

金融直播：红火与冷静

基金公司和互联网代销平台线上营销，应再冷静一点。

文 | 本刊记者 萧翔宇

点开一个金融直播间，里面有一位或几位着装正式的直播人员，或分析经济形势，或介绍公司情况，或进行投资者教育，听起来头头是道。李佳琦直播间里常听到的“哦买尬”“买它买它”等话语没有出现，打折促销的信息也鲜有出现，取而代之的是始终醒目的“市场有风险，投资须谨慎”。

经过2020年的发展，这类直播间越来越多，各大金融机构纷纷在线上加码理财直播，明星基金经理、理财大咖们在线求点赞、求关注，展开了“花式直播战”。仅在蚂蚁财富平台上，就已经有超过30家公募基金开启了淘宝直播。不过红火的市场近来遭遇了一些阻力，监管的压力和股市的震荡让这股金融直播热潮逐渐冷静下来。

“年轻态”的火热

春节期间，支付宝理财节活动吸引了33家基金公司参与，直播内容多以基金产品路演、市场观点分享、投教课程为主。多家金融机构通过理财直播等形式在线上保持营业，高峰期超过十场基金公司直播同时进行，观看人次比去年春节增长了十几倍，跨年夜当天有六十万人观看。

红火的金融直播背后是投资群体的年轻化。有数据显示，2020年新增基民中，“90后”占一半。平台数据显示，理财直播观众中，“90后”

占到4成，定投基金的用户中超4成是“90后”，6成“90后”稳定持有单只基金超一年。购买了3只及以上不同板块基金产品的投资者中，半数以上是“90后”。如今在小红书、抖音、B站等平台上谈基金，也成为了年轻人的社交方式之一，饭圈化的行为模式也出现在了他们对基金经理的行为之中，其中比较有名的就是张坤。

张坤是公募历史上第一位管理规模突破千亿元的基金经理。在微博上，张坤被称为“基金界的爱豆”，配有“坤坤不老，蓝筹到老”字样的表情包在微博传播，甚至有网友注册了“易方达张坤全球后援会”账号，“易方达张坤”微博超话的帖子也更新频繁。不过当基金业绩下滑，大家口中的“坤坤”又变成了“菜虚坤”。

基金与基金经理频频被送上热搜，体现了当代年轻人越来越重视理财的趋势。跟风入场的年轻人对于相关知识了解较少，热闹的金融直播间强化了他们追热点、买爆款消费习惯，这与理性投资行为相去甚远。

由于新冠肺炎疫情的限制，2020年各家基金公司尝试通过线上方式宣传产品和基金经理，金融直播的热潮由此开始。推介线上化让投资门槛逐渐降低，直播形式让基金经理更方便与更多投资者交流。随着竞争逐渐激烈，宣传基金公司品牌和产品的花样越来越多，短视频、情景剧、直播间推介等形式层出不穷，泛

娱乐化倾向日渐明显。

宣传吸睛不如产品留人

热闹的背后,金融直播隐藏的风险不容忽视。

直播营销受众群体广泛、门槛和获客成本不高的特性,让基金公司发现了直播营销的引流潜力。但金融类产品不属于标准化的零售商品,李佳琦、薇娅直播间中的快消产品,用户在非理性消费后还可以七天无理由退货。金融产品一般需要根据消费者或投资者的风险承受能力进行针对性推介。当用户下单的那一刻,金融类产品的购买体验和服务才刚刚开始,但直播带货模式的弱点恰恰在于无法有效识别每个人的风险承受能力,一对一地进行充分沟通,保证理性投资。如果金融产品不适合该投资者,从基金销售的角度也属于失职。

由于直播形式新颖,传统的监管模式可能存在疏漏,但这并不意味着从业者可以随心所欲,基金的宣传有非常严格的规定。大部分金融机构自己的直播间都是公司内部人员进行直播,较少引入外部人员,基金经理、研究员等本身具有专业基础和合规意识,每场直播的内容也有事先审核流程,合规性有保障,但是一些无资质金融直播营销主体擅自开展金融产品直播营销,涉嫌非法或超范围开展金融营销宣传活动的情况也是存在的。

针对相关风险,2020年10月银保监会消费者权益保护局发布2020年第5号风险提示,提醒社会公众注意甄别金融直播营销广告主体资质,防范直播营销中可能隐藏的销售误导等风险,树立科学理性的金融投资、消费观念。银保监会有关负责人还提醒消费者,要从辨明直播主体资质、看清直播内容、知悉金融消费或投资风险三方面提高风险防范意识。

2021年3月3日,中国证券投资基金业协会发布了《关于公募基金行业投教宣传工作的



倡议》,要求基金管理人发挥专业价值,审慎合规开展投教宣传活动;同时,还要求完善公司内控管理,提升从业人员素质,严格履行信义义务等,为基金投教宣传的娱乐化现象画出监管红线。

这份倡议为基金从业者敲响了警钟,倡议中提到,公募基金管理人开展投教宣传活动时,应注重专业、诚信、合规,引导投资者树立正确的理财观念,坚持长期投资、价值投资和理性投资。基金是很容易通过数据体现好坏的产品,即便是不成熟的投资者,在亏损一段时间后也会自行退出。因此,吸睛的宣传并不能保证业绩的优异,做好产品留住客户才是基金的根本。

对于投资者而言,观看直播后,冲动购买基金产品并不是一个好选择。如果真的要买,不妨货比三家,基金经理的过往业绩、投资倾向都是需要重点关注的。资深的投资者有自己的投资逻辑,新加入的投资者也没必要过于着急,早期被教育也未尝不是一件好事,冷静一点才能做出更加适合自身的投资选择。E

(汪雯羽对本文亦有贡献)

消费者要从辨明直播主体资质、看清直播内容、知悉金融消费或投资风险三方面提高风险防范意识。