

指数基金投资至简

作者：丁学梅,黄泥,王潞怡,王煜慧,张恒昕

版权信息

书名:指数基金投资至简

作者:丁学梅 黄泥 王潞怡 王煜慧 张恒昕

ISBN:9787521703849

中信出版集团制作发行

版权所有·侵权必究

序言一

在刚刚过去的2018年，公募基金行业迎来了20周岁生日。20年来，公募基金行业坚持市场化、法治化、国际化原则，始终秉承信托精神，不断改革发展创新，在鲜明的制度优势背景下，开展专业、规范的操作，推动投资者理财观念的转变，提升资产管理行业的制度水准。回望整个大资管行业，公募基金是最具代表性的资产管理业态，是信托关系落实最充分的资产管理行业，是投资者权益保护最为充分的大众理财行业。

秉承“受人之托、代人理财”的理念，公募基金的核心价值是建立在信托信任的基础上，履行谨慎勤勉职责、践行普惠金融使命的。但由于过去A股基础市场波动性大、熊长牛短等，在权益类公募基金领域建立广泛的群众信任基础并非易事。

目前在主动管理权益基金领域，仅有少数基金公司及产品非常成功地建立了投资者信任，产品开放募集时投资者蜂拥而至。就这一现象进行归因，投资者并非简单地在为优秀的历史业绩买单，而是在为这些产品未来可持续的优秀预期业绩买单。优秀的历史业绩可以被完美地解释成基金管理人长期坚持价值投资理念并在该理念下积累出能力圈，叠加相对完善的公司治理和团队传承机制，投资者可以做线性推演——这些产品未来在中长期内会持续保持优异。

相比在主动权益领域投入精力、培养专业能力精挑细选，在指数基金领域建立投资者信任的门槛更低且绝对担负得起信任的力量。因为这份信任在理论上可依托于严谨的数学证明，又有美国指数基金发展的成功故事可借鉴。

指数化投资缘起于投资组合理论的发展，用一句话来总结就是：从长期趋势来看，没有人能够持续战胜市场。这里有两个关键词，一个是长期，一个是持续。这句通俗的话背后屹立着两个堪称经典的数学理论证明：1952年，马科维茨（Markowitz）的均值方差理论告诉我们，增加股票数量可以使收益率不变，但是非系统性风险会下降，所以要分散投资；1964，当代金融学的基石理论——资本资产定价模型（CAPM）的推论告诉我们，每个人的最优组合一定是市场组合（指数）和无风险资产的某个配比，至于每个人的配比差异则取决于风险偏好的差异。基于此背景，世界上第一款指数型基金产品，于1976年由先锋领航集团（The Vanguard Group）发行。著名华裔物理学家张首晟曾说过：In Math We Trust（我们的信任是建立在数学证明上的），在技术领域区块链让陌生人之间建立起信任关系，而这种信任关系是建立在密码学上的，因此牢靠。同理，指数基金管理人和客户之间的业绩信任，也是由投资组合理论的数学证明来保障的。

美国指数基金领域过去40多年的发展，恰恰从实践层面证明了其价值之卓著，发展空间之广阔。根据先锋领航集团的统计，截至2017年，美国指数基金的市场份额已经超过全市场基金规模的35%。仅仅在最近10多年间（2005—2017年），美国权益类指数基金的规模就从5480亿美元增长到2.74万亿美元，翻了5倍。指数基金在美国蓬勃发展主要得益于美国基础市场的长期发展，股市给力到足以建立起国民信仰。而指数基金成本低、高度透明、投资分散，能长期跑赢很大一部分主动基金，是非常好的分享资本市场投资红利的工具。此外，美国的养老金制度也为指数基金产品创造了巨大的投资者配置需求。

对比而言，中国的指数基金发展仍在初期，但增长势头良好。根据中信证券的统计，在过去五个季度中，指数基金工具数量和规模持续增长，在全市场公募基金中的市场占比也稳定提升。截至2018年年底，国内指数基金的市场份额已超过全市场公募基金（非货币）的14%，不过相比于美国指数基金36%的市场占比，当前国内指数基金市场仍有较大的发展空间。展望未来，中国指数基金发展空间广阔。首先，从基础市场投资环境来看，伴随着中国资本市场供给侧改革的推进，指数基金将面临更好的投资环境、迎来更加长足的发展，并能更好地服务于实体经济。其次，从需求端来看，监管积极推进完善养老金制度、引导长期配置资金入市，指数基金的投资和配置需求迫切。最后，从供给端来看，指数基金投资跟踪标的还有研究、优化和完善的空间，公募基金应在指数化投资领域加强专业研究、创新求进，拓宽投资范围、优化投资策略，更好地服务和匹配投资者需求，做大做强指数基金业务，反哺实体经济。

值此指数基金阔步向前之际，天弘基金顺应市场需求，推出了指数基金工具书。书中专业详尽地阐述了指数基金的工具价值，梳理了各种类型投资者在指数基金上的投资实践经验，提炼了指数基金从入门到高阶投资的方法论，展望了指数基金未来的发展方向。总结而言，这不仅仅是一本框架系统的工具书，还能很好地兼顾专业性、可读性和实用性，相信小白投资者、机构投资者、基金从业者等均能从书中获益。

洪磊

中国证券投资基金业协会会长

序言二

这本最终被命名为《指数基金投资至简》的书，源自天弘业务团队2018年下半年着手准备的一份业务报告。彼时，一方面，天弘系列指数基金已经上线3年，我们在实践中增进了对这项业务的认识；另一方面，中国大陆的权益市场持续低迷数年，指数基金这样一个产品类别似乎正在酝酿发展的生机。作为致力于持续拓展指数基金业务的团队，我们希望系统梳理这项业务从理论到实践、从国际借鉴到本土发展的方方面面，尤其是将天弘系列指数基金在线运营3年来积累的近1 000万个人客户的行为数据进行分析 and 呈现，对指数基金业务在中国的拓展进行展望及规划，以表持续耕耘之志、尽推动行业之责。

指数、指数投资、指数基金业务，既有其系统的理论基础，也有国际市场的成功实践，同时也酝酿和展现着其中国特色和前景。在此，我从客户和理财生态的视角，分享自己的一些观察和思考。

第一，我国的社会投资文化正在升级。2008年金融危机以来，随着权益市场的持续低迷，以银行理财产品为代表的刚性兑付（简称刚兑）或准刚性兑付产品逐渐成为理财市场的主流。一方面，大众投资者的风险偏好不断降低，对刚兑产品的追逐成为其主要投资选择；另一方面，金融机构在刚兑产品的供应方面不遗余力。二者互相强化，形成了强大的刚兑式投资文化，本金安全、无风险高收益成为需求端的主要投资预期，而供给端又创造出各种刚兑和准刚兑模式，甚至演化为“庞氏骗局”。这种社会投资文化，既是权益市场不振的反应，一定程度上也成为制约权益投资发展的因素。虽然现金管理和固定收益投资是金融服务的重要组成部分，也是客户的一种固有需求，但过度追逐无风险高收益、权益投资缺失的投资文化不足以支持客户做好财富管理、解决人生问题，也不能促进金融有效支持实体经济。

长期来看，权益投资承担本金风险，具备超出无风险回报的风险回报，对客户而言是理财规划必不可少的资产类别，也在相当程度上是经济发展的动力。在打破刚兑达成共识和鲜明政策取向的背景下，权益投资的意义更加凸显。

那么，权益投资文化的形成路径是什么？上一轮比较持续的、国民参与度较高的权益投资浪潮是在2006—2007年，当年入市的客户应该至少是20世纪80年代初期出生的。那么，我们可以认为，新的理财人群并不具备完善的股票投资的心智。客户在线行为的普及以及业界与在线平台的共同推动，使简单清晰、低门槛、低成本的指数基金越来越受到客户的关注和青睐。可以说，对于大众投资者而言，指数基金是其参与权益投资的入门级产品，也是我国投资文化再造的重要工具和载体。

第二，指数基金将借助互联网红利得以持续发展。我国的互联网尤其是移动互联网普及率全球居首，判断一项业务的发展路径和前景，必须看其与客户在线行为的契合程度。与固定收益领域的货币基金类似，权益投资领域的指数基金天然与互联网结缘。从客户端看，如上文所述，指数基金以其简单清晰、低门槛、低成本等特点，是客户最容易理解和接受的品种；从互联网平台角度看，指数基金以其适合客户在线行为、容量大、场景化前景丰富等特点，成为平台培养客户权益投资心智、提升一站式服务能力、争夺新兴投资人群的不二之选。从2013年开始，以余额宝为代表，基金理财与互联网完美结合，并推动了一场普惠的理财教育。我们有理由相信，在权益投资再度兴起的背景下，指数基金完全可以融入这一进程，推动全民权益投资的普及。

第三，指数基金将伴随投资顾问（简称投顾）服务得以推进。对于普通客户而言，从刚兑和准刚兑产品到指数基金，是一个不小的跨越。指数基金作为权益投资的“大路货”，诚然有上述种种优势，但它波动大、本金有风险、对投资方式要求较高，也确实是客户形成投资心智的障碍和促进投资行为的现实困难。因此，指数基金搭载投顾服务，既是解决“基金行业投顾服务缺失，基金赚钱、客户赔钱”这一长期痛点的有效方案，也是指数基金得以健康发展的保证。从过去6年的探索中我们体会到：面对在线客户，借助互联网平台和技术，拓展在线投顾服务，不仅是必须的，也是可行的。这个领域，大致有两个发展方向：一是交易流程投顾化，基于权益投资尤其是指数基金投资的客户痛点，对现行交易流程进行必要的改造，使之既不像货币基金那样“极致简单”，也避免传统基金交易的纯“通道化”，通过恰当的流程和交互，客户在交易的每一步都能获得必要信息、思考必要问题、获得必要工具；二是投顾服务产品化，将资产配置及其再平衡、风险管理、投资期限、投资方式等投顾服务，做成可交易的工具和产品，

使客户在购买和持有这些产品时就享受相关的投顾服务。随着云计算、大数据等互联网技术的深入运用，这些服务可以向个性化和客户定制化方向发展。指数基金是这些服务的良好标的和工具。通过这些努力，指数基金可以为客户创造价值。

在这本书的出版过程中，中国权益市场已经发生了显著的变化。股市的功能定位、市场估值分位、资本市场的开放和制度变革等因素，都使业界和客户对权益投资的信心显著增强，A股主要指数均有了30%以上的上涨。如果资本市场的优化与经济转型发展形成良性互动，中国资本市场迎来股市的持续发展，那么我们可以期待，指数基金在中国会具备良好的发展契机，中国也会产生可以比肩先锋领航集团和贝莱德集团（BlackRock）的机构。更重要的是，在不远的未来也许可以用这样的描述来说明本书的初衷：通过长期的积累和行业参与者的努力，指数基金在中国为亿万普通大众创造了价值，推动了行业的健康发展，书写了指数基金的中国故事。

周晓明

天弘基金副总经理

1. 资料来源：东方智库，全球互联网使用情况报告。
2. 大路货，指市场上量大面广，常服务于普通大众的产品。

前言

权益投资犹如品茶，它可能会苦一阵子，但不会苦一辈子，投资者只要找到适合自己的投资品种，终会苦尽甘来，享受它带来的投资成果。指数基金作为一种简单、清晰、费率低的投资品种，在国外已经取得长足的发展。“股神”沃伦·巴菲特（Warren Buffett）、“基金教父”约翰·博格（John Bogle）都对指数基金青睐有加。在国内，2018年指数基金迎来了一次发展的小高潮，受到了不少投资者的关注。正所谓“授人以鱼不如授人以渔”，我们希望通过讲述指数基金国际大师的故事、国内用户的故事、投资界意见领袖的故事，并辅以指数基金的理论和各种投资方法，帮助用户更好地了解指数基金，感受指数基金的力量，更好地利用指数基金这一工具来满足自己的理财需求。

向大众普及投资的重要性我们已经有了—定的认知，但应该选什么投资品种，目前还处于众说纷纭的状态，投资者也较为迷茫。本书的第一章向大家介绍了一款简单、清晰、费率低的投资工具——指数基金。对于普通投资者，指数基金是最适合的投资工具，既适合投资新手，也适合忙碌的上班族，他们不用盯盘即可跟上市场行情。我们从“投资股票还是指数基金，投资主动基金还是指数基金”两个选择题出发，阐述了指数基金的优势。

指数基金起源于美国，并且它在国外已经有较好的发展，本书第二章将带领投资者揭开指数基金的面纱，了解指数基金的起源、理论基础、发展历程及其在美国发展迅速的原因，并以先锋领航集团和贝莱德集团为案例分析指数基金的成功应用。

被引入中国后，指数基金又书写了别具特色的中国故事，本书第三章介绍了指数基金在中国的产品创新、费率改革历程、三起三落及正在迎来第四次上升期的故事。在投资结构以个人投资者为主、互联网特色显著及用户代际更迭等深层社会背景下，指数基金正在走着—条中国特色之路。

第四章通过对个人投资者的调研，以及天弘基金独家的大数据分析案例，客观呈现了目前国内投资者对指数基金的认知现状，刻画了这部分投资者的投资行为画像，全面分析了投资者在实际投资指数基金时的行为模式和变化趋势，包括散户牛人的成功经验和机构投资者的偏好。

第五章揭秘了民间高手的赚钱秘籍，包括他们的投资故事、投资理念，他们如何成长提高，以及他们日常和个人投资者交流时，投资者有哪些困惑，这些困惑如何解决。

第六章通过对机构投资者的调研和研究，分析了“国家队”、社保基金、保险机构、公募FOF（基金中的基金）这四类具有代表性的机构的行为及其对指数基金的看法。

第七章到第九章，系统地总结了指数基金的投资方法，从如何挑选单只指数基金，到指数基金的分类、投资方式，再到如何定投，如何通过在线投资顾问（简称投顾）服务来更好地享受指数基金带来的投资成果。定投可以帮助投资者解决择时的问题，而指数基金因其简单、清晰、成本低的优势是定投的最佳选择。在线投顾是解决中国投资者回报困局的较好方式，其在美国则解决了中低净值投资者无法得到投顾服务的问题。国内在线投顾业务虽然仅发展了6年，但已衍生出了不少模式，按照策略的透明度可简单分为白盒策略和黑盒策略。目前市面上的白盒策略可以帮助投资者解决资产配置、风格轮动、行业比较、个基择时和因子投资等问题。

第十章展望了指数基金未来在中国的发展。指数基金已经逐步走出了中国特色并且开始帮助中国投资者解决更多的投资问题，未来随着互联网的发展、政府的支持、养老金的入市及国际资金的进入，指数基金在中国将不断迎来发展机遇，产品也将得到持续不断的创新。

本书的特色有以下五点：

第一，独家披露行业内指数基金投资大数据行为分析结果，覆盖900万人的指数基金交易行为。真正的海量数据，在天弘基金基于余额宝业务积累下来大数据分析能力的支持下，为大家客观呈现指数基金用户的投资行为和演变路径。

第二，涵盖多位指数基金领域知名意见领袖的真实故事，以及在线投顾的最新业务探索案例，探讨行业前沿趋势。

第三，通过大样本客户调研，客观全面反映指数基金在中国的现状，更具用户指导意义。

第四，由拥有实战经验的专业基金公司天弘基金撰写，天弘基金为余额宝的基金管理人。本书也得到了多位专业机构和个人的观点支持。

第五，本书从指数基金的前世今生、内涵外延、投资实践案例、相关意见领袖解读等多个角度，展示指数基金全貌，帮助用户更深入地了解指数基金。

在国际上，指数基金的市场占比逐年提升，在国内，指数基金生机勃勃，作为一种简单、清晰、费率低的投资品种，有着巨大的市场容量潜质，有望成为货币基金后的又一个普惠金融的新方向。我们希望通过天弘指数基金全量用户数据为案例，客观呈现指数基金用户画像、用户行为特征及演变，分析用户痛点，在各专业机构、意见领袖的支持下，为用户提供更好的服务，帮助大家更好地认识指数基金。

大数据挖掘能力是天弘基金的一大优势，天弘基金从2014年开始推出《余额宝一周年大数据报告》，2015年推出“余额宝入市意愿情绪指数”，2017年推出《权益投资散户行为大数据报告》，为行业提供了用户行为数据的参考。2018年，在基金业成立20周年之际，天弘基金本着公益化定位、基于权威的数据分析体系，毫无保留地将天弘基金的数据研究成果、调研成果、在线投顾业务探索成果回馈于用户和社会。希望这本书可以为客户自身、研究机构、新闻媒体、资管行业和监管者提供全面观测普通投资者权益投资行为、全面看待指数基金的新视角。

在创作这本书时，我们得到很多朋友的帮助。感谢上海华证指数公司总经理刘忠、中证指数公司研发部副总监赵永刚、银河证券基金研究中心总经理胡立峰、华宝证券研究所所长杨宇，他们给予了本书一些精彩的观点支持。感谢意见领袖ETF拯救世界、持有封基、郑志勇、银行螺丝钉、刘鹏程，他们提供了鲜活故事。感谢新浪财经，它在用户调研方面给予我们大力支持！感谢出版社的老师，也感谢天弘基金互金市场部、产品部、大数据中心等各部门同事，他们都给予本书大力支持！

出版这本书只是天弘基金在用户心智投教方面的一小步，在日常工作中，天弘基金会不断以各种用户喜闻乐见的方式，陪伴用户。大家也可以在支付宝App首页搜索“天弘基金”，关注天弘基金生活号，欢迎与天弘基金进行交流。希望有更多的用户了解指数基金，并通过指数基金获得长远的投资回报！

1. 国家队，指代表国家投资证券基金市场的机构。

第一部分 揭秘指数基金



第一章

工具比努力重要

投资理财，已经逐渐成为全民必备技能。无论是考虑到未来的不确定性想要积累资产的年轻的焦虑一族，还是想要获得更好生活品质的收入稳定的中年人，或是想要通过投资实现财务自由的专业投资人士，都逃不开理财的话题。越早开始积累资金，并用于投资，在复利的威力下，资产越会不断增多。投资理财的重要性不必多言，但纷繁复杂的投资领域有很多投资品种，令人眼花缭乱。投资如人饮水，冷暖自知，选择适合自己的投资品种对投资者来说至关重要。

选好工具事半功倍

对于具有初级理财需求，也就是希望超越活期存款利率、能赚多少是多少的投资者来说，余额宝等货币基金最合适不过，随时随地可转入转出，非常方便，7日年化收益率近几年在2%~4%。对于具有中高级理财需求，也就是希望通过投资理财来对抗通货膨胀、使资产长期增值、实现较大的财富规划的投资者来说，需要通过权益投资来满足理财需求。权益投资就是将部分或者全部资金投资于权益资产的投资方式，包括一级市场股权投资和二级市场股票投资，但因为一级市场投资门槛较高，大多在上百万元，所以普通投资者主要通过股票、股票基金、偏股基金、指数基金等方式投资二级市场。

投资无易事，尤其是权益投资。对于个人投资者来说，如果需要研究清楚市盈率、市净率、估值、基金仓位、换手率等才能投资，那成本太高了。但毕竟是关于钱的事儿，工作赚钱那么辛苦，对待投资还得认真。有没有一种简单清晰的工具化产品，使投资者既能分享权益投资的收益，又不用学习那么多理财知识，而且买了后不必担心满仓踏空，也不必担心风格漂移，可以省心省力地投资呢？

当然有！诸多国内外投资大师，经过亲身实践，向普通个人投资者强烈推荐这种投资工具，它就是指数型股票基金，下文简称指数基金。指数基金是一种特殊的股票基金，也称指数型股票基金或被动型基金，以复制、跟踪指数为目的，以指数成分股为投资对象，严格按照指数规则进行投资，获取与指数大致相同收益率的基金。由于复制、跟踪的是市场涨跌的平均数，所以收益也是市场平均水平。

在为梦想奔跑的过程中停下来，发现身边的美好，找到一款简单的投资工具，投资者在投资之路上便可事半功倍。

巴菲特的十年赌约

说起投资，必谈巴菲特，他被许多投资者称为“股神”。对于普通投资者来说，投资什么产品最好呢？巴菲特给出了明确建议——指数基金。巴菲特对指数基金可谓青睐有加，多次强烈推荐。他曾说过：“通过定期投资指数基金，一个什么都不懂的业余投资者竟然往往能够战胜大部分专业投资者。”他对指数基金的推崇，可不是一时心血来潮，而是20多年来一直坚持的观点。

2005年的一天，巴菲特又忍不住夸奖了指数基金，他在致股东的信中写道：“由于高额的管理费用，主动管理基金的长期总体表现还不如低成本的被动型指数基金。”此言一出，许多主动基金表示反对，华尔街的基金经理们也纷纷表示质疑。于是巴菲特与他们在Longbet.org网站上立下以50万美元为赌注的赌约：“从2008年1月1日开始，没有职业投资人可以选出一个由至少5只对冲基金组成的投资组合，能在十年后击败无人主动管理的标准普尔500指数（S&P 500 Index，简称标普500指数）基金的表现。”巴菲特立下50万美元的赌约后，基金经理们一片哗然，然后是漫长的沉寂，大多数主动基金经理虽然口头上表示质疑，但并未及时有所行动。在经历了漫长的等待后，终于有一个人代表主动基金经理来应战了。FOF（基金中的基金）母基金Portege Partners的基金经理泰德·塞德斯（Ted Seides）接受了挑战，他选取了5只母基金作为自己的投资组合。值得注意的是，这5只母基金涵盖数百只主动管理的对冲基金，其背后是大量的华尔街精英的智慧与辛勤劳动。

那么到底谁赢了呢？时间快速推进到2017年12月31日，赌约结束，结果如表1.1和图1.1所示，标普500指

数基金以125.8%的十年累计回报收益率远超所有母基金的表现。标普500指数基金以8.5%的年化收益率，轻松击败了5只母基金平均2.96%的年化收益率。巴菲特的十年赌约成为指数基金历史上最精彩的一堂普及公开课。

表1.1 标普500指数基金与5只母基金的业绩表现

注：N/A代表无数据。

资料来源：伯克希尔-哈撒韦公司（Berkshire Hathaway）2017年的致股东信，数据区间为2008-1-1至2017-12-31。

图1.1 标普500指数基金与5只母基金平均的年化收益率

资料来源：对冲基金研究（HFR），HulbertRatings.com，数据区间为2007-12-31至2017-6-30。

约翰·博格的斗争

要说起指数基金领域的“泰斗”或者公募基金的先驱者，我们不得不提到约翰·博格（John Bogle），他有“基金教父”之称。他传奇的一生充满了斗争精神，他与病魔斗、与董事会斗、与行业弊端斗。在不懈的斗争中，他改变了美国传统基金行业，使基金行业的平均管理费从1.5%降低到0.1%，并且白手起家创建了先锋领航集团（The Vanguard Group），该公司后来居上成为世界第一大共同基金公司。而让先锋领航集团成名的原因正是他对指数基金的发明和发扬光大。

约翰·博格31岁时得了心脏病，当时医生预测他无法活过40岁，但他凭着坚定的意志活到了89岁高龄，于2019年1月16日逝世。沃伦·巴菲特在2017年度致股东的信中写道：“如果有一座雕像是为了纪念为美国投资者做出最大贡献的人而建的，那么这个人毫无疑问应该是约翰·博格。”

约翰·博格曾是威灵顿管理公司（Wellington Management Company）的首席执行官（CEO），却被投票撤职并赶出公司，他不服投票结果，拒绝辞职，然后绝地反击，强势回归。1974年，他另起炉灶，以英国海军将领霍雷肖·纳尔逊（Horatio Nelson）使用的战船为名，成立了先锋领航集团，并使其发展壮大，令对手难以超越。1976年，他发明了世界上第一只指数基金——标普500指数基金，复制、跟踪标普500指数。不巧的是，当时共同基金行业正值“严冬”，指数基金不被投资者重视，该基金计划募集1亿美元，但花了3个月之久才募集到1200万美元，因此指数基金当时被行业评为“魔鬼的发明”“一个坚定的、始终如一的、长期的失败者公式”。但博格依旧信心满满，践行持有人利益至上的原则，号召共同基金降低费率。

他多次抨击共同基金行业的高收费，他要真正做一家为大众服务的、低成本的、持有人利益至上的、名副其实的共同基金，这更像是在向整个行业宣战。1977年博格让旗下基金实行免手续费的销售制度。他坚信最好的策略就是：简单地匹配市场的总收益，并依靠指数化的低成本获得比大多数竞争对手更高的净收益。可是，受之前熊市氛围的影响，先锋领航集团旗下的基金在成立之初经历了持续六年零八个月的资产缩水，指数基金在那个“黑暗时期”被泼冷水。

尽管饱受冷眼，但指数基金的光芒还是在20世纪80年代迸发了出来。美国股市从1987年开始了长时间的牛市，指数基金的优势也得到了淋漓尽致的发挥。从1984年到1994年，有7年标普500指数基金的表现超过了一半以上的主动基金经理管理的投资组合。10年累计下来，标普500指数基金的收益超过了78%的普通股票基金。再加上指数基金低成本的优势，投资者们开始纷纷购买指数基金。20世纪90年代，指数基金开始流行，先锋指数信托基金组合于1988年突破10亿美元的大关，到1995年年中增长到156亿美元，成为美国规模第四大的股票型共同基金。1997年初，指数基金开始出现在《纽约时报》（The New York Times）、《华尔街日报》（The Wall Street Journal）、《时代周刊》（Time）和《新闻周刊》