

汇阳投资荐股连环局



“3800元三个月专属投顾服务,宣传每日推送短线牛股、全程把控买卖点位,盘中进行一对一指导,但交钱后只零星给到几只股票推荐,持仓出现亏损后,所谓的老师却迟迟不给加减仓、止损方案,甚至直接失联、不回复消息。”多名受损股民近日向北京商报记者讲述了在成都汇阳投资顾问有限公司(以下简称“汇阳投资”)购买投顾服务却遇“套路”的遭遇。

北京商报记者进一步调查发现,汇阳投资九年来已九次因误导性宣传、内控合规失效、从业人员违规展业收到监管警示。在第三方平台上,针对汇阳投资的维权投诉多次出现,投诉集中指向虚假夸大宣传、电话口头承诺高额收益、层层诱导升级高价套餐、履约服务严重缩水、全额退费诉求长期推诿等问题,涉事服务费从数千元入门档,最高可达数十万元高端定制套餐。该公司还长期依托短视频平台、直播间、企业微信等私域渠道拓客,推出“智汇谷”权限锁定式荐股软件构筑起引流壁垒。

缴费30万、亏损128万

“本以为能借助专业的投顾分析能力带我稳妥入市、实现财富增值,实际体验却和宣传相去甚远。”王峰(化名)向北京商报记者讲述自己在汇阳投资的投顾服务经历。平日无暇研究盘面的他,希望依靠机构专业分析降低选股难度、稳健理财,可缴费签约后短短数月,不仅服务费打了水漂,买入的股票还出现了大幅浮亏,约定的实时指导服务也未能兑现。

一切的开端,始于2025年他偶然刷到的一场直播。直播间内,汇阳投资讲师围绕技术分析展开讲解,拆解热门赛道行情逻辑,标注个股K线支撑与压力位,凭借一套看似条理清晰的盘面解读吸引观众。在持续推介下,王峰咨询合作细则,客服给出3800元锁定三个月专属投顾服务方案,并引导其通过线上渠道签订服务合同、完成付费。缴费后,客服向王峰推送了专属投顾老师的企业微信对接操作。

服务初期,老师陆续给出两只股票操作建议,标注个股代码、入场价位、预警点位与参考仓位。但服务进入第二个月后,投顾老师便不再主动推送新个股,此前推荐的两只标的更是一路下行,持仓出现明显亏损。面对持续亏损,王峰多次主动咨询持仓应对方案,投顾仅以“市场正常波动、操作等待团队统一通知”为由安抚,并未给出任何实操性调仓、止损建议。长达半个多月的时间里,王峰未收到任何仓位调整通知,账面亏损持续扩大。

“前期宣传的一对一盘中指导、全程持仓跟踪策略几乎没有兑现。”王峰告诉北京商报记者,自己并非要求机构承担股票交易亏损,而是认为汇阳投资未按合同约定提供对等服务,服务缩水、履约不到位,因此要求机构全额退还服务费。

和王峰的遭遇相似,多名投资者均通过短视频、直播接触到汇阳投资。投资者陈立(化名)也是在核实机构具备证券投资咨询牌照后,投入3800元购买三个月基础投顾服务,打算低成本试水专业指导。

据陈立回忆,服务初期,投顾老师推荐的几只个股的确有小幅上涨,让他收获了短期盈利的“甜头”。但这份小额收益很快变成升级套餐的铺垫,服务期未满一个月,投顾老师便主动致电游说,声称升级服务费可对接优质投研团队,获取涨幅潜力更大的个股。在对方持续宣传下,他追加两万余元升级服务档位。

“但在我二次缴费仅过去半个多月后,老师再次致电跟我打感情牌,以个人晋升主管需要冲业绩为由劝说我继续升级费用,还口头承诺这笔费用缴纳后便终身免收服务费,持续提供优质个股资源。”陈立最终再次缴纳16800元,完成第三轮付费升级。

多次高价升级并未带来预期收益,投资风险很快显现。5月28日临近收盘,投顾老师建议陈立以五成仓位在30元附近布局一只光电板块个股,该股当日收盘价格为30.08元。但自买入后,股价开启持续下行通道。截至8月14日收盘,该个股区间跌幅超30%,盘中最大回撤超46%。

面对大幅亏损,陈立多次主动咨询调仓、止损方案,投顾仅反复安抚称行情即将反弹、底部已现,未提供任何实操性补救策略,仅这一笔投资就让他账面亏损超8万元。

在受访投资者中,韩宇(化名)的损失最为惨重。手握大额流动资金的他,在体验完3800元基础服务后,被自称投顾主任的工作人员针对性营销。对方承诺,档位越高的定制服务,所能匹配的机构内部资源、个股标的越优质,可获取可观收益。基于前期服务铺垫,韩宇放下戒备,累计缴费30余万元办理顶配定制服务,并调拨数百万元自有资金跟进投顾荐股操作。

高额投入并未换来稳健回报,2024年11月,韩宇斥资209万元重仓布局一只个股,后续股价持续震荡走低,最低跌至6元/股区间,单只股票净亏损高达128万元。持仓深度套牢后,韩宇多次联系投顾寻求解套方案,对方始终以内部会议、外出调研为由推诿拖延。随着亏损缺口不断扩大,回本无望,韩宇最终只能忍痛全部清仓。

针对多名投资者反映的付费后遇亏损、投顾指导缺位、响应滞后等问题,北京寻真律师事务所律师王德悦在接受采访时表示,依据《中华人民共和国证券法》《证券投资顾问业务暂行规定》,可从投顾是否按约定提供指导、及时止损调仓建议、服务频次与质量等方面界定履约情况。若存在宣传承诺落空、服务大幅缩水的情况,投资者可向监管部门投诉举报、申请调解仲裁,也可依据合同提起民事诉讼,主张退还服务费并赔偿损失,关键需保留合同、聊天记录、录音及服务承诺等证据。

导流式获客闭环

在调查中,北京商报记者尝试通过公开渠道找到汇阳投资的对外宣传入口并实测。但在第三方平台上,以“汇阳投资”“荐股”“牛股名师”等关键词搜索,均未能找到其私域引流入口。随后,记者转至汇阳投资官网,发现了其一款名为“智汇谷”的智能投顾软件。

据官网介绍,该软件历经十年迭代优化,依托五维评分体系实现千股千面差异化研判,配套可视化数据图表、智能盯盘、实时直播、股票智投、增强选时、强大投顾阵容等多项功能,依靠“红买绿卖”指标生成买卖信号,号称可一站式完成AI工具选股、买卖、仓位控制,为投资者提供全套投资解决方案。

但北京商报记者下载注册后发现,软件核心选股功能处于锁定状态,页面提示“您暂未开启对应权限,请联系助教解锁专属权限”。北京商报记者随即致电官方客服咨询开通方式,对方明确表示,仅通过官网下载软件无法解锁完整服务、对接投顾人

员。用户必须通过直播间、短视频广告或老客户分享的企业微信私域渠道,才能对接专属客服、开通荐股指导等全套服务权限。这也意味着,汇阳投资搭建起一套高度封闭的私域获客闭环,客户只能通过内部渠道导入入局。

对此,王德悦分析,持牌投顾通过私域展业本身并非绝对违规,但这种仅私域解锁服务、官网无正规业务入口的情形属于合规瑕疵,违背全渠道可追溯、公开展业留痕要求,极易隐匿违规话术。私域沟通记录被机构单方管控,投资者取证难度提升,显著增加维权阻力。

为进一步摸清完整宣传链路,北京商报记者通过第三方推介,成功添加了一名汇阳投资的企业微信客服。当记者咨询智汇谷软件时,客服并未解答软件功能,反而主动引导购买低价投顾服务,称软件完整权限开通需两万多元,性价比偏低,3800元月度投顾服务可享受老师盘中实时指导。

针对投顾套餐价格,记者注意到,这一报价与

之前多位投资者所述“3800元三个月”存在出入,便追问是否有优惠。客服起初回复:“价格都是固定的,多一分少一分都签不了合同。”但几分钟后,对方主动改口,表示可按最大优惠办理3800元三个月投顾服务。

在北京商报记者未明确签约的情况下,客服开启了常态化营销攻势,每日推送各类客户盈利交割单、付费订单截图,持续试探跟进记者付费意向。

中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英分析表示,从合规层面来看,此类公司整体业务模式存在多处与监管要求不符的问题。其一,监管要求持牌机构遵循公开、公平、公正原则展业,全程服务留痕可追溯,而其私域闭环展业模式难以实现规范化留痕,存在监管盲区。其二,阶梯式升级营销模式,通过话术持续引导投资者追加付费,存在损害投资者权益的隐患。其三,AI选股、智能指标等功能宣传片面夸大工具作用,未客观披露智能模型的技术局限性,存在宣传不规范、误导投资者的问题。

合法牌照下的屡罚屡犯

公开信息显示,汇阳投资成立于2001年3月8日。2004年8月获批证券投资咨询从业资格,公司六名从业人员同步取得执业资质,属于合规备案的持牌投顾机构。

但作为持有证监会正规投顾牌照的机构,汇阳投资多年来合规漏洞频发、违规问题屡禁不止。北京商报记者梳理四川证监局公开记录发现,2017年至2025年九年间,该公司累计九次被采取责令改正、暂停新增客户、监管谈话等行政监管措施,违规问题高度同质化,且反复出现、未能根治。

梳理历年处罚细节可见,违规问题集中在无资质人员展业、虚假误导宣传、收费不规范、流程留痕缺失、内控机制失效五大方面。2017年,汇阳投资因未规范签订服务协议、协议未编号,且存在以个人名义大额收取投顾服务费的违规行为,被监管责令暂停新增客户六个月。

2019年至2021年3月,其先后因从业人员无资

质开展推广服务、业务全程未按规定留痕、员工在职期间开展不当营销宣传等问题,两次被监管责令改正。2021年末,该公司再因部分无证人员违规提供投顾服务,存在虚假、不实、误导性宣传,服务未按规定进行留痕管理等多项违规,被暂停新增客户三个月。

2023年3月至2024年3月,该公司因存在部分无证从业人员开展投顾服务、虚假误导宣传、暗示承诺投资收益等问题,还被查出从业人员管理不到位、部分投资建议依据不完整、投诉处理机制不健全等漏洞,先后两次被责令改正,其中一次被暂停新增客户三个月。2024年底,该公司再次因无证从业人员开展投顾服务、存在误导性宣传的情形,展业留痕不完整、投资处理机制不健全等多项违规,其法定代表人被监管部门约谈问责。

进入2025年,汇阳投资年内两次收到监管整改要求,违规事由均指向合规管理机制不健全、投资

建议缺乏合理依据、存在误导性营销宣传,且出现个别证券投资顾问直播暗示推荐个股等问题,多重合规顽疾始终未能根治。

除公司主体违规外,旗下从业人员也多次出现个人违规展业问题。2023年,四川证监局对汇阳投资两名员工出具警示函,二人在未登记为证券投资顾问人员的情况下,存在私下向客户提供证券投资顾问服务、以个人名义向客户收取证券投资顾问服务费用等违规展业行为。

天眼查信息显示,汇阳投资牵涉司法案件26件、开庭公告5件、立案信息4件,案由多为证券投资咨询、服务合同纠纷。

对于该公司屡罚屡犯的现象,王德悦表示,核心原因是当前惩戒多为整改、暂停业务等监管措施,极少吊销牌照,机构违法成本偏低,难以形成长效震慑,叠加行业竞争激烈,公司治理缺陷导致机构以违规营销获客逐利。

投资者如何避雷

近年来随着线上投资理财渠道愈发多元,各类网络荐股营销套路层出不穷。不少不法分子及违规机构借助直播间、短视频、社群私域等渠道花式引流,以名师诊股、内幕牛股、保本高收益、盈利分成等噱头诱导投资者入局,不仅滋生大量投资纠纷,也严重扰乱金融市场秩序。

类似套路在今年的央视“3·15”晚会上也被曝光。一种名为“荐股做票,盈利五五分成”的模式吸引了大量关注。不法分子冒充私募机构人员,在网络大肆引流,宣称手握内幕牛股,以“盈利五五分成、亏损兜底”为诱饵诱骗股民入局。调查发现,按对方指令买入后股价很快下跌,维权索赔时对方大多推诿敷衍直至失联。经查,涉事企业无任何证券投资资质,所谓“机构调研牛股”仅为老板每天随意

挑选的个股。该模式本质是销售人员依靠统一话术海量撒网荐股、依靠概率获利,股票上涨便索要五成收益,股价下跌则直接拉黑投资者。

对于层出不穷的线上投顾营销乱象,王红英建议,投资者应保持高度警惕,摒弃“稳赚高收益”的投机心理,认清投资无捷径、市场无保本的基本常识。选择投顾服务时,务必核验机构正规投顾牌照、从业人员执业资质,杜绝无资质机构和人员的违规荐股服务;其次重点甄别服务内容,关注机构是否提供完整风控方案、持仓应对策略,而非单纯推荐个股。

“对于机构口头承诺保本、稳收益、低风险高回报、终身免费服务等话术,投资者需重点防范、坚决规避。一旦遭遇夸大宣传、诱导付费、服务缩水、亏

损推诿等违规情形,需第一时间留存聊天记录、宣传截图、付费凭证等证据,及时向监管部门投诉维权,最大程度降低自身投资损失。”王红英强调。

王德悦也提示,投资者在线上接触持牌投顾推广时,也应通过中国证券业协会官网先核实机构及投顾人员资质;再审视宣传内容是否含收益承诺等违规表述;签订合同前要求书面明确服务内容、期限与费用,拒绝口头承诺。面对诱导升级,应坚持不轻信电话游说,要求书面变更协议;凡涉及收益保证等话术须录音存证,遇纠纷及时向证监局投诉或寻求法律援助。

针对本次报道涉及的投资者投诉、引流营销、服务缩水等多项问题,北京商报记者向汇阳投资进行采访,对方未接受采访。 **北京商报金融调查小组**