QDII激发基金公司海外生存冲动

很快,不少基金公司将结束国际业务“短腿”的时代,开始用“国内业务”和“国际业务”两条腿走路。

本月20日,证监会发布了《合格境内机构投资者境外证券投资管理试行办法》和《关于实施<合格境内机构投资者境外证券投资管理试行办法>有关问题的通知》,符合条件的20多家基金公司将有望开展QDII业务。

⊙本报记者 商文

张大伟制图

首只基金QDII境况尴尬

作为国内首只基金QDII产品,华安国际配置基金自诞生时起,便因产品设计上的“束手束脚”而一直处于尴尬境地。

根据其外方合作伙伴雷曼兄弟的介绍,华安国际配置将主要锁定四大投资领域,包括固定收益类、股票、房地产信托凭证以及商品基金。尽管按照方案,基金的股票资产比例最高上限可达到60%,但在产品推出初期,基金在投资配置上将采取股票资产35%、固定收益资产比例为45%,房地产信托凭证和商品基金各10%的比例。

尽管华安基金公司称,作为国内首只基金QDII产品的华安国际配置基金预期年收益率将有望达到10%,远远高于同类银行QDII产品。但投资者似乎并不买账,华安国际配置遭到了一定程度的冷遇。

“作为首只面世的基金QDII产品,为了保证其稳妥推出,华安国际配置在产品风险定位上明显偏向保守,设计也相对简单。”业内人士分析指出,“尽管10%左右的预期年收益率相比银行QDII产品有着明显优势,但当时国内A股市场的牛市行情刚刚启动,相比投资于国内市场的基金产品,华安国际配置的预期收益率显然不足以对国内投资者构成巨大诱惑。”

另一方面,相比银行QDII产品的募集币种为人民币,华安国际配置只能以美元认购,这也在一定程度上限制了投资者的认购热情,从而对产品募集造成了一定影响。

基金公司热情高涨

尽管首只基金QDII产品在实际运作中遭遇了这样或那样的问题,但国内基金公司对于开拓这一新业务领域依然热情高涨,踌躇满志。不少基金公司更是已厉兵秣马多时,只待政策允许便一试身手。

实际上,早在去年,已有国内多家基金公司向监管部门提交了相关申请,力争在基金QDII试点中拔得头筹。

有关人士告诉记者,监管部门最终选择华安基金作为首家试点QDII的基金公司,有着多方面原因。其中,华安基金QDII产品的设计比较保守,属于“旱涝保收”的保本型产品,符合了监管部门在试点初期稳妥推进的思路,成为重要原因。

在推出首只基金QDII产品后,基金QDII试点工作的步伐开始停滞不前。而银行、保险QDII业务却在此时快步前行,纷纷取得了新进展。

“实际上,不少基金公司QDII产品的方案设计工作早就完成了,但由于缺乏明确的规则制度,这些方案迟迟无法获得批准。”某基金公司负责人告诉记者,“当时,我们都等得很着急,唯恐失去基金QDII业务发展的好时机。”

让基金公司望眼欲穿的有关业务规则终于在日前颁布了。本月20日,证监会正式发布了《办法》)和《通知》,基金、券商QDII业务有望全面铺开。

“听到这一消息后很兴奋,” 上述基金公司负责人这样描述自己当时的心情,“下一步会抓紧时间按照颁布的规则修改相关产品方案,争取获得首批通过。”

到目前为止,已有多家基金公司相继表示了开展QDII业务的意愿。南方基金主管QDII业务的副总经理许小松日前向媒体表示,南方基金在系统建设、合作伙伴选择、托管银行到产品设计上都已准备就绪。计划在7月5日办法正式实施当天,向监管部门递交发行QDII产品的申请。据了解,除南方外,包括上投摩根、招商等在内的基金公司都正在积极争取开展QDII业务。

破解热情背后的玄机

一边是首只基金QDII产品不如人意的市场表现,一边却是基金公司对QDII业务高涨的热情。身为“生意人”的基金公司为何会钟情于看似并不赚钱的“买卖”,这背后究竟隐藏着怎样的玄机?

首只基金QDII产品没能引起国内投资者多大的兴趣,多少由于它的“生不逢时”。而当前,相比华安国际配置“诞生”时的环境,尽管国内A股市场波动加剧,但依然是牛气冲天。同时,未来几年人民币升值的大趋势已经确立,汇率风险成为横亘在基金QDII产品面前需要跨越的又一大障碍。

除了上述因素外,银河证券首席基金分析师胡立峰向记者表示,基金公司自身投资管理能力的有限都对基金QDII业务的发展造成了制约,这些都导致了该项业务不会在很短的时间内迅速成长起来,想要立竿见影为基金公司带来高盈利更是不可能。

“显然,基金公司把眼光放得更为长远。”胡立峰说,“基金公司之所以对QDII业务有着高涨的热情,并不是认为其在短期内就能给公司实现高额的收入,而是旨在结束其国际业务‘短腿’的现状。”

去年以来,国内A股市场的回暖使得基金销售人气飙升。首次募集规模即达百亿的基金屡见不鲜,募集期也由最初的一个月缩短到10天、5天、3天,甚至是1天。除了新基金的发行闸门打开,老基金也在持续营销中规模迅速膨胀,基金公司也因此赚了个盘满钵满。

胡立峰指出,在A股市场火爆行情给基金公司带来了滚滚财源的同时,客观上也为基金业在人才培养、经验积累、技术升级等方面提供了条件,从而包括QDII等新业务的开展积累了足够的资源。

业内人士表示,国内基金公司“走出去”是大势所趋,而进行跨市场投资管理,培养全球化投资管理能力可以说是其迈向国际市场的第一步。

“随着证券业对外开放的逐步推进,国内基金公司越来越强地感受到来自国际同业的激烈竞争。”某基金公司负责人表示,“跨市场投资能力的缺失是当前国内基金公司在发展中迫切需要解决的问题之一,而QDII业务的放开将逐步改变这一局面。”

尽早推出QDII产品,将进一步完善该基金公司的产品线、业务线,积累相关的国际投资经验,在这项业务领域中占得先机,上述负责人说。

基金QDII大有所为

虽然在短期内,基金QDII业务不会实现飞跃式的发展。但从长期来看,基金公司在QDII业务上必将大有所为。

基金QDII业务放开后,由于其公募基金的性质,必将面临与银行QDII产品“短兵相接”的局面。然而,相比银行,基金在QDII业务上有着无可比拟的优势。

预期收益率高于同类银行产品;较强的流动性;相比“自产自销”的银行QDII产品,基金销售的托管制度风险较低;基金公司拥有专业化的投研团队,这些都使得基金在与银行的竞争中占据了上风。

而根据刚刚颁布的《办法》,基金QDII业务的投资范围最为广泛。中国人民银行规定,银行QDII只能投资于境外固定收益类产品,保险机构QDII只能投资于境外固定收益类产品及货币市场工具,而基金公司的投资范围几乎涉及到了所有成熟市场,和包括股票、基金、衍生品等在内的所有投资领域。

《办法》中引入的境外投资顾问制度将帮助基金公司提升海外市场投资能力。在国内基金公司以往的投资管理中,并没有直接投资过海外市场。相比国际市场中身经百战的老牌金融机构,国内基金公司还显得较为“稚嫩”。

有关人士指出,继华安基金与雷曼兄弟在海外投资上结为合作伙伴后,此次境外投资顾问以制度的形式被固定下来,意在通过这一制度的建立,加强国内基金公司在资产配置、组合管理原则、风险控制等方面与国际金融机构的合作,学习先进的海外经验,尽快提高其自身的跨市场投资管理能力,以便在日益激烈的国际竞争中占据一席之地。

“虽然目前A股市场的火热使得国内居民海外投资的需求不是很旺盛,但随着A股市场投资风险的逐步显现,要求通过投资海外市场分散风险的需求将日益上升。”业内人士表示,“基金QDII业务发展前景十分广阔,将成为国内基金公司的主要业务领域之一。”