

# 股票型ETF“大象”奔跑 首只3000亿元产品诞生

见习记者 徐子雯

ETF市场又迎来里程碑时刻。9月24日晚间,上交所最新数据显示,截至当日收盘,华泰柏瑞沪深300ETF份额为909.44亿份,总规模正式超过3000亿元,成为历史上首只规模突破3000亿元大关的股票型ETF,也是目前国内资产规模最大的权益类基金。此外,易方达沪深300ETF总规模也突破2000亿元,成为第二只达到2000亿元规模的基金。

自去年10月中央汇金宣布增持ETF以来,主要宽基ETF规模呈爆发式增长。截至9月24日,全市场股票型ETF的总规模已超过2.13万亿元,其中有5只产品规模超过1000亿元。

## 首只3000亿元ETF诞生

随着近期资金不断涌入,ETF市场再一次刷新纪录。9月24日晚间,上交所最新数据显示,截至当日收盘,华泰柏瑞沪深300ETF份额为909.44亿份,总规模正式突破3000亿元,达到3113.73亿元,成为历史上首只规模突破3000亿元大关的股票型ETF。

公开资料显示,华泰柏瑞沪深300ETF成立于2012年5月4日,首募规模为329.69亿元,基金经理为柳军。早年ETF发展较为缓慢,新产品较少,该基金是成立较早的产品之一,也是首只跟踪沪深300指数的ETF产品。

今年以来,股票型ETF规模持续飙升,其中,华泰柏瑞沪深300ETF的管理规模实现了快速增长。2023年8月7日,华泰柏瑞沪深300ETF的规模达到1015.61亿元,成为国内市场首只千亿级ETF,今年以来,更是一路高歌猛进,于3月12日正式突破2000亿元的大关。

整体来看,华泰柏瑞沪深300ETF规模从0到1000亿元花了整整11年,而



图虫创意/供图 徐子雯/制图 彭春霞/制图

从1000亿元到2000亿元仅用了7个月的时间,从2000亿元突破到3000亿元则仅用了6个多月时间。Wind数据显示,今年以来,华泰柏瑞沪深300ETF规模增长超1800亿元,增幅达137.52%。

## 股票ETF规模不断攀升

随着越来越多的资金借道ETF入市,股票型ETF的规模不断攀升。根据Wind数据,截至9月24日,全市场股票型ETF的总规模已超过2.13万亿元,相比今年年初1.45万亿元的规模,9个多月时间增幅近47%。

9月24日,“一行一局一会”发布多项重磅金融支持政策,A股市场“涨”声一片。据Wind数据统计,仅9月24日当天,全市场股票型ETF就获得了超185亿元的资金净流入。其中,华泰柏

瑞沪深300ETF以73.26亿元的净流入稳居榜首,南方中证1000ETF、南方中证500ETF、易方达沪深300ETF均获得了超20亿元的净流入。

目前,除了华泰柏瑞沪深300ETF规模超过3000亿元,易方达沪深300ETF规模突破2000亿元,规模在1000亿元以上还有华夏沪深300ETF、华夏上证50ETF、嘉实沪深300ETF,截至9月24日,这3只产品的规模分别为1383.47亿元、1339.37亿元、1322.99亿元。

## 指数化投资理念逐渐深入

随着市场对ETF投资价值认可,ETF产品线不断完善,已成为当前市场增量资金的重要来源,作为机构资产配置和居民财富管理的一个重要工具,ETF规模逆势增长,较好地发挥了市场

稳定器的作用。

政策方面,新“国九条”明确提出要大力发展权益类公募基金,推动指数化投资发展。2024年以来,随着指数化投资理念不断深入,ETF市场影响力持续扩大,整体保持良好的发展态势。

具体到备受青睐的沪深300ETF,易方达基金表示,沪深300指数作为A股市场的核心宽基指数,涵盖了中国经济中主要行业的龙头企业,长期来看,这些企业的盈利会随着整体经济的增长而相应增长。在稳增长、政策托底的宏观背景下,A股上市公司中符合国家发展战略和市场需求的各行业龙头企业有望保持良好的成长性和稳健的财务业绩,作为A股市场最具有代表性的大盘蓝筹指数,沪深300指数的长期配置价值将随着时间推移而逐渐显现。

# 44只权益基金逆市“走红” 连续10个季度获净申购

证券时报记者 安仲文

当A股市场持续在3000点上下震荡时,有些投资者可能进入了进退两难的纠结状态,离场担心错过后续的反弹,继续买入又担心越买越跌。但根据披露的基金报告,尽管权益市场持续震荡,但仍有不少基金连续10个季度获得持有人净申购,可谓逆市“走红”,这也为投资者选择布局产品提供了参考。

证券时报记者统计发现,截至今年上半年,共有44只权益类基金(ETF和联接基金分开计算)连续10个季度获得持有人净申购,这些产品也是基金公司逆周期推广权益基金的代表性产品。上述44只基金来自于22家基金管理人,其中广发基金旗下产品有4只,这一数量在各家基金公司中位列第二。分产品类型看,41只产品为被动指数型基金(含2只指数增强型),3只为主动权益型基金。

具体来看,广发基金旗下连续10个季度获得持有人净申购的产品分别是广发上证科创板50ETF、广发上证科创板50成份ETF联接、广发创业板ETF联接和广发中证创新药产业ETF联接。上述4只产品持续获得持有人净申购,这些份额不断创新的基金,跟踪的标的指数均偏向成长风格,且估值处于历史相对较低分位。

科创50指数是国内“硬科技”领域标杆性指数,成长特征鲜明。该指数由科创板市值大、流动性好的50只证券组成,主要聚焦于芯片、信创、生物医药等科技前沿产业。广发上证科创板50ETF是跟踪科创50指数的重要宽基ETF之一。该基金成立于2021年7月,自2021年

四季度以来,每个季度均获得持有人净申购,10个季度基金份额共增长96.16亿份。广发上证科创板50成份ETF联接作为广发上证科创板50ETF的场外基金,同样受到持有人认可,持续获得资金流入。

创业板跟踪的是创业板中100只最具代表性的股票,成份股企业竞争力和发展潜力较大。跟踪创业板的ETF配置了成长性较高的资产,广发创业板ETF联接基金连续10个季度获得持有人净申购,已成为跟踪创业板的ETF中规模居前的产品。从产品费率看,广发创业板ETF联接基金的管理费仅为0.15%,是同类产品中的最低档。

创新药是医药赛道中科技属性较强的细分领域,同样具有较好的成长性。中证创新药产业指数从沪深市场主营业务涉及创新药研发的上市公司中,选取不超过50只最具代表性的上市公司作为指数样本,以反映沪深市场创新药产业上市公司证券的整体表现。广发中证创新药产业ETF联接基金成立于2021年7月,自该基金成立至今,每个季度均获得持有人净申购,最新份额是成立之初的6.7倍,该基金已发展为场外市场中规模最大的创新药ETF联接基金。

有业内人士分析,当前,A股市场整体估值处于历史相对低位,优质龙头性价比较高,正是开启权益类投资长线布局的较好时点。上述44只权益类基金连续获得持有人净申购,一方面归因于基金所投方向具有良好的中长期配置价值,另一方面也是因为投资者越来越成熟,更多地认识到在权益市场低位区域,择优布局更有可能获得良好的中长期回报。

# 银联数据：做好数字金融大文章 激发零售金融新动能

中央金融工作会议要求做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”,今年5月,国家金融监督管理总局印发指导意见,对落实金融“五篇大文章”作出明确要求,进行全面部署。作为金融“五篇大文章”重要组成部分,数字金融凭借其高效、便利和普惠的特点,可以突破传统金融服务的诸多限制,提升金融风险防范和管理能力,推动金融创新和产业升级。

银联数据作为中国银联支付产业链上的重要一环,始终站在数字金融前沿和战略全局,肩负“科技为金融赋能”的使命,不断提升科技供给能力、创新力度和价值贡献度,以优质数字化服务助力金融机构转型升级。成立二十多年来,银联数据以技术研发为保障,不断加大科技研发投入,构建了高效、安全、智能的数字金融底座。以生态建设为依托,深化与产业链上下游的合作,形成了涵盖多领域、多主体的数字金融生态圈,逐步建立起以信用卡和消费信贷为基础,覆盖获客、风控、用户经营等零售业务全流程的数字化产品和服务体系。

## 一、“技术+业务”双驱动 赋能银行建设高效获客体系

作为集消费信贷和支付为一体的金融产品,当前信用卡已深入经济生活的各个领域,成为广泛应用于各类消费支付场景的主力军,在促消费、惠民生方面发挥重要作用。随着市场竞争加剧,信用卡新增用户放缓,增速持续回落,行业需创新探索解决获客难问题的突围之路。《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知》提出,“要进一步推动信用卡线上服务便利化”,这为信用卡创新增长带来新的机遇。银联数据深刻洞察行业痛点,聚焦提升信用卡用户线上化、智能化申卡、办卡体验,依托技术和数据优势,助力银行提升获客工具数字化水平,构建自动化进件审批流程,挖掘多渠道客户资源,助力银行搭建精准高效的获客体系。

提升获客工具数字化水平方面,借助OCR、人脸识别等技术,帮助银行将传统繁琐的线下申请实现全程线上化,数字化,显著缩短了客户申请信用卡的等待时间,由原本10~15分钟缩短到3~5分钟。同时为银行客户经理量身定制营销获客工具“营销通”小程序,实现全流程线上化营销作业、业绩管理和渠道管理,为获客精细化管理奠定了扎实的数据基础。构建自动化进件审批流程方面,以银联数据信用卡发卡系统为核心,串联起网申系统、信审系统、数据中台、权益活动平台、客户网申进件后,系统实时进行自动化审批并为通过客户提供虚拟卡,线上激活后可马上使用,与传统的线下申请7~10天的审批流程相比,大大提升了客户体验。挖掘多渠道客户资源方面,运用风险模型、响应率模型、用卡意愿度等模型,帮助银行对全量存量零售客户进行摸排和分析,筛选出风险低、响应率高、用卡意愿强的信用卡潜在客群。通过对行内存量客户资源的挖掘和营销转化,提高获客效率,降低获客成本,提升新发卡客户用卡表现。同时,银联数据整合抖音、腾讯、哈啰出行等线上流量渠道,结合银行需求和用户画像,筛选目标客群,通过短信、短视频、直播、智能外呼等多种模式实现精准触达。

## 二、构建多场景模型平台 赋能银行信用卡风控全流程

随着经济的发展和金融市场的复杂性增加,个人信用风险呈现多样化趋势,信用卡风险管理对于银行乃至整个金融系统的稳定安全至关重要,建立贯穿信用卡业务全流程的数字化风险管理体系直接关系到银行的资产安全、客户信任、业务健康发展。在当前信用卡行业加速向数字化、智能化转型的背景下,中小银行面临数据信息整合能力不足、风险数字化技术强化等挑战。银联数据以维护金融市场稳定安全为出发点,在充分满足监管要求,经合作银行授权并保障数据安全、业务合规的前提下,搭建多场景模

型平台,打造数字化风控体系,深度赋能银行风控经营理念转变、决策思维升级、系统产品迭代和数据价值输出等风险管理全流程。

在数字风控平台建设方面,银联数据在信用卡风控领域的数字化建设中,整合各方资源生成超万个风险相关变量,实现特征变量的数据分析和决策应用。在此基础上,银联数据以数据和算法为核心,打造了“风险模型平台”与“风险策略平台”双平台风控,驱动高效精准决策。“风险模型平台”基于底层大数据,结合不同场景和算法演进,帮助银行实现基于细分客群、地区等特征的个性化建模。同时为应对由市场环境、客户行为等因素带来的风险模型持续应用挑战,平台不断提升自动优化、自适应学习、实时稳定性监测等能力,显著提升风控效能。“风险策略平台”助力银行实现贷前、贷中、贷后的精细化风险管理,通过精细化策略调优与损益测算,优化配置资产,降低风险。在全流程风控产品体系建设方面,银联数据构建了全流程数字化风控赋能产品体系,从贷前秒级审批到贷中智能调额、早期预警,全方位推动信用卡风控的数字化转型,为银行提供高效、精准的风控解决方案,智能调额服务帮助银行提升相关收入达36%,早期预警服务帮助多家银行及时降低风险敞口达亿级。

## 三、打造数字化运营生态圈 赋能零售客户经营数字化升级

伴随移动支付的普及,银行零售客户对于在日常生活场景特别是消费支付场景中获取金融服务的需求持续增加。在银行净息差收窄、风险计提增加的背景下,零售业务利润的持续增长面临较大压力。加码布局零售客户经营,特别是存量客户的深度经营,是银行保持零售业务发展活力的必然选择,也是提升金融服务实体经济质效,满足人民群众日益增长的金融需求的有效路径。在存量客户经营中,银行面临系统科技能力不足、数据精



细化经营水平低、场景拓展受限及运营策略缺失等问题。银联数据认真践行金融工作的政治性、人民性,构建了包括公私域营销、呼叫增值、智能远程银行等数字化产品服务体系,为银行零售客户经营提供“科技+数据+场景+运营”全方位赋能,助力银行全面提升服务质效、盈利能力和合规水平。

在公私域营销方面,银联数据为银行提供全流程数字化运营服务,助力银行不断改善获客、活客、留客、创收、资产提升等方面指标表现。银联数据以平台化方式,自研并整合行业主流隐私计算节点,叠加模型、标签和策略,帮助银行在云闪付、淘宝、抖音等头部互联网场景开展精准营销,实现客户联合深度经营。截至今年8月底,已为36家银行唤醒睡眠客户363万人,唤醒客户带动消费106亿元。在智能外呼方面,银联数据为银行提

供覆盖零售金融多业务场景的智能外呼服务,已广泛应用于营销、清收、业务提醒、客户回访、信息核实等21个场景,50余个细分场景,累计帮助60余家银行金融机构加快呼叫类业务的智能化升级,通过AI、大模型降低人工投入,提升业务运营效率和服务质量,进一步实现服务标准化。在远程银行服务方面,银联数据为银行提供基于音视频技术的远程银行服务,已率先在信用卡开卡、保险理财销售、汽车分期、二类户调额等需要线下面签的场景落地视频面签服务,累计帮助12家银行完成面签27.8万笔,为银行顺应线上化、远程化发展趋势,扩大金融服务半径,改善客户体验提供技术支持。

依托覆盖信用卡全生命周期的产品体系和自身丰富的业务运营能力,银联数据打造了“一站式”信用卡数字

化运营服务,赋能银行提升信用卡业务数字化能力。自2020年推出以来,有效助力兰州银行、日照银行、黄河农商等11家区域银行开展信用卡数字化运营,累计卡量超240万张,在风控、用户活跃度、收入等多项业务指标表现上均处于同业前列,在帮助金融机构提升服务效率和质量、推动金融创新与业务模式变革上发挥了重要作用。

随着数字技术与金融行业深度融合加速,银联数据以创新驱动,以数据赋能,以科技护航,推动零售金融从规模增长向高质量发展转变。远方不远,未来已来。面对新一轮科技革命和产业变革,银联数据将继续坚守“支付为民”的初心,持续深耕金融科技应用,加快数字化转型升级步伐,助力银联支付产业升级建设,携手产业各方共同谱写数字金融发展新篇章! (CIS)