

将百万粉丝转化为亿元保费 保险业直播带货真有那么美？

■本报记者 冷翠华

当直播热潮遇上新冠肺炎疫情，又会催生出什么样的结果？近期，各行各业似乎都在开启直播带货营销模式，金融行业的公募基金、保险公司直播“带货”的风潮也逐渐兴起。在5月27日中国平安的司庆日上，平安集团首席保险业务执行官陆敏直播1小时，预估带来的客户在未来3个月可转化保费达1.6亿元。

保险业直播带货真有那么美吗？《证券日报》记者在采访中了解到，尽管“直播”已成当前热词，但保险业的直播带货恐怕并没有想象中那么美。

多家保险公司尝试直播带货

今年年初以来，在新冠肺炎疫情的影响下，保险业服务加速线上化，越来越多的保险公司、保险中介机构以及个人开始通过直播、短视频等方式助力保险销售。

5月27日是中国平安的司庆日，平安集团首席保险业务执行官陆敏走进平安管家App平台直播间，与保险营销员联手直播1小时，累计观看人数达102.9万，观看人次达201.1万，预估通过直播带来的客户可在未来3个月转化保费达1.6亿元。

5月18日，华夏保险总精算师李建伟也曾首次走进发布会直播间，参与直播带货，在线观看人数超过91万，预估销售保费有望超过4亿元。

在此之前，保险业的直播还曾举办过很多场，有的直播聚焦保险营销员，有的聚焦企业招聘，有的甚至跳出保险业本身，站在大金融角度进行知识普及型直播。在抖音平台上，《证券日报》记者发现，与保险业相关的视频有7.8万个，共计获得22.5亿次播放。记者搜索后发现，播放排名靠前的保险业视频主题多为“老人保险怎么买”“给孩子买保险，千万要记住”“保险避坑”“史上最坑保险”，内容主要集中在如何给特

殊群体买保险、如何正确选购保险等方面。记者还发现，已有多家保险公司和保险中介机构在抖音上开设官方账号，其中，众安保险的抖音号粉丝量已超过120万；多保鱼保险经纪公司的官方抖音号粉丝已超过384万。

中国社会科学院保险与经济发展研究中心副主任王向楠在接受《证券日报》记者采访时表示，保险可满足社会生活生产中的风险保障需要，产品服务种类多，也有“温度感”，但民众的普及度目前还不够。直播是人之间沟通的一种方式，有助于宣传和展示保险产品，刺激潜在需求，应当鼓励。但保险是较为复杂的金融产品，在直播带货过程中应当予以规范。

《证券日报》记者获悉，保险直播产生的销售数据并非即时成交数据，而是结合收看直播的人数等因素进行预估的数值。“仅靠直播难以完成保险销售，最终还是需要线上和线下相结合。”深圳市靠谱科技发展有限公司CEO吴军在接受《证券日报》记者采访时表示。

友邦保险在今年一季报中也指出，公司通过线上招聘及培训，新人职代理人实现两位数增长，但友邦香港的新业务价值却大幅下降。虽然在技术上保险销售可以远距离完成，但在新业务销售过程中，“至少进行一次面谈仍是重要的。”友邦保险介绍，线上远距离销售的保险产品，平均保费较低，且种类有限。

理性看待保险直播带货现象

作为一种新型的营销和宣传方式，直播既受到消费者的喜欢，也受到业内人士的认可。但对于保险直播的效果，业内人士在分析时强调，要从多角度看待保险直播带货现象，首先必须合法合规。

王向楠在接受采访时表示，直播是线上的文字、图片、音频、视频等展示方式的延伸，直播带货的方式并没有超出“互联网保险业务”的范围，必须符合相关监管要求。另外还应关注以下几个方



面：一是资质要求，主播个人应当具有相应保险产品的销售资格。如果是保险机构组织的，保险机构应当满足注册资本、专职人员、集中业务平台、处理流程等方面的要求。二是满足保险消费者对数据和隐私保护的要求。三是保险公司所提供的售后服务不能低于其他销售渠道。四是不得进行不实陈述或误导性描述，不得违规承诺收益或承担损失。

事实上，随着保险短视频和直播的兴起，已经暴露出一些乱象，并引起监管机构的关注。6月1日，河北银保监局发布消息称，该局针对短视频、直播等自媒体保险销售中存在的误导现象，要求各保险公司和专业保险中介机构对照监管要求，履行主体责任，建立健全的自媒体保险营销宣传管理制度、完善信息监控和处置机制、加强从业人员合规教育，并对这些方面开展全面排查。同时，针对当前短视频、直播平台保险营销宣传中存在的夸大宣传、销售误导等突出问题，开展专项治理整顿，加大对保险分支机构及从业人员短视频及直播账号和相关信息发布内容的审核力度，坚决清理未经报备开设账号和发布内容的行为，严格追究相关机构和人员的责任。

“做好直播带货，必须保证持续、优质、符合监管要求的内容供应，否则难

以积累流量和粉丝。要做到这三点，门槛其实很高。如果为了吸引粉丝，在促销中夸大其词，甚至抹黑竞争对手，就是违法违规行为。”吴军表示，从这些方面看，保险业直播带货模式并不适合大部分保险营销员个人使用，需要凭借公司的力量或团队合作来推进，不仅要有专业化的运营能力，还要有专业的产品供应链系统。

对于保险直播形成的“带货”效应，业内人士分析指出，尽管这是一种新型的营销和宣传方式，但保险作为一种金融产品，其销售有诸多限制，不要把直播带货想象的过于美好。尽管当前市场上出现了一些成功的带货案例，但这种成功的可复制性并不强。“传统的直播主要以降价为核心促销手段，但保险业不可以，保险产品条款复杂，在直播中能说清楚并非易事。”一位头部券商非银分析师对《证券日报》记者表示，这将使得保险直播的带货效果并不那么明显。

在更多业内人士看来，直播只是险企数字化经营中的一环，尽管当前直播风头正盛，但在积极拥抱新渠道的同时，也应理性看待其效果。站在数字化经营的高度，直播纳入数字化体系，在合法合规的基础上通盘考虑，以使新技术、新渠道更好地助力保险业务发展。

多家直销银行调整服务渠道 数字化转型或为破局关键

■本报记者 彭妍

近年来，越来越多的银行选择将直销银行与手机银行合并。广发银行日前在官网发布消息称，该行直销银行网站定于2020年6月12日停止提供登录等服务，客户可通过广发直销银行App登录并办理直销银行资产查询、产品购买、赎回等业务。

对此，中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示，直销银行主要是线上模式，不受地域限制，可以便捷地为用户提供金融服务。但随着传统手机银行功能的丰富，直销银行业务与手机银行业务高度重合，基本上被手机银行替代，所以一些银行选择将直销银行融入手机银行中，停用相应端口是最快捷的处理方式。

多家直销银行调整服务渠道

看到广发银行官网发布的消息后，《证券日报》记者联系了该行客服人员。据该行客服人员介绍，根据总行下发通知，直销银行网站将于6月12日停止提供登录等服务，未来可使用直销银行App版本。“关闭直销银行PC端，可能是因为业务调整，使用手机登录更方便。”

《证券日报》记者了解到，截至目前，除了广发银行宣布关闭直销银行网站外，还有多家银行将旗下直销银行与手机银行统一了入口模式。例如，浦发银行和平安银行将直销银行融入手机银行中；南京银行在去年将手机银行App和直销银行“你好银行”App进行了合并升级，升级之后，原先的直销银行App已停止对外服务。

直销银行曾被看作传统银行机构向互联网金融生态延伸的重要典范。各商业银行直销银行的上线时间，大规模集中在2014年下半年至2015年下半年期间，自2016年以来，直销银行的热度就已逐渐降温。

《证券日报》记者在调查中还发现，直销银行的产品同质化严重、创新能力不足等问题不断凸显。从产品设计上看，直销银行上线的产品大多集中在存款产品、理财产品、货币基金、基金产品以及贷款产品上，与网上银行、手机银行等渠道发行的产品相比，并没有明显的区别。在科学技术更新迭代的背景下，直销银行的功能略显单一。

例如，某城商行直销银行App，在理财专区目前仅上线3款理财产品，预期年化收益率在2.7%-3.68%。除此之外，并没有其他常见的服务性功能，比如手机充值、生活缴费、交通罚款、旅游出行、美食电影等，系统里只是显示“更多服务陆续进驻中”。

另一家城商行的直销银行App更是基础理财产品缺失。截至目前，在该行直销银行App上仅有7款存款产品，主要为大额存单、储蓄存款，期限从3个月至5年不等，年化利率在1.595%-4.7%。

特别关注

深市三大指数调整样本股 进一步展现深市服务新经济特色

■本报记者 姜楠

6月2日，深圳证券交易所(以下简称“深交所”)及其全资子公司深圳证券信息有限公司发布公告称，根据指数编制规则，对深证成指、创业板指、深证100等深证系列指数实施样本股定期调整。本次调整将于2020年6月15日正式实施。

据了解，深证成指将更换31只样本股，调入卓胜微、居然之家等股票，调出台海核电、联络互动等股票；创业板指将更换6只样本股，调入卓胜微、北京君正等股票，调出科大智能、赢时胜等股票；深证100更换6只样本股，调入中信特钢、北方华创等股票，调出东旭光电、金螳螂等股票；中小板指将更换6只样本股，调入高德红外、华天科技等股票，调出中泰化学、海能达等股票。

据介绍，本次调整实施后，深市核心指数的产业分布和行业结构特点更为鲜明，进一步展现深交所市场服务新经济和新兴产业的能力和特

逾百家公募年内调研超8100次 科技和医药板块受青睐

■本报记者 王宁

今年以来，公募基金的调研活动较往年更加积极。《证券日报》记者根据东方财富Choice最新数据统计发现，截至5月底，今年共有超百家公募基金进行了逾8100次调研，去年同期仅为4000多次。在调研对象上，公募基金对科技、医药两大行业最为青睐。

在接受《证券日报》记者采访过程中，多家公募基金人士表示，科技股和医药股仍是主旋律，尤其是以科技为主线的相关产业，具备长线投资价值。

今年公募调研逾8100次 比去年同期增加1倍多

东方财富Choice数据显示，今年前5个月，公募基金保持较高的调研热情，合计超过百家基金公司进行了逾8100次调研，其中包括资产管理规模排名靠前的内资公募和部分外资公募。从年内调研次数来看，银华基金、华夏基金、东方基金、工银瑞信、博时基金、国泰基金、广发基金、安信基金等排名靠前。《证券日报》记者对相关数据进一

步梳理后发现，公募基金今年的调研热情非同以往。去年同期近百家公募基金的调研次数为4000次左右，今年调研次数足足增长1倍多，且参与调研的基金公司数量也有所增多。

泰达宏利成长基金经理周瑞凯告诉《证券日报》记者，今年股市整体涨幅较高，呈现较好的赚钱效应。市场整体流动性也更加宽松，机构投资者有更强动力去寻找投资机会。

“我们一直是对外调研次数比较多的。”华夏基金相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示，在疫情期间，虽然不能进行实地调研，但也会通过视频会议、电话会议等形式，与相关上市公司保持沟通。随着疫情缓解，很多投研人员近期已开始实地调研。

另据Wind资讯数据显示，今年前5个月，华夏基金合计进行近400次调研，排名靠前。从调研的对象来看，涵盖通讯、医疗、银行、消费、钢铁、水泥等板块。

调研排名靠前的还有银华基金。据东方财富Choice数据显示，今年前5个月，银华基金调研次数逾540次。被调研对象有海康威视、迈瑞医疗、长阳科技、海尔生物、良品铺子、西麦食品等公司，分属

医药、新能源、科技、大消费等行业。

恒天明泽分析人士在接受《证券日报》记者采访时表示，年内公募基金调研热情较高，主要缘于新基金发行数量、份额呈“井喷”式增长，公募基金产品需要更多优质标的进行投资，相应的调研活动也会成倍增长。此外，当前A股指数仍在3000点以下，整体处于低估值区域，经过疫情考验后，A股配置价值更为突出，这也驱使更多资金进入A股市场，寻找优质上市公司。

科技、医药受青睐 多只个股调研次数居前

《证券日报》记者对相关数据统计后发现，在公募基金调研的上市公司中，基本涵盖所有板块，包括主板、中小板、创业板和科创板，尤其是对科技、医药两大板块表现出较高的兴趣和关注度。

数据显示，国农科技、深天马A、TCL科技、国际医学、云南白药、神州信息、贝瑞基因、普洛药业、华东医药等多只科技股和医药股，被众多公募基金青睐，居今年以来调研次数的前列。“从中期来看，科技领域的数据中

心、光通讯、云计算、存储等都会是比较好的投资方向。另外，半导体产业链也是值得深入了解和持续思考的方向。”银华同力精选拟任基金经理刘辉向《证券日报》记者表示，公司策略投资的关注点在更长的时间维度上，思考的是分化和震荡后可能产生的机会。

周瑞凯向《证券日报》记者介绍，公司今年进行了大量的产业调研。中期来看，看好新基建和5G应用的投资机会，投资策略在于通过频繁的产业调研来精选个股。受益于复工复产的相关行业，如航空、酒店、影院等，景气度有所提升，将带来一定机会。前期市场预期较高的消费、医药等行业，或面临业绩证伪的压力。

恒天明泽相关人士表示，科技和医药板块最被青睐，主要是由于从去年开始的科技行情目前到了“去伪存真”阶段，机构需要通过调研方式，发现真科技，剔除概念炒作；同时，科技板块较之去年大幅上涨后，整体估值有所上升，需要回归价值，回归公司本身的科技含量。医药板块今年以来凸显防御属性，受疫情影响，一季度医疗板块资金净流入迹象明显。

差。套利是指当价差偏离合理水平时，同时买入定价偏低资产，卖出定价偏高资产，待价差回归合理后平仓了结，从而获取无风险收益的交易行为。

4、银行和保险机构如何用国债期货进行期现套利？

国债期现套利是指套利者发现期货和现货价差出现偏离后，同时买进(卖出)现货债券并且卖出(买进)国债期货的交易。这样的交易方式，和基差交易(Basis Trading)较为一致，也可视为国债基差交易。

国债期货基差是指转换因子调整后的国债期货合约价格和相应现货之间价格的差异，计算如下：

基差=国债现券价格-国债期货价格x转换因子

做多基差或买入基差，是投资者认为基差会扩大，同时购买现货国债并卖出总值等于现货国债量乘上转换因子的国债期货，待基差如期扩大后再进行平仓。做空基差或卖出基差，是投资者认为基差会缩小，同时卖出国债并买入总值等于现货国债量乘上转换因子的国债期货，待基差如期缩小后进行平仓。

5、银行和保险机构如何用国债期货进行跨期套利？

国债期货交易策略

本期内容，我们将介绍国债期货的基本交易策略，并重点介绍商业银行和保险机构如何利用国债期货进行风险管理。

1、银行和保险机构如何用国债期货进行套期保值？

在国债期货套期保值操作中，投资者会根据现货头寸反向建立期货头寸，使得期货和现货的组合风险尽量呈现中性。套期保值分为多头(买入)套期保值和空头(卖出)套期保值。多头套期保值指的是投资者先在国债期货市场买入期货，对冲将来在债券市场上升时因利率下降、债券价格上涨而造成经济损失的风险。空头套期保值指的是投资者先在国债期货市场卖出期货，对冲未来利率上升、债券现货价格下跌造成损失的风险。

理想的套期保值想要达到的目标是在一定利率变化下，期货合约数量x每个期货合约价值的变化=国债现货价值的变化，即套期保值比率= $\frac{D_2 - D_1}{D_{CTD}} \times \frac{\text{债券组合市值}}{\text{国债期货合约价格}}$ 。国债期货套期保值比率的计算方法主要有修正久期法和基点价值法等。

(1)修正久期法

到期日时期货价格收敛于最便宜可交割国债的转换价格，期货合约的修正久期约等于最便宜可交割国债

(CTD)的修正久期，从而计算套保比率：

套期保值比率= $\frac{\text{债券价格} \times \text{债券修正久期}}{\text{期货合约价格} \times \text{CTD修正久期}}$

(2)基点价值法

期货合约的基点价值约等于最便宜可交割国债(CTD)的基点价值除以其转换因子(CF)，从而计算套保比率：

套期保值比率= $\frac{\text{债券 DV01}}{\text{CTD DV01}} \times \text{CF}$

2、银行和保险机构如何用国债期货进行久期管理？

国债期货可以用来调整投资组合的久期。投资者一般在预期利率升高时缩短组合的久期，预期利率走低时拉长组合的久期。虽然买卖券同样可以达到调整组合久期的目的，但市场冲击成本和操作成本较大，国债期货流动性好、交易成本低，可以更为高效地管理和调节组合久期。假设一个债券投资组合久期为D1，投资者需要把久期调整到D2，则需要买入的国债期货合约数量约为：

$\frac{D_2 - D_1}{D_{CTD}} \times \frac{\text{债券组合市值}}{\text{国债期货合约价格}}$

3、国债期货套利交易的原理是什么？

理论上，国债期货与相关国债现货之间、国债期货不同品种或不同月份合约之间，都应保持一定的合理价

金融期货 投资者教育 专栏