

ETF更名全线收官 行业迈入品牌竞争时代

随着最后一批产品完成更名,ETF市场一项具有标志意义的制度调整正式落地。

截至2026年一季度末,全市场1400余只ETF已全部启用“投资标的核心要素+ETF+管理人名称”的标准格式作为场内简称。这场历时数月的更名潮,不仅是对监管规范的集中落实,也被业内普遍视为ETF行业迈入“品牌时代”的重要起点。

ETF更名全部落地

近日,鹏华基金公告,经向深圳证券交易所申请,公司决定即日起变更旗下12只深交所ETF场内简称。同时,公司表示,鹏华基金旗下69只ETF全线启用“投资标的+ETF鹏华”的统一标识,“ETF鹏华”矩阵全面亮相。

这也意味着,最后一家基金公司完成调整,本次ETF更名工作正式收官,全市场ETF简称实现统一规范。

这场更名潮的背后,是监管层对于公募基金命名规范化要求的持续深化。2025年11月19日,沪深交易所发布的修订版业务指南——《上海证券交易所基金业务指南第1号——业务办理》《深圳证券交易所证券投资基金业务指南第1号——相关业务办理》,明确要求ETF基金扩位简称应按照“投资标的核心要素+ETF”结构命名,并包含基金管理人简称;存量ETF基金扩位简称必须包含基金管理人,需要在2026年3月31日之前完成产品更名。

在更名之前,ETF简称遵循“先到先得”原则,同一简称在沪、深交易所可各有一只,导致投资者仅从名称难以区分产品管理人。比如,此前跟踪中证A500指数的场内ETF数量多达40只,这40只产品中,“A500ETF基金”“中证A500ETF”“中证A500增强ETF”等名称均有两只产品使用,此外还出现了“A500ETF指数”“A500ETF指数基金”“中证A500龙头ETF”等相近表述,投资者极易容易“脸盲”。

更名之后,这一问题得到明显改善。一方面,管理人标识被强制纳入名称体系;另一方面,投资标的表述也更加标准化、精确化。例如,华宝基金



旗下的“双创龙头ETF”明确为“双创50ETF华宝”,建信基金旗下的“50ETF基金”明确为“上证50ETF建信”,为投资者极大降低了筛选的时间成本。

华宝基金表示,更名后的ETF场内简称更加清晰、简明、易辨识,不仅直观体现ETF场内简称背后跟踪的指数,也直接呈现产品的基金管理人。这种命名方式能让投资者更快速、准确地识别产品特征,提升投资决策效率,也将促进国内ETF市场更加良性健康地发展。

5万亿元市场竞争更加激烈

近年来,国内ETF市场发展迅猛,截至2026年一季度末,境内上市ETF总数达1476只,总规模接近5万亿元。当ETF数量迈入千只时代,跟踪同一指数的产品动辄十余只,同质化竞争显著加剧。

在这一阶段,单纯依赖规模扩张的竞争模式逐渐失效,越来越多的基金公司意识到,简单地拼规模、拼费率已经难以维持长久的竞争优势,行业竞争已经从单一的产品竞争转向体系化的品牌竞争。

华泰柏瑞基金表示,产品命名标准化不仅有助于构建更清晰、更公平的市场环境,也标志着市场正从单纯的规模扩张迈入质量与品牌竞争的高质量发展新阶段。具体来说,将管理人标识明确写入名称,意味着机构必须以长期专业行为和可追溯的市场记录接受监督,这有助于压实管理人责任,推动行业竞争从过去单一维度的规模与流动性比拼,升级为涵盖品牌认知、策略深度、风险控制及投资者服务的全方位体系化竞争,逐步形成以投资者利益为核心的良性行业生态。

国泰基金也表示,随着ETF市场规模持续扩容,同一指数对应的ETF产品日趋密集,投资者在海量产品中筛选难度显著增加。面对行业同质化竞争加剧的局面,基金公司亟须打造清晰的品牌辨识度,形成差异化竞争优势。将管理人品牌与ETF产品直接关联,基金公司未来能够更好地履行信托责任,进一步强化品牌辨识度与专业形象,为投资者提供更加可信、稳定的指数投资服务。

此外,品牌时代的到来也预示着ETF市场马太效应将加剧,在名称标准化后,同质化严重、流

动性较差、规模过小的迷你ETF或将加速出清。比如,3月12日,新华红利低波ETF便发布了清算公告,截至2月5日,该基金已出现连续50个工作日基金资产净值低于5000万元,触发基金合同中约定的基金合同终止条款。

基金公司聚焦品牌价值

当ETF的工具属性日渐趋同,真正的差异化也正在向工具之外延伸,这对基金管理人如何持续优化服务体验,精准匹配ETF投资者的需求,提出了更高要求。

“当指数基金的数量变多,同质化加剧时,我们卖的不仅是产品,更是产品设计、产品布局的理念,以及产品的解决方案。”汇添富基金指数与量化投资部副总监、基金经理过蓓蓓介绍,“未来,随着公司ETF产品数量与规模快速增长,汇添富指数团队将更加聚焦于产品的前端设计以及产品的后端服务,进一步强化ETF产品中汇添富的品牌价值。”

汇添富基金表示,公司指数团队并非简单地跟踪市场现有指数,而是基于对宏观经济、产业周期的深刻洞察,将主动管理经验转化为一系列严谨、透明、可复制的指数规则和策略方案,其目标是解决投资者投资全市场指数产品的真实困难,提供的是贯穿“投前-投中-投后”的解决方案,而非单一产品。

华安ETF团队则致力于打造以资产配置为核心的服务体系,坚信资产配置服务是联接资产管理和财富管理的关键路径,不仅在业内率先通过指数公司发布了六条ETF资产配置指数,而且在互联网和人工智能(AI)技术快速发展的时代,为更高效地服务投资者,发布了“积木星球”小程序,并在内容、模块和效率上不断迭代。

华泰柏瑞基金表示,公司在年初红利策略相对逆风时推出“红利时间格子”互动计划,在跨境ETF高溢价频现时及时传递理性声音,这些细节或许更能说明,品牌化的深层逻辑,是让投资者在纷繁的选择中,能够凭借“ETF华泰柏瑞”这个清晰的标识,找到值得长期托付的锚点。

从更名规范落地,到竞争维度升级,ETF行业正完成一次从工具扩张向体系竞争的关键跃迁。在这一过程中,规模与费率不再是唯一答案,品牌与生态正成为新的分水岭。

据《证券时报》作者:裴利瑞

理财风向

银行赚钱逻辑变了,六大行打响财富管理“突围战”

当A股市场还在为“牛市下半场怎么走”争论不休时,银行早已用一串串分红数字,给投资者吃下一颗“定心丸”。随着2025年上市银行年报的陆续披露,6家国有银行及9家A股上市股份制银行年度分红方案正式出炉,15家银行合计派发超5700亿元现金红包,用真金白银展现行业盈利韧性。“大手笔”分红背后,是银行板块的投资价值凸显,15家银行平均股息率超4.4%,跑赢银行存款与理财产品收益率;2025年银行板块震荡上行,农业银行年涨幅超52%,工商银行、浦发银行年涨幅突破20%,多家银行股价表现亮眼。面对这份丰厚的“红包”,投资者如何抉择?又该如何精准把握其中的投资机会、规避潜在风险?

非息收入成增长关键

2025年,国有六大银行交出营收净利“双增”成绩单。

工商银行实现净利润3707.66亿元,同比增长1%;农业银行实现净利润2920亿元,同比增长3.3%;中国银行净利润为2579.36亿元,同比增长2.06%;建设银行净利润为3397.9亿元,同比增长1.04%;交通银行净利润965.14亿元,同比增长2.42%;邮储银行净利润876.23亿元,同比增长1.05%。

然而,“双增”背后,净息差收窄仍是行业共同挑战。受LPR(贷款市场报价利率)多次下调及市场利率持续低位运行等影响,六大行净息差普遍承压,其中邮储银行净息差持续领跑,为1.66%,同比下降21个基点。

尽管利息净收入仍为营收主体,但除交通银行同比增长1.91%外,其余五大行该项收入均出现不同程度下滑。在此背景下,非利息收入成为驱动盈利增长的关键力量。年报显示,2025年六大行非利息收入全线增长,其中手续费及佣金净收入表现亮眼。

工商银行手续费及佣金净收入1111.71亿元,增加17.74亿元,增长1.6%,主要得益于对公理财、个人理财及私人银行业务拓展,代理贵金属、基金、理财、证券等相关业务收入增加;农业银行手续费及佣金净收入880.85亿元,较上年增加125.18亿元,增长16.6%,主要是由于推进财富管理业务转型,理财和代销基金收入增加。

中国银行手续费及佣金净收入822.37亿元,同比增加56.47亿元,增长7.37%。受益于资本市场回暖,财富管理、资产托管及代理类业务全面发力;建设银行手续费及佣金净收入1103.07亿元,较上年增加53.79亿元,增幅5.13%。

交通银行手续费及佣金净收入381.83亿元,

同比增加12.69亿元,增幅3.44%,理财及代销基金等财富管理业务贡献突出;邮储银行手续费及佣金净收入293.65亿元,同比增加40.83亿元,同比增长16.15%。

时任建设银行首席财务官的生柳荣在业绩发布会上表示,随着居民投资理财意识不断增强,财富管理、资产管理以及连接两端的托管业务仍有很大发展空间。

“2025年国有六大行净息差集体走低,核心源于资产端贷款重定价持续推进、市场利率下行带动资产收益率下滑,同时存款市场竞争加剧,负债成本刚性居高不下,息差收窄压力凸显。针对这一挑战,国有大行需从资产、负债两端协同发力,多维度稳住净息差。”上海金融与发展实验室主任曾刚表示。

财富管理转型进行时

在2025年度业绩发布会上,国有六大行均将目光聚焦于财富管理,释放出加速转型的信号。

农业银行副行长林立将财富管理业务定位为连接居民储蓄与经济循环的纽带,并强调该业务对商业银行来说,“大有可为、大有作为”。他指出:“财富管理具备轻资本、稳收益、可持续的核心特征,是银行从规模扩张转向价值深耕的重要路径。”

建设银行副行长唐朔则从居民资产配置趋势切入,他表示,“十四五”期间,居民金融资产配置结构发生变化,资金流向基金等新业态,预计“十五五”期间这一趋势得以延续。他介绍,2025年建设银行个人客户资产管理规模突破23万亿元,比上年增长2.41万亿元,主要是基金、保险、贵金属等投资理财产品规模保持较快增长。

“下一步,我行将从财富管理的底层逻辑出发,不断丰富财富管理产品货架,针对不同客户风险偏好,提供差异化的承接方案。”唐朔表示。

曾刚指出,2025年国有六大行营收净利双增,利息净收入下滑而手续费及佣金净收入提速增长,标志着财富管理中间业务已逐步成为银行盈利新的核心增长引擎。

“在息差持续承压的行业背景下,银行加速业务结构转型,发力财富管理、支付结算、托管、投行等中间业务,既是应对传统信贷盈利模式瓶颈的必然选择,也契合居民财富管理需求升级的长期趋势。”曾刚表示,当前居民风险偏好偏低,虽会短期影响高风险理财、基金代销等业务增速,但中间业务增长基础依旧稳固。

一方面,国有大行依托客户信任,线下渠道与合规优势,主打固收类、养老理财等稳健型产品,精准适配低风险偏好需求;另一方面,监管持续规范中间业务发展,引导行业回归服务本源,叠加居民资产配置多元化趋势不可逆,中间业务长期增长逻辑未变,短期波动不会改变其成为盈利支柱的趋势。

多家银行也在年报中进一步明确财富管理的下一阶段战略方向。

邮储银行披露,近年来已战略性组建财富管理部,全面推进业务转型。围绕流程化业务模式改革,该行着力提升“获客活客、投研引领、产品遴选、队伍建设、内容运营”五大专业能力,致力于打造“大众富裕客群首选的财富管理主办行”。

建设银行则将“陪伴式服务”作为差异化“打法”。其“建行严选”服务通过精细划分投资策略、直观讲解专业知识、严格筛选优质产品、及时提供投后陪伴等方式,2025年已推出近40个投资策略,累计触达客户超千万人次。同时,依托“建行云”构建的企业级AI技术体系,已深度赋能财富管理关键场景,推动服务智能化升级。

私人银行业务持续加码

在财富管理的整体版图中,私人银行作为服务高净值客户的核心板块,成为国有大行战略布局的重点。

建设银行行长张毅在2025年业绩发布会上透露,该行财富管理客户、私人银行客户增速均超过10%。年报数据显示,建设银行家族信托顾问业务及保险金信托顾问业务管理规模增速超20%,显示出高端客群对综合财富规划服务的强劲需求。

其他大行亦亮出成绩单。中国银行财富管理信托及慈善信托客户数较上年末增长64%;交通银行私人银行客户达10.51万户,同比增长11.62%,管理资产规模达14301.28亿元,同比增长10.39%;邮储银行“鼎福”私人银行客户规模达4.31万户,较上年末大幅增长26.14%。

为提升服务效能,各大行持续推进私人银行业务的个性化、集约化运营。农业银行副行长林立介绍,该行深化财富管理服务体系,建成500家总分行级私人银行中心、1000家支行级财富管理中心以及众多深耕网点的品牌理财工作室,构建“投研支撑-分层培训-多维赋能”的实战化培养体系,提升专业服务能力。

“目前,私人银行业务已进入存量竞争时代。”北京财富管理行业协会特约研究员杨海平向记者表示,这一阶段,银行争夺高端客户的核心壁垒是服务质量,具体体现在三个方面:一是客户画像的刻画能力,以及基于对客户理解实现个性化定制服务的能力;二是专业投研与资产配置能力;三是资源整合与内外部协同能力,通过内外部联动实现金融服务与非金融服务的集成、落地。

杨海平进一步提到,财富管理在银行发展战略中的地位将得到进一步提升,主要基于两大动因。其一,从当前的经济形势看,净息差承压的状态仍将持续较长时间,商业银行对非息收入的拓展是战略选择;其二,银行存款利息的下行压力迫使部分投资者寻找存款的替代产品,财富管理业务是抢抓居民资产配置结构变化机遇的关键抓手。

据《华夏时报》作者:张萌

公募2025年增配A股权益基金大增2.26万亿元

公募基金产品2025年年报披露收官,资产配置结构揭晓。

受益于2025年我国资本市场稳健发展,公募基金资产净值持续攀升,权益类基金资产净值增长迅速。数据显示,截至2025年底,公募基金持有各类股票市值为9.03万亿元,相较2024年底的6.77万亿元增加了2.26万亿元,增幅为33.38%。其中,权益类基金对A股资产配置呈现明显提升态势,由2024年底的5.89万亿元增至2025年底的7.48万亿元,增幅为26.99%。公募基金对A股资产配置规模进一步提升,反映出资金对中国资本市场估值修复的信心增强。

债券型基金方面,数据显示,截至2025年底,公募基金持有的债券市值合计21.11万亿元,占资产总值的比重为53.44%;较2024年底的18.87万亿元增加了2.24万亿元,增幅为11.87%。债券类资产获得增配,反映出在利率下行、市场风险偏好收敛的环境下,债券资产作为“稳定器”的作用被进一步强化。

从公募基金2025年年报披露的资产配置来看,公募基金加大权益类市场布局力度,把握结构性机会。

同时,从权益类基金规模变动来看,指数型基金正在成为投资者的“心头好”。数据显示,指数基金占据主导地位的ETF(交易型开放式指数基金)产品,2025年全年总规模增加了2.29万亿元,增幅为61.29%,截至去年底总规模超过6万亿元;全年发行350只产品,总数量突破1400只。

此外,从公募基金的资产配置结构来看,制造业仍是核心配置领域。数据显示,截至去年末,公募基金对制造业的股票持有市值占总市值的55%,达近5万亿元;作为经济支柱产业,制造业景气度持续攀升,获得公募基金长期配置。同时,部分基金经理的投资策略倾向于选择稳定增长的板块,以匹配投资者对稳健收益的需求。资金流向也反映出对制造业韧性的认可。

综合来看,2025年公募基金持续加大对股票资产的配置力度,尤其是借助指数型基金加快入市,反映出其对中国经济复苏和行业发展的长期看好。

多份基金年报表示,2026年,中国经济将持续向好,盈利预期改善的板块仍是未来较长周期的投资主线。

嘉实上证科创板芯片ETF发起联接基金年报表示,2026年中国权益市场有望在多重积极因素共振下延续结构性行情,核心驱动力将从估值修复转向盈利改善;宏观政策有望维持宽松,为市场提供支撑。同时,全球货币政策趋向宽松、美元预期走弱,有望改善新兴市场流动性,吸引全球资金加大对中国资产的配置;国内居民资产向权益市场迁移、险资等长期资金入市,也将提供重要的增量流动性。

据《证券日报》作者:王宁