

从一个懂懂的股票小白，到一名证券投资理财顾问，再到散户大军中的一员，今天我仅从个人角度谈一下我对上面问题的认识。相信很多散户跟我一样，对上面的问题充满了思考和疑问，在每个散户的投资生涯中，都或多或少的接触过投顾服务，在这个领域有专业做投教课程的；有提供投资软件的；有名师团队提供咨询指导服务的等等，以各种形式出现，我们接触最多的也就是以上三种。这些形式多样的投资服务，真的能对散户们的投资起到保驾护航作用吗？买了单的投资者们，收益到底如何呢？

在回答这个问题之前，我们先来简单了解一下金融市场的划分，根据不同的划分依据，金融划分类型也不同，我们简单了解众多划分类型中的三种。按照交易工具的期限分为:货币市场和资本市场；按照交易标的物分为:票据市场、证券市场、衍生工具市场、外汇市场、黄金市场等;按交割期限分为:现货市场和期货市场;其中资本市场的子市场是有价证券市场，包括债券市场和股票市场。像股票交易、买卖证券、基金交易都属于资本市场上的交易。

在风险投资领域，散户投资者日常所能接触的投资市场，投资渠道大多来自于以上市场。为什么要了解这些呢？很简单，就是让我们明白不同的市场对应的是不同的行业，同样，投顾也是一个行业，也可以说是金融市场的衍生品。为了更好的服务证券市场的发展，促进资本流通，完成股票交易，于是投顾行业应运而生，这也是市场需求的必然结果，是投资市场发展一定阶段的产物。但是散户一定要记住，投顾服务是披着为投资者提供服务的外衣，本质是为资本服务的行业。像现在的证券投资机构，金融投资服务类公司，互联网金融投资服务类公司，包括利用计算机大数据人工智能开发专业交易软件的公司等都是投资市场上的投顾载体，是各种投资工具的输出者。

有什么样的需求就会有怎样的产品，站在资本的立场上来看，需求就是利益。投顾服务行业的兴起和发展一方面促进了金融资本交易市场的发展和行业产业链的延伸，另一方面也满足了广大普通投资者的投资需求。从这一点来看，投顾服务业能在投资市场蓬勃发展是具有一定合理性的。通俗易懂的来说，就是有利益产出，就会有行业产品萌生。既然是一个服务行业，那么就必然会出现行业延伸，形成完整的产业链结构，诞生出不同的行业衍生品，产出效益以完成资本的交易和流通，以维持行业的运营，达到利益输送的目的。对于散户来讲，一切都是为资本提供服务的，为更好的割韭菜而创造一个大的环境。散户们接触到的投教服务、投资软件、投资咨询指导服务等都是行业发展的衍生品，也是投顾服务行业载体所提供的利益工具，既是投资者实现投资买卖利益的工具，也是工具载体实现自身利益的工具。

这些工具不仅限于股票市场，期货，现货，外汇，原油和贵金属等同样适用。工具的使用者是真金白银参与市场交易的广大投资者。对于投顾载体而言，利用工具交易股票是投资者的自发行为，当然账户的亏损与盈利对工具的提供者是没有影响的

。盈利了是验证了他们的实力，可以以此引导投资者升级更高级的服务套餐，吸引更多的投资者参与到服务中来，同样亏损了也有相应的措施来应对。从整个金融市场来看，这是一盘大棋，需要更多的人参与，也需要源源不断的棋子来消耗，投资者手中的资金就是棋子。不管这颗棋子是被别人吃掉了，还是吃掉了别人，投顾行业活跃整个资本市场，吸引资金流量的目的达到了。这是整个投顾行业发展的宗旨，在这个共同的行业宗旨下，即使是不同的载体也会形成一种默契，俗话说就是“割韭菜”的默契，也叫行规。大家的目的是是一致的，只是提供的工具有差别而已。甚至在这种潜规则下，不同载体之间会相互合作，共同造势，摇旗呐喊，擂鼓助威。这就是为什么股票市场上的热点概念层出不穷，妖股一个接一个。当然，也不排除一些极端分子，榨干投资者最后一滴血，压垮散户最后一根救命稻草的情况出现，比如“杀猪盘”。这就需要广大投资者们擦亮眼睛，控制住自己的欲望，按耐住自己躁动的心。讲到这里，投顾服务工具对广大投资者而言是否有用，相信很多人已经给出了答案。

大道至简，都明白这个道理，但是没有几个人放在心上。当然对于投教课程、投资软件的和所谓的名师团队提供咨询指导服务这些常见的投顾服务也不能全部否定，前面我们讲过，投顾行业作为金融市场发展的产物，能存在并取得蓬勃发展具有一定的合理性，所以对于以上3种投资工具，其中还是有普通散户投资者值得汲取的东西。

在投资者教育中，投顾服务做的已经很全面了，只不过普通散户投资者实在是缺乏专业知识，求胜心切，宁愿花大价钱去买各种投资课程、投资书籍，学习各种成名战法，最后深谙所有基本面和技术面的分析了，都能当讲师开直播了，就是不能赚钱，为什么呢？很简单，投顾为金融市场服务，这是一个行业，别人是靠从事这个行业来挣钱的，散户是拿自己手里的钞票投资，靠的是投资的收益挣钱的，两者不一样，散户一定要明白到底谁才是谁的衣食父母。就像前些年很多做企业服务的公司一样，这些教老板们怎么管理公司、拓展业务、创新模式的人，他们是靠着这个行业挣钱吃饭的，在教老板如何成功，各种培训课程中成功案例、创新模式讲的天花乱坠。如果真的有用，他们自己去开公司做企业不就能做大做强，成功上市圈钱了吗？武林秘籍之所以能成为秘籍，那都是不能向世人公开的，有时候我都怀疑当年成功学的那帮人是不是转移阵地了。人性是贪婪的，都在一味的追求胜利的结果，而忽视了专业知识的学习和积累。许多人都是生搬硬套，习惯用学到的东西去推导一支有了结果的股票，研究其过程，而不是用学到的东西去验证结果。在股票市场是只看结果不看过程的，学成了专业分析师的水平，与其在股市苦苦挣扎，还不如去开直播做讲师赚钱。

近几年投资市场上的各种投资服务类公司陆续推出了一些专业的投资软件，包括量化交易分析工具、专业诊股工具、专业选股工具以及个人编写的各种指标公式等工具，这些专业软件工具的背后，常常是打着高科技、人工智能、大数据的幌子，把

投资者忽悠的云里雾里。利用计算机科技创新，大数据研发的各种投资软件应运而生，可以说他们真是深深抓住了投资者的心理，或者说是散户的弱点，大行其道，人力尚不能实现的梦想，妄图让计算机来实现，而散户们却如获至宝，结果只能是惨不忍睹，一地鸡毛。最近大洋彼岸搞出来一个新的东西叫ChatGPT火遍全网，据说神通广大，大家可以脑补一下用它来炒股会怎么样？

对于所谓的名师团队策略咨询指导服务，这只不过是投顾公司为了更好的割韭菜，不断创新各种运作模式来忽悠投资者买单另一种服务形式。他们往往会物色一位业内比较有名气的大咖坐镇，再对团队的各位指导老师进行包装，一支高端的有实力专业团队形成了。这种运作模式对散户挺有吸引力的，毕竟对于散户而言，大咖就是实力的证明，真正的服务内容是否出自这位偶像大咖，散户并不会深究，老师指向哪里，散户就打到哪里。在散户眼里仿佛他们都是财神爷派来的送财童子，怀揣金钥匙，来股市拯救万民。殊不知，很多时候都是为他人做嫁衣罢了。否则又怎会出现“老鼠仓”“杀猪盘”呢！赚大钱的人都在闷声发大财，这些看似遥不可及的专业指导老师，如果那么神，他们会打开宝库的大门分享给你吗？他们如果能稳赢，国家还用花费那么大力气搞扶贫吗？成立几个配资公司，派几支专业团队去，那人均GDP不瞬间过万了。

每个行业都有每个行业的玩法，行业的游戏规则是由别人制定的为自己服务的，大多数人只是游戏规则的遵守者，是炮灰。在投资市场不要迷信别人给你总结的任何投资秘籍，真理从来都是掌握在少数人手中，跳出这个圈子，清醒了，看明白了圈子，你就掌握了规则。当然掌握了规则，不一定会让你赚钱，至少会让你少走弯路，不花冤枉钱，不交智商税。投资就是一场修行，选择了这条路，就必须控制欲望，直面人性，理性分析，可是现实中我们很多人，终其一生可能都是一颗韭菜，被人割了一茬又一茬，还在拍手鼓掌，可悲可叹！

（以上个人拙见，鉴于平台规则，不能讲的太直白，很高兴与大家分享，欢迎评论区讨论交流，）