

场外包围场内 ETF竞争“全方位无死角”



视觉中国图片

今年以来,国内ETF投资大行其道。在场内投资者广泛参与的同时,ETF联接基金也为场外投资者提供了便捷的参与渠道。值得注意的是,今年上半年多只宽基、红利、黄金、海外等热门主题ETF联接基金得到了强大的资金面支持,部分ETF联接基金甚至成为了ETF规模增量的主要资金来源。以上半年业内较为关注的首批中证A50ETF为例,部分首发规模靠后的ETF凭借ETF联接基金的茁壮成长,规模日益壮大。

业内人士认为,未来ETF联接基金可能对于做大ETF规模来说愈发重要。当前权益市场处于调整阶段,ETF联接基金得益于降低投资门槛、吸引中小投资者参与等方面的优势,有可能成为ETF拓展客群、扩大规模的重要突破口。然而面对激烈的场外同质化竞争,做大ETF联接基金对各家基金公司与合作渠道的合作能力提出了更高的要求,未来的竞争将依靠基金公司全渠道的合力作用。

● 本报记者 王鹤静

新增18.31万户

易方达中证A50ETF联接基金的持有人户数由成立之初的7.91万户,大幅增至二季度末的26.23万户,新增18.31万户,在已披露2024年半年报的中证A50ETF联接基金中位居首位。

成为ETF重要注资来源

今年以来权益市场持续震荡,以宽基、红利、黄金、海外等主题为代表的ETF获得了资金的广泛关注。中国证券报记者梳理发现,除中央汇金代表的“国家队”大举买入部分头部宽基ETF外,在其余规模增量靠前的ETF当中,多只ETF联接基金扛起了ETF规模增量的大旗,成为了重要的注资力量。

Wind数据显示,华夏中证动漫游戏ETF、博时标普500ETF、华夏创业板ETF今年上半年基金份额数量均增加了20亿份以上,位居行业前列。同时,上述ETF的联接基金持有对应ETF的基金份额数量均增加超过16亿份。从占比情况来看,这些ETF联接基金上半年为对应ETF贡献了绝大部分的规模增量。

以华夏创业板ETF为例,上半年该ETF新增基金份额20.42亿份,其联接基金持有该ETF的基金份额数量新增20.37亿份,占比高达99%以上,并且ETF联接基金持有ETF

基金份额占ETF上市总份额比例也从2023年末的79.75%大幅跃升至2024年二季度末的96.56%。

此外,鹏华沪深300ETF、嘉实纳斯达克100ETF、华安黄金ETF、国联安上证科创板50ETF、嘉实沪深300红利低波动ETF、南方标普中国A股大盘红利低波50ETF等上半年基金份额新增超10亿份的热门品种,对应的ETF联接基金也贡献了半数以上的规模增量。其中,国联安上证科创板50ETF更是出现了联接基金增持、其余场内投资者减持的情况。

截至2024年二季度末,鹏华沪深300ETF的联接基金持有ETF基金份额占ETF上市总份额比例已高达90%以上,嘉实纳斯达克100ETF、嘉实沪深300红利低波动ETF、南方标普中国A股大盘红利低波50ETF的联接基金持有ETF基金份额占ETF上市总份额比例也在60%以上。

扭转同质化竞争局面

在今年上半年受到市场瞩目的首批十只中证A50ETF持营大战中,面对激烈的同质化竞争,ETF联接基金同样发挥了显著作用。

Wind数据显示,今年3月的十只中证A50ETF合计首发规模超165亿份,其中平安基金、大成基金、华泰柏瑞基金、摩根资产管理、银华基金旗下的中证A50ETF发行规模均在20亿份左右;华宝基金、富国基金、嘉实基金、工银瑞信基金、易方达基金旗下的中证A50ETF发行规模相对较

依靠全渠道发力

在业内人士看来,未来ETF联接基金对于做大ETF规模来说愈发重要。排排网财富管理师姚旭升在接受中国证券报记者采访时表示,当前权益市场处于调整阶段,ETF联接基金具有多只优势,或成为ETF拓展客群、扩大规模的重要突破口。

一方面,投资ETF联接基金无需开通证券账户,为场外投资者参与ETF投资提供了便捷的渠道;另一方面,ETF联接基金通常允许投资者以较低的初始投资额参与ETF投资,这有助于吸引更多的中小投资者。另外,市场中存在部分规模小、做市不充分、溢价较高的ETF,往往使得投

资者面临流动性不足、冲击成本高等问题,而ETF联接基金按净值申赎,可以有效避免上述问题。

站在基金公司的视角来看,做大ETF联接基金同样面临着重重考验。业内人士表示,ETF可以通过证券账户购买,而ETF联接基金的代销则需要基金公司一家一家与银行以及互联网代销平台签订相应协议。特别是ETF联接基金同质化竞争较为严重,这就对各家基金公司与合作渠道的合作能力提出了更高的要求。

目前来看,无论是银行App还是蚂蚁财富、天天基金等互联网代

销平台,均设有相应的指数投资专区,并且按照宽基指数、行业指数、策略指数、全球指数等类别划分,均有重点的ETF联接基金产品推介,其中不乏易方达基金、华夏基金、南方基金等“指数大厂”的身影。

面对激烈的场外竞争,姚旭升认为,做大ETF联接基金需要基金公司多方面共同努力,例如通过持续有效的市场活动和品牌建设,提高产品的知名度和认可度;利用金融科技为投资者提供更高效的服务和个性化的投资建议;通过多样化的投教活动,提升投资者对ETF联接基金的认识,鼓励长期持有。此外,基金公司也需要和大型金融机构或第三方代销平台合作,扩大分销渠道,提高产品的市场覆盖率。

未来ETF的“战火”是否会持续向场外蔓延?姚旭升分析,投资者的偏好和需求是决定市场趋势的关键因素,如果投资者更倾向于场内ETF的灵活性和效率,或者监管环境更有利于ETF的发展,那么场内产品依然会是基金公司发力的主要方向,相关领域也具有更大的发展潜力。并且随着金融科技进步,ETF的交易和结算可能会更加便捷,从而推动更多的指数投资者转移到场内进行交易。

持有ETF基金份额占ETF上市总份额比例均在6%以下。

值得注意的是,易方达中证A50ETF联接基金的持有人户数由成立之初的7.91万户,大幅增至二季度末的26.23万户,新增18.31万户,在已披露2024年半年报的中证A50ETF联接基金中位居首位。截至9月4日,易方达中证A50ETF的最新规模已经来到了44.73亿份,目前在十只中证A50ETF当中规模排名第二。

结合2024年半年报数据来看,首发时规模排在最后两名的易方达中证A50ETF、工银中证A50ETF,凭借联接基金的资金支持,截至二季度末,其规模排名已分别迅速上升至第五名、第六名,两只ETF联接基金持有ETF基金份额占ETF上市总份额比例分别为10.98%、18.68%,同样在十只中证A50ETF当中位居前列,而其余8只联接基金

销平台,均设有相应的指数投资专区,并且按照宽基指数、行业指数、策略指数、全球指数等类别划分,均有重点的ETF联接基金产品推介,其中不乏易方达基金、华夏基金、南方基金等“指数大厂”的身影。面对激烈的场外竞争,姚旭升认为,做大ETF联接基金需要基金公司多方面共同努力,例如通过持续有效的市场活动和品牌建设,提高产品的知名度和认可度;利用金融科技为投资者提供更高效的服务和个性化的投资建议;通过多样化的投教活动,提升投资者对ETF联接基金的认识,鼓励长期持有。此外,基金公司也需要和大型金融机构或第三方代销平台合作,扩大分销渠道,提高产品的市场覆盖率。

理财魔方袁雨来：提升投资科学性 打造“透明”金融厨房

● 本报记者 张舒琳

“人类区别于动物的最大特征就是会使用工具。在森林中,使用工具的可以成为猎人,不会使用工具的往往会被狩猎的对象。”

“算法就是发现规律的工具,它可以提升效率,帮助人类发现一些尚未被察觉的规律。”

“金融工具能够帮助投资者客观、公正、透明地展示所持有产品的历史表现,消除投资者与金融产品之间的信息差。让金融产品销售的各个环节流程化、精细化、科学化,为用户呈现金融‘透明厨房’,帮助用户建立科学、高效的选基体系,改善资产配置的效率。”

理财魔方创始人兼CEO袁雨来,对利用算法和工具提升投资的科学性存在“执念”。近日,中国证券报记者专访袁雨来,清华大学计算机博士出身的他始终传递着一个观念:相信人工智能(AI)和大数据的魔力,算法可以帮助人们发现未被察觉的规律,从错综复杂的市场中寻找趋势。当AI赋能金融工具,将助力投资决策变得更加高效,提升投资者获得感。

为基金行业引入更多科学工具

“基金赚钱,基民不赚钱”是老生常谈的行业难题。如今,公募基金产品数量超一万只,普通投资者面对海量产品,存在巨大信息鸿沟,这种信息的不对称导致了购买行为往往暗藏风险。另外,投资者频繁交易、错误择时、资产配置不合理、忽视风险管理等行为,均可能导致投资出现亏损。

袁雨来认为,破解这一难题,首先应该打破投资者与金融产品之间的知

识壁垒,减少因信息差导致的非理性交易行为。随着金融市场信息越来越丰富,金融市场变化越来越复杂,传统的人工分析和决策能够覆盖的范围和准确性有限。金融工具利用人工智能和大数据分析,能够帮助投资者客观、公正、透明地展示所持有产品的历史表现,消除投资者与金融产品之间的信息差,可以为用户呈现金融“透明厨房”。

要提高投资者买基金的获得感,第一步是利用科学、高效的工具为基民做“体检”。近期,理财魔方平台上线了“体检”功能,一键诊断用户持仓,用户可以清晰看到持仓基金在市场上的相对表现以及在在不同时间段内的风险收益排名。

未来,理财魔方还将扩展这一功能,不仅提供简单的导入和趋势查看,还将包括基因诊断与优化建议。例如,当用户发现导入的基金表现不佳时,系统将给出建议,指导用户如何在同类产品中进行更换,并解释更换的理由。

对市场的“体检”同样重要。袁雨来介绍,在账户体系中已上线交易类工具,这些工具包含买卖点的提醒功能。例如,基于行业估值和市场的拥挤程度,传递市场信号。未来,还将进一步完善信号工具,如概率买卖信号、牛人买卖信号等,结合专业分析和数据支撑,呈现更加精准的投资风向,为用户提供完整、专业且客观的投资解决方案。

提供投资全流程智能化服务

近年来,基金代销市场日趋激烈,近期披露的半年报显示,多家基金代销机构营收和净利润纷纷下降。袁雨来认为,佣金费率下降、客户投资意愿减



视觉中国图片

弱以及技术和服务投入增加等因素共同导致了多家基金代销机构营收和净利润的下降。此外,由于一些尾部代销平台销售效果不佳,考虑到渠道优化以及费用问题,今年来已有多家基金公司与合作平台解约,尾部销售机构的出清或是长期趋势。

在袁雨来看来,无论财富管理平台还是基金代销平台,对于投资者而言,其最大的价值在于帮助投资者在充满不确定性的金融市场,提升投资盈利概率,实现财富保值增值。作为智能化财富管理平台,想要获得投资者认可,需要帮助用户做到更专业投资、更理性决策、提供投资全流程的智能化服务。

打造“透明厨房”的最重要环节,

是基金出具“体检报告”。目前来看,市场上的公募基金产品并不一定是高风险高收益、低风险低收益,一些获取收益能力较弱的基金,同时还让投资者承担了较高风险。因此,理财魔方尝试用算法更客观地展示国内全市场公募基金的风险收益等数据,帮助投资者找到全市场长期历史表现风险收益匹配,甚至是收益更好、风险更小的产品。

近日,理财魔方平台首页上线了基金可视化分析系统“魔方真选”,其独创的风险收益“九宫格”,将全市场公募基金在不同时间区间的风险及收益表现水平在以横轴“风险”,竖轴“收益”的九个宫格位内进行展示。通过可视化的空间展示,能够公平、客观地展

现基金产品的风险收益性价比,方便投资者更快捷地了解并对比各类基金的历史风险及业绩表现。

通过“标签筛选”,可以选择感兴趣的热门标签、大类资产类别,查看该标签下的基金平均收益率、平均最大回撤数据,以及该类基金历史收益率等具体信息等。此外,通过“高级筛选”功能,可以从多个维度设置数值区间,查找符合市场公募基金中在不同时间区间内符合风险收益要求的具体产品、所属基金公司、大类资产分布数量、主要覆盖行业等。同时,还可以将该标签下的基金与其他基金及全市场基金的情况进行对比,并跨越不同时间区间进行可视化的空间展示。

此外,完成整体筛选和横向对比后,还可以通过呈现观点的雷达图来进行“微观体检”,了解基金的综合能力,包括基金经理的能力、运营能力等多维度分析。

整体分析结果也佐证了近年的市场趋势。理财魔方分析结果显示,从2024年上半年表现来看,债券基金延续了2023年的业绩优势,成为2024年上半年表现最为优异的资产品类。

相信趋势的可预测性

复杂的金融市场很难被预测。多变的市场环境、多元的参与者、错综复杂的交易机制和变化多端的市场情绪,回溯金融市场的历史容易,预测其未来却很难。过去表现优秀的基金,在未来几年一定会持续表现优异吗?大数据和算法,如何能描绘金融产品未来的净值曲线?

在袁雨来看来,世间万事万物经抽象剥离后,背后的运行机制是类似的。

科学、有规律的方法论能够极大提高决策效率和成功率。“计算机行业常说局部性原理,程序在执行时呈现出局部性规律。如果程序读取了某块区域的数据,在未来一段时间内,这些数据以及附近的储存单元被读取的概率非常高。同样的,人的行为轨迹也呈现出时间局部性和空间局部性,例如我们会经常出现在居住地附近的餐厅。”他解释,一旦行为没有趋势和局部性,完全随机,人类将无法交流。算法就是发现规律的工具,它可以提升效率,帮助人类发现一些尚未被发现的规律。

因此,预测概率或许可以依靠大数据和算法来实现。用大数据库中全市场产品本身的历史业绩与风险数据,借助科学的算法,找出未来一段时间内大概率会有优秀表现的好产品。他认为,金融市场具有趋势性,从长时间维度,的确很难判断哪些产品在未来大概率表现优秀,但如果把周期缩短,可以尝试预判一只基金未来一个月的表现。而预测的前提是选出那些稳定性强、风格清晰的产品。

袁雨来表示,除了现有的筛选和展示功能,理财魔方还将开发更多维度的甄选榜单,旨在通过算法和点阵图的方式,找到在未来一到两个月内业绩具有延续性的基金或投资组合。这个榜单将不仅仅基于历史数据,还会结合未来趋势的预测,为用户提供更有价值的参考。

“人类区别于动物的最大特征是可以使用工具。利用科学的工具和服务,能够让投资更智能和理性。”袁雨来表示:“除了现有的产品和交易工具,我们在榜单推荐等方面仍有提升空间,需要进一步加强。我们还在寻找更先进的三元算法以提升业绩的持续性。”