

高收益诱导 九方智投红线边缘起舞

层层推进的荐股套路

“九方智投正规吗?”“九方智投是骗子吗?”……随着九方财富上市,网络上关于九方智投的讨论愈发热烈。有投资者看中其上市平台跃跃欲试,也有投资者直指其服务是一场骗局。

为了解九方智投荐股服务,北京商报记者通过九方智投微信公众号添加了助理杨小马的企业微信,在详细介绍了公司基本情况和服务内容后,杨小马开始向记者提供免费服务。

2023年是杨小马加入九方智投的第七年,目前,他经手的潜在客户超过1万人,付费客户也超过700人。杨小马每天的工作职责就是为潜在客户提供免费服务,而这往往需要耗费很多时间。

据杨小马介绍,九方智投免费服务包括每个交易日的早评、午评、尾盘时的直播以及收盘后的复盘等。付费服务价格为29800元/半年,包括教学买卖点、盘中教学跟踪等项目。

起初,杨小马仅在每天盘前、盘中、盘后为记者提供上述免费服务,并未过多推销公司付费服务,过了两天之后,杨小马将记者拉进了名为“小马小班课5群”的群聊,群主为杨小马,截至记者发稿,群内共有成员200人。

在群中,主要发布消息的人并不是杨小马,而是一位微信名称为“九方李帅主任”的人。李帅的宣传比起杨小马前期的私聊要大许多。通过几天的观察,记者总结出了他的惯用套路。

投顾机构深谙投资者在加入内部服务前的需求和顾虑,一开始,李帅会展示最近大涨的内部推荐股票,营造“跟着我们有钱赚”的氛围。不过,大涨的推荐股票多涉及ChatGPT、数字经济等近期热点题材或近期有利好的个股,推荐逻辑并不算难。

之后,李帅会给出一些投资者通过内部服务而大赚的案例,诸如“丁姐加入后逆风飞扬,近一个月浮盈10万+”“邝大哥运用老师的方法浮盈10万+”等,来吸引投资者。

同时,李帅会给出几位新加入学员的付款截图,加上有期限的优惠活动,搭配话术诸如“抢钱行情大家要醒醒了”“这个时候抽自己2巴掌,把子弹准备好,赶紧上战场,再晚汤都喝不上了,明白吗?”“天时地利人和,5年一次的机会,千万别踏空了”等来诱导投资者。

九方智投背后的九方云智能虽是合法投资咨询服务公司,但这些话术和证监会总结的“非法荐股”套路十分类似。证监会曾发文指出,“非法荐股”活动的特点包括,不法分子通过微信(公众号、朋友圈、添加好友)、微博、论坛、股吧、QQ等,以“大数据诊股”“推荐黑马”“专家一对一指导”“无收益不收费”等夸张性宣传术语,或者鼓吹过往炒股“业绩”,招揽会员或者客户等情形。

“老师这么看是很不错的,但是花钱进去了就不知道会是什么样了。”群里曾出现有投资者如此表示担忧。“外部都这么好,你觉得内部会比外部差吗?”李帅这样回复。

此外,北京商报记者注意到,九方智投的投资助理还存在身份信息不一致的问题。一直和记者保持联系的杨小马为该助理的微信名,不过,微信端显示的实名认证却并非这一名字。记者进入的群里,同时还存在两个微信名称为“杨小马”的人,只有一个实名认证为“××马”。而记者所添加的人并不在群里。此外,群里同时还有两个“李帅主任”,实名认证均非“××帅”。

杨小马对此解释称,其使用的微信号本来是同事的,同事离职后就是他在管理。不过,也不排除存在九方智投其他工作人员披着“杨小马”“李帅”的马甲进行服务的可能。

经北京商报记者查询,杨小马确实拥有证券投资咨询资格,而任职于九方云智能的两个“李帅”均只具有一般证券业务资格,不具有证券投资咨询资格。

“如果一个
月收益41%,能赚多
少?”“加入内部后王姐从被套
到浮盈10万+”……这些完全符合
证监会总结的“非法荐股”惯用套路
的话术,却出现在合法投顾公司上海九方
云智能科技有限公司(以下简称“九方云智
能”)旗下股票学习平台九方智投身上。

王存明(化名)正是在这样的话术下动了心,向九方智投交了29800元的投顾服务费。不过,这笔高昂的费用非但没能圆了王存明的致富梦,反倒让他亏损了几十万元。学生赔了,老师却赚了个盆满钵满。在许多“王存明”的支持下,九方云智能母公司九方财富(09636.HK)敲开了资本市场的大门,于近期登陆港交所。

在调查中北京商报记者发现,在荐股环节大打擦边球的不止九方智投一家,俨然已成行业通病。

他们依靠“正规合法”的护
身符,行走在红线
边缘。

逐期攀升的退款率

股市哪有稳赚不赔的生意,“赚钱就像呼吸一样简单”的营销下,投资者前仆后继去给平台“交学费”,浮盈几十万元的案例可能也有,但绝不是人人如此,那些交了学费又栽了跟头的投资者,只能尝试退款来减少损失。

王存明便是其中一员。在抖音一条关于九方智投的短视频下,王存明留言道:“九方是不靠谱的,骗服务费,账户还亏了几十万元。”王存明还告诉北京商报记者,已联系九方智投方面进行退款,对方表示可以退。

滴水成河,粒米成箩,退款成为九方智投面临的一大问题。这一情况在九方财富的招股书中得以验证。据九方财富招股书,2019-2021年以及2022年前10个月,九方财富的退款金额分别为0.45亿元、1.46亿元、3.83亿元及5.09亿元;退款率分别为9.8%、12.5%、16.1%及25.2%,逐期上涨。也就是说,2022年前10个月的新增用户中,几乎每4名用户中就有1个人进行了退款。

九方财富对此表示,公司退款率或会在市场恶化的情况下进一步上升。被要求向客户支付的退款以及可能因处理退款及解决退款纠纷而产生的开支,均可能属重大款项,并可能对公司的现金流量、财务状况及声誉产生不利影响。九方财富还直言,大量的退款及退款纠纷亦可能产生负面报道,从而令公司声誉受损,并转移在经营业务的注意力。

北京商报记者向杨小马咨询了关于退款的问题,杨小马表示,退款是按天进行的,如果投资者在使用了一个月内部服务时决定退款,则会退还给投资者剩余5个月的服务费。

据九方财富招股书介绍,除了杨小马向记者推销的2.98万元/半年的标准组合投教服务,九方财富还提

供每3个月6.98万元或者每6个月13.96万元的高端组合服务,标准组合投教服务与高端组合服务均属于在线高端投教服务。

即使退款率越来越高,九方财富在线高端投教服务的订单金额还是在逐年攀升。招股书显示,2019-2021年以及2022年1-10月,九方财富来自在线高端投教服务的总订单金额分别为4.13亿元、10.26亿元、13.73亿元、9.03亿元。

自2021年起,九方财富还推出了金融信息软件服务。2021年以及2022年1-10月,九方财富金融信息软件服务的总订单金额分别为6.11亿元、6.09亿元。

高价格的服务项目与相对低廉的服务成本,使得九方财富毛利率非常之高,甚至堪比茅台。2019-2021年以及2022年1-10月,九方财富毛利率分别高达82.5%、89.7%、86.7%、88.4%。

业绩方面,2019-2021年以及2022年1-10月,九方财富实现营业收入分别约为2.74亿元、7.09亿元、14.52亿元、15.46亿元;对应实现归属净利润分别约为-0.58亿元、0.86亿元、2.32亿元和3.48亿元,均呈现不断增长的态势。

尽管争议不断,九方财富还是成功走进了资本市场,成为“国内高端投教第一股”。3月29日,是九方财富在港交所上市的第14个交易日。不过,九方财富在资本市场遇到的,却是股价持续下跌。东方财富显示,3月29日,九方财富平盘收盘,收盘价为16.2港元/股,总市值为75.45亿港元,盘中还创下15.46港元/股的历史新低。

针对公司相关问题,北京商报记者向九方财富方面发去采访函,不过截至记者发稿,未收到对方回复。

屡罚不止的行业顽疾

中国证券业协会官网显示,目前,国内共有81家获牌照的证券投资咨询公司,九方云智能仅是其中之一。北京商报记者通过调查发现,在其他证券投资咨询机构中,也能寻到与九方智投类似的荐股套路,甚至煽动性更强。

针对投顾公司乱象,监管近年来一直在加大惩处力度。2022年,因提供、传播虚假信息或者诱导投资者的信息、向投资人承诺收益等,证监会直接撤销了上海证华证券投资咨询顾问有限公司和上海森洋投资咨询有限公司的证券投资咨询服务业务许可。不过,上述乱象仍屡罚不止,各机构尝试“打擦边球”来规避处罚。

3月期间,除九方智投外,北京商报记者前后关注了杭州顶点财经网络传媒有限公司、深圳市国诚投资咨询有限公司(以下简称“国诚投资”)、四川省钱坤证券投资咨询有限公司(以下简称“钱坤证券”)、北京东方高圣投资顾问有限公司等近10家投顾公司,其中多家系在朋友圈推送荐股广告。

在荐股广告中,上述商家往往打着“一键诊股”“免费领取操盘策略”等旗号来获取投资者的联系方式。诸如,记者在钱坤证券的诊股网页上尝试诊断某只股票,诊断结果并未直接给出,只能通过留下联系方式来进行领取。随后,投资助理通过电话联系到记者,在发送诊股报告后,诱导记者进一步接受其免费服务,从而推销其付费服务。

上述投顾公司宣传方式与九方智投类似。大赚案例和上车截图轮番轰炸,配合着更加直白的话术,不问风险承受能力只想打开投资者的钱包。诸如,国诚投资的投资助理称“一天一块多钱,办一个吧”“加入学员都来报喜了,你先来小资金参与一下”;钱坤证券投资助理表示“现在这个行情靠你们自己很难做的”“墨迹的人永远只是看别人吃肉”……

由于投顾公司在招揽客户时存在夸张宣传、诱导投资等不规范行为,容易给投资者带来风险和损失。据《证券投资顾问业务暂行规定》,证券公司、证券投资咨询机构应当规范证券投资顾问业务推广和客户招揽行为,禁止对服务能力和过往业绩进行虚假、不实、误导性的营销宣传,禁止以任何方式承诺或者保证投资收益。

在上海海汇律师事务所律师娄霄云看来,上述投顾公司的宣传方式可能已构成误导性营销宣传。在提供投资咨询服务时,证券投资咨询机构应当说明底层逻辑,做好风险提示。

北京某不愿具名的律师告诉北京商报记者,如今各直播、短视频平台兴起,广告投放的渠道逐渐增多,投顾公司获客方式也越来越多,也给投顾公司带来了更多“钻空子”的空间。因此,有的投顾公司会通过研究规定,在规定空隙游走。

如何规范投顾公司的揽客流程?在财经评论员郭施亮看来,关键需要提升投顾公司的自律性。投顾公司应当遵守法律法规的规定,遵循客观、公正和诚实信用的原则,恪尽职守,勤勉尽责。

此外,郭施亮表示,需要法律法规的完善去规范他们的行为。其中,提升合规性、增强牌照资质管理是第一步,再者需要从宣传内容审核、收益率表现等数据进行审核,设立投顾公司的问责制度,建立完善的投资者维权体系,保护投资者合法权益。

财经评论员张雪峰则表示,首先,应加强对投顾公司的监管,规范投顾公司的经营行为;其次,应完善监管机制,加强对投资咨询机构从业人员的培训和考核,提高其专业能力和诚信水平。此外,还可以通过加强投资者教育,提高投资者的风险意识和自我保护意识,减少他们受到不良信息的影响,降低投资风险。

在零壹智库特约研究员于程看来,投资者权益保护是近两年金融监管的重点,如果相关投诉持续上升,将可能成为下一阶段投资者保护工作的重点,出台针对性的办法。

北京商报上市公司调查小组

侃股 Stock talking

莲花健康收购自嗨锅是一步险棋

董亮

莲花健康收购自嗨锅的消息发布后,公司股价连跌两天,说明市场心存疑虑。目前正值莲花健康业绩稳定恢复期,高溢价收购跨行业资产则是一步险棋,赌对了皆大欢喜,赌输了则元气大伤。

莲花健康的目的很明确,就是要通过收购自嗨锅来打造新的利润增长点。但本次交易中的几个风险点,有可能让收购预期大打折扣。

按照披露的投资意向协议书,莲花健康拟控股拥有自嗨锅品牌标的公司意图明显,但本次交易的高溢价,会给莲花健康带来一定的风险。目前为止,莲花健康的财务

数据一直比较健康,特别是商誉为零。但如果后期实现对标的公司的溢价控股,则可能让莲花健康背上大额商誉,这对莲花健康而言就是潜在的风险。

一旦控股收购完成,决定商誉是否爆雷的关键就取决于自嗨锅的经营情况,因为自嗨锅品牌产品销量直接影响着标的公司的经营好坏。根据披露的数据,标的公司从事方便餐食研发、生产和销售,2022年度营业收入81970万元,净利润1993.85万元。目前尚未披露标的公司自2018年5月成立以来的财务数据,但这些数据会很关键。

过去疫情三年,对速食产业构成一定程度的利好,相关企业出现业绩爆发式增长的情况,自嗨锅是否也属于此类?如果是,那么自嗨锅的未来经营业绩就要打上一个大大的问号。并非速食行业没有发展空间,只是疫情过去之后,业绩还能否如过去那样快速增长确实很难说。

另外,如果目前的经营情况是自嗨锅的历史最佳,那么莲花健康的买卖未必划算。就好比新股发行,都希望业绩最好的时候上市卖个好价钱,但有人欢喜有人愁,苦的是接盘者。

莲花健康准备现金收购标的公司部

分股权,资金来源为自有或者自筹资金,无论哪种方式,都会对莲花健康的财务指标产生一定的负面影响。如果涉及到有息借款,将直接增加莲花健康的财务负担。

纵观莲花健康近几年的业绩表现,实际上目前正处在业绩恢复的关键期,应该以求稳为主,此时选择大手笔溢价收购外行资产,算不上一个特别好的时间点。

如果莲花健康确实看好自嗨锅的发展,不妨先少量资金参股布局,让自嗨锅的业绩也再“飞一会”,看看疫情过后公司的经营情况是否还能保持高速增长,等一切更为确定

之后再行决定,更为稳妥。

但莲花健康似乎很急切,并不想等那么久。至于原因,除了迫不及待地打造新的利润增长点以外,有没有为定增大股东谋福利的考虑呢?毕竟公司近几年股价迟迟不见起色,包括控股股东在内的此前参与定增的诸多大佬们,虽然持股都已解禁,但并未减持,原因可能是收益率并不理想。而莲花健康此时急于想要制造一个爆款收购,是否在为股价“保驾护航”?

整体来看,莲花健康目前选择的这一步险棋,面临的风险可能比机会要大得多。