

短视频“刷刷刷” 散户“冲冲冲”

机构投资对战互联网“吸睛大法”

□本报记者 王雪青

“刷到就是机会！”当网络平台在算法作用下反复推送大V博主的荐股视频或文字帖，算法正以精准投喂的方式，将千万散户引向同一条概念股赛道。这是当下流行的“直播间炒股法”，也是部分游资吸引散户眼球的“互联网战法”。

近期，以95后游资“陈小群”为代表的“互联网战法”被推上风口浪尖。伴随着A股市场近期赚钱效应回归，部分社交媒体网红大V凭借流量优势，加速了赛道股炒作，且不乏违法获利事件滋生。一系列规范整治网络大V与“互联网战法”的监管行动陆续展开。

随着社交媒体的兴起，金融网红与非基本面投机行为已成为资本市场面临的新课题。对普通投资者来说，来自平台算法推送的投资建议，究竟是财富机遇，还是情绪陷阱？当热门题材关注度飙升、散户涌入时，专业机构投资者如何应对？从投资者教育角度来说，专业机构和投顾又该如何获得用户注意力，并与投资者建立长期信任？



视觉中国图片

“互联网战法”走红

“陈小群”“大小说家”“北京炒家”“作手新一”“余哥”……在社交媒体时代，这些有着“2万元入市，3年逾2000倍，身价过亿”等财富神话的游资影响力被流量放大。一个特点是，他们大多拥有同名网络账号，不再是“隐形大佬”，而是“流量IP”，虽然他们自称“不荐股、不带人”，但是通过交易席位“确权”，网络情绪合力仍在一定程度上助力游资炒作。

有市场人士这样总结当下流行的“互联网战法”：其核心就是通过个人账户或者矩阵号的影响力吸引人气，借势为某只标的打造主升浪。社交平台通过算法推送，会把分散的注意力压缩到少数方向上。不过，“互联网战法”并不是生硬地吹某个股票，而是要在恰到好处的时间节点，用资金和资讯配合，把某一只有希望成为龙头的股票打造成龙头。“讲究天时、地利、人和，其原理和‘分时点火’类似。”上述人士称。

近期商业航天板块的火热交易，几乎把这个机制演示到了极致。2025年11月中旬，商业航

天板块频频异动。被市场广泛视为游资“陈小群”交易席位的“中国银河证券大连黄河路营业部”连续亮相航天发展的龙虎榜。2025年11月中旬，航天发展强势5连板。上述席位在2025年11月18日买入航天发展1.84亿元，是当日买入金额最大的席位；11月20日再次净买入1.26亿元。航天发展调整数日后，11月底至12月初再度大涨，中国银河证券大连黄河路营业部再度现身该股龙虎榜。

在此期间，多张疑似“陈小群”的朋友圈截图在社交媒体上不胫而走，其同名抖音账号也时不时更新动态。“虽然相关内容都没有提及具体股票名称，但是很多投资者根据龙虎榜席位和股价表现推算出了股票名称以及大V的操作，跟风者不在少数。”一位市场人士表示。

进入2026年，商业航天板块行情进一步升温，航天电子、通宇通讯、雷科防务等多只股票都出现了“陈小群”交易席位。同时，有关“顶级游资陈小群晒收益，一年赚了超20倍”的截图

再度引发广泛关注，“陈小群”概念股进一步受到市场追捧。

在一段时间内，股价上涨与网络热度形成了正向循环，抖音、雪球、小红书等平台大V几乎无不关注“商业航天”。深究背后的逻辑，有人称之为“算法推荐下的双重驯化”——驯化内容生产者，同时也驯化受众。

“受众想看什么你就得讲什么，平台才会给流量。”一位财经自媒体博主对中国证券报记者表示，“商业航天板块这么火，无论我信不信，都要讲这个话题，服从算法推荐逻辑。从这个角度来说，不是博主在选择内容，而是流量规则在塑造内容生态。当博主都聊同一个赛道，加上算法推送，受众会接收到越来越多关于同一赛道的信息，强化信息茧房效应。”

击鼓传花的游戏，终有最后接棒者。近日，商业航天板块开始出现大面积下跌、资金集中出逃的龙虎榜画面，成为“互联网战法”的反噬样本。

近期，一份行政处罚决定书揭开了“互联网战法”的操作逻辑。据1月19日浙江证监局披露，金永荣长期使用“金泓”账号在雪球平台发布荐股文章，并在淘股吧、微信公众号、小红书等其他平台开通账号发文发帖宣传，参与淘股吧实盘比赛以及直播分享选股逻辑等形式，积累名气和受众。截至2025年4月，其雪球“金泓”账号粉丝数量超过10.7万人，2024年9月至2025年4月期间发布帖文的单篇平均阅读量高达130万次，金永荣在证券投资领域具有较大知名度和影响力。

2024年9月2日至2025年4月16日，金永荣知晓其荐股行为具有影响力，在其雪球“金泓”账号公开发文评价、推荐启迪环境、路维光电、光华科技等32只股票，并控制账户组在荐股后的当日或次日进行大量反向卖出交易。按当日及次日卖出口径计算，交易金额合计6.3亿元，违法所得合计约4162万元。监管决定，对其处以“没一罚一”、3年禁入证券市场等措施。

机构投资与网络情绪反向而行

在散户和游资钻研“互联网炒股法”的同时，以量化基金为代表的机构投资者也把社交平台数据纳入了投资视野，但用法更偏辅助参考，甚至当做反向指标，而非跟着热度追涨杀跌。

“我们在训练AI量化模型时，会从第三方数据商购买大量来自社交平台的数据，包括从中分析投资者对个股和整体市场的情绪，作为另类数据投研的一部分。”一位公募基金量化团队负责人对中国证券报记者表示，“不过，目前主要是从社交平台抓文字信息，视频信息分析还都不太行。”

至于网络情绪指标是否可以构成实用的交易信号，量化机构有着不同的观点。

上述公募量化负责人表示：“虽然我们会分析网络情绪数据，但对于量化交易来说，网络情绪是相对滞后的。一般是行情先出现一些变化，然后

才有网络追逐效应。所以，我们更常把社交情绪当作一种风险提示或卖出指标，而非追涨信号。”

“通过网络情绪信号制定交易策略的现实难点在于，市场情绪波动太快，社交平台情绪有时候只有几天，很难稳定跟随操作；同时，视频社交媒体更难追踪，太多昙花一现的博主了，导致数据连续性和可验证性不足。”上述人士补充说。

一位来自百亿级私募的量化投研人士观点更为直接：“我们曾经尝试过将网络情绪数据纳入量化模型，但回测数据发现其无法带来超额收益。目前，量化交易依赖的还是Level-2等行情数据中的量价信号，可在盘中快速捕捉并执行交易，远快于散户基于新闻或网络讨论做出反应的速度。”

“行业里大部分人应该都试过，如果能做出回溯效果还行的交易策略，就会继续用。”另有私募

量化人士表示，“量化机构通常会用雪球、百度、微信等网络平台数据监控个股热度，但这类数据不一定是用来买入，更多是作为反向指标。”

除了情绪信号，一些量化团队也在探索更接近基本面的社交数据，比如带货销量、社交媒体口碑、产品热度等，用于验证消费链公司的景气度。“带货销量类的数据相对散户情绪更稳定一些，同样也是来自社交平台。”一位上海公募量化基金经理表示。

放眼全球，金融大V如何影响市场投资行为成为广泛关注的课题。例如，以美股游戏驿站、AMC娱乐控股等为代表的Meme股（又名“迷因股”）就是指因社交媒体、网络论坛或名人效应引发散户集体关注和炒作，从而在短期内股价剧烈波动、严重脱离基本面的股票。

德国联邦银行于2025年发布了一份有关

《社交交易、相关联的散户投资与非基本面投机》的报告。报告显示，全球社交媒体的兴起催生了一种被称为“社交交易”的新型投资方式。散户越来越依赖金融网红、论坛等社交媒体做决策，群体协同与羊群效应显著增强。这为专业投资者创造了新的盈利机会，而代价则由散户投资者承担。

大量证据显示，对冲基金、银行、养老基金等专业投资者会主动监测散户行为，借助AI与大数据分析，审查社交媒体内容以评估散户情绪，并据此进行“非基本面投机”。由于散户交易往往偏离基本面，其集体行动会带来额外的价格冲击；专业机构能观察到散户动向并预判跟随效应，从而更激进地反向交易，放大价格波动并从中获利，散户因此更容易处于被动位置，成为专业投资者的“猎物”。

需警惕“算法围猎”

“算法很懂我的犹豫，每当我看完一条‘商业航天’的内容，下一条还是‘商业航天’；要是我点了CPO的内容，紧跟着就是龙头股如何起飞；要是我把‘茅台’加到收藏里，平台很快就把价值修复、消费反转等内容推给我。”一位刚入市不久的“95后”新股民杨女士表示，抖音是她获取炒股消息的重要参考之一。

“算法推送很容易让用户陷入一个信息的漩涡出不来，听不到第二种或第三种声音，其实对散户是挺危险的。”前述上海公募量化基金经理表示。

为维护市场平稳健康生态，保护广大投资者利益，监管部门与多家网络平台纷纷行动，加强违规整治与规范建设。

1月20日前后，雪球安全中心发布《关于深入开展涉资本市场违规信息专项整治的公告》，并对包括“杭州新城路”“轮回666”“福禄娃爷爷”等22个违规账号作出永久封禁处置。业内人士称，相关知名账号被封禁后，关联席位活跃度明显下降，跟风资金快速撤离，席位溢价效应随之消散。

1月29日，知识星球发布《关于开展涉资本市场违规内容专项整治的公告》称，即日起启动专项整治行动，整治重点包括严惩诱导跟风交易及操纵市场倾向；严厉打击违规引流与黑灰产运作；治理AI合成及“小作文”造谣等。

1月30日，基金公司与无资质大V开展营销合作等违规行为也遭监管处罚。

一个更加值得思考的问题是，在社交媒体时代，公募基金等专业机构和投顾该如何与网络大V争夺投资者注意力，输出更加贴近投资者的投资建议？

对此，天相投顾基金评价中心表示，专业机构需从“单向输出”转向“陪伴服务”。首先，投教内容需匹配受众的信息接收习惯，制作更直观的材料，如通过短视频或漫画协助投资者建立良好的投资体系。其次，鼓励基金经理打造“透明人设”，例如通过媒体等合规渠道分享投资复盘，甚至承认短期失误，以真诚赢得投资者信任。此外，专业机构可提供经审核的内容供财经大V二次创作，有利于将专业信息更加广泛地传播，但在此过程中必须注意合规性和专业

性，避免将投资娱乐化。

盈米基金有关负责人表示：“随着行情持续发酵，很多客户容易被赚钱氛围所感染，不免对后市产生了更高的期待，从而提升自己原本的收益目标。作为顾问，我们应该以正确的方式加以引导。客户设定收益目标时，不应该基于市场的短期变化，而应该基于客户自身的真实状况，比如人生目标、风险承受能力、投资期限等。”

“一些重要的市场节点会考验投资顾问的服务水平和服务质量。”上述人士称，“如果我们能够在客户内心动摇的时候，给予正确的行为引导和建议，帮助客户认识资本市场的客观规律，将来市场验证了我们的判断且客户获益后，这种信任关系会进一步加强。”