

从边缘品种到大众狂欢 宽基ETF成“大赢家”

去年爆发式发展后,个人投资者与基金公司对这类产品关注度迅速提升

□ 李洁雪

ETF的热火越烧越旺。仅9月份首周,市场就将迎来3只新的股票ETF(交易型开放式指数基金)上市,分别是国泰中证全指通信设备ETF、浙商汇金中证浙江凤凰行动50ETF以及华安中证民企成长ETF,这3只基金的上市份额分别为4.76亿份、3.24亿份和2.65亿份。至此,年内上市的非货基ETF将达到45只,总上市交易份额为880.81亿份。根据《21世纪经济报道》统计,2018年全年,非货基ETF的上市数量仅有31只,总上市交易份额为170.72亿份。相较之下,今年上市的非货基ETF总份额已经达到去年全年的5倍以上。ETF大爆发的背后,个人投资者持有份额占比在迅速飙升。这一原本属于机构投资者“小众玩物”,逐渐成为普通投资者竞相追逐的大众品种。

个人投资者持有占比飙升

越来越多个人投资者涌向股票ETF。以上周上市的3只股票ETF来看,个人投资者持有份额占基金总份额的比例均在八成以上。其中,国泰中证全指通信设备ETF的个人持有份额占比为98.4%;浙商汇金中证浙江凤凰行动50ETF

的个人持有份额占比为92.86%;华安中证民企成长ETF的个人持有份额占比为80.63%。可以看到,这几只ETF的“买家”主要来自于个人投资者。更能说明个人投资者对ETF兴趣变化上升的,来自几只股票ETF巨头的个人持有份额比例变化情况。据Wind数据统计显示,截至9月5日,市场上最大的5只股票ETF分别是南方中证500ETF、华夏上证50ETF、华泰柏瑞沪深300ETF、华夏沪深300ETF和嘉实沪深300ETF。2016年~2018年,南方中证500ETF的个人投资者持有份额依次是0.7521亿份、1.3051亿份、4.9984亿份,持有占比分别为2.63%、4.55%、11.41%。可以看到,最近4年来,南方中证500ETF的个人持有总份额以及持有占比均取得了明显的增长。华夏上证50ETF的情况同样相似。截至今年年中,其个人投资者持有份额达44.91亿份,较2018年年中的34.87亿份和2017年年中的20.12亿份分别增长了128.81%和223.27%;从个人投资者持有占比来看,自2017年年中至2019年年中,该基金的个人持有占比依次是17.19%、25.6%和26.9%,同样取得了一定增长。“最近两年确实能明显感觉到个人投资者对ETF基金

兴趣的提升。”华南一位资深ETF基金经理表示,“过去这类品种就是机构自己在玩,因为两三年前ETF在国内市场还属于边缘品种,大家都没有预期到它能够在2018年取得大爆发。去年ETF爆发式发展之后,无论是个人投资者,还是基金公司本身,对这类产品的关注度都迅速提升。前者开始思考将ETF作为自己的配置标的之一,后者则开始考虑加大ETF业务的布局。因此,我们看到ETF在今年取得了进一步的扩张,个人投资者的配置比例也显著提升。”据Wind数据统计,自2017年~2019年的3个年中,个人投资者持有的非货基ETF总份额分别为138.18亿份、325.37亿份和539.16亿份。此外,截至2019年年中,有31只非货基ETF的个人持有占比在80%以上,易方达中证全指证券公司ETF等少数几只ETF的个人持有占比接近甚至达到100%。前述ETF基金经理指出,个人加大配置ETF的趋势将延续。他表示,“未来个人持有股票ETF占比的提升速度可能会变慢,但个人持有的股票型ETF总份额大概率会不断增加。因为无论是监管层,还是机构本身,都在大力向个人投资者推广ETF,其工具化的作用将越来越受到个人投资者的认可。”值得一提的是,虽然个人

投资者最近两年对ETF的配置热情上升明显,但从整个国内市场的股票ETF交易情况而言,以保险、银行等大型机构为主的机构投资者,仍然是这个市场的主导者。

宽基与窄基ETF发展分化

随着ETF市场活跃度不断提升,不同类型ETF发展的分化也开始出现。其中,宽基ETF成为当前国内ETF市场上发展最强势的品种。前述提到的目前市场上最大的5只股票ETF,清一色均为宽基ETF。所谓宽基ETF,是指追踪宽基指数的ETF,而宽基指数是指覆盖股票面广,具有相当代表性的指数。其中,沪深300指数、中证500指数、上证50指数,是目前最具代表性的三大宽基指数。北京一位指数基金经理表示,“对于普通投资者而言,宽基指数相对来说更容易理解,大家一看对应的是什么指数就能知道买的是什么产品,所以大众接受度会比较高。而如果投资者选择窄基ETF,则意味着需要进行二次判断,因为他(她)要先考虑哪个细分行业或者细分主题未来有机会,才能去找相应的产品,投资者可能会觉得这个过程较难把握。”他认为,未来的很长一段时间内,宽基ETF都将是国内ETF市场的主流,且该类品种的市占率可能会不断

扩大。不过,虽然宽基ETF发展势头较猛,但基金公司对窄基ETF的布局热情却丝毫不减。尤其从今年的ETF市场推新情况来看,大量细分类型的窄基ETF在不断面世。广州一位资深公募人士指出,“基金公司对于细分ETF品种的尝试,对于行业创新而言具有积极意义,但这里面必然会存在无用功的现象。例如有的创新性品种,基金公司花了大量的人力、物力去推广,最后却发现根本做不起来。”截至目前,有36只非货基ETF的最新规模在5000万元以下,其中涉及不少主题行业型ETF,还有少数创新型品种,例如,有两只成立才两个多月的投资于日本市场的ETF,目前就已经陷入面临清盘的命运。对于大公司而言,尝试细分类别ETF的试错成本是可以接受的。但对于中小公司而言,造成的影响则可能会比较大,这也是为什么很多中小公司不敢开拓ETF业务的原因。因为对小公司而言,开发宽基指数ETF干不过大公司,这个赛道已经挤满了人,根本进不去;而开发细分类别的ETF,又需要大量的投入,包括搭建系统、后期维护、团队配备等,一旦做不起来,这些成本都将竹篮打水一场空。

《11版

谢一群在中国人保业绩发布会上也坦言,从成熟市场来看,非车险占比为60%,车险占比为40%,因为车险对专业和能力的要求会低一些,而非车险发展更加依赖于对风险的识别评估等专业能力。此外还有政策风险、信任风险等,所以对风险识别要求、定价能力要求更高,这方面更要求公司提高专业队伍能力建设,对系统和对科技的要求也会更多。“目前我们公司的北分基本上没有纯做车险业务的业务员了,之前那些纯做车险业务的营业部要么被砍掉,要么就转型做非车险业务了。”一家中型财险公司北分业务员称,现在非车个人业务是主要方向,这类保险的佣金大概在三成左右。不过,非车险业务比车险业务更专业一些,很多做车险的业务员可能在知识结构上有点欠缺,但是公司层面会直接下达任务,把非车业务往下推(业务员也只能去完成了)。

不规范或仍存在

值得一提的是,财险公司的手续费及佣金支出维持高位一直饱受“诟病”,甚至已成为行业顽疾。但今年上半年,财险老三家的手续费及佣金支出均有所下降。人保财险的手续费及佣金支出同比下降了26.5%,其中机动车辆险的手续费及佣金支出同比下降了40%;太保产险上半年的手续费及佣金支出同比下降了31.7%,其中,机动车辆险的手续费及佣金支出同比降幅达41.8%;平安产险上半年的手续费及佣金支出同比则降低了26.2%,下降的部分也主要集中在车险业务上。关于手续费及佣金支出下降的原因,中国太保在半年报中解释称,公司严格执行监管报行一致的

要求;中国人保表示,2019年上半年,财产保险领域监管改革深入推进,市场理性持续增强,商车费改持续推进。总体来看,各财险公司的车险手续费及佣金支出下降或与去年监管发布并实施的《关于商业车险费率监管有关要求的通知》(简称“57号文”)有关,该通知称,各财产保险公司应报送手续费的取值范围和使用规则,其中手续费包括向保险中介机构和个人代理人(营销员)支付的所有费用,包括手续费、服务费、推广费、薪酬、绩效、奖金、佣金等。57号文的核心要求是财险公司应报行合一(即险企报给银保监会的手续费须与实际使用的费用保持一致)。不过,一位保险学者冯西(化名)分析称,车险市场的价格竞争从某种程度上可以说是车险手续费的竞争,然而,监管机构为了避免保险公司为争取业务而采取恶意手续费的竞争,对于车险手续费一直是有上限限制的。由此,也产生了通过其他方式向渠道支付手续费的问题,“报行合一”正是为此而出的政策。“但通过中报,我们也可以看出,虽然显示手续费及佣金下降了不少,但几家公司的综合费用率几乎没有较大变化,即使下降,也很小,与手续费的下降不成比例。由此可以看出,车险市场的手续费及佣金支出不规范问题可能仍然存在。”冯西分析称。半年报显示,虽然手续费及佣金支出有所下降,但人保财险及平安产险上半年的综合成本率都还在上涨,其中,人保财险综合成本率为97.6%,上涨了1.3个百分点,而平安产险的综合成本率上升0.8个百分点,达96.6%,只有太保产险上半年综合成本率下降了0.1个百分点,达98.6%。

中国绵柔型白酒经典之作

洋河蓝色经典

——男人的情怀

江苏洋河酒厂股份有限公司 免费服务电话：8008281589

天之蓝

洋河蓝色经典

绵柔型