

广播种 深耕耘 厚生态 三大行动路径构建跨界协作投教体系

——资本市场投教“星火计划”两周年记

证券时报记者 周春媚

2024年初夏,资本市场投资者教育版图上,一簇名为“星火计划”的微光在深圳点燃。证券时报社联合近百家机构启动了资本市场投教“星火计划”,以“跨界协作、数字赋能、长效耕耘”的核心理念,推动投教工作的常态化、系统化、品牌化。

2026年5月15日,“全国投资者保护宣传日”再度来临,“星火计划”也迎来了两周年。如果说第一年是“从无到有”的破局,第二年则是“从有到优”的深化。过去一年,在深交所、上交所、北交所、深圳证监局、中证投服中心联合指导下,资本市场投教“星火计划”推出了以“坚守价值初心,践行长期投资”为主题的系列投教活动,以“五个一”的丰富组合,打造了立体化投教矩阵。同时,依托全行业力量,直面投教工作中的痛点与挑战,寻找破题思路,沉淀各方智慧。

经过两年的持续努力,投教工作在形式、深度与生态上全面进化与升维,为资本市场培育成熟理性的投资者筑牢了厚实根基。

广播种:构建投教立体矩阵

“2025年A股的实测数据显示,资金体量越小越偏好频繁择时,而频繁择时是中小投资者收益杀手之一。”5月12日的一场直播中,国金证券太原营业部产品经理杨博进行了关于A股长期投资的投教分享,引导投资者通过定投获得稳健收益。

5月11日至15日,证券时报组织为期5天的“解码价值,行稳致远——金融强国投教讲师系列直播”,围绕长期投资、价值投资展开宣讲。杨博的分享正是系列直播中的其中一场。活动设置五大专场,邀请10位金融机构

资深讲师,与观众分享如何看懂财报、挑选基金等热点问题,完成了一次对价值投资理念的全景式教学。

为了触达更广泛的投资者群体,“星火计划”在两周年之际创新推出“五个一”系列活动,以一场作品展播、一周直播论道、一场线下研讨、一份投教特刊、一个云端专题,构建了立体化的投教矩阵,将投教的种子撒向更广阔的土地。

除了一周直播论道以外,一场作品展播获得超百家机构积极响应,累计提交上千份投教作品,精选展播的

316份优秀作品累计获得近2000万次曝光量;一场线下研讨汇聚20多名监管及机构、媒体代表,直面数字化赋能、分层分类投教等热点议题,共同碰撞解决之道;一份投教特刊系统集结成果,成为可留存、可传播的投教精品;一个云端专题,在证券时报官网及主流财经平台同步上线,累计覆盖投资者超500万人次。

从“单点开花”到“矩阵共振”,“星火计划”用更丰富的形式、更创新的表达,真正实现了投教内容的“破圈”传播与入脑入心。

深耕耘:推动投教走深走实

“这两年,MBTI人格测试在年轻人中很火。我们把这个测试应用到投教的场景中,也设计了一个古代财商人格测试,让投资者穿越到宋代,通过答题闯关生成人格角色的形式,让投资者在寓教于乐的氛围中了解投资知识。”5月14日,在深圳举行的“投资者服务高质量发展座谈会暨资本市场投教‘星火计划’两周年总结会”上,中金公司投教业务负责人说。

播种之后,唯有深耕,方能收获。作为“五个一”系列投教活动之一,这场线下研讨会聚集了来自监管机构、媒体及金融机构的代表,共话投教工作发展前沿,分享智慧与经验。两年

来,“星火计划”不仅追求传播的广度,更致力于探索投教工作的规律;不仅努力追求形式上的丰富,同时更加聚焦实效上的突破,致力于更精准地找到当前及未来投教工作的发力点。

今年,“星火计划”通过调查问卷、采访等方式,系统梳理了当前资本市场投教工作面临的新情况、新问题。例如,如何在专业严谨与通俗易懂之间找到最佳平衡点,让投教内容既合规准确又深入人心;如何科学衡量投教工作的长期价值,在公益属性与业务发展之间形成良性互动。此外,随着投资者结构日趋多元、需求日益分层,如何精准触达不同群体、实现内容与用户的更好匹

配,也成为行业持续探索的方向。

面对这些议题,与会代表围绕内容创新、实效评估、精准传播等维度展开了深入交流,分享了各自在实践中的探索与思考。与会代表一致认为,需要进一步凝聚行业智慧,创新方式方法,在坚守合规底线的前提下,推动投教工作向“深耕细作”转变,不断提升投教的覆盖面和实效性。

聚焦真问题,共商好办法,这种“深耕耘”的姿态,正是投教工作从“追求热闹”转向“追求实效”,不断走深走实的生动缩影。

厚生态:构建投教长效机制

“星火计划”的初衷是构建一个跨界协作的投教生态,经过两年的深耕,这一生态已从构想变为现实。目前,“星火计划”已吸纳近120家成员单位,覆盖券商、基金、期货、上市公司等各类主体,构建起多元协同的投教联盟。

数字之外,一场更深层的变革正在发生。两年来,“星火计划”生态协同逐步成熟,打造了一套常态化运营的长效机制,并成功实现了投教人才的“蓄水”与“赋能”。每月推出投教作品热度榜单,在3·15金融消费者权益保护日、5·15全国投资者保护宣传日、8·18投教节等关键节点打造品牌投教活动,连续两年举办“金融强国讲

师行动计划”,推动“金融强国讲师库”持续扩容……一系列切实有效的举措,让投教工作如同一股持续涌动的涓涓细流,滋润着资本市场的土壤。

两载星火,燎原成势;初心如磐,行稳致远。站在两周年的新起点上,“星火计划”还发布了三大行动路径:一是共建差异化投教生态,与成员单位联合开发投教产品,打造具有辨识度的特色化投教品牌,形成“各有特色、优势互补”的格局;二是智能驱动精准传播,计划开发投教智能体,为合作伙伴提供精准传播服务,提升内容触达效率与用户匹配度;三是政策建议与模式探索,汇总机构关切形成政策建议报告,梳理投教与业务良

性互动的实践案例,为行业提供可参考路径。

从“广播种”的立体矩阵,到“深耕耘”的智慧沉淀,再到“厚生态”的长效构建,“星火计划”用两年时间证明:投资者教育不是空洞的口号,久久为功,价值投资与长期投资的理念必将生根发芽,结出财富增值的累累硕果。

金融强国投教讲师库第二届名单

东方证券	黄思	广发基金	苏丽娟
广发证券	李沛沛	国泰海通证券	朱钰莹
华夏基金	景彤	南华期货	周骥
申万宏源证券	赵威	招商基金	黄亮
中信建投证券	杨乐	中原证券	吴隆政

2026年“发现价值之光”投教作品展播示范案例

- 博时基金
《+油!人生》
- 国融证券
《用开车的思路学投资》
- 国信证券
《以信之名 警惕一夜暴富陷阱》
- 华夏基金
《10分钟带你彻底搞懂各类指数:股票指数、债券指数、跨境指数和商品指数》
- 景顺长城基金
《一口气看懂红利的本质》
- 上海证券
《小金牛勇闯流金谷第一集“天降神算”》
- 浙商期货
《机器人养成记》
- 招商证券
《AI荐股惊魂记》
- 中信建投证券
《拒绝盲目!洞悉企业价值,解锁理性投资——投资封神榜第三期》
- 中信证券
《金陵文脉话投资》

资本市场投教“星火计划”投教共建示范单位

长江证券	创元期货	东方证券
东莞证券	光大证券	广发基金
广发证券	国海证券	国信证券
华福证券	华夏基金	平安证券
易方达基金	银河证券	粤开证券

(按机构首字母排序)



5月14日,投资者服务高质量发展座谈会暨资本市场投教“星火计划”两周年总结会在深交所举行。图为座谈会会场。宋春雨/摄



心系投资者 携手共行动
“5·15全国投资者保护宣传日”

搭建资源共享平台 以创新实践作答『不可能三角』

证券时报记者 吴昊

投资者教育是资本市场基础性工程,也是保护投资者合法权益的重要手段。近期,证券时报发起金融机构投资者教育工作调查,旨在真实摸清当前投教工作中的痛点、难点、经验与成果,既呈现行业共性数据,也传递一线投教工作者的真实声音,为监管政策优化与行业实践改进提供参考。

本次调查共收集到30多位来自证券、基金、期货等金融机构投教工作者的真实声音,受访人员多拥有5年以上一线投教工作经验。

调查显示,受访者普遍认为投教工作存在“内容同质化严重”“效果难以量化”“投入产出难以衡量”等突出问题。多家机构投教负责人向证券时报记者表示,期盼搭建行业资源共享平台,并在合规框架内给予一定的创新容错空间。

内容同质化与“不可能三角”

问卷调查显示,在“目前投教工作中最突出的问题”这一多选题中,“内容同质化严重,各家雷同”被选频率最高。同时,“形式单一,枯燥乏味”“过于理论化,不接地气”“覆盖不到真正需要的人群”等问题也频频被提及。

对此,国投瑞银基金投教基地负责人表示,当前行业的投教内容同质化严重。“公募基金投教作品本身同质化程度高,投教内容也容易千篇一律,如何差异化、品牌化是持续挑战。”

“我们面临的是一个‘不可能三角’——专业、准确与易懂难以兼得。”某大型券商投教负责人在问卷中坦言,如果按合规要求把债券的信用风险、利率风险讲透彻,风险厌恶型的投资者听完可能直接被“吓退”;但如果避重就轻,又有违规宣传的嫌疑。

成效难量化 考核“卷”数量

投教工作的效果难以像销售指标那样直接量化,这是受访机构普遍反映的另一核心痛点。问卷显示,高达47%的机构目前主要依据“阅读量、播放量、点赞数”等过程指标来评估投教成效,仅有少数机构建立了“过程+结果”的双维度评估体系。

“投教工作具有长期性、潜移默化的特点,用户风险意识提升、投资行为改善等成果难以通过短期数据直观体现。”某基金公司投教负责人表示,公司曾在市场波动期推出“长期投资、理性看待回撤”的专题投教内容,客户参与度较高,但在后续市场调整中,部分客户仍出现赎回或追逐短期热点的行为。“这说明投教触达并不必然等于认知转化,更不必然等于行为改善。”

更令投教从业者感到压力的是,部分机构内部考核指标“年年内卷”。有券商投教人士透露,公司每月需制作约200种投教产品,工作量巨大,“为了考核指标冲量,缺少做精品的时间”。

“沉浸式”创新实践

不少机构积极探索投教创新路径,涌现出一批可圈可点的实践案例。

国投瑞银基金投教基地负责人向记者介绍了该公司的“寓教于乐”模式。近年来,国投瑞银基金积极与重点城市各大社区、中小学及大学、青少年夏令营等组织合作,全面开展线下投教活动,以“财商课程公益行”“基金行业话养老”“防非反诈”等为主题,将金融知识与投壶、套圈、大富翁、保龄球、理财情景模拟等小游戏结合。

开源证券投教基地负责人吕锦茹分享了“全体系化主题投教”的创新做法。2026年,开源证券结合不同宣传主题和节点特色文化,设计阶段性的主题宣传。1—2月,结合新年和传统春节以及岁末年初开展防非宣传活动;3—4月,结合春日季节特点与“3·15”“4·15”节点,打造“源”气满满赴春光春日主题线上线下打卡活动。“投资者好评不断,纷纷表示有效增强了投教工作的趣味性以及对投教知识的接受程度。”吕锦茹说。

中邮证券则依托邮政系统优势,首创“主题邮局+投资者教育”跨界融合模式。该模式将专业投教内容植入各地特色主题邮局场景,打造“可体验、可互动、可传播”的场景化投教新范式。

广发期货投教基地负责人谌洪建介绍,公司聚焦老年投资者群体,打造了“退休投资者老吴”防非反诈系列微视频,通过“老吴”险些被诱导参与非法平台交易的经历,揭示情感缺失、信息不对称的深层诱因。

“不少老年投资者看完表示‘这不就是我吗’,有效提升了防非反诈知识的传播效率与接受度。”谌洪建说。该作品荣获广东证券期货业首届微视频大赛一等奖。

建议统一资源共享平台

针对投教工作的现状,受访机构各抒己见,积极建言献策。

“建立行业统一的投教资源共享平台”是出现频率较高的建议。创元期货股份有限公司投教基地负责人许晨媛表示,希望有一个统一的投教资源平台,由相关部门牵头持续开展投教工作评选机制并带头宣传。中邮证券建议,可整合各家机构优质图文、短视频、直播课件、活动案例等投教资源,避免各机构重复创作、同质化内卷。

有受访者提议搭建行业官方投教需求对接平台。由行业统筹整合社区、学校、养老机构、企业等一线投教需求,实现需求与服务供给的高效匹配,帮助机构更精准地对接目标群体、落地投教活动,提升投教资源利用效率与实际触达效果。

此外,也有受访者建议行业共同探索一套更科学的投教效果评估指标,让投教工作有更公认的衡量标尺。可探索建立相对统一的投教成效评价参考框架,帮助机构在覆盖触达、互动反馈、投资者教育效果等方面形成更科学、更可比的评价口径。