

公募出海各显神通 讲好中国故事成为获客“敲门砖”

证券时报记者 裴利瑞 王小羊

在各行各业都面临全球化竞争的当下,公募基金“出海”的步伐正在不断提速。

6月14日,公募基金的国际业务一日两传利好:一是华泰柏瑞基金和南方基金首发的沙特阿拉伯ETF正式获批,“出海”版图再度扩展;二是中国证监会就《香港互认基金管理暂行规定(修订草案征求意见稿)》公开征求意见,对互认基金的客地销售比例限制、转授权限制进行了大幅松绑,进一步激发基金公司的“出海”热情。

回顾中国基金业“出海”的历程。22年前,内地基金首次以投顾身份参与QFII的投资管理;17年前,首批4只QDII基金扬帆起航;16年前,首批中资公募的境外子公司正式成立……经过二十余载的探索与发展,如今“引进来”和“走出去”已成为常态。中国公募基金在全球资本市场上不仅站稳了脚跟,更是开辟出各家机构的差异化、特色化发展之路。一方面,基金公司正通过QDII基金、互认基金等产品形式投资全球市场,创新型产品和多元化策略不断推出,传统市场和新兴市场陆续被纳入,帮助国内投资者实现全球化配置;另一方面,基金公司还通过QFII投顾等业务,帮助海外投资者了解中国,投资中国,在讲好中国故事的同时,消弭市场偏见,成为获客“敲门砖”。

扬帆出海 跨境产品“百花齐放”

在“走出去”的号召下,2007年境内首批4只QDII基金正式启航,开启了全球化投资的序幕。经过十七载风雨洗礼,基金投资扬帆出海,积极参与全球资本市场已成为常态。

从投资版图来看,截至2024年一季度,QDII基金的投资区域已覆盖全球37个国家和地区,在13个国家和地区的产品配置规模超过1亿元。具体来看,主投港股市场的产品管理规模约176亿元,主投美股市场的产品管理规模约122亿元,主投中概股资产的产品管理规模约16亿元。

除了中国香港和美国等主流市场,越南、日本、印度、法国、英国等也成为了QDII基金布局的重点。代表性产品如天弘越南市场、摩根日本精选、宏利印度等,受到对小众市场的定向投资属性显著,受到了投资者的高度关注。

在基金投资“出海”的版图上,差异化的步伐也从未停止。以华泰柏瑞基金为例,2022年10月,该公司曾发行了境内首只可直接投资于韩国股票市场的ETF,跟踪中韩交所中韩半导体价格指数。今年6月14日,华泰柏瑞基金和南方基金首发的沙特阿拉伯ETF(QDII)正式获批,成为全市场首批沪港互挂投资沙特的ETF,该产品通过投资南方东英沙特阿拉伯ETF,实现了对富时沙特阿拉伯指数的紧密追踪,为境内投资者架起了连通“沙特绿洲”的桥梁。

在产品类型方面,基金公司也力求差异化。截至6月16日,市场上共有295只QDII基金,除了股票型和混合型QDII基金,还有部分债券型基金和另类投资基金,占比分别为8%、6%。其中,既有规模较大的富国全球债券、银华美元债精选,也有颇具特色的嘉实原油LOF、鹏华美国房地产、摩根富时REITs等产品。

而在投资方式上,主动投资和被动投资也多点开花,为投资者提供了不同的配置选择。有的基金公司选择发力主动投资,比如华宝基金相继发行了华宝纳斯达克精选、华宝海外科技(LOF)等多只主动投资的QDII基金,其中华宝海外科技(LOF)因重仓华尔街知名



国家/地区	投资市值合计(万元)	占比(%)	家数	国家/地区	投资市值合计(万元)	占比(%)	家数
中国香港	17,606,006	53.56	128	法国	87,270	0.27	14
美国	12,183,367	37.07	134	中国台湾	68,910	0.21	10
中国	1,581,565	4.81	46	韩国	55,472	0.17	8
越南	650,167	1.98	1	澳大利亚	48,896	0.15	7
日本	269,033	0.82	20	英国	41,786	0.13	13
印度	124,896	0.38	2	瑞士	14,209	0.04	9
德国	88,914	0.27	10				

投资人“木头姐”(Cathie Wood)旗下ARK(方舟)系列基金而闻名。有的基金公司则选择在被动投资领域创新不断,比如华泰柏瑞基金和南方东英基金合作,通过互挂投资的形式帮助境内资金实现了“走出去”。2021年5月,首只沪港互挂ETF——恒生科技ETF成立;2023年,首只沪新互挂ETF——东南亚科技ETF成立。通过跨境产品的强强联手,被动产品也成为了境内资金的“出海”利器。

筑巢引凤 讲好中国故事争得客户

在不断参与全球资本市场的同时,基金公司还积极讲述中国故事,让更多海外投资者了解中国、投资中国,为国内资本市场的蓬勃发展注入活力。

从香港到东南亚、从中东到欧洲,涉足十多个国家十几个城市,这是国海富兰克林基金总经理兼投资总监徐荔蓉去年为引进外资投资境内市场,积极拓展公司国际业务的出差轨迹。国海富兰克林基金是较早一批为海外主权基金提供投资服务的国内公募基金之一。自2012年首次为某中东主权基金提供投资服务以来,公司便一直大力发展国际业务,寻找海外投资者投资中国资产,迄今已经积累了长达12年的海外客户投资服务经验,服务类型跨越A股、人民币债券等不同领域,服务客户拓展至中东、欧洲、非洲、东南亚、中国香港等众多地区。

如何在国际业务上形成差异化、特色化优势?徐荔蓉总结为六个字——“讲好中国故事”。

“尤其是近两年,在和国际客户打交道的过程中,我们明显感觉到,讲好中国故事越来越重要。”徐荔蓉在接受证券时报记者采访中坦言,近年来,国际形势越来越复杂多变,海外投资者对中国市场不够熟悉,甚至存在一定的偏见。如何澄清误解、扭转偏见,为海外投资者绘就一幅清晰的“投资中国”蓝图,坚定外资持有中国资产的决心,是国海富兰克林基金这些年一直在探索的课题。

为此,徐荔蓉经常带队进行海外实地路演,也经常邀请海外投资者来中国实地调研,向他们详细介绍中国

市场的开放程度、上市公司的多样性、经济增长的活力潜力,打破隔阂、消弭误解。

“海外投资者非常关心国内民营企业的发展,我就常常和他们举一个例子——在我们投资组合中,许多家上市公司即使在疫情的时候也坚持在境外建设工厂、拓展市场,这就是中国的企业家精神,是中国经济增长的源泉。我相信,这种自下而上的例子,可以帮助海外投资者更好地了解中国。”徐荔蓉说。

汇丰晋信总经理李选进也持有类似观点,“要吸引海外长期资金投资中国,就要多去交流,讲好中国故事。”李选进表示,自己经常去海外路演,介绍中国经济和市场的最新情况和投资机会,特别是高科技产业,如计算机、新能源、医药等,“如何把对中国感兴趣的海外投资者吸引来,告诉他们中国的经济增长依然强劲,能够提供不错的长期回报,是我们当前最需要做好的事情”。

“同时,我们也经常邀请海外客户来中国看看,和我们一起工作、调研,许多投资者来了之后都对中国市场有了很大的改观。”徐荔蓉再次举例,“比如,我们有一个西班牙客户今年来到中国,在北京、上海、武汉等城市走访了一圈后告诉我们,他对中国市场的看法有了很大转变,会考虑增配中国资产。这就是一个令人欣喜的改变。”

据徐荔蓉介绍,近年来,越来越多的海外主权基金、年金、家族信托等长线资金不断增加对中国资产的配置权重。他预计,这种持续净流入在未来五年将呈现匀速甚至阶段性加速的趋势,中东、东南亚等地区将成为主要的增量资金来源。

与此同时,随着QFII资格的逐步开放,越来越多的基金公司加大了对QFII投顾业务的布局,国际市场上的中国声音也越来越响亮。据证监会发布的最新数据,目前全市场约有830家QFII机构,其中仅在今年二季度就新批了19家,这为公募基金公司发展国际业务提供了更好的土壤。

在徐荔蓉看来,尽管海外投资者仍然需要长期培育,公司拓展海外客户的努力未必能立即见效,但只要坚持不懈地付出,用足够的耐心和韧性培育国际业务,以自信和诚意讲好中国故事,最

终一定能与越来越多的海外投资者建立信任。

各有千秋 境外子公司堪当“桥头堡”

如果说QDII、QFII投顾仅仅是从产品和业务层面参与国际竞争,那么公募基金境外子公司的批量设立,则标志着公募基金的国际化发展迈入了新台阶,也意味着国内公募巨头正在向成为国际资管集团的目标进军。

公开数据显示,公募基金设立境外子公司始于2008年,并在其后的16年间不断扩容。截至目前,全行业一共有20多家公募基金境外子公司,多家基金公司旗下甚至拥有2-3家子公司。例如,汇添富基金迄今已经设立了3家境外子公司,包括香港、美国、新加坡等3家境外子公司。朱雀基金、兴证全球基金、华泰柏瑞基金、创金合信基金等多家基金公司也递交了设立境外子公司的申请。

据证券时报记者了解,当前,基金境外子公司的主要业务是为海内外投资者提供全球资产配置的工具,但由于各家资源禀赋不同,基金境外子公司也依托境内母公司的优势,形成了差异化布局的态势。例如,成立于2008年的南方基金香港子公司南方东英,以ETF产品为突破口,开发出多类创新ETF产品,包括恒生指数的两倍杠杆及两倍反向产品、香港首批货币ETF以及香港首批虚拟资产期货ETF等。截至目前,南方东英在香港市场布局了超过40只ETF产品和杠杆及反向产品,覆盖港股、A股、主题、固收、货币、商品等类别,已成为香港市场的头部ETF管理人。

“市场风云变幻,只有布局更全面的产品线,才能在不同的市场和周期下都有能力向投资者提供合适的工具。因此,公司加速丰富ETF产品线,多次成为全市场新产品的首发者。”南方东英相关负责人称。

博时国际则基于博时基金在固收投资上的传统优势,积极开发相应产

品。例如,博时国际曾抓住美联储持续加息、美元走强这一历史机遇,推出了博时美元货币市场基金,以及聚焦中资美元债的大中华债券基金、固收+策略基金等,不断提升其中资和非中资资产的投研能力。

华夏香港则利用香港市场的格局和监管环境,分别在2009年、2012年成立了两只对冲基金,不仅打破了公募基金难做好对冲基金的“魔咒”,也使自己成为目前公募基金香港子公司中少有的拥有对冲基金业务的公司。

2023年,证监会证券基金机构监管部发布的《机构监管情况通报》显示,近年来,公募基金管理公司境外子公司整体发展稳健,在为全球客户提供资产配置服务、提高中资机构国际竞争力、促进资本市场互联互通等方面发挥了积极作用。

未来,证监会将从支持基金公司依法设立境外子公司,鼓励基金境外子公司苦练“内功”和引导境外中资机构加强合作等方面着手,推动基金境外子公司更高质量发展,鼓励有条件的基金公司加大对境外子公司资源投入的力度,重点强化投研能力和合规风控建设,稳步推进产品业务创新,着力打造特色品牌,持续提升核心竞争力,进一步发挥对外开放“桥头堡”作用。

与时俱进 迈向工具化多元化定制化

无论是“引进来”还是“走出去”,无论是扬帆出海还是讲好中国故事,一个明显的趋势是,中国公募基金的国际化水平正在不断提高,政策支持力度也在不断加大。

与QDII基金相比,2015年起步的互认基金一直较为小众。据Wind数据统计,截至2024年3月末,证监会已注

近年来,公募基金管理公司境外子公司整体发展稳健,在为全球客户提供资产配置服务、提高中资机构国际竞争力、促进资本市场互联互通等方面发挥了积极作用。

册的北上互认基金数量共39只,涉及20家香港持牌资产管理机构,合计销售保有净值约251亿元人民币;香港证监会已核准的南下互认基金数量共44只,涉及23家内地基金管理人,其中25只已在香港市场公开销售,合计销售保有净值仅7.5亿元人民币。

6月14日,证监会发布通知,就《香港互认基金管理暂行规定(修订草案征求意见稿)》公开征求意见。为更好发挥两地基金互认机制的积极作用,新规拟对互认基金的客地销售比例限制、转授权限制进行松绑:一是将互认基金客地销售比例限制由50%放宽至80%;二是允许香港互认基金投资管理职能转授予与管理人同集团的海外资产管理机构。

摩根资产管理(中国)认为,在国内QDII额度受限的情况下,互认基金新规的调整方向有利于缓解国内市场对海外资产配置需求的增长,预计2025年互认基金新产品的加速落地,将为公募跨境产品线带来更多海外优质且有特色的基金产品,互认基金业务或将成继QDII公募业务之后,又一重要的增量市场。

此外,摩根资产管理(中国)也关注到全球知名资产管理人在国内私募基金(QDLP)业务上的发展。该公司认为,针对专业合格投资人在海外配置上更为多元与定制化的投资需求,QDLP有望成为QDII及互认基金业务之外的重要投资方式。

“我们看到,未来跨境业务将呈现工具化、多元化及定制化的发展趋势,这对于管理人在多条线的跨境业务以及海外投资管理能力上均提出了更高的要求。从长远来看,相信公募国际化水平的提高、深化,将为中国投资者参与全球市场的投资机会带来助力。”摩根资产管理(中国)表示。

探索 中国基金业差异化特色化发展之路 (六)

在全球资本市场擦亮“中国名片”

证券时报记者 裴利瑞 王小羊

当国内基金公司逐步竞走世界舞台,和全球各大资管巨头一起“选美”,什么才是脱颖而出的法宝?

差异化、特色化或许正是不二法宝。客观来说,虽然中国公募基金行业经过了25年的高速发展,在资产管理规模、客户积累及专业化人才培养等方面都取得了一定的成就,但置身更大的国际资本市场,仍然面临品牌影响力不足、文化差异较大、国际化专业能力有待进一步提升等问题,与全球一流的百年老店相比尚存差距,亟需打造自己的特色化能力和标签。

首先,基金公司需要打造自己强大的品牌辨识度。新市场参与者想要迅速获得投资者的认可,就必须突出其投资的独特优势和核心竞争力,无论是擅长价值投资、量化投资还是其他风格,均需旗帜鲜明地传达自己的竞争优势,并在实践中不断加以证明。

其次,中资机构不妨充分发挥在产品创新、灵活机动上的特长。面对有文化差异的市场环境以及海外资管巨头的激烈竞争,产品模式创新、互联网渠道及良好的投资业绩,可能是突破难题的关键。内地公募基金无论是在产品模式、申赎效率、费率结构方面,还是在互联网营销方面,都是世界领先的,基

公司可以思考如何将这些能力移植到海外,解决海外投资者的痛点。

更为重要的是,中资机构需要筑牢在中国市场的本土优势。由于团队规模、研究深度等原因,海外机构对于中国市场的了解往往没有那么深入,而中资机构恰恰可以抓住这一缺口,向海外投资者讲好中国故事,扭转市场偏见,为海外客户提供符合特定需求的多元化、定制化产品,和海外资管机构实现差异化竞争。

让世界了解中国,让中国走向世界,在我国高质量双向开放的历史进程中,每一家优秀的基金公司都是国际资本市场上的“中国名片”。

公司名称	股东	成立日期
南方东英资产管理有限公司	南方基金管理有限公司	2008年1月31日
易方达资产管理(香港)有限公司	易方达国际控股有限公司	2008年8月11日
华夏基金(香港)有限公司	华夏基金管理有限公司	2008年9月30日
汇添富资产管理(香港)有限公司	汇添富基金管理股份有限公司	2009年11月3日
博时基金(国际)有限公司	博时基金管理有限公司	2010年3月4日
华安资产管理(香港)有限公司	华安基金管理有限公司	2010年6月10日
广发国际资产管理有限公司	广发基金管理有限公司	2010年12月10日
国投瑞银资产管理(香港)有限公司	国投瑞银基金管理有限公司	2011年1月14日
诺安国际资产管理有限公司	诺安基金管理有限公司	2011年5月4日
诺安基金(香港)有限公司	诺安基金管理有限公司	2012年5月31日
长盛基金(香港)有限公司	长盛基金管理有限公司	2013年3月25日
国泰全球投资管理有限公司	国泰基金管理有限公司	2013年4月18日
融通国际资产管理有限公司	融通基金管理有限公司	2013年5月13日

数据来源:Wind 裴利瑞 王小羊/制表 图虫创意/供图