

金融主播人才现状调查：百万年薪难“揽才”

■本报记者 李冰

“直播带货行业目前正在洗牌，方向是金融领域。”26岁的赵平（化名）是一个网红主播，由于平常太过繁忙，所以与《证券日报》的电话采访选择在凌晨之后。

疫情下，使得直播带货风口的主播风头正盛，但赵平却站在择业的十字路口。他算是主播岗的“老人”，自己已有一个主播团队在孵化培训，他们同行中大部分人，没有底薪、没有坑位费、只能按照佣金提成，但在没有庞大粉丝基础的前提下，直播需要花钱买流量。

“综合来算，不太赚钱，甚至有些场次会亏钱。”按照赵平的描述，双11就像是一个绞杀场，“赚钱的大多数是头部主播，并且强者更强，例如薇娅、李佳琦等头部主播，一晚上可以净赚上亿元。”但至于腰部及底层的主播可能想得更多的是转行或是找资本继续“砸钱”赚粉丝。

而最直接且最近的途径是转为金融类主播，为金融机构“带货”的理财直播。若能入职金融机构，对他而言意味着更大的“稳定”。

赵平也讲述了一些其他非头部主播的现状及案例，并对转型金融直播充满期待。用他的话来说，“金融主播门槛太高，也尚未听闻成功转型金融主播的案例”。

他们内心的矛盾，在猎头眼中，似乎有答案。上海德筑企业管理有限公司专注于猎寻百万元年薪以上的商业精英，其副总裁方玲在接受《证券日报》记者采访时坦言：“直播是一种新模式，目前机构及电商平台都在尝试用直播引流、带货。但金融领域专业性强，不具备金融资质的主播从合规的角度就不能进行所谓的带货。”

带货主播≠金融主播

如今，疫情催生了各行各业的“直播热”，而这股热潮也刮到了金融领域。越来越多的金融机构把线下路演、理财直播及投资者教育搬到了支付宝、京东金融等APP的直播间里，而双11期间更为“红火”，但金融直播“红火”的背后，关于金融主播人才的讨论业内却一直未曾间断。

此前，一则百万年薪的招聘公告更是刷爆很多带货主播的朋友圈。国内首家互联网保险公司众安保险在微博发布百万年薪的招聘启事，招募同时具备直播能力和专业资质的主播。招募要求方面，众安保险直言



没有特别要求，但有保险或金融行业背景最佳。同时，主播将会持证上岗。

在麻袋研究院高级研究员苏筱芮看来，金融理财直播抢手的人才主要有两种类型。她对《证券日报》记者指出，“从内部来看，在金融机构从业，熟悉产品、用户运营、C端生态的人才具有先天优势；外部来看，长期关注理财细分市场，拥有粉丝力量拥有号召力的人才也可成为‘香饽饽’。”

用赵平的话来说，“带货主播即便是头部主播去了金融直播间也未必能‘搞定’，带货主播≠金融主播。”赵平表示，金融主播既是个客户经理，还是个销售经理，需要主播把业务了解透彻，不能有一点纰漏，更需懂得基本的金融法律法规和风险，这些基本条件就已经将大多数带货主播‘拒之门外’。

即便如此，在赵平看来，金融主播仍有巨大的吸引力：“这是另一个‘天地’，对于非头部主播而言，这不仅是一个机会，也是一块巨大的蛋糕，甚至很多主播也愿意向金融领域转型、发力。因为金融主播中还未出现‘薇娅和李佳琦’一样的人才。”这就是他们的理由，而从数据来看，确实也足够充分。

对于赵平所说的蛋糕，根据《证券日报》记者长期观察及数据整理，大概可以得到佐证。

此前，金融机构在支付宝等平台上的理财直播还仅仅是文字的形式，就吸引了大量用户的观看。仅在春

节后的两周时间，就有近百万次在支付宝里观看了理财直播，人数较节前增长了63.8%，其中90后是观看理财直播的主力军，占到近四成，另有近13%的直播观众是中老年，即便仅是学习理财知识，其热情也同样高涨。

根据支付宝提供给《证券日报》记者的最新数据显示，目前包括嘉实、国泰、永赢、交银施罗德、民生加银、广发、南方、建信、国投瑞银等多家基金公司开展过直播。截至8月底，支付宝直播已经开放给超过70家金融机构，累计直播超1300场，单场最高的有100万人互动，整体观看人数超过了10亿人次。

金融行业资深分析师王蓬博对《证券日报》记者补充表示，“目前看来，金融行业的主播依旧还是以机构本身的研发或销售人员为主，此类人员的优势在于有着相对专业扎实的行业知识积累；劣势则是这些人员的直播经验不足，并不一定能够很好地吸引用户的观看和互动。而很多专业的主播或者媒体工作者有着较为丰富的直播经验，但是在专业知识上可能有所欠缺，这种专业知识和直播经验的脱节可能会在未来比较长的一段时间持续存在。”

金融机构偏向内部孵化

从人才自身的角度来看赵平的判断没有错，而从机构角度来看，据《证券日报》记者深入调查发现，有些金融机构确实已着手在金融类主播

人才方向开始布局。

疫情对短期经济增长产生影响，这就需要金融机构及时根据市场的变化，为用户提供针对性的服务，这对机构的数字化运营和在线服务能力提出了更高的要求。

方玲对《证券日报》记者坦言，事实上不少机构此前通过自身的转型升级、与互联网平台合作等方式，积累和锻炼了数字化运营所需的人才和技术。“目前直播对绝大多数金融机构而言，仍是新鲜事。直播要怎么做？不同于普通卖货的直播，理财直播还有合规的要求，并没有现成的成熟经验。各家机构都在积极探索，有的招来了专业直播人才，有的成立了专门的直播团队，有的探索打造直播IP，就我们接触了解来看，大多数金融机构主播方面的人才确实被重视，因为很多金融机构都不愿意放弃直播的风口，都积极尝试在体制内寻求创新与合规的新模式。所以，从内部培育直播人才和平台就成了金融机构的主流。而薪酬则是以年终奖的形式体现。”

从目前金融机构的直播来看，在某种程度上兼顾了“投”与“顾”两者。对于用户来说，能够面对面与基金经理交流，并实时提问，这种交流体验和投教方式有明显的优势。《证券日报》长期观察发现，在定期进行直播后，其粉丝量确实都有显著的提升。

另有，有业内人士对《证券日报》透露，“某机构为例，开始做直播的仅仅是五金部的同事，几次直播下来效果显著，目前整个公司层面都

投入了更大的力度，成立专门的团队，包括负责内容运营、开发、产品的同事，并牵头联动公司内部的投资部、合规等部门的同事。”

另据透露，有些金融机构甚至内部打造多个直播组，“分别负责蚂蚁财富平台、腾讯等多个直播渠道，从直播团队构成来看，都是公司里工作2年至3年的90后年轻人。”

随着《证券日报》记者调查的深入，发现目前对于大多数金融机构的金融直播都并非以“带货”形式出现，且很多金融机构内部已有共识。某机构负责人表示“短期内以直播带货量并不现实，公司内部会做预期管理。主要看中直播的长期意义，第一，打造公司IP，利于品牌塑造；第二，顺应大环境及行业变化。”

金融理财直播监管趋严

然而金融理财直播的火爆的同时也引来了监管部门的担忧。10月28日，银保监会发布《关于防范金融直播营销有关风险的提示》（以下简称《提示》），提醒社会公众：应注意甄别金融直播营销广告主体资质，选择正规金融机构和渠道购买金融产品；认真了解金融产品或服务重要信息和风险等级，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、消费观念等。

苏筱芮表示：“《提示》剑指金融直播营销主体混乱、直播营销行为存在销售误导等金融乱象，并对消费者从三方面给予了现实指导，有利于消费者提高警惕意识，也能够为下一步监管整顿直播乱象做好铺垫。”

而对于金融直播行业未来发展前景，王蓬博指出，从长远的角度看，金融理财的直播未来依旧会有比较好的发展趋势。但仍有违规风险需要警惕，第一，对金融理财产品进行虚假宣传；第二，侵犯消费者的知情权，没有对消费者及时、真实、准确、全面地披露产品的相关信息（包括产品性质、投资方向、收费标准等），没有充分向消费者提示产品的对应风险等。

中国（上海）自贸区研究院金融研究室主任刘斌对《证券日报》记者表示，“未来金融领域金融理财直播会成为一个趋势，但也会面临一定的监管，现在是要求具备相关业务牌照的机构才可以开展金融理财直播业务，未来对直播人才的资质和培训也会设定要求。预计未来监管部门可能会对这一新兴领域加强指导，或者出台更为全面的监管意见。”



MSCI中国A股在岸指数增加成分股58只

■本报记者 孟珂

11月11日，MSCI半年度评审结果公布。具体来看，MSCI全球标准指数新增141只个股，剔除135只个股。MSCI中国A股在岸指数增加成分股58只，剔除23只标的。以市值计算，新增前三大标的包括金龙鱼、长城汽车、澜起科技。此外，MSCI中国A股在岸指数中新增293只个股，剔除22只个股。MSCI中国全股票指数中新增60只个股，剔除55只股票。这些调整结果将在今年11月30日收盘后生效。

对此，中信改革发展基金会研究员赵亚平对《证券日报》记者表示，此次MSCI调整A股标的有助于引导外资增量配置，助力A股市场长期向好。之前的MSCI纳入A股因子中，消费行业占比最大，其次是通信行业。从这次增加和剔除的成分股来看，依然重视消费行业，但也增加了信息科技和工业制造等行业的比重。原因是今年中国汽车业在全球崛起，以及中国在半导体特别是芯片业加大投入有关。

值得关注的是，本次新增的个股还包括中微公司、康希诺、南微医学、柏楚电子、石头科技、晶晨股份、虹软科技、澜起科技、睿创微纳等8家科创板公司。

据东方财富网显示，截至11月11日收盘，北向资金近一年净买入2422.69亿元。赵亚平认为，在MSCI和罗素富时指数增加中国股票占比的带动下，今年外资流入规模或超3000亿元。

川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳在接受《证券日报》记者采访时表示，一方面，外资持续流入为A股市场增添了活力，同时，北向资金注重价值投资，其参与证券市场投资也引导了正确的投资理念，有利于证券市场健康稳定地发展。另一方面，外资的不断流入是中国证券市场国际化的重要标志，伴随着中国经济高速增长，国内的企业逐步得到了国际市场的关注和认可，越来越多的国外投资机构愿意将资金投向中国企业，参与中国企业的的发展。

渤海银行被纳入MSCI中国指数股价创上市以来单日最大涨幅

■本报记者 吕东

11月11日，根据全球最大指数公司明晟（MSCI）公布的11月半年度指数审核报告显示，此次MSCI中国指数新纳入56只股份（含A股、港股、美股等），其中H股上市银行渤海银行新被纳入，本次调整结果将于2020年11月30日收盘后生效。

受纳入MSCI中国指数的影响，周三开盘后渤海银行H股股价放量上攻，涨幅一度高达23%。随后该行股价有所调整，最终报收4.73港元，当日涨幅达4.19%。这也创下了该行自今年7月份H股上市后的单日股价最高涨幅。

西南财经大学金融学院数字经济研究中心主任陈文在接受《证券日报》记者采访时表示，渤海银行作为一家全国性股份制商业银行，对香港大盘指数的贡献是比较有代表性的。在上市不久后即被纳入MSCI指数，也证明了该行业绩稳定，且符合其在港股市场中的地位。

渤海银行目前的资产规模已突破万亿元，因此明晟MSCI将其纳入指数，也是一个正常的选择。这也将让指数的构成更具意义，且代表性增强。”中金公司银行业首席分析师张帅帅在接受《证券日报》记者采访时表示，

对于渤海银行股价昨日的大幅上涨，张帅帅认为有两方面原因。其一，该行股票被纳入指数，未来将会吸引一些指数型或配置型的基金加配公司的股票。此外，从三季度披露的业绩情况上看，银行盈利情况较上半年出现了企稳、改善的迹象。在这样一个过程中，银行业的基本面、市场景气度也处于从底部往上升的通道中，这也是该行股票走强的一个因素。

陈文对表示，由于香港市场以机构投资人为主，机构投资人对于股价影响较大，纳入指数后，指数型基金将被迫配置，对于股价会有拉升作用。

作为今年仅有的两家H股上市银行之一，渤海银行于今年7月16日在香港联交所挂牌上市，这也是今年国内银行首个IPO项目。该行H股成功上市后，已上市全国性股份制银行数量增至10家。

今年上半年，渤海银行经营指标持续向好，营业收入同比增长近20%。陈文认为，渤海银行今年上半年业绩稳定增长，这对于稳定股价有正面作用。

渤海银行上半年资产质量保持稳定，截至6月末的不良贷款率1.78%，与去年年末持平，且低于商业银行1.94%的平均水平。今年上半年均加大了对实体经济、制造业、普惠小微企业的支持力度。截至上半年末，渤海银行普惠金融贷款余额246.68亿元，同比增长68.78%；普惠金融贷款各项贷款较年初增速达98.40%；精准扶贫贷款余额35.16亿元，完成全年计划的211.86%。

此外，渤海银行目前仍处于“破净”状态中，该行最新的市净率仅为0.84%。业内人士指出，外资对于风险系数较高的股票兴趣并不高，而新纳入的渤海银行盈利能力稳定且估值相对较低，这属于外资比较偏好的股票类型，符合价值投资与长期投资的理念。

车险综改月余调查②

■本报记者 苏向杲

自9月19日，银保监会发布的《关于印发实施车险综合改革指导意见的通知》（下称“车险综改”）施行以来，已过去一个多月，在这期间，消费者和车主是否感受到实惠？对此，《证券日报》记者对多家财险公司及多位车主进行了调查。

从《证券日报》记者采访的情况来看，自车险综改后，虽也有车主保费出现上涨，但很多车主普遍感受到保费的下滑，监管披露的数据亦显示，行业车均保费降幅达27%。从行业来看，泰康在线副总裁左卫东对《证券日报》预计，车险综改后，车险市场保费规模下降，千亿元级保费的减少，就是让利给消费者的。

值得关注的是，随着近期“双11”的到来，不少财险公司在综改后，继续对车险保费打折促销。据《证券日报》记者在支付宝等保险渠道发现，不少财险公司在“参考报价”基础上，再打折幅度在8折-9折之间。同时，也有险企提供代驾、道路救援、送检、安全监测等服务。

增保、降价、提质

从《证券日报》记者调查的情况来看，多险企表示，车险综改后，车均保费均出现了不同幅度下滑，但保险责任相应提升。总体来看，此次综改消费者车险获得“增保、降价、提质”。

阳光财险相关负责人对《证券日报》记者表示，车险综合改革带来车均保费的大幅下降及保险责任的增加，对消费者来说就是用比之前更少的钱获取了比之前更多的保障。

泰康在线CEO刘大为对《证券日报》记者表示，这次车险综合改革，是银保监会带领整个行业，在充分调研、充分酝酿、达成充分共识的前提下发布和实施的。这次改革以充分

车险综改后让利消费者千亿元 多险企车险“双11”再打八折

保护消费者利益为核心，通过增保、降价、提质，让利于消费者。

平安产险相关负责人也对《证券日报》记者表示，从车主角度，本次车险综合改革深入贯彻以消费者为中心的理念，紧紧围绕“保护消费者权益”的核心目标，更好、更多地让老百姓得到实惠，切实服务于民生。

泰康在线副总裁左卫东也表示，综改后，车险市场保费规模下降，千亿元级保费的减少，就是让利给消费者的。从成本结构看，对险企来说，这次改革带来的直接结果是赔付上升、费用率下降，改变了车险的成本结构，这就要求险企一是放弃粗放式经营，具有更强的风险识别能力，对不同风险的客户能做到差异化定价；二是提升内部管理效率，降低管理成本。

车主真实感受如何？

保险公司普遍反馈保费大降，车主真实感受又如何？

山西车主王先生近期在众安官网为自己的爱车投保众安新车险时，显示保费为1944.25元，相较于前一年报价的2352.6元，降低了408.35元，降低了17.3%，即保费打了八折。与此同时，此次车险服务还增加了附加机动车道路救援、代为送检增值服务特约条款。

贾先生是太保产险的一位老客户，他因驾驶习惯良好，一年来都没有出险，保费从去年的4150元降至今年的3171元，保费同比降低约24%，其中商业险去年为3380元，今年下降了1309元。由于保费优惠，贾先生把三责险限额从去年的100万元提高到了150万元。

近期，车主刘女士也告诉记者：“今年我投保的车险保费是1665元，去年为1795元，降幅虽然不足10%，但保险公司告诉我，如果行驶记录持

续良好，明年还会降保费。”

还有多位车主对《证券日报》记者表示，投保的车险保费出现不同幅度的下滑。不过也有个别车主表示，自己投保的车险今年突然大增25%，但车险增值服务并未变多。对此，有险企人士认为，根据政策规定，险企可以在自主定价系数上发挥定价差异，保险公司在测算保费时根据投保人标的给出不同的风险判定，进而给出的自主折扣系数也不一样。因此，也有车主保费出现提升。

从行业平均水平来看，银保监会副主席梁涛近日在2020北大赛瑟（CCISSR）论坛上表示，车险综合改革自9月19日实施到目前一个多月时间，车均保费降幅27%，商业第三者责任险的平均保额由91万元提升到125万元。

引人注意的是，近期车险综改叠加“双11”促销活动。不少财险公司在综改后，继续对车险保费打折促销。记者在支付宝等保险频道发现，近期不少财险公司在“参考报价”的基础上，再打8折到9折之间的不等优惠幅度销售车险。同时，为吸引车主，险企还打出提供代驾、道路救援、送检、车辆安全监测等增值服务。

例如，在支付宝保险频道，某大型龙头险企在对一款车型的参考报价为3466.50元，“双11”期间的报价为2954.41元，折扣为8.5折，该险企还提供道路救援服务7次，代为送检服务1次；同款车型另一家财险公司的参考报价为2475元，折扣价位2191元，折扣为8.8折，虽然折扣幅度较小，但该险企在提供道路救援7次，代为送检1次的基础上，还提供1次代驾服务，车辆安全监测1次。

记者调查，都显示行业车均保费出现下滑。车主颇为关心的是，保费下滑的背后，保险责任和服务水平是否也降低了？从记者了解到的情况来看，保费普降后，险企并未降低保险责任和增值服务，购买车险后保障反而有所提升。

记者调查，都显示行业车均保费出现下滑。车主颇为关心的是，保费下滑的背后，保险责任和服务水平是否也降低了？从记者了解到的情况来看，保费普降后，险企并未降低保险责任和增值服务，购买车险后保障反而有所提升。

车主投保有何妙招？

从此次车险综改的总体情况来看，车险保费仍与车主驾驶习惯等因素密切挂钩，那么车主如何做既能提高保障，又能降低保费？

众安保险相关负责人对《证券日报》记者表示，从服务角度，此次改革丰富了商车险产品，推出包括代送检、道路救援、代驾服务、安全检测等车险增值服务的示范条款，为消费者提供了更规范和丰富的车险保障服务。车险是与消费者利益关系密切的产品。随着客户需求的不断改变，科技的不断创新，迫切需要行业在产品和服务上进行创新。此次车险综合改革将促进保险企业依托车联网、自动驾驶等新科技的应用，开发出满足客户需求、让车主实实在在受益的产品和服务。

左卫东也表示，通过这几年的改革，车险市场呈现出多重变化：一是车主的保险意识增强，承保面扩大了；二是保障范围越来越广、担保费是稳中有降的；三是奖优罚劣机制逐渐建立，鼓励客户更好地安全驾驶。

长安保险车险部总经理助理贾振雷也对《证券日报》记者表示，此次车险改革历时短、涉及内容多，行业宣传、推广等工作还有待进一步加强。部分客户对改革的具体内容还不是很清楚