

激流勇进二十年 启航新征程

华夏基金举办“一年一度指数大会”

11月7日，华夏基金在京举办“一年一度指数大会”，华夏基金总经理李一梅出席活动并发表演讲。会上，华夏基金发布了《ETF20周年指数基金投资者洞察报告》，并重磅推出指数投资服务平台——红色火箭。

● 本报记者 葛瑛

携手社会各界
推动指数市场健康发展

李一梅表示，过去二十年，ETF从一个新品类到如今资本市场上资金流入的“主要阵地”，成为投资者街头巷尾讨论的焦点，并非是一路坦途，而是监管层、各方从业者、媒体以及同业伙伴们戮力同心、厚积薄发的结果。

李一梅强调，无论回望来路还是展望未来，最当感谢的还是一路同行的投资者。多年来，华夏基金始终以投资者为中心，不断升级指数研究体系、拓展指数服务体系、优化指数策略体系。她认为，如何更好地理解投资者的指数投资需求，了解其投资偏好，提升其投资获得感，是当下更需要解决的问题。在ETF事业的未来征途上，华夏基金将初心不改，携手社会各界，共同推动指数基金市场健康发展，为资本市场高质量发展贡献力量。

适逢ETF在中国诞生二十周年之际，华夏基金通过广泛的市场调研和数据分析，制作并发布了《ETF20周年指数基金投资者洞察报告》（简称《报告》）。华夏基金首席策略分析师轩伟在会上表示，华夏基金在“数字化投资与客户服务”的道路上已深耕二十年，在ETF产品布局和创新方面始终走在行业前列。《报告》的编制旨在通过系统性分析投资者的现状、特点，为投资者提升盈利体验提供实用参考，为研究机构、媒体、资管行业和监管部门提供新的分析视角。华夏基金希望与各界携手，共赴ETF发展的星辰大海。

谈及“红色火箭”开发创设的初心，李一梅表示，“将复杂留给自己，把简单交给客户，用尽全力让客户投资毫不费力”是华夏基金ETF产品和服务的核心要义，这一理念也延伸到了“红色火箭”中。作为一份庆祝ETF二十周年满怀心意的礼物，华夏基金希望“红色火箭”能够帮助投资者在指数投资中有更多的收获感、幸福感，真正实现“简单投资，美好生活”。

华夏基金互联网金融总监栾天昊表示，“红色火箭”的推出是依托于公司深厚的业务发展底蕴和庞大的客户基础，从专业视角出发让海量数据更符合指数投资分析框架，并进行了充分的用户调研。华夏基金不仅希望服务好“红色火箭”上的用户，为投资者提供更多专业分析或对比的可能，帮助用户更好地理解指数的投资价值，同时作为立足大众的普惠工具，“红色火箭”也将开放给全行业，助力理财规划师们服务好市场上更多的指数投资者。

深耕厚积二十载
打造ETF产品矩阵

大会还举办了以“如何参与全民指数投资时代”为主题的圆桌论坛，华夏基金基金经理荣晖、光大证券资深投顾、营销总监买泽元以及多位自媒体主理人共同参与讨论。

与会嘉宾认为，ETF市场的大发展源于天时、地利、人和等多因素共振，不同主体参与者对于投资组合多样化的需求带动了ETF市场的发展。同时，政策支持和市场环境改善，为ETF市场蓬勃发展提供了有力支持。此外，技术进步和金融创新也为ETF市场的爆发提供了动力。

二十年前，ETF在中国破土而出，生根发芽；二十年后，ETF在中国蓬勃发展，爆发出强劲的生命力。二十年间，ETF从公募基金版图的小小一隅，逐渐成为基金发行和市场资金的焦点所在。作为公募领域最早布局ETF的基金公司，深耕厚积二十载，华夏基金沉淀了丰富的ETF投资管理和服务运营经验，打造了全面丰富的ETF产品矩阵。截至2024年三季度末，华夏基金旗下权益ETF管理规模超过6700亿元，年均规模连续19年稳居行业第一。

据悉，二十年间，历经牛熊市场转换，华夏基金坚持长期投资、价值投资理念，为投资人创造良好的投资回报。未来，华夏基金将继续与ETF生态圈的各方合作，在产品布局、组合管理、解决方案等方面持续迭代升级，为投资者提供更优质的ETF产品和服务，为推动ETF市场健康稳定发展和资本市场高质量发展贡献力量。



公司供图

华夏基金总经理李一梅：践行“滚石”精神 奋楫全民指数投资时代

● 本报记者 葛瑛

境内首只ETF推出满20年。20年间，境内数字化投资蓬勃发展，不仅在引导资金投向实体经济重点发展领域、支持国家战略等方面发挥了积极作用，更是作为一种投资工具，以简单、便捷、高效、透明、费率低等优势，成为居民财富管理、分享经济增长成果的重要投资方式。11月7日，华夏基金在京举办“一年一度指数大会”，华夏基金总经理李一梅在会上表示，从二十年前推出境内首只ETF开始，华夏基金就坚信指数更具代表性，更能体现投资价值，是更适合投资者的、更简单的投资方式。二十年来，华夏基金像一颗“滚石”一样，不畏翻山越岭，勇往直前，坚持在ETF领域投入。未来，华夏基金将继续与各位伙伴携手，共同推动指数基金市场健康发展，为资本市场高质量发展贡献力量。

以“滚石”信念勇往直前
深耕指数投资二十载

李一梅表示，回望ETF走过的20年，从来不是一条坦途，而是突破一道道窄门后的厚积薄发。从二十年前推出境内首只ETF开始，华夏基金就坚信指数更具代表性，更能体现投资价值；具备降维、高透明度、低成本属性的指数投资，是更适合投资者的、更简单的投资方式。怀着这个信念，二十年来，华夏基金像一颗“滚石”一样，不畏翻山越岭，勇往直前，坚持在ETF领域投入。

作为境内首只ETF，在当时连基金都尚未被大众认知的市场环境下，华夏上证50ETF这个名字里带数字又带字母，中文全称晦涩，英文简称说着都觉得拌嘴的产品，可见其发行的艰难。比发售更难的是，作为创新产品，ETF开发复杂，专业性、技术性强，面临诸多法律制度和实际运作的障碍。在研发过程中，其遇到的问题达数百个，涉及产品设立、申购赎回、成分股交易和套利等。而相比技术创新，制度创新更难。ETF是国务院特批的基金，按照当时的基金监管程序，《中华人民共和国证券法》和《中华人民共和国证券投资基金法》中都找不到ETF推出的依据。直到国务院正式同意ETF作为“另行规定”的基金品种，证监会才依据国务院意见正式批复上交所推出ETF，ETF的开发才取得法律依据。

虽然开始的路走得很艰难，但是华夏基金从未放弃，ETF发展的步伐也未曾停歇。ETF联接基金、跨市场ETF、跨境ETF、债券ETF、商品ETF、指数增强ETF相继落地，ETF产品创新源源不断，产品谱系日益完整。ETF纳入融资融券、ETF期权上市、中日ETF互通开通，ETF正式纳入互联互通……ETF配套机制日益完善，具备了更多样的组合策略、更大的应用空间。ETF一步一个台阶，跨过一个又一个里程碑，从寂寂无名到站在聚光灯下，迎来了黄金时代。

当前ETF规模已经超3万亿元，投资者数量近千万户，成为资本市场上资金流入的“主要阵地”，被媒体誉为“最锋利的矛”，还出现在了新“国九条”里。李一梅感叹道：“这一刻，每一位ETF从业者都会觉得值得，会由衷感到骄傲。”

“每只ETF都是一个生命体”
生态圈共创指数投资黄金时代

关于ETF近些年的爆发式增长，李一梅认为，大家已经从居民财富管理需求变化、财富管理行业转型、市场成熟度提升、ETF投教普及等多个维度给出了答案。还有一个容易被忽略的视角是“每只ETF都是一个生命体，它会慢慢地长成自我循环的生态，就像种下一个种子，它会长大，形成一个独立的生态，长成参天大树，绵延出一片森林。这种量变积累出的质变，带来了ETF发展的跃升，就像AI大模型训练会在某个奇点产生跃升一样。”

李一梅表示，每一只ETF的诞生和成长，都是指数生态圈各个角色齐心协力的结果。所以，华夏基金特别感谢同行的指数生态圈各位伙伴。

首先是感谢监管层为ETF发展“筑基”。如果没有他们的创新魄力和积极推动，就不会有ETF在中国资本市场的生根发芽。二十年来，监管层一直细心呵护ETF的茁壮成长，在产品创新和投资者教育上做了诸多工作，加快丰富指数体系，不断完善ETF配套机制，持续提升本土指数和ETF产品的国际影响力、竞争力，推动ETF市场高质量发展。随着资本市场不断深化改革，指数投资和ETF拥有了厚积薄发的沃土。

其次是感谢生态圈各位伙伴为ETF发展“添翼”。券商是ETF客户培育及服务的主力军，ETF也成为券商财富管理转型的重要抓手。华夏基金一直高度重视与券商的深度合作，目前与华夏基金在ETF销售及流动性服务上开展合作的券商分别有99家和24家。除券商外，越来越多的基金管理人加入到ETF大家庭，在与优秀同行的交流借鉴中，华夏基金汲取了很多宝贵经验，不断进行自我革新。越来越多的场外指数产品以及ETF联接基金面市，银行、第三方代销机构加入生态圈，带来新的视角和理念，不断优化ETF产品和服务。随着ETF数量和规模提升，媒体对ETF的关注和报道也在增多，媒体的加入让ETF生态圈更为丰富，更具活力。

未来，华夏基金将继续与各位伙伴携手，共同推动指数基金市场健康发展，为资本市场高质量发展贡献力量。

“用尽全力让投资者的投资毫不费力”
打造“研究+服务+策略”指数能力体系

李一梅表示，无论是回望来路还是展望未来，华夏基金最想感谢的还是一路同行的投资者。二十年来，从上证50ETF到现在的A500ETF，华夏基金ETF业务的核心要义始终没有变过，那就是“将复杂留给自己，把简单交给投资者，用尽全力让投资者的投资毫不费力。”为了向投资者提供更好的产品和服务，华夏基金积极构建以投资者为中心的“研究+服务+策略”指数投资能力体系。

首先是不断升级指数研究体系，以专业积淀为基础，更好地发现、定义和创设资产，把蕴含在主动管理之中的“超额收益能力”，以更加透明、更加简单易懂的方式呈现给投资者，打造了从中国到全球的指

数产品谱系，更好地满足投资者多元化、细分化的投资需求。

其次是华夏基金构建了多部门协同、体系化、全天候、覆盖各类投资者的指数服务体系。华夏基金以投资者喜闻乐见的方式提供投资者最需要的内容，并借助金融科技，打造投资者触达矩阵，协助投资者建立科学的指数投资框架。同时，华夏基金联动生态圈伙伴共同开展ETF推广与投资者陪伴活动，引导各类投资者深入了解ETF投资知识、学习ETF投资方法、培育理性投资理念。

此外，华夏基金在市场通用的投资策略基础上，基于公司多资产研究积累，开发了多种“投顾化”的指数投资策略，跳出以单个产品为单位的服务模式，改为以组合和策略为单位的服务模式，发挥ETF“模块化”核心功能，打造基于不同场景的ETF投资解决方案，更好地满足不同投资者的需求。华夏基金还开发了“指定盈”小程序，打造指数投资研究工具箱，让投顾人员和投资者可以一站触达指数研究及策略服务内容。

华夏基金将这些年在服务中积淀的经验集结成册，即将推出ETF工具箱《这样做，买对ETF》，希望帮助更多的投资者了解并用好ETF。在此次指数大会现场上，华夏基金还发布了指数基金投资者洞察报告，希望基于广泛的市场调研，通过系统性数据分析，展现当下指数投资者的现状、特点，为提升投资者盈利体验提供实用参考，为研究机构、媒体、资管行业和监管部门提供新的分析视角。

初心不改“红色火箭”接力
构建指数投资垂直生态

在会上，华夏基金正式发布了“红色火箭”这一指数投资服务平台。

李一梅表示，我们正在进入全民指数投资时代，但在实际操作中，很多指数投资者面临不知道如何选择指数、很难深度理解指数价值、无法便捷收集指数投资相关信息等问题。洞察到投资者需求后，华夏基金认为自己有能力也有责任做一些“难而正确的事情”——真正从投资者需求出发的好事情——做出一个可以随时随地使用且好用的一站式指数服务平台，进而构建一个指数投资垂直生态。

为此，华夏基金汇集了公司最懂互联网、最懂用户、最懂指数的员工，组建了精锐的项目小组，通过深入的客户调研、超过12万人工时的开发调试、1000多个日夜的锻造，90多个正式版本的锤炼，三年磨一剑，正式推出了“红色火箭”。

李一梅表示，“红色火箭”延续了华夏基金“用尽全力让投资者的投资毫不费力”的初心，“红色火箭”项目组的每一位成员在设计每个功能的时候都牢牢秉承这一理念。此外，“红色火箭”作为立足大众的普惠工具，将开放给全行业，希望通过赋能专业从业者进而服务更多的普通大众。

20年前，引入ETF；20年后，带来“红色火箭”。华夏基金坚信，指数基金就是下一个余额宝，它简单、透明、生生不息，可以成为每个投资者的第一选择。希望在“红色火箭”的陪伴下，指数投资者能够收获更多的投资小确幸，简单投资，美好生活。

华夏基金首席策略分析师轩伟：
20年市场变迁
ETF成为投资新动力

● 本报记者 葛瑛

11月7日，华夏基金在京举办“一年一度指数大会”，会上发布了《ETF20周年指数基金投资者洞察报告》。华夏基金首席策略分析师轩伟在报告解读中表示，回顾中国ETF市场20年的发展，从小众化产品逐步走向广泛认知，ETF作为指数化投资工具在资本市场和居民财富管理中扮演了越来越重要的角色，当前沪深两市ETF总规模已突破3万亿元。

轩伟表示，指数基金的价值在于帮助投资者更高效地进行资产配置，并提升投资获得感，这也为资本市场高质量发展提供了新的动力。

轩伟介绍，通过Yiwealth调研和华夏基金的内部数据统计，团队对指数基金投资者的画像进行了细致刻画：26岁-40岁年龄段的投资者占六成以上，以家庭年收入在15万元-80万元之间为主，投资经验在3年-10年的群体占比近六成。这些数据揭示了国内指数基金投资者群体的多样化和广泛覆盖性，ETF已成为不同层次投资者实现财富增长的有效工具。

在分析投资动因时，轩伟表示，“指数成分公开透明、业绩透明度”是吸引投资者的因素。经验较浅的投资者偏好定投或多元配置策略，而经验丰富的投资者则更倾向于通过指数基金捕捉特定的市场机会，展现出更为主动的投资理念。

不同渠道的ETF用户也展现出不同的投资偏好。轩伟表示，场内渠道的投资者更看重ETF的流动性与交易效率，而场外投资者则更倾向于长期持有，满足其稳定增值需求。数据显示，股票型ETF，尤其是宽基指数类ETF最受欢迎，占比约四成。而在行业主题类产品中，新能源和科技类的指数基金备受追捧，反映出投资者对新兴产业的看好和对经济转型机遇的期待。

轩伟认为，ETF作为灵活的交易工具，因其费率低、流动性强的特征受到波段操作和轮动投资者的青睐，选择长期持有的比例相对较低。未来，随着投资理念的普及，网格策略等工具有望得到更广泛的应用，为投资者带来更好的持有体验。

轩伟表示，华夏基金深耕数字化投资20年，以丰富的ETF产品线和稳健的市场表现赢得了3000多万投资者的信赖。未来，华夏基金将继续在ETF市场的创新发展中领跑，为广大投资者提供更专业、全面的投教服务，引领行业朝着更高质量的方向发展。

华夏基金互联网金融总监栾天昊：
打造一站式
指数投资服务平台

● 本报记者 葛瑛

11月7日，华夏基金在京举办“一年一度指数大会”，华夏基金互联网金融总监栾天昊在会上介绍了“红色火箭”指数投资服务平台。他表示，作为一个专注于指数投资的创新型平台，“红色火箭”旨在为用户提供明晰、便捷、高效的指数投资解决方案，帮助投资者更好地理解指数的投资价值。

在回顾“红色火箭”的发展历程时，栾天昊表示，团队在调研过程中发现，指数投资用户面临的主要挑战是如何快速识别指数的投资价值。为此，“红色火箭”首创了“指数详情页”功能，通过宏观视角、微观视角以及技术分析等维度，全方位解析指数的核心信息，使投资者能够快速看懂指数，避免信息过载的问题。该页面经过了十余次优化，力求以简洁直观的方式展示数据，为用户提供低门槛的投资指导。

在解决了用户了解指数的需求后，“红色火箭”还推出了“指数对比”功能，以满足用户在同类指数或不同赛道间进行选择的需求。用户可以通过对比基金规模、成分股重合度以及不同市场行情阶段的净值走势，轻松找到适合自己的指数产品。此外，“红色火箭”的“热股选指数”功能帮助用户识别市场热点，通过查看个股所属的指数，投资者能避免追逐涨停股带来的风险，从而更从容地应对市场波动。

据栾天昊介绍，平台的“焦点看盘”功能通过将股票市场简化为指数和板块，让投资者轻松掌握市场动向，同时结合实时资讯推送，为用户提供市场波动背后的深层原因。“一位年长的用户表示，即使不做投资，每天通过焦点看盘了解行业动态，也能感受到市场变化和投资知识的积累，这样的反馈让团队倍感欣慰。”栾天昊表示。

在服务C端用户的同时，“红色火箭”也积极赋能金融行业。在与多家券商和银行的交流中，团队发现理财规划师们在面对不断增长的客户需求时，需要更专业、便捷的工具支持。“红色火箭”的“专属功能”模块因此应运而生，从业者可快速生成指数详情海报，或通过独家内参获取最新行业数据和配置策略，大大提升了服务效率。

栾天昊表示，“红色火箭”自上线以来，凭借丰富的功能和服务已成为广大指数投资者的得力助手。未来，平台将继续优化并推出APP版本，为更多投资者提供更完善的指数投资支持。