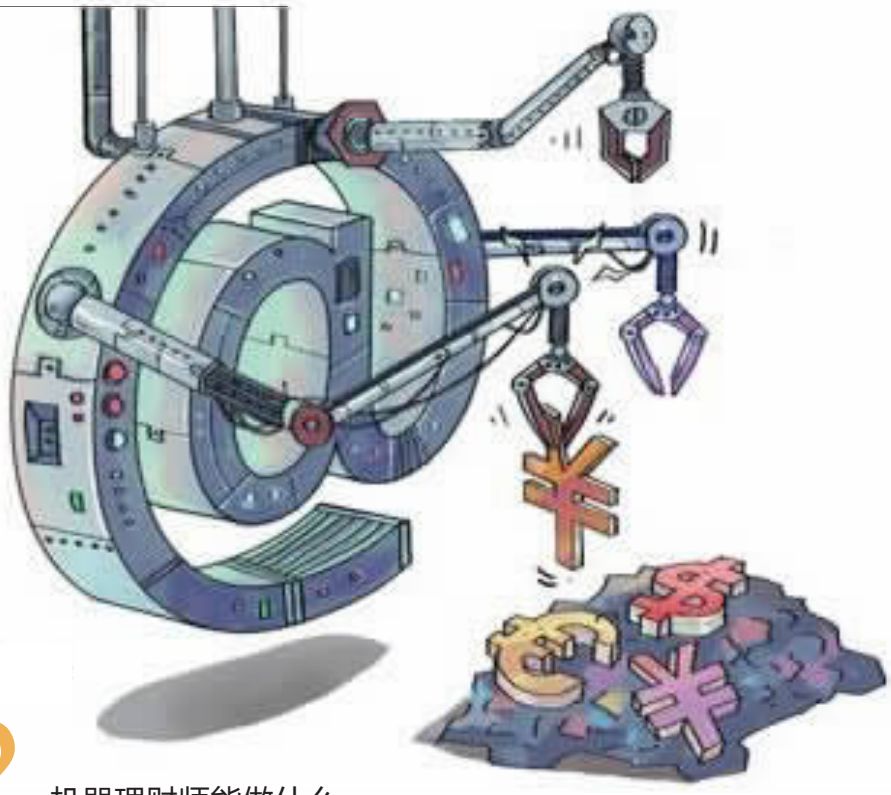
机器人大举“杀”进理财领域 理财师的饭碗还保得住吗

做风险测试时，人工智能技术结合投资人之前的投资经历，能相对准确“画”出他的风险偏好和投资习惯。



1 理财建议“千人千面”

北京某国企员工武凌有多年投资经验，接触过不少理财平台。最近他听说支付宝里的理财平台蚂蚁聚宝升级到蚂蚁财富，就下载了新的APP，想看看跟原来有什么不同。

点开APP，首先看到的是风险测试。“这样比较有意思。”武凌说，每个人风险偏好不一样，理财习惯也不同，做了风险测试后，就能知道什么样的理财产品最适合，推送的理财产品应该也会更有针对性。

填写完工作性质、收入状况、理财经验等12项信息后，蚂蚁财富生成一份个人风测评估报告，能大致刻画投资人的风险承受能力以及推荐的理财方式。再打开时，个性化推荐的理财产品就出现了。

武凌认为，不同的人看到的产品不一样。在他们家，他平时理财经验多一些，买过股票和基金，所以他在主页里看到的是一些风险较高的产品，还有资产配置建议。但是他的妻子理财经验较少，给她推荐的产品就是货币基金和债券基金，还提醒“新手更适合做基金定投”。理财建议各不相同，APP首页“千人千面”。

“推荐的理财产品不同，这是基于深度学习算法测算出来的。”蚂蚁财富人工智能项目负责人余鹏说，以前了解客户时，让客户自己答卷，完成风险测评，再看这个客户以前购买过什么产品、对哪些产品感兴趣，形成对客户的综合判断。而现在利用人工智能技术，可以通过投资人过去大量的真实行为刻画出每个人的风险“画像”，运用投资心理学、行为金融学等理论对客户进行综合判断，再与不同的理财产品相匹配，并根据市场动态变化对资产配置提供调整建议，这样会更准确。

“机器有时候比你自己更了解你。”余鹏说，之前有些投资者在风险测评时，往往是跟着感觉走，不一定能真实反映每个人的状态。比如，你觉得自己风险承受能力高，但是一遇到市场波动就跑掉，说明你并不是风险偏好型的。如果通过人工智能，结合你之前的投资经历，就能相对准确判断出你的风险偏好和投资习惯。

正因为把合适的产品推荐给了合适的人，投资人看到产品后选择购买这款产品的概率开始提升，个性化推送资讯也更精准地送达对它感兴趣的人。

2 机器理财师能做什么

未来的财富顾问既能帮助客户提升投资能力，又可提升智能解读资讯、研究报告和事件的能力。

人工智能技术渗入百姓的理财生活，但也只是刚起步，未来有多智能，还得看人工智能技术如何发展、可供选择的理财产品种类是否丰富。

今后我们的理财生活是什么样?百度副总裁张旭阳介绍，将来会在一个更广的维度为用户服务，描绘他的投资偏好，为他进行理财产品的智能适配、动态跟踪，调整理财组合建议，人工智能技术下提供的投资管理服务会更加平等、透明、便捷。

“机器不会疲倦，对风险的监控是每时每刻的。”张旭阳说，好的理财师很少，表现不是很稳定，普通投资人大多也没有自己专属的理财师。引入人工智能后，机器理财师能服务更多投资者。他们还在研究智能定投，希望通过智能定投给投资者更好的建议，从而把握买入基金的时点和比例，提升投资回报。

人工智能还能进入哪些新的金融领域?余鹏说，在风险管理、用户画像、智能客服等方面，人工智能都会有不错的表现。人工智能通过分析大量数据，能对更复杂的风险规律进行建模和计算。现在网商银行运用人工智能技术制定风控模型和规则，控制风险，放款做到无人工干预、机器自动运行，600多万家小微企业已在网商银行获得累计超过1万亿元的信用贷款。智能客服可以回答投资人的提问，解读行情走势，帮助挑选产品等。未来的财富顾问，既帮助客户从投前、投中、投后的投资全生命周期中提升自己的投资能力、树立更好的投资理念，提升资产端的分析能力，包括智能解读资讯、研究报告、事件等。

当然，人工智能技术在理财上能有多大作用，也要看金融市场发展情况。业内专家介绍，人工智能进行资产配置时，需要丰富的基础资产，包括国内的现金类、A股、黄金、国内外高收益债券等。如果资产类别不足，产品投资范围不广，也很难发挥出大数据优势。

关注三湘都市报微信看E报。

链接

机器人要抢理财师饭碗?

“机器人理财”，是虚拟机器人基于客户自身的理财需求，通过算法和产品来完成以往人工提供的理财顾问服务。用户无需掌握太多市场和金融产品知识就可以使用该服务。

虚拟机器人正为金融领域创新带来一场革命，掀起进军智能投顾的热潮。继机器人在生产车间、餐厅上菜、家庭保姆、新闻写稿等方面开始替代人工之后，未来理财师的地位也可能受到冲击。

花旗集团今年发布的报告指出，在未来十年时间里，智能投顾总资产将会呈现出指数级增长的势头，总额将达到5万亿美元。

机器人理财最早兴起于美国，后逐步被主流市场所认可。早年美国的嘉信理财就是抓住这一关键趋势，降低投资理财门槛，将自己打造成了美国个人金融服务第一品牌。此外，该领域目前还诞生了Betterment、Wealthfront等互联网独角兽企业。

在国内，此前已有多家平台推出类似服务，包括钱景私人理财、蓝海财富、弥财、好投顾、聚爱财Plus等。而记账理财平台挖财网此前也已进入这一领域，挖财网平台今年全年累积交易额达数百亿。

机器人理财的优势在于，随着用户的不断增多，机器人理财的成本会趋近于零，而对于理财师而言，客户的增多就意味着成本的增加。

机器人理财不需要实体经营场所，可以摈弃大量线下理财师团队。尽管目前机器人理财还难以撼动理财师的地位，但机器人理财的潮流已不可阻挡。

有分析人士认为，在未来相当长的一段时间内，机器人理财与理财师将会共存。而长远看，随着机器人理财的不断进步，理财师或将面临地位不保的局面，“理财师”这一职业也可能将不复存在。

■来源：人民日报、腾讯科技