



SECURITIES TIMES



券商中国



券中社

2026年10月19日 星期一

A5~A8

资金借道宽基ETF逆势布局 单周净流入超800亿元

证券时报记者 李明珠

上周,A股遭遇明显调整,主要宽基指数普遍走弱。截至10月16日收盘,上证指数累计下跌2.56%,深证成指下跌6.64%,创业板指下跌8.90%,科创50、北证50同步走弱。盘中上证指数最低下探至3674点,点位逼近2025年8月的水平。指数承压之下,场内ETF市场却出现资金大幅净买入。Wind统计显示,10月12日至16

日,全市场ETF合计净流入高达1268.59亿元,周内ETF日均成交额达5823.07亿元,较前一周放量近25%。其中,股票宽基ETF单周净流入超800亿元,成为资金吸筹的主要目标。一边是主要指数全线收跌,一边是资金借道ETF越跌越买。尾盘集中爆量、整体成交量显著放大、资金持续大额净流入,成为上周ETF市场交易的三大特征,大资金逆势布局的信号较为明显。

1 宽基ETF获大幅净流入

从资金总量来看,上周全市场ETF获资金净流入1268.59亿元,净买入资金体量较为突出。

从交易日维度观察,资金流入呈现清晰的前低后高、逐级放量特点:上周初,资金以试探性布局为主,周三流入规模有所降低,而周四、周五两天合计净流入超过924亿元,占全周总量的七成以上。其中10月15日(周四)单日获资金净流入563.82亿元,创下阶段新高,而当日A股恰逢大幅调整,市场情绪处于相对低位,逆向布局的特征十分突出。

从品种结构拆解,宽基ETF是资金流入的核心主力,上周累计净流入836.44亿元。信用债指数ETF、货币ETF同样获得百亿元级资金加仓,净流入金额分别为161.44亿元、107.99

亿元;利率债指数ETF紧随其后,净流入52.74亿元。行业主题ETF、跨境ETF及商品ETF也均收获超30亿元的资金净流入。

具体而言,沪深300、科创50、创业板指等核心宽基指数成为吸金主力。从更长周期看,自9月28日以来,股票ETF合计净流入已超1400亿元,其中约1168亿元流入宽基ETF。单只产品来看,科创50ETF华夏累计获资金净流入超220亿元,创业板ETF易方达累计获资金净流入超162亿元,“双创”方向成为本轮资金逆势布局的核心。

相比之下,行业主题ETF上周净流入仅约8.06亿元,资金向宽基ETF集中的现象更加明晰,体现出在市场调整期资金追求确定性、通过宽基获取稳健收益的避险与配置逻辑。

2 宽基ETF尾盘连续大幅放量

上周市场最受关注的信号,当属部分宽基ETF连续两个交易日尾盘的交易量集中放大。10月15日,A股大幅调整、沪指尾盘守住3700点。就在收盘前最后半小时,沪深300ETF易方达成交额超170亿元,全天成交额达194.13亿元,尾盘成交额占当日比例近九成,成交额创下2026年1月28日以来近9个月的新高;科创50ETF华夏、创业板ETF易方达的成交额同步放大,成交额均突破100亿元,为8月19日以来首次。10月16日,同样的剧本再度上演,且“接力”特征明显。沪深300ETF华泰柏瑞尾盘最后20分钟成交额达124.9亿元,较前一交易日同一时段的4.1亿元放大约30倍;上证50ETF华夏尾盘成交额达42.9亿元,全天成交额为54亿元,而前一交易日同一时段成交额不足1亿元。

值得注意的是,10月15日放量的是易方达基金旗下ETF,10月16日则是华夏基金、华泰柏瑞基金旗下ETF——这种“接力”特征,加上放量高度集中于尾盘20分钟、标的集中于

沪深300、上证50等超市值宽基,业内普遍将其解读为护盘资金入场,通常这也意味着市场已进入有性价比的阶段。

易方达基金基金经理成曦表示,市场在急跌之后,市场缩量轮动、热点快速切换,择股与择时难度加大;追赛道容易踏空路错,空仓又怕错过修复,所以投资者会更倾向于利用宽基指数进行布局。

相比个股或者行业指数来说,成曦指出宽基指数有着三大优势。第一是分散化,用数十甚至数百只成份股承接市场整体表现,而非把资金押在单一主题或个股上,在轮动加快阶段帮助投资者实现更加分散均衡的配置效果;第二是波动低,市场主线模糊、缩量轮动时,个股与细分主题容错空间收窄,容易出现极端回撤,而宽基均衡化的配置有利于降低波动;第三是更省心,频繁换赛道成本高、心态容易被盘面带偏,而宽基指数买卖便捷、费率透明,适合作为布局工具使用。

上周净流入居前宽基ETF			
指数名称	ETF市值(亿元)	净流入(亿元)	涨跌幅(%)
沪深300	2988.59	397.28	-3.40
创业板指	1054.14	155.59	-8.90
科创50	1782.65	132.59	-6.77
上证50	309.83	50.51	-1.39
上证指数	278.55	48.19	-2.56
创业板50	314.29	19.44	-9.18
中证A500	1914.84	15.84	-4.43

上周各类型ETF净流入情况		
类型	申赎净流入(亿元)	ETF规模(亿元)
宽基指数ETF	836.44	11022.71
信用债指数ETF	161.44	7564.28
货币ETF	107.99	2374.06
利率债指数ETF	52.74	2283.05
行业主题ETF	39.73	12295.68
跨境ETF	36.11	7418.95
商品ETF	31.19	2936.17
策略风格ETF	8.77	2379.27
可转债指数ETF	-5.82	682.42

数据来源:Wind 李明珠/制表 图片来源:AI生成

3 基金公司认为成长股值得长期关注

“在系统性风险可控、成长股修复仍需时间的阶段,用宽基和红利来平滑波动、逐步构筑底仓,或比在情绪低点做极端操作更稳妥。”

展望后市,华夏基金认为,根据回测数据,短期来看,本次调整时间、幅度已经逐渐接近2015年和2022年市场调整水平,考虑当

前仅为美联储应对通胀阶段性收紧,AI主线并未发生本质性变化,可以考虑逐步买入成长风格博弈反弹。中期来看,反弹力量衰减后降低仓位或切换至蓝筹风格控制风险。长期来看,AI行业前景广阔,正从技术突破期迈向大规模应用落地期,长期增长确定性较高,建议重点关注成长风格。

景顺长城基金表示,随着A股尾盘宽基ETF再次出现异动放量,在长期资金和政策支撑的预期下,上证指数发生系统性大跌的风险相对可控,成长板块由于弹性更大,估值修复需要更多的时间和耐心。在系统性风险可控、成长股修复仍需时间的阶段,用宽基和红利策略平滑波动、逐步构筑底仓,或比在情绪低点做极端操作更稳妥。



近期,权益市场宽幅震荡,此前备受追捧的热门公募产品遭遇显著回撤,投资者对稳健增值的期盼与净值起伏形成强烈反差。事实上,产品的短期净值表现往往会有一定的偶然性,凭借押注单一产业或追逐风口换来的领先,无法沉淀为真实财富。公募基金作为普惠金融工具,核心使命是在长周期内帮助投资者实现资产的价值增值。这意味着,资管机构真正的长期主义绝非在投资端机械死扛,而是要在经营端跨越周期、建立信任。

无论头部大厂还是中小机构,公募比拼的终极壁垒都在于时间的沉淀。时间会让顺应规律的决策复利生花,也会让违背常识的试错加倍反噬。只有敬畏市场、扎实经营,时间才能变成真正的护城河。

在跨越周期的过程中,短期的净值曲线往往容易产生迷惑性,但它从来不是一家资管机构能力的证明书。那些在回撤中受创最深的产品,往往正是此前资金追逐最汹涌的品种。规模在上涨时是奖赏,下跌时就会变成放大器。如果经营动作始终围绕“布局下一个风口”展开,本质上是在用投资者的钱为短期判断下注。

机构必须跳出短期博弈。面对压力,大公司须克制用资源置换时间的冲动,避免把渠道优势带来的“卖得多”当成“留得住”;中小机构则要避免用个案替代积累,切莫把单只爆款或明星经理当成体系成熟的证明。

对全行业而言,要把时间转化为真正的竞争壁垒,就必须将经营重心从短期规模扩张转向长期回报创造。在资源投放上,要摒弃追逐市场热点的短视思维,建立以长期业绩为基准的资源配置机制;在产品布局上,多做逆周期供给,用足够长的时间去验证策略的有效性、容量边界与真实费率下的资金留存,把有限的资源投入经得起周期考验的投研能力建设中。在组织机制上,用时间打磨团队协同。全面落实长周期考核,将员工利益与投资者长期盈亏深度绑定,让团队静下心来做深度研究。

当这些组织资产与资源纪律在岁月中产生复利,真正的护城河便自然形成。基金公司最终能留下的,是经得起检验的策略、默契的团队,以及投资者的长期信任。很多时候,快就是慢。公募基金经营的最大核心竞争力,归根到底,是让时间站在自己这一边——而时间,只站在那些每一步都经得起检验的公司那一边。

「卖得多」未必「留得住」 公募护城河来自时间复利

证券时报基金研究院 陈书玉

走出北上广深挖增量财富 公募分公司布局持续优化

证券时报记者 安仲文

随着公募行业从规模扩张迈向高质量精耕时代,基金公司设立分公司正走出公募四大城,线下分支机构布局迎来新一轮优化。

证券时报记者注意到,公募设立国内分公司呈现出有进有退、资源逐渐优化的特征,一方面,是头部公募纷纷走出北上广深公募四大城,密集布局西南、华中、东北等区域中心城市,持续加密属地服务网络;另一方面,则是部分公募主动撤销投入产出性价比偏弱的分公司,实现成本优化与资源集中,线下布局告别华而不实的粗放扩张,进入实用化布局新阶段。

头部基金公司扩张线下版图

头部公募正持续加码线下实体建设,走出北上广深四大城市,加强全国各区域的渗透。南方基金日前公告,经监管核准,公司设立西安分公司并取得营业执照。短短一个月内,南方基金已在武汉、沈阳、西安三地连续落子。南方基金相关人士对记者确认,目前南方基金已在北京、上海、深圳、南京、成都、合肥、武汉、西安、沈阳九地设有分公司,其中武汉、西安、沈阳三家均为今年新设,进一步强化中西部地区的客户服务网络。

头部公募的线下版图扩张呈现出分公司网格化布局的思路,设立分公司更注重对新

锐活力城市居民财富增长的挖掘。嘉实基金知情人士透露,这家总部位于北京的公司已在北京、深圳、成都、杭州、青岛、南京、福州、广州、武汉等地设立分公司,区域服务网络覆盖国内多个重点城市。一些中小公募也在积极进取,但基于品牌和效益重点围绕东部经济发达城市。今年以来,东吴基金、兴银基金、太平基金、汇安基金等多家公募,也相继在上海、深圳、杭州等地落地新设分公司,经营范围集中在公募证券投资基金销售、公募证券投资基金服务等核心业务,聚焦属地市场开发。

值得一提的是,虽然公募设立分公司的策略意图不同,但整体布局逻辑是逐步跳出北上广深传统金融核心区,开始向中西部的中心城市、东部新一线城市倾斜,挖掘增量财富市场。

“中部地区经济基础、产业基础和客群基础扎实,财富管理需求广泛,也为公募服务实体经济提供了优质土壤。”南方基金相关人士告诉记者。据介绍,南方基金武汉分公司将以武汉为华中枢纽中心,辐射湖北、湖南、河南、江西等省份,提升中部区域客户服务响应能力。

分支机构动态优化成常态

在头部公募积极布局增量区域、加密线下网点的同时,基金分公司瘦身稳扎实用性,也

是公募行业高质量发展的新常态。

证券时报记者梳理发现,公募行业区域布局已经走出品牌面子工程,更考虑分公司设置的实际贡献,不少中小基金公司因此持续优化分支机构矩阵,开源节流成为一些公司当下的选择。今年1月,华泰柏瑞基金公告注销深圳分公司;4月,鹏扬基金注销上海分公司;6月,惠升基金注销海南分公司;9月,富安达基金完成北京分公司工商注销手续。

一些分公司数量并不多的中型公募在积极瘦身,融通基金也已于2025年12月注销旗下成都分公司。业内人士认为,公募注销旗下一些分公司的现象,主要是基于成本考虑,取决于公募对分公司投入产出比的效益评估。线下分支机构存在房租、人力、运营等刚性成本,在行业竞争加剧、品牌格局固化、盈利压力攀升的背景下,中小公募开始摒弃以往跑马圈地式的粗放扩张模式。对于产出偏弱或仅为面子工程的分支机构,逐步选择主动出清,将有限资源集中投向其他业务层面。

深圳一位基金公司人士表示,当前公募行业竞争已从单一的产品比拼,转向综合服务能力的竞争。单纯的线上互联网渠道不足以解决所有实际问题,尤其是头部基金公司在不少地区存在渠道维护、大客户对接、投资者陪伴等各种需求,但对一些中小公募而言,线下分公司布局是品牌口碑爆发后再谋求长期投入的问题,而做好产品业绩、打响公司品牌、开源



每周基评

主编:吴琦 编辑:汪云鹏 美编:翟超