购买战略配售基金。6月28日, 富国、大成等首批4只创业板注册制战略配售基金获批。随后, 华夏、南方等公司旗下第二批创业板战略配售基金获批。从产品类型看, 两批创业板战略配售基金均是两年定期开放的混合型基金产品。创业板战略配售基

金是与创业板注册制改革相配套的基金产品, 从目前获批的创业板战略配售基金投资方向看, 此类基金通过创业板主动选股、创业板打新以及可能的战略配售等投资策略, 多管齐下为投资者博取收益。

此外, 部分创业板指数基金涨跌幅限制比例将变为20%。一是跟踪指数成份股仅为创业板股票或其他实行20%涨跌幅限制股票的ETF、LOF或分级基金B类份额; 二是基金合同约定投资于创业板股票或其他实行20%涨跌幅限制股票的资产占非现金基金资产比例不低于80%的LOF产品。

目前, 市场上共有26只带有创业板字样的基金, 总规模约420亿元。金牛理财网分析师官曼琳认为, 虽然基金参与门槛较低, 比较适合普通个人投资者, 但部分指数产品出现涨跌幅调整, 实际上投资风险已增大。若看好创业板, 普通投资者可关注部分跟踪创业板指数的基金开展配置。目前, 创业板和创业板主题基金涨幅均比较大, 估值风险也较高, 投资者可通过定投、分散投资等方法规避风险。

财思泉涌

莫恋保本理财

□ 钱箴旄

8月的最后一个星期, 第三方机构普益标准发布银行理财周报显示, 当周, 16个省份保本型银行理财产品收益率环比上涨。

按照资管新规要求, 保本型银行理财产品应当逐步退出市场, 为何收益率还上涨? 难不成一些银行机构还想“逆势而行”?

所谓资管新规, 指的是在2018年4月正式出台的《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》。新规明确规定, 银行不得发行保本理财产品, 且非保本理财产品要打破刚性兑付, 向净值化转型。尽管受年初新冠肺炎疫情影响, 资管新规过渡期已延长至2021年底, 但延长不是停止, 过渡期总有到头的一天。毫无疑问, 保本理财退出已成定局。

一直以来, 保本型产品都受到投资者追捧, 毕竟“稳赚不赔”的好事儿谁都不想错过。但这样的产品, 是真的好吗? 事实证明并非如此。要知道, 任何投资方式均有一定风险, 想要获取高收益就要承担高风险, 但刚性兑付让高收益对应了零风险。显然, 这与金融市场的规律存在矛盾。

更为严重的是, 久而久之, 如此产品会迷惑投资者双眼, 让大家无视风险。实际上, 无论是近年来的P2P网络借贷“爆雷”, 还是今年疫情期间的“原油宝”事件, 背后均存在投资者非理性成分。在刚性兑付习惯下, 一些投资者容易被虚假宣传所欺骗, 或者默认合规机构推出的高风险产品也能拿回本金。

这种不理性投资行为, 不仅会导致高风险产品非理性增长, 还将推高社会风险偏好, 产生不良后果。

理性投资者在投资之初应该看到风险, 而非收益。就银行理财而言, 打破刚性兑付、净值化转型是大势所趋。聪明的投资者应当顺应趋势, 积极了解净值型产品特点, 掌握科学理性投资理念, 不盲目依赖部分银行仍在推出的保本型产品。

银行理财转型终将迎来尾声, 不合规产品也会逐渐消失。事实上, 在转型过程中, 一些银行已拿出壮士断腕的勇气, 积极推进理财产品净值化转型, 在产品建设、人才配置等方面都走在前列。但也有些银行尤其是一些中小城市商业银行与农村商业银行, 受制于公司治理、制度建设和人才配置, 转型脚步迈得慢了, 仍在通过发行保本型产品吸引投资者。

改变总是艰难的, 但涅槃重生何尝不是一种美好。不管是机构还是投资者, 对保本理财, 还是莫留恋的好。

财学堂

百万年薪保险主播来了

本报记者 李晨阳

近日, 众安保险发出“英雄帖”, 开出百万年薪招募保险业的“薇娅、李佳琦”, 希望直播的娱乐性与金融的专业相结合, 为用户提供专业易懂的金融科普服务。

今年以来, 受新冠肺炎疫情疫情影响, 越来越多行业尝试直播“带货”。保险业更有不少高管走进直播间, 为明星保险产品代言。数据显示, 目前已有超千万人次在支付宝上观看保险直播, 其中超六成均为年轻人。同时, 直播的形式打破了空间限制, 观看直播用户中有六成来自非一二线城市。

“直播作为与用户建立交互的流行方式, 能够提高大众对于保险的认知, 降低决策门槛。”业内人士表示, 用户观看直播能进一步提升保障意识。

也有市场分析人士指出: “保险直播与其他行业直播‘带货’不同, 保险产品专业性较强, 消费者需认真了解合同中每项条款含义, 再签约投保, 以免后续引起理赔纠纷。”目前, 在一些保险直播间里, 通常是引导用户添加保险顾问微信, 然后双方深度沟通。

然而, 相关合规风险隐患也不容忽视。比如, 有些机构混淆线上线下保险业务套利, 有的保险短视频、直播主体不具有合法资质等。

对此, 北京银保监局近期印发《关于保险网络直播和短视频风险提示的通知》, 强调保险机构应当按照“实质重于形式”原则, 区分不同情形严格落实保险法律法规与规范性文件要求。第一, 严格区分保险短视频、直播业务形式。对于通过线上引流、线下转化等方式开展销售活动的, 应当严格遵守所属渠道类型及相关保险产品销售的监管要求。第二, 严格规范保险短视频、直播有关主体。保险机构可按照互联网保险业务监管规定建立自营网络平台, 开展保险短视频、直播等形式互联网保险业务活动。第三, 严格管理保险短视频、直播相关内容。



程硕作(新华社发)

北京张先生的母亲日前收到某银行通知, 其购买的两款理财产品将在到期前被提前终止。近日, 理财市场的这一动向引起了不少投资者的关注和疑问——理财“强退”合理吗? 存量产品为何加速退场?