

创新投教基地形式，打造新媒体共享平台

——芒果新媒体投教基地发展思路

刘丹岳*

摘要：本文从资本市场人民性要求和保护投资者合法权益的理念出发，基于“资本市场法制建设”与“投资者教育体系建设”背景，从全国投教基地发展现状着手，基于投资者、投教工作者、投教体系和投教资源四个方面分析了当前投教基地建设存在的困境，探讨了投教基地未来发展方向。在此基础上，着眼于芒果新媒体创新发展思路，基于芒果新媒体投教基地“年轻+女性”的定位，分析了其自成立以来的发展现状，从媒体优势、流量优势、组织实施优势、专业优势等方面探讨了芒果新媒体投教基地的运营优势，提出了求变求新、千人千面、全民投教、金融联动的发展展望，以期对未来投教基地转型升级提供发展思路。

关键词：投教基地 新媒体投教 投资者保护 投资者教育 投教共享

一、投教基地建设的背景与意义

（一）“资本市场法制建设”与“投资者教育体系建设”双管齐下

1. 资本市场法制建设全面深化

随着新修订的《中华人民共和国证券法》（以下简称“新《证券法》”）落地、普及，一个规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场已然呈现在我们面前。作为证券领域的基本法，新《证券法》一经推出，立即引发社会各界广泛关注，新《证券法》在加强投资者权益保护方面做出了系统性的完善，对我国资本市场平稳发展产生深远影响。作为维护资本市场平稳运行的基本法则，新《证券法》为证券市场全面深化改革落实落地，提高上市公司质量、保护投资者权益等，提供了坚强的法治保障^①。

2. 投资者教育体系建设逐步健全

当前金融市场新产品、新模式不断涌现，广大投资者应当对市场时刻保持警惕，截至2021年9月，我国资本市场投资者数量达1.9亿人，中小投资者占比97%。基于这样一种投资者结构，监管部门高度重视做好中小投资者合法权益保护工作。“加强投资者教育”被监管部门视作一个重要且基础的环节，希望通过建设让投资者看得见、摸得着、能参与的证券期货投资者教育基地，从而让投资

* 湖南省证券业协会常务副会长兼秘书长。

① 蔡伟、黄韬等：《新证券法投资者保护机制实施的“中国问题”》，载《地方立法研究》2021年第6期。

者方便接受教育和服务^①。

（二）“知识宣传”、“风险揭示”、“投资者保护”三位一体相联动

投教基地通过开展多样化的投资者教育活动，投放投教产品，提供投资者咨询服务，运用体验式、互动式等手段与投资者进行互动交流，帮助广大投资者获取证券期货知识，识别风险和防范风险，知悉其权利与义务，树立科学理性的投资理念。

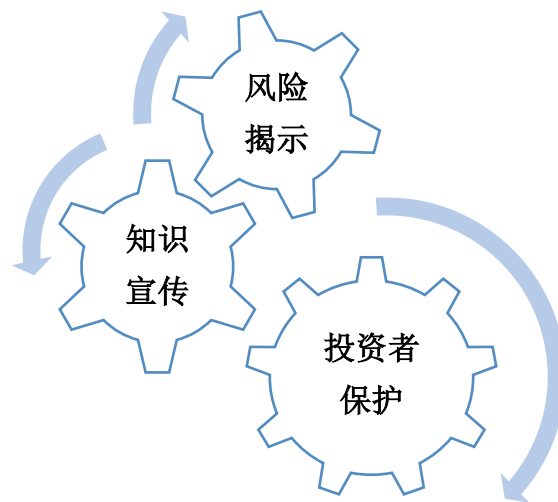


图 1—1 “知识宣传”、“风险揭示”、“投资者保护”三位一体联动发展

投教基地的建立为监管部门、资本市场、投资者提供连接桥梁，成为发挥金融知识宣传、投资风险揭示、投资者权益保护三大功能不可或缺的重要载体，肩负着为中国资本市场健康发展、为广大中小投资者保驾护航的重要使命。

1. 开展投资者教育，是保护投资者利益的有效方法

证券市场是具有高风险的市场，只有通过向投资者进行最全面、最充分的市场机会与风险揭示，充分认识不同产品和业务的风险特征，树立起正确的价值投资理念，使投资者能够正确了解市场，理解市场，把握住投资机会，增强自我保护的能力，真正明白“投资有风险，入市须谨慎”的警示。

2. 开展投资者教育，是提高投资信心的力量源泉

证券投资市场是一个高度复杂的系统工程，特别是近年来，我国证券市场的制度和市场形态以及投资工具在不断增加和完善，使投资者现有的知识储备和知

^① 阎庆民：《切实净化市场生态推动资本市场投资者保护工作再上新台阶》，载《中国信用》2021 第 7 期。

识结构面临重大挑战。只有素质和能力提高了、进步了，才能使我们更加坚定投资股市的信心，才能适应市场的发展变化，在市场中占有自己的一席之地。

3. 开展投资者教育，是维护证券市场健康发展的必要手段

投资者是证券市场发展的根本力量和源头之水，是重要的市场参与主体，是构成证券市场赖以生存和发展的核心基础。证券市场应建立一支业务素质高、相对稳定、风险意识强的投资者队伍，才能防范和化解投资风险，在一定程度上减少了大幅波动，消除了不安定因素，助力证券市场的健康发展。

4. 开展投资者教育，是规范投资行为的基本保证

通过促进证券市场的规范化法制化教育，可以有效提高投资者的法律意识和法制观念，对个人、法人、上市公司、证券机构等，都将会起到强有力的自我约束作用，各个投资主体，都将在一定程度上，更加谨慎对待投资行为，自觉遵守各项法律法规和市场规则，促进证券市场进一步规范化和法制化^①。

二、投教基地的发展现状

（一）发展状况

投教基地，是指面向公众的开放性、公益性、综合性的金融创新文化展示平台，具有证券期货知识普及、风险提示、信息服务等投资者教育服务功能，旨在为公众呈现丰富的金融知识，加强与公众的互动沟通，帮助公众树立理性投资理念。截至 2021 年 8 月，中国证监会共有四批 71 家国家级投教基地获正式授牌，此外，全国各地省级投教基地又如雨后春笋般涌现。

^① 中国证券业协会：《构建以投教基地为中心的智慧化投教服务体系》，载《中国证券业 2018 年论文集（下册）》2019 年 8 月。

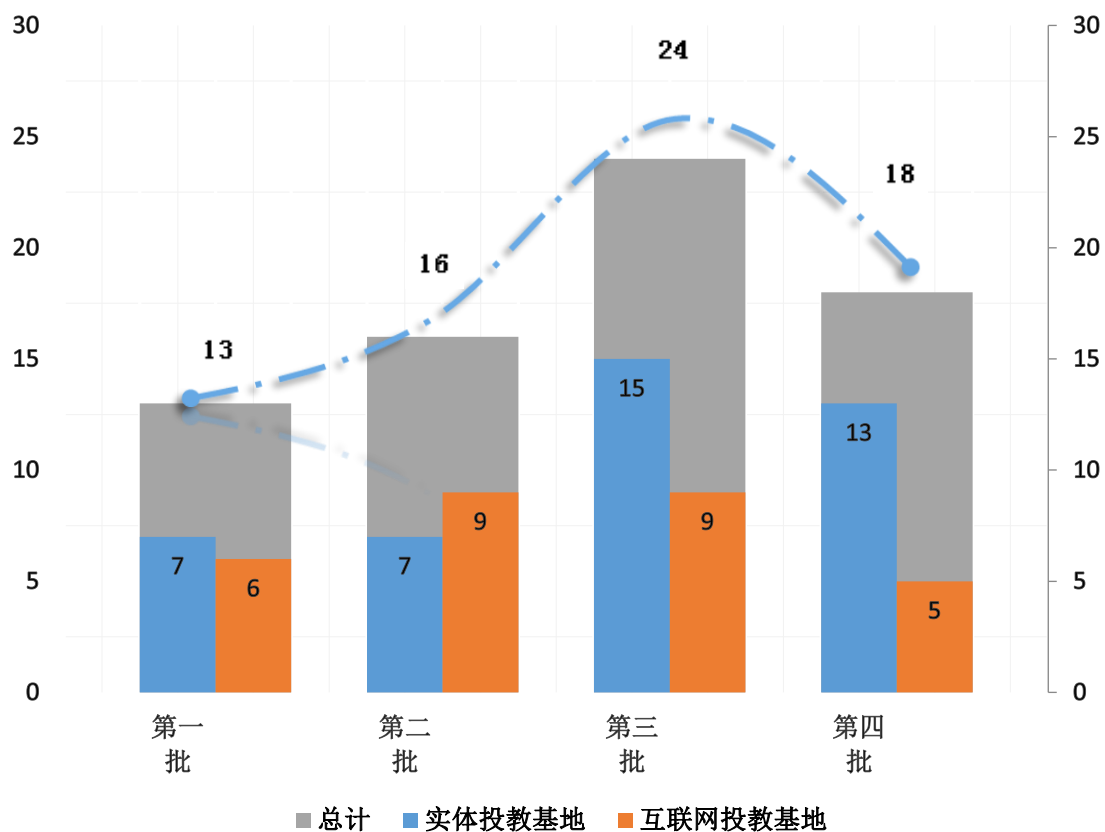


图 2—1 国家级投教基地建设情况分布

1. 全方位的投资者教育体系日趋完善与稳健

调查表明，2020 年金融机构投教基地的知悉度和参与度分别为 85%和 30%，成为投教工作的主力军，是投教工作不可或缺的中坚力量^①。借力互联网浪潮的机会，媒体在投教工作中的知悉度和参与度迅速上涨，2020 年分别为 83%和 24%，成为仅次于各类金融机构的后起之秀。对于各监管机构以及证券期货自律组织，投资者教育知悉度和参与度分别为 80%和 18%。高等院校和基础教育单位也是我国投教主体的重要组成部分，知悉度均超过了 70%，参与度为 20%左右。

^① 中国证券业协会：《2019 年证券公司投资者保护工作发展综述》，载《中国证券业发展报告》2020 年 1 月。

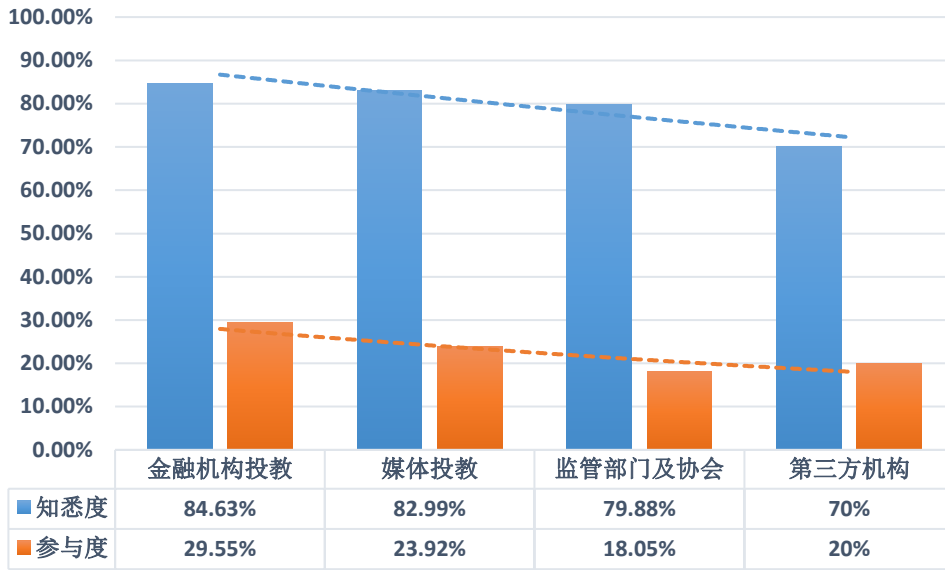


图 2—2 各类投教基地知悉度和参与度情况

2. 投资者教育基地“前线阵地”作用显现

我国投教基地“前线阵地”作用进一步凸显，“经常”通过投资者教育基地开展活动的金融机构比例由 2019 年的 60% 增加到 2020 年的 66%；投资者“从未”使用过投资者教育基地的比例，2019 年为 13.69%，而 2020 年为 11.6%；“偶尔”使用投资者教育基地的比例，2019 年为 23.49%，2020 年为 39.87%。

其中，经常参与投教基地的投资者中，近半数投资者参与各类相关学习的资金投入占其收入的 5%—15%，有 11.61% 的投资者在投教学习上的资金投入超过其收入的 15%。在时间投入方面，53% 的投资者每周投入的学习时间在 2 小时以内，还有 13% 的投资者每周投入的时间超过 5 小时。可见，投教基地逐步成为投资者培育的成长性土壤。

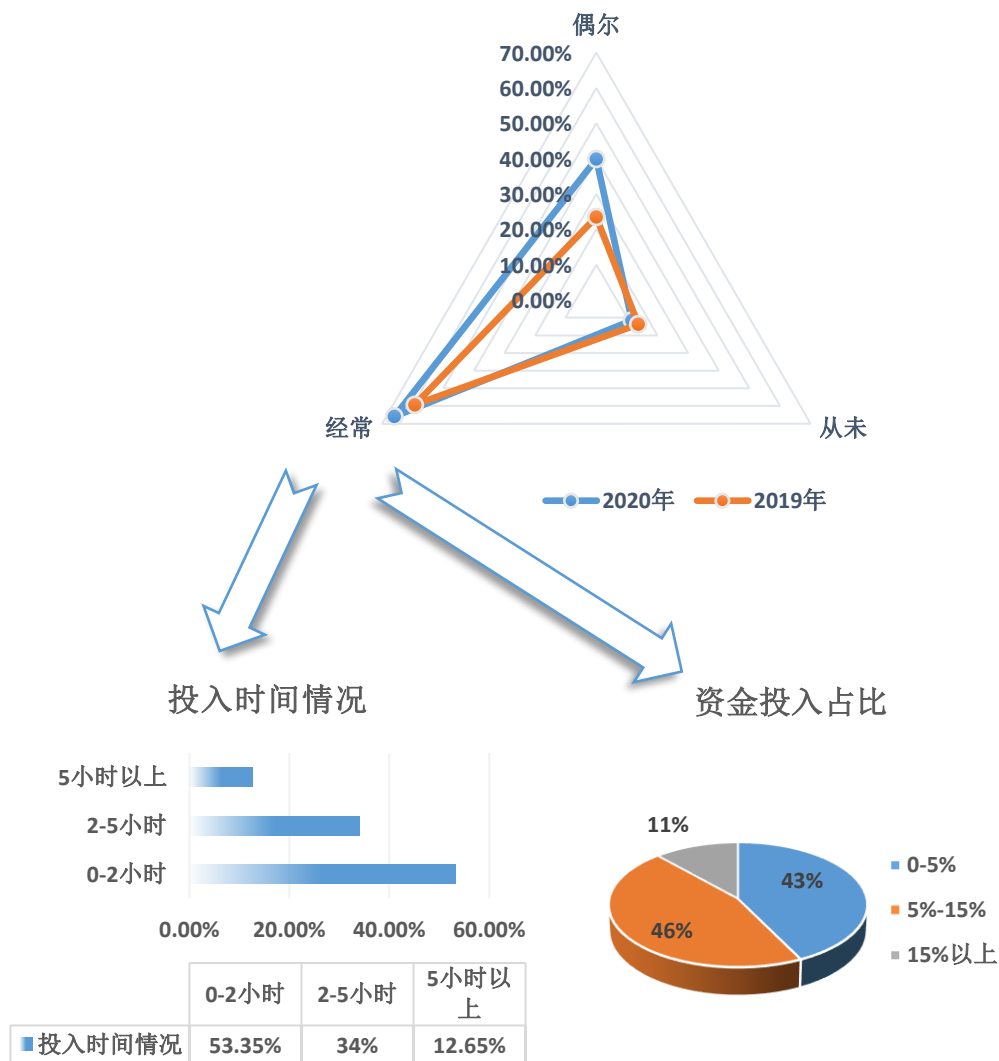


图 2—3 2019—2020 年投资者参与投教基地情况

(二) 面临瓶颈

1. 投资者投教学习意识有待提高

截至目前,我国证券市场投资者数量达 1.9 亿人,其中 97%约为中小投资者。中小投资者缺乏相关证券专业知识的认知与了解,风险意识匮乏,往往导致大量非理性行为的出现,影响了证券市场的稳定和持续发展。由于中国投资者结构的特殊性,大部分投资者缺乏主动进入投教基地学习知识的意识,如何吸引更多投资者主动进来投教基地,成为多家投教基地面临的难题。

2. 投教工作者的积极性不足

调查结果表明,投教工作者的参与积极性较为一般,仅有 38%的工作者将投教工作视为公司发展需要,19%的工作者把迎合投资者的需求作为开展投教活动

的目的，43%的投教工作者认为积极性来源于合规的强制性要求。

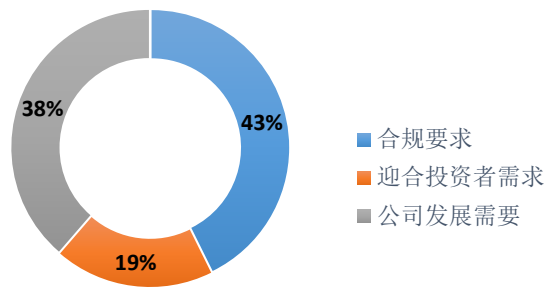


图 2—4 投教工作者参与积极性来源

数据来源：中国投资者教育报告（2020）

3. 投资者金融教育需求与教育投放错位

目前投教工作的具体执行与投资者需求存在不匹配的现象。虽然投教工作双方都认为“教育晦涩难懂、难以理解”是投教工作面临的首要问题。但投资者更关注投教内容，而投教工作者更关注教育形式。

投资者教育是一项长期且见效较慢的工作，投教工作者通常将“规律性地长期开展投资者教育工作”作为其施教准则。但从执行情况来看，投资者并未感受到受教育的连贯和持续性，其受教的时机主要集中于“开户前”、“机构推出新产品或新政策推行时”以及“购买产品和交易时”。

（三）发展展望

一是鼓励投教基地切实开展投教工作，丰富投教活动形式。一方面规范互联网投教基地的发展，发挥其线上全方位投教工作的优势，运用大数据、智能画像等科技手段深入了解投资者，对投资者提供“千人千面”的投教服务。另一方面鼓励实体投教基地，拓展实体投教基地的人群覆盖面和业务范围，如通过线上线下倡导实体投教基地延长交易日开放时间或增加周末开放时间等。

二是建立健全投资者教育评估机制，落实投教工作实效。监管部门对投资者教育工作纳入检查考核，第三方机构应该协助监管部门，运用科学的测评手段对证券经营机构进行定期测评。将日常监管与投资者教育工作效果评价体系相结合，有效地解决投资者教育工作难以评价、难以落实的问题。

三是扩大投教工作覆盖区域，推动更多地区的投教工作稳健发展。鼓励中西部欠发达地区申请投资者教育基地，推动加强中西部职业教育和高等教育中投资

者教育课程的安排^①。

三、芒果新媒体投教基地概述

（一）基地简介——首个移动端“掌上”投教平台

2020年8月10日，由芒果超媒与湖南省证券业协会联合共建的芒果新媒体投教基地（以下简称“基地”）正式揭牌。同日，芒果TV投教频道同步上线，成为全国首个移动端“掌上”投教平台。近一年来，基地以其专业的投资课程、速达的行业资讯、权威的行业政策解读逐渐成为广受欢迎的投资者学习和了解资本市场知识的移动平台。

（二）党建引领——展现“红色青春”风采

在投教频道建设上，基地通过全屏覆盖、全端共振，置顶飘红，搭建“学习时刻”专题，对习近平总书记的重要活动、重要讲话精神视频报道进行集中展示和宣传，向广大青年投资者进行党建宣传。

投教频道秉承党媒责任，切实做大做强主流舆论。引入主流党建节目，搭建“红色青春·青少年爱国主义教育”专栏，专题推荐如《百炼成钢-党史上的今天》《中国》《我的青春在丝路》等主旋律纪录片，让“正能量”具有“大声量”。同时，搭建行业新闻资讯专栏，及时传播报道党中央、国务院、证监会等国家政府部门、监管机构对资本市场的新政制度、改革措施、会议精神。

（三）精准定位——打造年轻人的投教基地

芒果TV用户群体中以年轻用户居多，占比超过80%，如何适应新时代年轻投资者实际需求，制作年轻投资者关心、关注的投教作品，打造属于年轻人自己的投教基地，成为基地内容制作的重要目标。芒果TV投教频道主打“天生青春”的口号，专注青年圈层，24岁以下用户达到65%，与目前资本市场投资者年轻化趋势相吻合。

^①江西证监局机构处：《统筹协调多方协作不断开创投资者教育与保护工作新局面——江西辖区投资者教育保护工作实践》，载郭文英主编：《投资者》（第11辑），法律出版社2020年版，第145~150页。

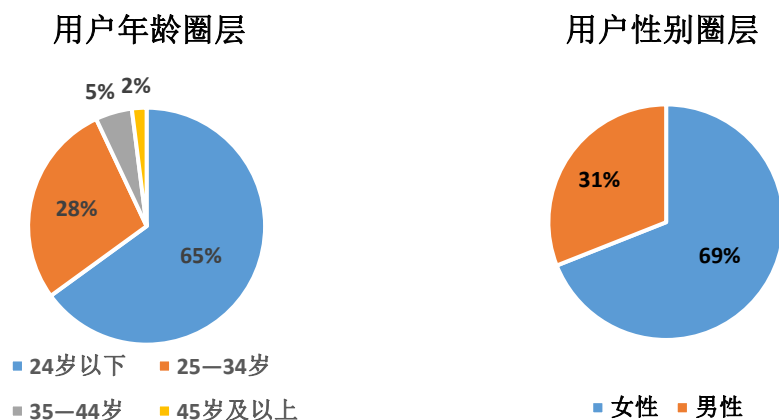


图 3—1 芒果新媒体投教基地用户年龄及性别圈层

另外芒果 TV 女性用户占比达 69%，随着“她力量”的崛起，女性投资人已经成为中国创投行业中一股不可忽视的力量。陆金所数据显示，在理财行为上，2020 年其平台女性活跃投资者占比约为 54%，明显高于男性的 46%；从平均持有资产看，女性活跃用户持有的资产较男性多出 59.4%，因此对女性用户普及证券知识，培育理性投资理念十分重要。

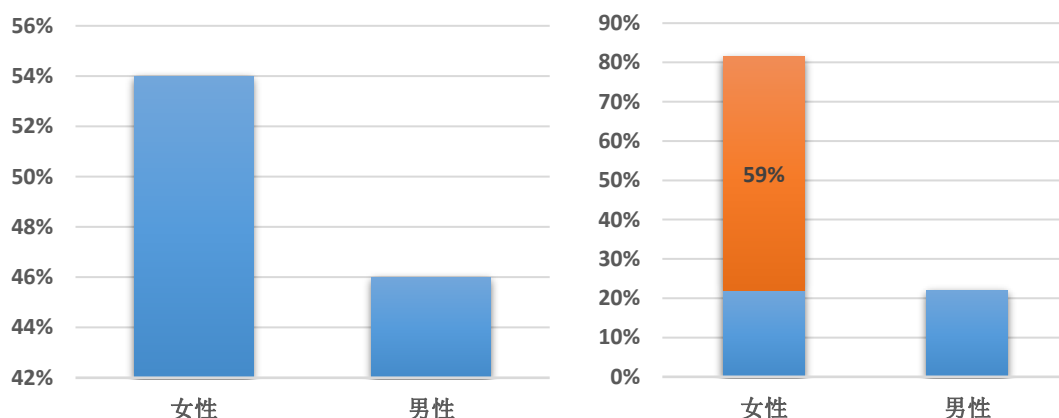


图 3—2 陆金所平台活跃用户性别圈层及资产持有占比

数据来源：陆金所

针对“年轻”及“女性”两大用户标签，基地一方面顺应年轻用户看“视频”习惯的转变，根据投资者随时随地学习的特点，提升“碎片”时间利用率，推出多档短小精悍、通俗易懂的短视频课程。其中，投资养成类对话栏目《投头是道》主打投资“小白”对话“行业大咖”，六期节目，六大话题，由浅入深，上线当日观看用户即突破 300 万。

另一方面，基地以独立女性群像为创作主题，深耕“她文化”，根据年轻女

性观众的喜爱偏好，打造“她系列”投教作品。其中，推出的全国首档“她主题”金融代际观察节目《财华少女》，在投教作品中增添综艺、音乐、野餐等元素，吸引女性投资者目光。

四、芒果新媒体投教基地发展现状与优势

（一）发展现状

芒果新媒体投教基地作为全国首创的第一家移动端投资者教育基地，融合了视频播放平台的宣传优势和行业协会的内容优势，填补了辖区互联网投教基地的空白，扩大投资者教育的覆盖面和影响力，助推投教工作向纵深发展。

截至 2021 年 5 月底，芒果 TV 投教频道信息量高达 560G，平均每月更新信息 12%。基地累计投放投教作品 198 种，平均每月新增 15 种，平均每月更新宣传信息 18 篇，线上（大小屏）访问量近 4000 万人次。基地平均每月参与调查投资者约 800 人，投资者满意度达 97.34%。

（二）运营优势

1. 媒体优势

芒果超媒作为国有新型主流媒体、湖南省上市公司，是媒体湘军的重要成员之一，以互联网视频平台运营为核心，重点打造新媒体全产业链，旗下芒果 TV 位列全国新媒体平台前三，网络覆盖面和影响力巨大，主打“天生青春”特色，是最受青年群体喜爱的新媒体。

2. 流量优势

截至 2020 年末，芒果超媒的主平台芒果 TV 有效会员数达 3613 万，较 2019 年末增长 96.68%，芒果 TV 日人均使用时长已达 76.6 分钟，MAU（月活跃用户）突破 2.11 亿。芒果 TV 的 IPTV、OTT 业务覆盖 31 省，覆盖用户规模 1.48 亿，通过芒果 TV 引流，能够覆盖更多的投资者^①。

3. 组织实施优势

湖南省证券业协会在湖南证监局的指导下，与湖南大学、中南大学、中南林业科技大学、长沙理工大学等高校合作，长期开展校园投资者教育活动；与市区及市州地方金融服务中心建立了投教合作关系；与战略合作方红网合作开设了

^① 《芒果超媒股份有限公司发布了 2020 年年度报告》，载 DVBCN，2021 年 4 月，<http://www.dvbcn.com/p/122600.html>。

“投教大讲堂”和“投资红课堂”，红网网站、“时刻”新闻客户端、手机报、千余块楼宇小屏等（拥有新媒体用户数共 5575 万）都可以作为投教基地开展相关宣传活动的补充平台，充分体现了芒果新媒体投教基地的组织实施优势。

4. 专业优势

芒果新媒体投教基地在芒果 TV 月活数过亿的年轻用户基本盘上，与湖南省证券业协会实现强强联合，充分运用协会专家的专业知识和行业号召力，在财经视听内容制作的专家讲师邀请、内容审核把关、行业活动组织策划等方面，实现专业资源的快速集聚、高效整合。芒果新媒体投教出品内容，以寓教于乐的形式，达到“既大众又专业，即严肃又活泼”的传播效果。

五、芒果新媒体投教基地创新发展思路

（一）发挥新媒体与传统媒体高度融合优势，建立全方位宣传矩阵

1. 充分发挥湖南广电全媒体宣传效应

芒果超媒是湖南广电旗下统一的新媒体产业及资本运营平台，是湖南广电贯彻中央关于媒体融合发展战略、打造主流媒体集团的重要平台。作为媒体湘军的重要成员之一，芒果超媒与湖南卫视一起，在湖南电视台内部共同构成“一体两翼双轮驱动”的全媒体融合发展格局。^①

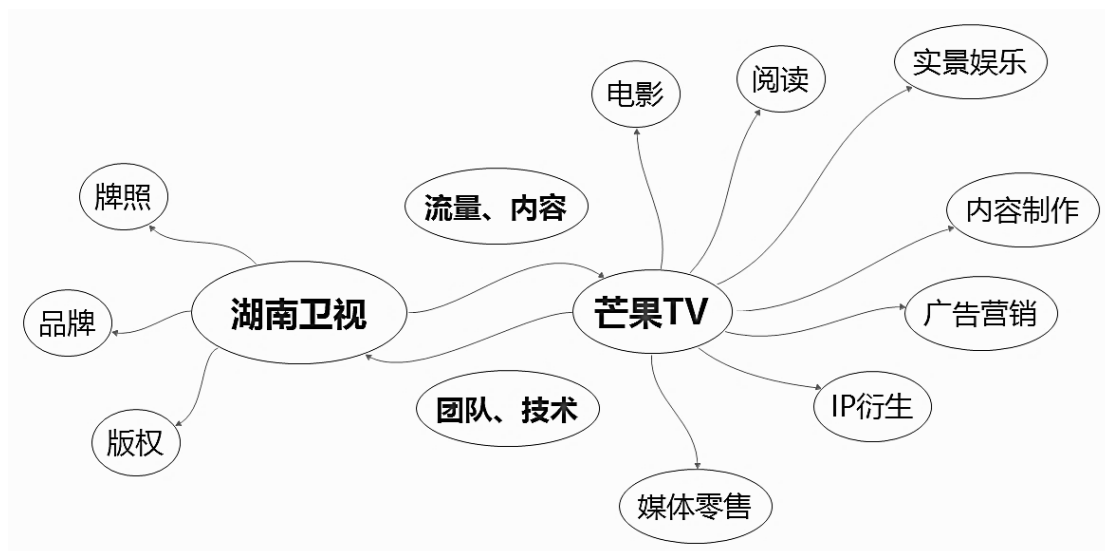


图 5—1 “一体两翼双轮驱动”的全媒体融合发展格局

芒果新媒体投教基地除了做足“小屏—移动端 APP”的文章外，还搭乘“媒体融合、一云多屏”的东风，重点打造新媒体全矩阵传播链条，借力湖南电视台

^① 张子豪：《芒果超媒：湖南广电媒体融合发展的范式》，载《传媒》2021年第6期。

台网融合的“大屏”优势，充分联动湖南卫视、湖南都市、湖南经视等卫视、地面频道及电台媒体资源，发挥大小屏互动特色，通过媒体矩阵传播，对相关活动进行采访报道，广泛触达用户群体，形成“海陆空”的投教舆论声量。芒果TV投教频道自2020年8月10日上线以来，线上访问量超4000万（日均超14万）^①。

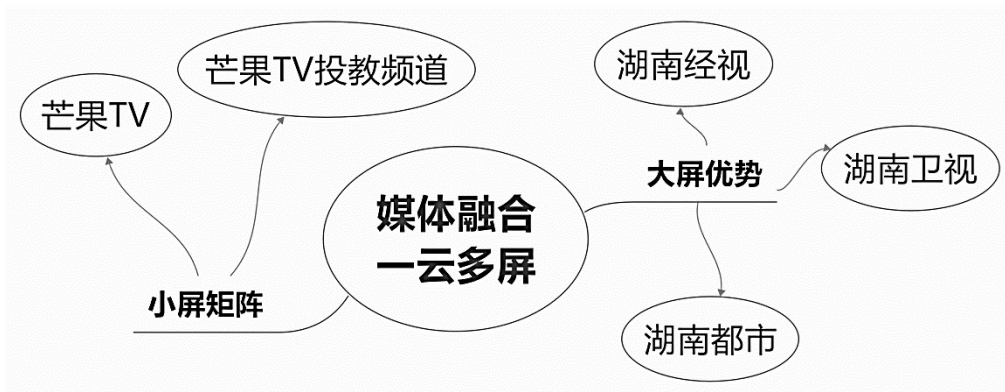


图 5—2 “媒体融合、一云多屏”宣传矩阵

2. “线上+线下”多维场景宣传联动发展

除了致力于线上内容的推陈出新，基地利用长沙网红城市、马栏山“打卡圣地”的导流效应，打造芒果投教基地线下互动展馆，全天候滚动播放基地投教作品，并且举办马栏山投教健康跑、打击股市“黑嘴”户外宣传、3.15防非宣传、“投教5·20”告白音乐节、《股东来了》等线下活动。截止2021年7月底，基地线下活动参与人数达近8万人次。

（二）秉持“原创+自制”理念，打造投教资源集中展播平台

芒果超媒一直以来秉承内容为王的制作理念，不断培育、挖掘内容制作团队，夯实互联网视频业务，在视频制作上独具优势。依托公司强大的内容基因优势，投教基地根据用户标签、财经热点、社会焦点，动态性调整、持续化输出各类投教自制节目。如结合3.15国际消费者权益日、5.15全国投资者保护宣传日等活动，邀请证券行业大咖就“科创板”、“宏观经济形势”、“投资理财新主线”等主流话题与用户进行交流，利用长短视频结合、UGC+PUGC穿插、直播弹幕交互等手段，从看视频到玩视频，不断丰富投教内容呈现方式。截至2021年5月底，芒果新媒体投教基地累计投放投教作品198种，其中：基地原创投教作品145种，原创占比高达73%。

^① 周瀚石：《从芒果TV看广电媒体融合发展的关联因素》，载《传媒》2021年第11期。

（三）建立健全投教资源共享机制，搭建全行业投教共享平台

1. 作品共享

近年来，随着金融机构不断加大投资者教育事业，投教产品也迎来了蓬勃发展的新时期，从传统的宣传折页到宣传视频、再到投教直播课，投教作品形式不断创新；从社区宣传到投教微动漫、投教小游戏，投教活动形式也不断“玩”出新花样。与此同时，投教作品越来越同质化的现象却不容忽视。如新《证券法》实施前期，各大证券经营机构纷纷制作新《证券法》相关内容的投教作品，虽呈现形式有所不同，但是作品的内容却高度同质化。

芒果新媒体投资者教育基地成立之初，即与上海证券交易所、深圳证券交易所以及全国 30 余家投资者教育基地建立作品共享机制，精心挑选各基地优质投教作品，根据投教作品内容、种类等方式进行分类，实现行业作品共享，避免了重复制作，在完善基地作品内容的同时，控制了基地作品制作成本，降低了同行业广告宣传等费用支出。2021 年 5 月，共享作品占平台上线节目比例超过 30%，实现全国优质投教资源的强势引流。

2. 作品共创

芒果新媒体投资者教育基地依托芒果 TV 的强大制作团队力量，在投教产品制作上具有天然优势。一是贴近投资者实际需求，制作的投教产品深受年轻人喜爱，特别是女性受众喜爱。二是基地依托芒果 TV 和湖南省证券业协会两方面的专业力量制作投教作品，实现优势互补。2021 年，芒果新媒体投教基地与方正证券、湘财证券、华泰证券、中信建投证券、兴业证券、长沙银行、瀚俊成律师事务所等机构建立作品共创机制，取各家之长，强强联合。在这一机制下，基地推出《投头是道》、《证券案例小课堂》等栏目，深入浅出地向广大投资者解答投资理财常见问题，并有专业的律师团队为投资者解读证券纠纷，帮助广大投资者理性维权。

3. 活动共办

2020 年，基地联合辖区 9 家投教基地共同举办了“股市黑嘴”“非法荐股”“场外配资”等多场户外投资者教育宣传活动，无论是活动规模还是活动效果上都达到了新高度。2021 年，基地联合方正证券投教基地、长沙银行投教基地举办“投教 520”告白音乐节活动，全新的投教形式，吸引了更多年轻人的参与。

湖南卫视对相关活动进行了报道。

目前，基地已与省内十家投教基地建立了活动共办机制，未来，基地将走出湖南，联合更多投教基地开展独具特色的投教活动。如：基地规划的投教之星选拔大赛，将联合全国各地高校、各地投教基地，通过真人秀选秀形式，选拔出未来的投教之星。

4. 平台展示

一是直播平台。直播平台的收费一般都不低，特别是有流量的直播平台，收费则更高。基地成立后，为行业提供了一个直播的共享平台，各机构面向非特定投资者的投教宣传讲座、讲堂、活动等，均可通过基地投教频道进行免费直播。直播平台的共享，极大的降低了投教直播的成本，同时，可以实现流量互补，吸引芒果自有流量关注主播频道内容的同时，也将现有投资者引入基地。目前，由于专业媒体直播相关要求，基地仅与方正证券、上海证券交易所、兴业证券等机构开展了合作，未来，基地将进一步完善直播共享流程，与更多机构开展合作。

二是媒体展示平台。目前，证券行业并没有一个完整的投教作品展示平台，基地成立之初，即秉承搭建优秀视频投教作品展示平台的理念，希望能够为投教作品搭建一个媒体展示平台。但受制于国家级投教基地百分之三十原创作品的限制，基地只能优中选优，首选与芒果调性相符合的作品在平台展示，未来，基地希望能够打造一个优秀视频投教作品展示平台，汇集所有行业优质视频投教作品，集中在芒果 TV 投教频道展示，让投资者能够通过投教频道，看到更多的优秀投教作品，也为优秀投教作品走入社会大众视野提供渠道。

六、芒果新媒体投教基地发展展望

（一）快速反应，求变求新

当前处于互联网时代，信息热点瞬息万变。作为移动端 APP “掌上”投教平台的首创者，芒果新媒体投教基地将充分放大新媒体敏锐、灵活、及时、高效的属性特征，对当前财经热点、行业政策焦点进行跟踪、更新，因时、因势对芒果 TV 投教频道的专栏、板块进行切换调整。

（二）用户画像，千人千面

相对于传统平台的用户反馈滞后，移动端 APP 最大的优势是可以利用大数据等技术支撑，针对用户画像进行内容推荐实时调整。依托芒果 TV 目前在业内

领先的智能技术，投教频道将进一步完善用户大数据信息库，嫁接动态渲染引擎架构技术，进行“投教内容+投资者”的精准触达，改变以人工推荐为主导、以内容模块为核心的传统内容分发模式，通过新媒体策略运营“人工+智能”的组合方式，实现投教内容推荐与频道结构千人千面的个性化推送机制。

（三）企校共建，国民投教

为加强在校学生投资知识教育，帮助学生树立风险防范意识，未来，基地还将发挥芒果品牌在各大校园的口碑号召力，继续深化企校共建，加速将投教纳入国民教育体系的步伐。今年，基地已与湖南大学工商管理学院签订共建投教基地协议，统一双方在金融领域的教育和知识资源，协作互补，以教材编写、名师讲座为突破口，在创新投教课程开发、编制案例教材等方面展开深入合作。依托千年学府的文脉基因优势，全面普及证券期货知识，切实提升高校学生理性投资意识和风险防范能力^①。

（四）金融联动，同频共振

除高校外，基地还将进一步整合金融机构的行业资源，与券商、银行、各投教基地、机构加强联动，将产品制作延伸至产业链上游，实现联合开发、联合创制、联合举办。今年，基地与方正证券、长沙银行在长沙共同举办了投教 520 告白音乐节投教活动，还联合华泰证券、中信建投证券等 30 余家券商，将专家资源引入大咖直播课。未来，基地将与更多的投教基地合作，揭开投资者感兴趣的各种金融工作种类神秘面纱。

作为“掌上”投教平台的首创者，芒果新媒体投教基地将继续依托自身媒体及专业优势，严格贯彻监管部门要求，创新投资者教育工作手段，以实际行动引领投教新风尚，为促进资本市场健康稳定发展贡献力量。

^① 吴晓伟：《校企合作模式下高校投资者教育途径研究》，载《科技经济市场》2019年第6期。