

“我被ETF包围了！”

ETF永不眠 竞争进入“平行世界”

□本报记者 徐金忠



视觉中国图片

被ETF“包围”

ETF让人眼花缭乱。11月10日,证监会网站显示,易方达、华夏、富国、银华四家头部公募日前上报跟踪创业板中盘200指数的ETF产品。创业板中盘200指数主要覆盖创业板市场的中盘股。

但创业板中盘200指数尚未发布。据深交所网站消息,为多维度反映深市主板、创业板上市公司股价变化情况,丰富深市宽基指数体系,深圳证券交易所和深圳证券信息有限公司定于2023年11月15日发布创业板中盘200指数等指数。

指数未发,产品先报,ETF产品争夺战之激烈,可见一斑。

而且,从这次上报创业200ETF的基金公司名单中,也能看出创新ETF产品的竞争态势。易方达、华夏、富国、银华作为行业的头部公司,在创新产品的竞争上毫不相让。

ETF的发展盛况,并非仅仅如此。11月9日,易方达、华夏、华泰柏瑞三家基金公司同日公告,旗下科创100ETF于11月8日正式成立。这也是业内官宣成立的第二批科创100ETF。上述3只科创100ETF总计募集55亿元。其中,华夏科创100ETF最能“吸金”,达到38.95亿元;华泰柏瑞科创100ETF、易方达科创100ETF首发募集资金分别达10.59亿元、5.53亿元。绝对是当下公募基金发行市场中罕见的“爆款”。

细数ETF战绩,不胜枚举。例如,创新产品方面,国内首批投资于中证沪深港黄金产业股票的ETF日前获批,华夏基金、永赢基金拔得头筹。永赢黄金股ETF已经发行成立,首募规模约3.39亿元,有效认购户数为3297户。互联互通方面,日前,中国银河证券与富国基金联名推出的银河证券富国中证1000ETF登陆新加坡交易所。这是首只新加坡市场上跟踪境内中证1000指数的ETF产品。

“你是E人吗?这两天去渠道做销售推广,经常听到这样的玩笑话。”上海一家基金公司的销售王景(化名)表示。他口中的“E人”是ETF推广销售人的意思。“现在基金公司跳槽,

也就是E人好跳,大家都在招E人。”王景的HR部门同事说。她口中的“E人”是指ETF基金经理、基金运营岗位等。两人看似戏谑的说法,其实反映的是“人间真实”。

近日,中国证券投资基金业协会发布三季度公募基金销售保有规模百强榜单,在基金净值整体波动、新发基金艰难的大背景下,多家券商的基金保有规模逆势实现增长。其中,ETF成为代销机构的制胜法宝。竞争格局生变背后,券商渠道凭借ETF代销渠道的优势,实现股混基金保有规模逆势大增。

在“股民基民化”的趋势中,券商机构在ETF上的出手“快、准、狠”。例如,据招商证券介绍,公司以做市业务作为ETF综合服务的主要抓手,致力于打造服务个人投资者、机构投资者、基金管理人等相关主体,覆盖产品设计、托管、发行、销售、做市等各环节的最佳ETF全链条综合服务商。

竞争态势复杂

细心的投资者会发现,当下ETF的竞争,态势复杂。确实如此,在大发展的潮流下,ETF的竞争者已经进入“平行世界”。

观察积极参与ETF创新的基金公司,大多数已经牢牢掌握竞争优势。“我们公司的定位是,宽基、行业等赛道,都要形成明显的优势。跟腰部公司形成层级的领先,跟同一梯队的公司,要做到‘人无我有、人有我优’,优势品种要有‘半个到一个身位’的竞争优势。”一家头部基金公司相关人士说,在ETF的竞争上,毫不掩饰、锋芒毕露。

头部公司口中的腰部公司,在ETF的竞争上,也已经行动起来。今年以来,中小基金公司高管变更频现,中国证券报记者采访发现,新上任的高管及其团队,多数已经明确要发展ETF,向ETF要规模、要营收。“这一轮市场的调整时间较长,公司原有的主动权益投资承受很大压力,所以被动投资和指数投资一定要补上短板。”一家基金公司高管表示。而另一家公司虽然此前一直在固收业务上保持了较大规模,但ETF也已经成为公司发展的支柱之一。公司高层直言:“主动权益更注重投研积累,ETF

则可以实现跃升发展。”

但是,理想丰满、现实残酷。这些期望在ETF上寻求跃升的基金公司发现,留给它们的时间和空间都相对有限。“ETF的前期投入高,例如系统和IT投入等,而且作为工具化产品,会天然形成向龙头靠拢的垄断效应,因为龙头产品规模大、做市商资源丰富、产品流动性好。我们是顶着巨大的压力和风险在做。”上述基金公司高管表示。

在“平行世界”中,还有一类基金公司,在ETF的竞争中处于比较尴尬的境地。目前公募基金行业中,还有多家以主动权益为特色的基金公司,在ETF基金的发展上“留白”。而在这一选择背后,既有战略考虑,也是无奈之举。“我们一直以主动权益为发展重点,行业中的发展标签,不能莽撞地撕掉。另外,我们也没想好是不是要做ETF,以及如何处理被动和主动之间的关系。”某基金公司高管表示。

更为尴尬的还有部分面临“吃不吃回头草”难题的基金公司。查阅资料发现,此前几年,行业中有多家基金公司在ETF上选择收缩战线的策略,旗下ETF也大量清盘谢幕。对于这部分基金公司而言,决定是不是在ETF上“吃回头草”,以及如何在战略发展上捋顺逻辑,至关重要。

不论在“平行世界”中身处哪一个世界,ETF带来的诱惑,确实过于诱人。天相投顾数据显示,三季度,华泰柏瑞基金、华夏基金非货资产管理规模分别增长452.51亿元、418.67亿元。华泰柏瑞基金和华夏基金的非货资产管理规模突飞猛进式增长,主要得益于指数型基金的蓬勃发展,如华泰柏瑞基金旗下华泰柏瑞沪深300ETF、华泰柏瑞南方东英恒生科技ETF规模分别增长481.69亿元和42.77亿元;华夏基金旗下的华夏上证科创板50成份ETF、华夏沪深300ETF和华夏上证50ETF第三季度分别增长274.81亿元、97.8亿元和67.12亿元。华泰柏瑞基金更是因为ETF发展迅速,权益基金管理规模进入行业前十。

将选择权交给投资者

目前看,ETF处于供需两旺状态。招商证券

ETF业务相关负责人表示,ETF凭借其显著的工具属性,能够满足投资者多元化的交投需求,在配置、风险管理、场外衍生品等领域均有深度运用。同时,近年来,交易所在制度层面持续推动ETF市场发展。今年,沪深交易所将标的指数为非宽基股票指数的基金所跟踪的指数发布时间调整为不短于3个月,有助于机构优化ETF布局,使产品更加贴合市场动态和投资者的需求,提高ETF开发效率,有利于ETF市场进一步发展,增强资本市场服务国家战略的能力。“参考过去数十年美国市场被动指数投资快速发展的趋势,预计中国ETF市场将有很大发展空间。”

目前,市场上已经形成一大批ETF投资者,而且个人投资者成为ETF主力军。《ETF投资交易白皮书(2022年)》显示,截至2022年底,ETF持有人数量(含场外份额)较2018年底增长80.48%;其中,非货币ETF持有人数量达2146万人,较2018年底增长98.17%,总体呈现逐年增长的趋势。数据显示,若穿透联接基金的持有结构进行计算,个人投资者持有ETF比例逐渐增加。

“今年的市场行情中,ETF个人投资者只会增加不会减少。在ETF投资上,投资者越来越‘自信’:自信于自己可以找到好的产品,自信于自己可以做好波段操作。”有券商基金分析人士表示。

“以ETF为代表的被动投资,将会是公募基金行业中无法忽视的核心板块,这是行业的发展趋势。当然,行业里有句话叫‘主动不破,被动不立’。”有ETF基金经理表示。而对主动权益投资基金经理来说,如果将重点放在ETF发行上,“那我们存在的意义在哪里?这么多基金公司存在的意义在哪里?”

“各有所长、各有空间,还是将选择权交给投资者。”一位资深公募基金经理说。

有意思的是,近期,在新媒体上广泛传播的一篇文章,为行业提供了别样的思考。文章称,在我国台湾地区,ETF是投资者“存股”和“存债”的首选工具,“存”的主要含义是以“被动化+长期投资”的方式作为主要策略。在这里,ETF似乎成了个股,而且是以长期投资、价值投资为导向的个股。