

“不能下跌”的股票背后：理财投顾直播乱象屡禁不止

本报记者 蒋牧云 李晖 上海 北京报道

2024年下半年以来，A股投资者投资意愿上涨之下，理财投顾机构也开始活跃起来。与此同时，市场浮現的种种乱象，正给投资人带来困惑甚至损失。

近日，《中国经营报》记者就

“免费资料”变身高价投顾

“不同的老师会推荐不同的股票，一天加起来少则十几只，多则甚至四五十只，没有任何教学。”一位九方智投用户表示，他在使用教学服务的一个月内股票投资收益亏损约20%。

“长期资金将资金押在了这只股票上，它不能往下跌”“我们的选股表现如何大家可以自己去看看”……类似的话语正在投顾直播间中出现，不少投资者告诉记者，自己在直播间中被吸引，领取资料后购买了相关投顾服务。

记者尝试点击前述直播间中的资料领取入口，随后收到一份来自“九方智投”的“独家资料”，其中介绍了相关服务内容，并附上了若干股市主题，但并没有直播间中所提到的主题。资料中还显示：“如果您总是选不到好股，把握不住涨停摸顶时机，别再单打独斗了，请火速咨询助理加入内部圈子，跟上团队挖主线！”

根据九方智投官网介绍，其母公司九方智投控股(9636.HK)为“国内证券投教第一股”，已获得证券投资咨询资格。(注：根据经营证券期货业务许可证，九方智投的证券期货业务范围包含1项，即证券投资咨询，可以按规定形式向投资人提供投资分析、预测、建议等。与市场中拥有多项业务范围的投顾机构相比，仅拥有咨询资格的公司不得提供如证券经纪、基金托管等其他服务，不同投顾机构间有所不同。)

记者通过多个社交平台看到，九方智投旗下的众多“投资顾问”都开设了直播号，通过直播对行情进行点评。目前，在某头部直播平台，粉丝量较大的两位网红老师

在一场直播中被推荐了一只被称作“不能下跌”的股票，直播中并未点名是具体哪只，但投资顾问表示可以领取免费资料具体了解。随后，记者领取到一份来自“九方智投”的资料，对方转而介绍了“开启智慧投资之路”的投顾服务。

至1月16日分别拥有224万、203.7万粉丝。除了直播间之外，账号发布的短视频内容也会建议投资者领取“老师独家梳理的资料”。

记者发现，所谓的“免费资料”“独家资料”可以顺畅地将客户引导至公司的投顾服务，而实际上这些服务价格往往不菲。记者接触到的多位九方智投的用户透露，他们购买的股市投资教学服务收费标准大多为2.5万元/半年，此外更有9.98万元/年的更高价收费服务。

前文直播中号称“不能往下跌”的股票，是否真的给投资人带来了收益呢？

一位九方智投用户告诉记者，教学的实质内容就是在社群内，每周1次或2次，每次向学员们推荐若干只股票。记者获取的教学截图显示，教学老师会以“新增案例”“教学减仓”来指导用户买卖股票，同时会将仓位、买卖价格区间(表述为教学区间)写明。

“不同的老师会推荐不同的股票，一天加起来少则十几只，多则甚至四五十只，没有任何教学。”该用户表示，他在使用教学服务的一个月内股票投资收益亏损约20%，随后向九方智投发起了退款。最终，根据已获得服务的天数扣除一部分金额后，该用户获得了剩余费用的退款。

类似上述用户的经历，记者接触到的多位九方智投用户也都表示遭遇过。

记者在采访中了解到，类似的投顾营销方式可能涉及变相承诺或暗示投资收益，同时，一系列操作之下吸引到的投资者，往往因实际情况与宣传不符而选择申请退款。

而记者从九方智投用户处独家获得的一份“答复函”显示，上

海证监局于2024年10月核查到上海九方云智能科技有限公司(以下简称“九方智投”)营销服务过程中个别宣传内容存在误导性，并要求其整改。但九方智投相关负责人向记者表示：公司尚未收到来自监管部门的相关反馈意见或整改要求。



北京盈科(上海)律师事务所律师余金龙向记者分析，诸如“长期资金”“押宝”“不能往下跌”等表述具有主观臆断和诱导误导的成分，容易对投资者形成对该股票的某种暗示。根据《证券投资顾问业务暂行规定》第十六条：证券投资顾问向客户提供投资建议，应当具有合理的依据。直播间在给出上述论断时，显然无法援引相关合理依据，反而构成对投资者某种意义上的变相承诺、变相暗示。

记者还了解到，九方智投的销售人员在向用户介绍服务时，会列举其他用户的盈利情况，以及“内部抓到了5连板”这样的过往案例，并标注案例不做未来收益保证。

需要指出的是，类似提供“优秀案例”、在直播中变相暗示收益的情况，在行业中并不鲜见。不少公司也因相关问题受到监管的处罚与警示。

2024年11月，浙江证监局接连披露3罚单，涉及同花顺(300033.SZ)子公司、海南港澳资讯产业股份有限公司杭州分公司，罚单中均提到

直播展业违规。以涉及同花顺子公司的具体违规来看，主要包括：营销人员存在运用部分客户成功案例、展示客户称赞截图、个股过往业绩等进行展示宣传，且缺乏风险提示的情形；部分营销、服务人员存在夸大、误导性宣传以及变相承诺收益的情形；直播业务推广过程中合规管控不到位，且存在暗示推荐个股等情形。

对于展业过程中展示“优秀案例”、使用存在暗示性语句等情况是否属于变相承诺投资收益等问题，九方智投相关负责人未正面回复，仅向记者表示，公司始终严格遵守证券投资咨询领域的法律法规开展业务，对于任何承诺收益等违规操作，一经查实，将严格按照内部合规机制追究责任并严肃处理。

不过，记者注意到，2024年以来，不少互联网平台也在加强对相关账号进行整改管理甚至封号处理。前文提到的两位“网红老师”，就在2024年11月7日起曾停播一段时间，直至近期才重启直播。

业绩下滑再推新业务

公司在公告中表示，受资本市场表现疲软等影响，投资者交易情绪低迷，加之证券投顾恶意代理维权退款影响，造成业绩的低迷。

当前，直播正在成为理财投顾行业重要的获客来源。

根据九方智投控股2024年半年报，公司在上半年营业收入9.03亿元，同比增长4.64%；净利润则为-1.74亿元，同比减少361.2%。公司通过报告表示，亏损的主要原因由于销售及营销开支、研发开支和一般及行政开支的增加。报告期内，公司销售及营销开支为5.53亿元，较2023年同期增长4.2%。这主要是由于“公司扩大品牌曝光，优化直播效率，提升观众体验，导致直播时长和场次大幅增加”所致。

康德智库专家、上海市光明律师事务所律师陈铁娇向记者表示，虽然以软件形式提供投顾服务是合法的，但是往往实务中存在大量软件并未严格遵守监管要求提供服务的情况，软件开发使用较为分散的特殊性也为监管带来了难度。同时，散户股民由于对资本市场认知的不足，也会倾向于需求具体股票的分析意见。投资顾问服务需要以投教为基础向客户进行长期服务，与互联网直播的短平快节奏是相违背的。

九方智投相关负责人向记者表示：“直播作为近年兴起的热门赛道，发展迅速，适当停下来进行回顾、反思、总结，对整个行业的长远发展是有利的。我司坚决拥护监管部门和平台对直播营销渠道的检查和指导。”

直播双刃剑之外，“售后”问题也是当前投顾机构发展卡点。记者注意到，类似前文描述申请退款的用户在九方智投也绝非个案。根据财报，2024年上半年，九方智投旗下旗舰系列、擒龙系列按付款金额计的退款率分别为30.3%及31.0%，而2023年同期，这两款产品的退款率分别为14.7%及18.5%。

用户数量方面，2024年上半年，旗舰系列产品的付费客户同比下滑18.0%至1.83万人，客户减少超4000人，这带动旗舰系列的总订单金额同比减少37.6%。另

一擒龙系列的产品，虽然付费客户户上涨44.6%至2.20万人，但这些年人均付费金额下滑，并没有拉高总订单金额。与2023年同期相比，擒龙系列总订单金额同比减少9.7%。

九方智投控股在公告中表示，受资本市场表现疲软等影响，投资者交易情绪低迷，加之证券投顾恶意代理维权退款影响，造成业绩的低迷。对于公司盈利能力下滑且退款率居高不下等情况，九方智投相关负责人表示，企业发展在每一阶段均会面临不同的挑战，公司将适时调整。

记者则注意到，九方智投近期正在大幅推广一款“易知股道-九方智投股票学习机领航版”，称是业内首款股票学习机，与此前动辄上万元的产品服务相比较，该学习机的售价仅为2980元，并称终身免费更新课程内容。

公司为何大幅降低了产品价格，学习机授课与原来的授课有何区别？公司对于该产品未来占总业务收入的比例是否有预计？九方智投相关负责人告诉记者，“易知股道”股票学习机是通过整合硬件系统、AI系统和投研系统为投资者提供全方位的学习平台。

有业内人士猜测，从售卖课程，转而售卖学习机，可能有多层考虑。一方面，通过硬件的销售，可以额外增加收入；另一方面，用户的心态将从购买课程，转向购买科技产品，当前，不仅用户，投资者也更加愿意为科技买单。

需要注意的是，理财投教曾一度在市场上掀起一股热潮，也出现了不少知名度较高的服务平台。然而，随着流量变现渠道较少、合规问题高悬、投资市场表现起伏，如今不少平台已经转型其他业务，或销声匿迹。对此，九方智投相关负责人向记者表示，对自身和行业发展均有信心，目前暂无转型计划。

针对九方智投最新产品以及上述“答复函”情况，记者将持续追踪报道。

推进“333战略” 国寿集团深化改革进行时

本报记者 陈晶晶 北京报道

从“保险姓保 回归保障”到“发挥保险业经济减震器和社会稳定器功能”“更好满足人民群众日益增长的保险保障和财富管理需求”，随着定位不断清晰，保险业持续回归保障本源，推进高质量发展。

2025年1月15日，在进一步全面深化改革推动高质量发展大会暨2025年工作会议上，中国人寿保险(集团)公司(以下简称“中国人寿集团”)披露2024年年度成绩单：集团合并营业收入突破1.1万亿元，合并保费收入超过8200亿元，合并净利润同比大幅提升。综合实力持续跃升，合并总资产近7.5万亿元，管理第三方资产规模突破3万亿元，均达到历史高位。

作为国内保险业的头部机构，中国人寿集团亦需要在新的时期找准着力点，全面深化改革，打造新的业务增长极。

《中国经营报》记者采访获悉，在上述会议上，中国人寿集团首次发布了进一步全面深化改革推动高质量发展的“333战略”，明确未来5年发展定位、目标任务和关键举措，包括积极培育三大新增长极、着力打造三大新上市平台、深入实施三大工程等。

中国人寿集团方面表示：“要坚守保险经济减震器和社会稳定器功能定位，努力成为多层次社会保障体系的重要服务者、国家治理体系的重要参与者、现代产业体系建设的重要推动者；打造保险保障和财富管理两大核心驱动力，聚焦主责主业，强化保障本源，管好金融资产、助力共同富裕；加快高质量发展，推动价值创造能力与金融资源配置能力双跃升。”

服务实体存量规模约5万亿元

公开资料显示，中国人寿集团属国有大型金融机构，下设8家一级子公司、1家全国性股份制商业银行和1所直属院校，业务范围全面涵盖保险、投资、银行三大板块。

近年来，中国人寿集团积极服务中国式现代化，充分发挥保险资金的长期属性，积极构筑经济安全网、社会保障网和灾害防护网三张网，为社会的稳定与发展提供了有力支持。

最新数据显示，2024年，中国人寿集团推动保险、投资、银行三大业务板块共同发力，服务经济高质量发展大局，全年境内累计新增保险金额超700万亿元，保险资金直接服务实体经济存量投资规模约5万亿元。同时，深度参与多层次社会保障体系建设，承办大病保险覆盖近3.6亿城乡居民，

将打造三大新上市平台

2024年9月，中国人寿集团召开改革发展研讨会。在此次会议上，中国人寿集团党委书记、董事长蔡希良提出了相关改革思路，明确要锚定世界一流，推动企业做强、做优、做大，努力形成核心主业优势突出，多家主体齐头并进、多元盈利、相互补位的发展新局面；聚焦综合金融，持续深化供给侧结构性改革。

记者注意到，近日在2025年工作会议上，中国人寿集团再次强调，全系统要凝聚改革共识，锚定建设金融强国，主动融入金融改革大局，坚定不移做强核心主业，持续巩固提升寿险公司和资产公司领先优势，加快构建多主

长期护理保险项目覆盖4400多万人；管理基本养老保险基金规模超600亿元、企业年金和职业年金规模超过1.9万亿元。

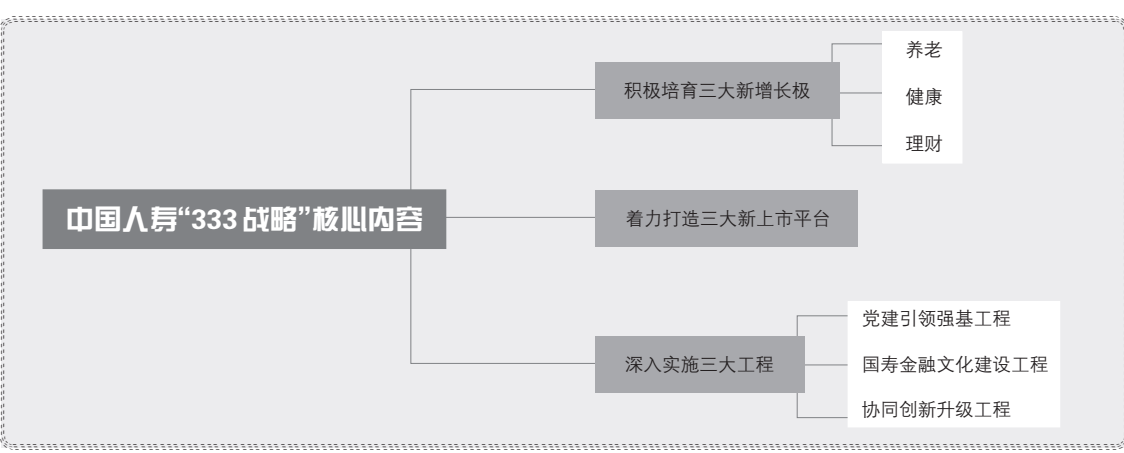
需要注意的是，无论是中央金融工作会议明确做好“五篇文章”，还是保险业“国十条”3.0围绕保障民生详细诠释发展方向，均充分表明保险业服务养老、健康、医疗等民生领域刻不容缓。

据记者了解，2024年，中国人寿集团加快完善康养特色服务生态，持续健全机构、社区、居家等多层次养老服务体系，整合高品质健康养老服务资源，促进健康养老服务供给和需求的有效对接，目前已在北京、天津、苏州等10多个城市布局了养老项目，在建及建成养老床位近万张。此外，先后发起设立了总规模500亿元的大健康基

体协同共进新格局。

据悉，市场关注的“333战略”亦是在2025年工作会议上首次提出。战略核心内容包括：积极培育三大新增长极，聚焦养老、健康、理财三大领域，锻造面向未来新优势，持续巩固行业头雁地位；着力打造三大新上市平台，整合系统内外部资源，围绕做强、做优核心主业开展资本运营，努力提升集团资源聚集配置能力；深入实施三大工程，以党建引领强基工程增强凝聚力、战斗力，以国寿金融文化建设工程提升软实力、影响力，以协同创新升级工程提升生产力、竞争力。

记者注意到，中国人寿集团



金，重点投资创新型医药、医疗装备、公共卫生安全等行业领军企业；发起设立200亿元的大养老基金，计划在26个重点城市开展养老布局；发起设立100亿元的银发产业基金，聚焦银发经济开展养老产业生态投资布局。

综合金融是落实“金融为民”的关键所在。中国人寿集团方面表示，综合金融的出发点和落脚点都是客户，必须以客户为中心，

必须围绕客户一站式、多元化、全生命周期的金融保险需求，提供一揽子的金融保险产品和服务，进一步深化对客户认识，个人客户(toC)、机构客户(toB)、政府客户(toG)都有很大的发展潜力。

中国人寿集团进一步指出，将结合主责主业，坚决抓好贯彻落实，特别是把健康养老作为重点新业务，全力打造新的业务增长极，举全集团之力加快建设养老金融

业投资机构和养老服务运营商。

业内人士对记者分析表示，中国人寿集团旗下上市公司系中国人寿资产公司，此次提出打造三大新上市平台，意味着未来或有新的子公司推进IPO，旨在构建核心主业优势突出、多主体协同共进的新格局。

记者注意到，除了发力养老、健康，中国人寿集团最新提出要优化完善财富管理布局，旗下财富管理公司未来或将进一步创新金融服务，承接和联合中国人寿系统保险、银行、资产管理、养老等资源向金融消费者积极提供更多元化的金融产品。

2025年，是“十四五”收官之

年，也是中国人寿“深化改革年”。

中国人寿集团方面指出，2025年全系统统筹推动重点任务落地见效，包括坚持和加强党的全面领导，从严从实抓好巡视整改，高质量服务国家发展大局，培育壮大三大新增长极，扎实推动三大新上市平台建设，深入推进协同创新升级工程，进一步加快数字化转型，加强中国人寿金融文化建设，坚决守牢风险合规底线等重点内容。

“全系统要突出抓好进一步全面深化改革，突出抓好高质量发展，突出抓好风险防控，更加注重‘进’，更加注重‘立’，更加注重‘实’，扎实推动‘333战略’开好局、起好步。”中国人寿集团方面表示。