

景顺长城基金汪洋:

# 锚定“创新” 搭建立体ETF生态

□本报记者 张韵



汪洋,美国金融工程及计算机科学双硕士。曾先后在美国KeyBank、华泰联合证券、华泰柏瑞基金、汇添富基金、博时基金等任职。2021年10月加入景顺长城基金,现任ETF与创新投资部总经理、基金经理。

## 另辟蹊径打造特色产品

人无我有,人有我优,人优我精,从来都是竞争生态里的制胜法宝,ETF市场亦是如此。

在汪洋看来,在ETF行业竞争日趋白热化、同质化的环境下,唯有创新才能形成特色化优势。

汪洋介绍说,国际化、升级化是他们正在探索的产品创新方向。

“世上本没有路,走的人多了,也就有了路。”汪洋认为,虽然现在ETF市场看上去竞争惨烈,但空白点还是存在的。最简单的比如跨境,在一些核心赛道上,跨境的领域仍有空白。再比如,在一些热门赛道上,地域的延伸也仍有空白。这也是景顺长城基金近期新产品的最大特点。

针对近期热门的半导体芯片产业,景顺长城基金完成了可同时投资境内芯片和境外芯片的全球半导体芯片基金(ODII-LOF)的发行,累计募资超过4亿元,并表示预计近期将上市交易。招募说明书显示,该基金投资于境外、境内资产的比

例均不低于基金资产的20%;投资于ETF的比例将不低于基金资产的80%;投资于半导体芯片产业主题的权益类资产(包括股票、股票型基金)的比例不低于基金非现金资产的80%。

“现在芯片板块经过前期大幅回调已处于相对安全的区域,这个产品的应运而生可谓恰逢其时。”汪洋说,这是目前全市场极少数可以布局全球半导体龙头企业的基金,在提供产业布局机会的同时,也能一定程度上分散地域性风险。此外,在运作形式上,这是一只LOF,意味着基金成立后,投资者既可以在场外申赎,也能在场内交易,相比普通ODII基金,操作更加灵活。

在消费复苏这一主赛道上,景顺长城基金则将投资地域拓展至港股消费赛道上,于近日率先发行了国内首只跟踪恒生消费指数的ETF。据悉,恒生消费指数主要反映的是提供与日常消费相关的消费品制造及服务的香港上市公

司的整体表现,选取市值排名最高的50只证券为成分股。汪洋介绍说,该指数与其他港股消费类指数相比,不包含汽车、软件服务等科技属性更强的成分股,消费属性更纯粹。而与A股消费板块相比,该指数包含食品饮料、纺织及服饰、旅游及休闲设施等,覆盖更多元的细分消费板块,可以对A股消费型ETF产品形成补充。

在产品升级上,汪洋介绍说,景顺长城基金在这方面主要做的创新就是在原有主流品种上的迭代升级。他举例说:“市场对创业板热度很高,我们就在创业板100个股票中,选择更优质的50只股票,做创业板50ETF;纳斯达克100指数表现不错,我们就从100只里选最具科技含量的几十只股票,构成纳斯达克科技指数。”他说,他们做的就是ETF领域的“主流指数+”,有点类似于手机的plus版,主要是力争在原有主流指数的投资上做性能提升。

## 构建立体式生态

汪洋认为,国内ETF的纵深发展离不开立体式的生态环境。

他说,与ETF刚起步时相比,现在大众对ETF的认知以及ETF的投资者数量都有了很大提升。

不过,汪洋认为,虽然当前ETF市场生态正在不断完善,但还有一些核心领域亟待完善。

比如,投顾层的建立刻不容缓。他说,对标美国市场,其ETF生态更像是一个三级式的体系:基金公司——投顾——个人投资者。在美国发行运作ETF,基金公司和基金经理只需要面对投顾即可,然后再由他们为个人投资者去做配置决策。也就是说,基金公司只需要服务好投顾这部分群体,再由

投顾去实现个人投资者的覆盖就可以了。

而国内目前的ETF生态,投顾层实质上还没有真正建立起来,基金公司需要花费大量的时间、精力和成本去直接面对数量庞大的个人投资者群体。“国内所有的渠道都不敢放弃,上到机构、三方平台,下到券商营业部,基金经理都要去服务。”汪洋感慨道。

按照成熟市场的发展经验,国内ETF有望随着投顾业务的进一步发展,场内外模式的打通,以及养老金等长期资金入场而得到持续增长。未来如果中国的投顾层发展壮大,买方投顾机制得到较好落实,将是国内ETF更快发展的下一个重要转折点。

汪洋说,这也是他最想

“十年前跟随交易所做ETF投教巡讲的时候,经常是讲了半小时,台下观众第一个提问的却是‘ETF是什么’。”这是景顺长城基金公司ETF与创新投资部总经理、首只恒生消费ETF(QDII)拟任基金经理汪洋早期进入ETF领域工作时遇到的情景。

时至今日,国内ETF规模已破万亿元,汪洋也成长为一名拥有十余年从业经历的老将。日前,汪洋在接受中国证券报记者专访时表示,“创新”可能是在当前竞争白热化的ETF市场中实现突围的重要方式,搭建立体的ETF生态则是业务长远发展的一大路径。

## ETF产品创新之旅

汪洋在ETF市场见证了十余载风云变幻。他回忆道:“很幸运一入行就赶上中国首只跨市场ETF(沪深300ETF)的盛大发行,超300亿元的首发规模至今无人能及。”也正是在那时,他第一次切身感受到ETF的市场魅力。

要说沪深300ETF是汪洋对ETF的初识,那么行业ETF就是他打开ETF新大门的一把钥匙。汪洋说,从宽基ETF转战行业ETF,是在2013年。当时他所在公司一次性推出四只跨市场行业ETF,包括消费、医药、能源、金融地产,开创行业先河。在首发过程中,汪洋发现,不同行业ETF同时首发能满足不同渠道的需求偏好。推系列产品要比推单品的效率高很多,他也自此开始研究“ETF组合”。

汪洋的ETF之旅始终伴随着迭代,从宽基到行业,从股票到商品,从A股到ODII,再到境外推介A股,一段段新的旅程不断展开。

他回忆说,2015年开始,他大量参与ETF国际业务,经常在境外推广和交流,当真正深入了解到美国ETF的生态后,也使他从国际化视角来思考行业发展。那几年也

正好是互联网金融强势崛起之时,因为一个项目,他深刻感受到互联网业务模式与基金公司传统模式间的巨大差异。“当基金公司还是偏甲方心态的产品提供商时,互联网巨头早已习惯了从客户角度出发,无论是对传统基金产品的改造思路,还是项目推进的效率和速度,都让我大开眼界。”

2021年,汪洋入职景顺长城基金。他说,这对他是一个全新的创业决定。彼时,全市场已有超过700只ETF,常见指数赛道早已成了“红海”。如何占有一席之地,可能还是绕不开“创新”二字。汪洋认为,布局特色化产品、打造特色化推广、搭建特色化生态体系可能是景顺长城基金ETF业务突出重围的唯一路径。

谈及为何十多年来始终选择坚守ETF战场,汪洋坦言,一方面是路径依赖,这么多年的行业积累已成为其业务顺利开展的前置条件;另一方面,他也是真心看好ETF未来的发展空间。ETF将是未来大中型基金公司业务必争之地,股民、基民不断转化为ETF投资者的过程就是行业持续增长的动力之一。