

Fund

3

■中国基金业十年大巡礼之“十年创造奇迹”

从封基到QDII 中国基金业 创新这10年

9月14日,南方基金正式宣布,其向国家外汇管理局提出的允许首只股票型QDII基金——南方全球精选配置基金的外汇额度追加至40亿美元的申请获得批准。至此,首只股票型QDII基金的募集规模将可以上升至300亿元,中国基金业的首次大规模出海,获得空前的热烈响应。

这或许是截至目前,中国基金业单个新产品获得最热烈申购的一次。不过,对于从1997年11月,证券投资基金管理暂行办法获得国务院批准以来,进入快速发展的中国基金业来说,上述募集盛况并不是第一次。

◎本报记者 周宏



张大伟 漫画

QDII 登场 意外红火

根据此前媒体报道,南方基金公司发行的国内首只股票QDII——南方全球精选配置基金于9月12日首发,其火爆程度大大超乎市场想象,一举突破了QDII产品冷冷清清的销售困境。该基金首日认购规模接近500亿元,大大超过该基金预定的150亿元人民币(约等值20亿美元)发行目标,由此该公司不得不立即向外管局申请追加额度,但依然无法改变该基金实行比例配置的命运。

对于首只QDII基金销售火爆的原因,公司管理人——南方基金公司副总经理许小松在接受媒体采访时总结了几点原因:其一,投资者对于品牌基金管理公司资产管理能力的认可;其二,为推动全球资产配置这一投资理念,南方基金前后举办了大量的投资者推荐交流活动,使得通过资产配置降低风险的理念深入人心;其三,首只QDII产品设计和投资理念体现了国内基金公司“稳健出海”的原则——通过以

投资港股和海外市场基金的方式,实现在稳健的基础上追求持续合理回报目标,迎合了国内投资者的理财需求。

而高盛(亚洲)有限责任公司在其8月的一份研究报告中认为,合格的境内机构投资者(QDII)和内地个人直接投资(DII)的推出,拓展了投资范围。内地投资者可以投资的证券种类空前地增加,这可能会提高投资者的资源分配效率,并且从风险/收益的角度带来更为优化的投资组合。

其实,还有一个最大的时代背景没有被提到,就是中国基金业目前处于的大众理财意识苏醒的初级阶段。

说苏醒,是指大批从未接触过基金的投资者从今年以来开始急速进入基金投资市场。根据中国证券登记结算公司公布的日统计数据,截至9月13日,在中登系统新开的基金账户已经达到2074.88万户,其中,有超过1700万户来自于今年的新开户中,年内新开户占比达到82%。而这1700

万户中又有550万户为最近一个月开户的新基民,近一月内的开户人数占到年内开户数的近三分之一。

而庞大的新开户数,尤其是逐渐加速的新开户数量,既反映了投资者理财意识大为复苏、基金专家理财的形象逐渐深入人心。也凸现了基民“投资者教育”的任务繁重。不能讳言,在大众理财意识苏醒的初级阶段,相当比例的新基民是在不切实际的盈利预期和淡漠的风险意识下出现,而现在动辄出现的新基金申购规模、比例“创记录”的消息,从另一个侧面体现了新基民的非理性和从众心理。

因此,对于基金业乃至相关的行业来说,如何把握目前的历史机遇,是行业未来能否持续发展的关键。就如同目前火爆的QDII市场一样,如果能够意识到把握发展机遇和进行艰巨的投资者教育任务同等重要的话,那么这样的机遇才能化为长期可利用的机会,而不是昙花一现。

创新才能发展

一个初步的统计是,中国基金业自从1998年3月诞生首批基金以来,除了个别年份外,基金管理份额和规模始终以每年50%以上的速度成长。其中,1999年,2000年,2004年、2006年和今年基金资产规模的增长速度都接近或超过了100%。这样的速度在各行各业中都是非常罕见的。

其中并非没有市场挑战的挫折,中国基金业在2001年以后面临的基础市场的由牛转熊,2002年封闭式基金发行受阻,2006年由于市场政策变化导致的流动性突变等等,均构成了行业发展的重大考验。

能够在较高的市场规模基数上,在重重考验下持续实现行业高速增长,不能不说基金业上下各方面,努力把握市场机遇、化解潜在风险、全行业奋斗的结果。

而其中,努力的进行创新,甚至是一定程度上带有相当前瞻性的创新,是基金业持续发展的一大关键。

带有“节点”性质的两次创新是开放式基金和货币市场基金的创新。其中,2001年开放式基金的创新尤其值得一提。其时,虽然各方对于封闭式基金的管理和经营乃至投资风格都有相当的批评和争议,但是封闭式基金本身在市场上还处于皇帝女儿不愁嫁的阶段。而在开放式基金准备启动之时,市场尚处于历史高点,气氛一片活跃。

一位亲历开放式基金创新的行业高管曾经回忆说,当时,前来提供技术支持的外方专家曾经提出“中国市场真的要那么快就推出开放式基金?”的疑问。然而,这个问题很快有了答案。在第一只开放式基金推出一年后,也就是2002年中,在

股票市场迅速走低的情况下,封闭式基金的发行很快就进入困难期。2002年8月后,封闭式基金停发,开放式基金迅速成为市场的主流发行品种。可以想见,若没有前两年开放式基金的勇敢试水,则中国基金业的发展步伐必将在2002年中受到巨大影响。

而基础市场的持续转坏,迅速波及到股票型基金的发行市场内,进入2003年,股票型基金的发行步入低谷,2004年中伴随这宏观调控的进一步落实,股票市场和股票基金的发行双双步入低谷。在这种情况下,2003年末开始推出,并迅速受到市场欢迎的货币市场基金“挺身而出”成为市场的热点品种。2004年,新基金发行1730亿份,货币基金发行为339亿份。而到了2005年1018亿份的新发份额中,货币基金占了65.25亿份,占据65%左右的规模,同时,在市场存量上,货币基金和股票基金更是出现冰火两重天的局面,至2005年末,货币基金无论是新发还是存量都成为行业的绝对主流。基金创新再一次成为行业发展的“救命良药”。

资料显示,1999年末,国内的基金公司一共只有六家,发行基金为3只。而到了2007年的今天,基金管理公司已经达到59家,包括28家合资基金公司。国内基金总个数已经超过340只,并且这个速度还在加快。某种程度上可以说,中国基金行业的快速成长史,可以被解读为基金不断创新求进的历史,当然,创新会有代价,会有问题,也会造成挑战。不过,可以肯定的是,如果没有创新,则基金业的春天将不会持续的那么久。

10年创新之路

实际上,回顾中国基金,从最初的40亿元规模(1998年3月)一路上升至目前的2.8万亿元规模,基金业的发展道路可谓“创新10年”。

从1997年11月,国务院证券委发布《证券投资基金管理暂行办法》以后,1998年3月第一只封闭式基金发行、到2001年9月第一只开放式基金开始募集,到2003年6月第一批社保基金专户管理资金下发,再到2003年12月第一批货币市场基金发行,以及前后、同期QFII入市引发的市场震动和QFII投资咨询业务的开展,以及2004年12月第一只ETF的成立,基金业迈出的每一步都引发了强烈关注和热烈的市场反应。几乎每一个公募新产品都在精心准备下获得了强烈的开门红效应,并在其后一

段时间内成为市场的热点之一。

就以规范后的中国基金业第一代产品——封闭式基金为例,这个目前处于被“创新”对象的基金产品,在当年推出时,被市场主动冠以“新基金”的美誉,以区别于之前没有统一法规规范、投资方向严重偏离资本市场、资产损失普遍严重、历史包袱较大的“老基金”。

这个新产品,随即获得了市场强烈的关注,并成为中国市场“逢新必炒”惯例的又一实践版本。1998年4月7日,首批两只封闭式基金——基金金泰、基金开元上市,开盘价分别达到1.62元和1.37元每份(1元面值),一个月内两只基金的市场最高价分别达到2.43元和2.41元,溢价水平均达到130%以上,随后在市场供应增加,以及基金投资理念的逐步

普及下,基金价格逐步趋于平静。(有意思的是,今年7月,香港刚上市的翔龙A股基金也出现了被爆炒的状况,在基金尚未建仓的状况下,市场价格在两天内暴涨近70%,可见人不分地区,很多心态是相当类似的。)

类似的火爆场面后来在许多产品中都有演绎。第一只开放式基金——华安创新在发行首日前夜,出现投资者通宵排队的热闹场景(这个场面同样在今年年初的股票型基金发行热潮中再度上演)。另外,包括首只ETF、LOF产品乃至后来的保本基金、货币基金、中短债基金,相当多的基金产品均在发行时期出现认购热潮。中国投资市场对于新品的高认可度,事实证明不仅是当时市场的一个特征,而且为基金业的快速健康发展奠定了非常重要的基础。