

## 拥抱大时代 基金子公司应对海内外竞争

中国基金报记者 方丽

在内地资本市场不断深化开放、人民币国际化进程大背景下，“走出去”的中资机构迎来更多政策红利和市场机遇，超过20家内地公募基金在香港设立子公司，拥抱“大时代”赋予的广阔空间。

多位基金香港子公司人士认为，对中国资产的投资能力以及定制化能力与良好的客户体验是中资资管机构的竞争优势，未来，面对海内外竞争，不仅要发挥自身优势巩固核心竞争力，更需要不断提升自身实力，才能把握“外资投资中国”和“中国投资世界”的机遇。

### 大时代新机遇 产品业务空间广阔

人民币国际化是历史性趋势，将带来巨大的业务空间。博时国际相关人士表示，人民币国际化进程的不断深化将提升人民币资产及人民币计价资管产品的需求。人民币要成为真正的国际货币，需要在全世界形成具有较高深度和较高流动性的离岸人民币交易网络和体系。

“目前香港市场还缺少方便、便捷、丰富的人民币理财产品与投资工具，限制了离岸人民币的使用场景。这既是目前香港市场的短板，也是中资资管行业的发展机会。”一位基金子公司人士说。

国泰基金香港子公司国泰全球的相关人士表示，子公司作为基金公司在香港的桥头堡，必须随着市场变化开发顺应人民币国际化的产品。“时代在变，市场在变，我们的策略和产品也要随之而变。不断思考如何丰富人民币产品，让产品更加多元化，满足全球投资者对这类产品的需求。”

不仅如此，基金互认、大湾区理财通，以及ETF通等给予了基金子公司更多产品层面的空间。

南方东英CEO丁晨表示，大湾区理财通目前尚处于初期阶段，仅允许中低风险产品销售。相信随着理财通的逐步成熟，会有更多产品类别，包括ETF及境外权益类基金被列入进来。对于中资基金公司来说，有望借机打开内地市场，扩大客户群体，推高产品规模。

博时国际相关人士提及，跨境理财通制度的推出，给了中资公司一个与外资巨头同台竞技的机会。中资资管机构拥有“接地气”、理解客户的本土经验，同时拥有对成熟市场规范、文化和产品创新的深度理解，尤其在服务好内地客户出海投资方面独具优势。

### “不止于中国专家”的专家 打出自身特色是核心

不少人士表示，未来要立足于“中国专家”但又不止步于“中国专家”，要打造有特色的业务。

甘添表示，随着内地金融市场的持续开放，以及内地和香港金融市场的进一步融合，未来基金子公司的发展需要更加立足长远，贴合金融市场，参与到国际竞争的大潮流中去。“不止于中国专家”，在扎根内地市场和香港市场的基础上，搭建拥有全球竞争力的投资团队。

广发国际总经理上官鹏表示，公募香港子公司要始终围绕“走出去，引进来”两个方向开展业务。“走出去”，核心竞争力和优势来源于对境外资产特征的深度研究和对内地客户需求的了解；“引进来”的竞争力和优势则来源于对中国市场的熟稔于心和对境外客户需求及文化的理解和接纳。

“我们也希望基于对中国经济和中国资本市场的深入理解，在权益、固收等领域的主动管理方面构建‘护城河’，成为最优秀的中国有关资产的管理人。”汇添富基金相关人士表示。

“行而不辍，未来可期。”谈及中资基金香港子公司的发展前景，广发国际总经理上官鹏作了八个字的展望，未来将继续立足香港面向全球，锻造自身实力，应对激烈竞争。

“我们看到两个趋势，一是中国资产在全球资产中仍处于低配，尽管中国资产在近两年有所波动，但没有改变它的长期价值。另一个趋势是内地居民对于多元化资产配置的需求。”在丁晨看来，在这两个趋势的推动下，中资机构必须强化自身的资产管理能力，把握香港的人才优势、资本市场优势，提高产品的竞争力，才能把握“外资投中国”和“中国投资世界”的机遇。

国泰全球相关人士谈到，中国资本市场的对外开放取得了令人瞩目的成绩。公募香港子公司在双循环时代背景下拥有得天独厚的条件。一方面，通过内地总部联动，参与内循环；另一方面，立足香港，作为香港金融业的重要参与者，在国内国外双循环相互促进方面提供动能。香港子公司应该抓住抓好这一定位，在捕捉新机会的同时，将自己原有的优势分析透彻、用准用好。

博时国际相关人士表示，与海外耕耘数十载的外资巨头相比，中资资管机构在非中国资产的投资能力、复杂衍生工具的投资能力、品牌建设与市场营销能力、人才培养与激励机制等方面还存在一定的差距，中资资管机构需要在这些方面不断提升。

公募基金“出海”14年，已有超20家基金公司在香港设立子公司，先后迎来RQFII、内地和香港互联互通等历史性机遇，实现了规模增长、业务拓展，成为连接海外与中国市场的重要桥梁，也为香港市场注入更多的活力和能量。

### 公募基金积极在香港设立子公司

公司名称	成立日期	公司名称	成立日期
南方东英资产管理有限公司	2008年1月31日	上投摩根资产管理(香港)有限公司	2011年4月21日
易方达资产管理(香港)有限公司	2008年8月11日	工银瑞信资产管理(国际)有限公司	2011年7月11日
华夏基金(香港)有限公司	2008年9月30日	诺安基金(香港)有限公司	2012年5月31日
大成国际资产管理有限公司	2009年3月19日	长盛基金(香港)有限公司	2013年3月25日
汇添富资产管理(香港)有限公司	2009年11月3日	国泰全球投资管理有限公司	2013年4月18日
博时基金(国际)有限公司	2010年3月4日	融通国际资产管理有限公司	2013年5月13日
海富通资产管理(香港)有限公司	2010年4月14日	交银施罗德资产管理(香港)有限公司	2013年7月15日
华安资产管理(香港)有限公司	2010年6月10日	银华国际资本管理有限公司	2014年10月24日
广发国际资产管理有限公司	2010年12月10日	中邮创业国际资产管理有限公司	2015年9月2日
国投瑞银资产管理(香港)有限公司	2011年1月14日	中欧基金国际有限公司	2019年11月30日

## 中资机构为香港市场注入更多能量

中国基金报记者 李树超

2008年开始，公募基金满怀梦想“出海”开设子公司，目前已有超20家基金公司在香港设立了子公司。

十多年间，香港子公司先后迎来了RQFII、内地和香港互联互通机制等历史性机遇，实现了规模增长、业务拓展，成为连接海外与中国的重要桥梁，为香港市场注入更多的活力和能量。

### 公募香港子公司崭露头角 市场影响力显著提升

“出海”14年，公募香港子公司管理规模不断增长，多项业务展现出特色化优势。

南方东英于2008年在香港成立，系首家在香港设立子公司的公募基金。截至2021年底，公司管理资产总规模约120亿美元，在香港上市的ETF和杠杆反向产品总计35只。

博时国际是博时基金全资子公司，2010年3月在香港注册成立，目前管理规模超过100亿美元。

汇添富香港业务主要涵盖大中华、亚洲、美洲、欧洲等全球主要市场，截至2021年底，管理规模超过300亿港元。

大成基金于2009年在香港设立全资子公司大成国际，目前在管规模逾300亿港元。

在管理规模提升的同时，各家子公司积极拓展产品线，产品数量和规模不断扩容。

华夏香港来港13年，实现了全面国际化业务布局，产品线涵盖股票基金及债券基金、对冲基金、ETF、杠杆/反向产品、私募股权和专户。

易方达香港成立于2008年，经过十多年的发展，已经搭建起较为完善的跨境产品线，产品涵盖固收、权益、大类资产配置、ETF及另类等领域。

国泰基金香港子公司国泰全球发展至今，不断进取，在壮大专业化团队的同时，积极探索和丰富产品线，拓宽客户渠道，完善业务模式，实现了资产管理规模的飞跃式增长。

广发国际经过多年摸索和发展，逐步确定了以主动管理为核心的业务方向，在境外股票、境外债券、全球配置FOF等领域形成了较完整的服务能力。

南方东英CEO丁晨表示，十年间，中资的ETF数量和资产管理规模分别增长了500%和156%，在产品数量上更是形成了中外资旗鼓相当的竞争格局。

### 制度优势创造良好环境

多位公募人士认为，“一国两制”为中资机构创造了良好的发展环境，RQFII等政策红利也成为中资机构快速发展的关键性助力。

国泰全球表示，“一国两制”的制度优势为我们创造了良好的业务环境。不仅能与海外市场接轨，又可以积极参与跨境业务，为更广泛的境内外投资者提供资产管理服务。

华夏基金香港CEO甘添表示，华夏基金香港和同业一路走来，取得今天的成绩，既得益于自身的探索与努力，更离不开中国持续发展，两地金融市场融合的支持。

丁晨表示，香港ETF市场从方兴未艾到多元繁荣，离不开政策的推动，也离不开中国资本市场开放的大趋势。“中国资本市场持续开放，内地和香港的互联互通机制不断丰富，从RQFII到沪港通、深港通、基金互认，再到粤港澳大湾区理财通、ETF互挂、ETF互通，每一次开放政策都为离岸ETF市场带来活水。”

公募香港子公司以香港为跳板拓展海外业务，参与全球范围资源配置，成为连接海外与中国市场的桥梁，也为香港市场注入了更多的活力和能量。未来也将在服务资本“走出去”和“引进来”中扮演更为重要的角色。

## 面对激烈竞争 中资资管机构走出特色化路径

中国基金报记者 李树超

公募香港子公司都面临了出海时机不利、市场竞争激烈、代销渠道门槛高等挑战和困难，但各家机构通过积极融入市场、业务创新等方式，立足整体战略和自身资源禀赋，逆市拓展业务，走出了特色化发展之路。

华夏基金香港CEO甘添表示，从“0到1”是最难的。第一批子公司初来香港时，正赶上2008年金融危机，展业难度可想而知。而海外资产管理公司来港已久，市场地位、投资业绩、人员配备等软硬件条件都遥遥领先。“如何存活下来，是当时所有基金子公司面临的重大问题。”

“资产管理的核心竞争力是投资管理能力，具体体现为长期持续的优良业绩。中资来港做资产管理的时间过短，难以得到注重过往业绩的外资的青睐。”大成国际相关负责人说。

除了出海时机和市场竞争之外，很多机构提到了海外公募产品的代销困难等问题。

汇添富基金表示，香港市场与内地市场存在显著差异。比如在设立了标准化的海外公募产品后，产品需要在代销渠道上架和分销，外资银行、

香港本地银行在产品准入和代销合作方面设立了较高的门槛。中资机构的产品成立时间、历史业绩等都相对较短，需要通过扎实深入的研究建立出色的业绩，同时也要积极与同业沟通交流，在产品推介、路演等业务环节向国际水准靠拢，加强与海外商业伙伴的互动合作。

大成国际也提到销售渠道受限的问题：香港基金销售主要是银行代销，大部分零售客户控制在少数几家大型银行手中，主要销售全球性大型基金公司产品。而私人银行通常有严格的考核标准，中资机构很难进入私人银行的准入名单。

面对激烈的市场竞争和销售渠道的压力，也有部分基金公司开辟捷径。

南方东英CEO丁晨表示，中资基金公司进入香港，都没有在销售渠道上建立关系。2011年底，人民币合格境外机构投资者计划(RQFII)推出，南方东英选择ETF作为载体，较少受到渠道资源的限制，解决了产品分销难题。“对于资管公司来说，面对重大机遇，要不惧竞争，勇于参与竞争，也要结合市场变化，走出差异化路线。”

在重重挑战面前，公募香港子公司立足集团整体战略规划和自身资源禀赋，走出了特色化发

展之路。

博时国际介绍，2010年，中资美元债市场开始显露头角，让博时国际找到了一个绝佳的发展机遇。发端于中国资本市场和外汇市场对外开放的中资美元债市场，首次让中资资管机构有机会与外资同行站在同一条起跑线上。中资外资几乎同一时间进入这个市场，但中资机构凭借更深度的中国企业信用研究更容易形成投研优势。

国泰基金则为国泰全球在海外发展提供优秀的品牌与资源支持，令国泰全球在海外市场的激烈竞争中不断进步。国泰全球为母公司开展境外投资业务提供研究支持，并加强与境外相关研究机构的合作，构建起具有竞争力的境外市场产品及体系。母子公司境内外联动，努力为全球客户资产提供保值增值服务。

“广发国际是承载广发基金国际化战略的重要一环。”广发国际总经理上官鹏表示，总部与香港子公司在投研、客户拓展上具有较强的互补性，香港子公司的投研团队和销售团队帮助总部实现了客户基础和资产获取能力向海外的延伸；在中后台管理方面，总部的成熟经验则为香港子公司提供了较好的借鉴和支持。