

## 2008 年度理柏基金獎頒獎禮主題演說

隨著監管發展不斷演變及基金業的管理資產日益增長，  
證監會如何能提供有效的環境，  
促進基金業蓬勃發展？

講者：韋奕禮先生 (Mr Martin Wheatley)

2008 年 3 月 3 日 (星期一)

各位嘉賓、先生、女士，午安。

我非常榮幸，能夠在這個表揚去年表現卓越的基金從業員的盛會上發言。我在此祝賀各位得獎者憑著不懈努力和傑出表現脫穎而出。希望你們今後百尺竿頭，更進一步，未來一年雖然充滿挑戰，我期望各位得獎者能夠奮勇迎戰、再創佳績！

2007 年是香港基金業的另一個里程碑，有 257 隻新推出的零售基金獲得認可。在 2008 年 1 月底，證監會的認可基金總數達 2,077 隻，創下歷史新高。根據香港投資基金公會編製的數據，基金業的銷售總額亦創下高峰——在 2007 年年底，零售基金的總認購額達 455 億美元，較 2006 年增加 87.1%。

促使香港基金業增長的原因有多項，其中包括香港與中國內地的密切聯繫、香港具備大量專業人才及穩健的金融架構。我們作為監管者，工作重點必定是促進香港基金業的發展，同時致力維持嚴格的行業水平。今天，我打算回顧證監會於 2007 年在建構監管制度從而促進基金管理業發展方面所作的努力，並概述一些近期推出的舉措。

### **利便產品開發**

投資者必須有廣泛類別的投資選擇，以切合不同的投資需要。為利便產品的創新發展，我們在基金投資策略和收費結構方面，採納了披露為本的方針，因為投資策略和收費須取決於商業決定。只要產品符合我們的基本結構和運作要求，基金經理在產品設計方面都享有彈性。

#### *a) 首隻在香港推出的零售伊斯蘭基金*

為支持政府發展伊斯蘭金融的舉措，證監會一直與市場從業員攜手合作，利便業界在香港市場推出伊斯蘭金融產品。在 2007 年 11 月，證監會認可了首隻在香港推出的零售伊斯蘭基金。雖然伊斯蘭基金是有本身特點(必須符合伊斯蘭教法訂下的要求)的嶄新產品，但我們已按照現有的監管制度認可這類基金——為

此，我們要求這類基金須在銷售文件內披露更多資料，說明基金的投資原則及特點。我們亦發出特別針對伊斯蘭基金的投資者教育資料，提高散戶投資者對這類新產品的認識。我們在執行監管制度時，一直採用公平和具彈性的方式；今次市場能夠在我們的監管制度下引入伊斯蘭基金，我們對此感到欣悅。

首隻伊斯蘭基金推出後大受香港散戶和機構投資者歡迎，在基金推出後一周內，已經籌集到超過 2,000 萬美元的資金，在 2007 年年底，基金總額增加至 6,200 萬美元。

#### *b) 對交易所買賣基金的興趣日益增加*

我們留意到愈來愈多基金公司有興趣在香港推出交易所買賣基金。去年，我們認可了八隻新推出的交易所買賣基金，當中包括一隻跟蹤商品期貨指數的交易所買賣基金。這隻新的商品期貨指數交易所買賣基金令散戶能夠更容易地接觸到素來屬機構投資者主導的商品市場。這隻商品期貨指數交易所買賣基金在聯合交易所上市後，即可像上市股票般讓散戶投資者輕易進行買賣。

市場上迄今共有 17 隻證監會認可的交易所買賣基金，總市值達約 120 億美元。在其他亞洲市場上市的交易所買賣基金主要屬本地股份。與這些亞洲市場比較，我們有大量形形色色投資於不同市場、不同資產的交易所買賣基金。以市值及成交額計算，香港是亞洲區內(不包括日本)最大的交易所買賣基金市場，並在 2007 年年底錄得大幅增長。香港交易所買賣基金在 2007 年的平均每日成交額較 2006 年上升逾倍，較 2005 年則高出逾六倍。這些數字反映香港交易所買賣基金產品日漸普及且流通量強勁。

#### *c) 可轉讓證券集體投資計劃 III (UCITS III) 基金*

證監會已為具備獨特產品特色和專門性計劃的 UCITS III 基金，例如指數基金和保證基金，推出進一步的簡化措施，繼續利便 UCITS III 基金的申請程序。去年，我們認可了香港首隻 130/30 UCITS III 基金。130/30 基金採用好／淡倉持股策略，可持有分別高達基金資產淨值的 130%及 30%的好倉和淡倉。我們亦認可了首隻可大量投資於對沖基金指數表現的 UCITS III 基金。證監會將繼續注視 UCITS III 基金監管制度的最新發展，並在必要時檢討相關措施。

### **市場利便措施**

為了維持本港基金管理業的競爭力，我們需要參考相關團體的意見及其他國家的做法，藉此不斷檢討相關的政策。去年，我們為發牌和產品認可的程序推出了多項新措施。

#### *a) 簡化對沖基金經理的發牌程序*

相信各位都知道，在香港的現行監管架構下，基金經理必須領牌及聘有兩名負責人員。負責人員必須使我們信納他們具備所需的資歷和經驗，而基金經理一般要通過有關本地監管架構的考試，或如符合經驗方面的要求則可獲豁免。我們一直非常樂意作出這些豁免，但似乎並非所有基金經理及其顧問都知悉有關措施。事實上，我們曾接獲部分對沖基金顧問(即律師和主要經紀行)的投訴，指本會的要求(包括誤以為本會堅持負責人員必須參加有關本地監管架構的考試)加重成立新公司的成本，而且費時失事。

因此，我們實施了幾項修訂，首先是推出教育計劃(原先是專為律師及主要經紀行而設的!)，旨在加深他們及其基金經理客戶對本會各項要求的瞭解，當中包括提醒有意擔任負責人員的人士可申請豁免考試規定。去年 6 月，我們發出了一份通函，羅列及澄清本會對基金經理的各項發牌規定。基本上，我們採取了務實的方針，因應對沖基金經理在運作上的獨有性質而對“相關行業經驗”一詞的詮釋作出了靈活的處理。任何商號如已在美國或英國獲發牌或註冊為投資經理或顧問，且具備良好的合規紀錄及只向專業投資者提供服務，將可受惠於香港所實施的簡化發牌程序。至於未如上述般獲發牌或註冊的商號，只要具備良好的往績紀錄，亦同樣可受惠於簡化的審核程序。此外，為了顧及無法獲豁免考試規定的商號，我們已要求香港證券專業學會檢討考試內容，但我必須補充這不是要令試題變得容易，而是要更新試題及使內容更切合目前所需。

這些用以澄清本會要求和簡化發牌程序的舉措深受市場歡迎。在 2007 年，證監會接獲的對沖基金經理牌照申請數目較上年度增加了 62%，當中核准的宗數亦錄得 72%的增幅。

#### *b) 進一步靈活處理將投資管理職能轉授聯屬公司*

2007 年 10 月，證監會給予認可基金的經理更大的靈活性，准許他們將投資管理職能轉授海外公司。我們是因應基金管理公司日趨全球化，加上愈來愈多基金公司在投資市場鄰近地點設立當地聯屬公司，故此採取這項措施。在推出這項措施前，基金管理公司一般是在香港或實施相若準則的“認可監察制度”內進行投資管理運作的。這個新取向讓認可基金的經理可在更大範圍內轉授本身的投資管理職能。

有關安排為全球各地最熟悉當地市場的資產管理專才打開門戶，讓他們可以向香港的認可基金提供投資管理服務。我們已准許多隻基金將投資管理職能轉授予位於比利時、日本、荷蘭、新加坡及瑞士等並非屬於認可監察制度的司法管轄區的聯屬公司。國際基金公司以至本地投資者都會受惠於這個改善方案所提供的更大靈活性。

### c) 簡化推廣材料及通知的審閱程序的建議

去年，我們為經本會認可的產品認可了約 8,000 份推廣材料。每架電車、每個巴士站刊登的廣告都經過我們認可。在香港這麼一個專業的行業，還得靠我們替業內人士檢查每項細節，看來真的很奇怪，但我要補充我並不是指有派代表出席今日的頒獎禮的人士。我們這樣做部分是由於《證券及期貨條例》有所規定，部分是由於本會的守則亦有類似規定。

事實上，我們最近發出一份關於簡化廣告的預先審閱程序的諮詢文件。建議改革包括轉移證監會的監管重點，在法例容許的情況下，以事後審閱及監察代替預先審閱；以及統一證監會執行的各份產品守則內適用於計劃廣告的規定。對大部份產品來說，在產品推出市場前須先獲得本會的批准會增添多一重手續。因此我們的建議是——讓你們自己辦好了，但請辦得妥妥當當。建議的諮詢期剛結束，我們正在審閱所接獲的意見。

是次諮詢工作的完成反映我們與業界衷誠合作的成果。我們在制訂建議的過程中與業界緊密合作，並在廣泛諮詢各方意見後才草擬經修訂的廣告宣傳指引。我謹此感謝曾向我們提供意見的人士，並期望你們繼續支持證監會的工作。

### **中國措施**

去年，內地合格境內機構投資者(QDII)計劃的實施，讓內地及香港的市場參與者均享有拓展新商機的龐大機會，為業界帶來重大突破。迄今，國家外匯管理局已向商業銀行、基金管理公司、證券行及保險公司批出總共約 530 億美元的 QDII 額度。QDII 計劃下的產品可投資於在香港發售的證券及零售基金。QDII 計劃不僅提供來自內地的資本及流動資金，亦吸引了各類基金尋求在香港獲得認可。

除上述產品增長外，我們亦預期內地基金管理公司會根據《更緊密經貿關係安排》補充協議四將業務拓展至香港。我們相信《更緊密經貿關係安排》補充協議四會鼓勵更多內地基金管理公司在香港設立業務。這不僅可使內地基金公司擴闊業務範疇，亦會擴大香港基金管理業的規模。同樣重要的是，本地基金業參與者可以汲取有關處理內地投資法規、迎合內地投資需要的實際經驗。我相信香港要在中國資產管理業的發展中成功發揮舉足輕重的作用，這方面的經驗非常重要。證監會將繼續與內地監管機構就 QDII 計劃、《更緊密經貿關係安排》補充協議四及其他未來措施的發展緊密合作。

### **與海外監管機構保持定期及密切聯繫**

鑑於市場全球化趨勢及香港的開放門戶政策，我們很容易受到其他國家的市場波動所影響。例如，我們從美國次按問題所汲取的教訓是，互惠基金所運用的投資工具十分複雜及日新月異，加上衍生產品的連鎖效應，監管機構面對日益

重大的挑戰。我們致力與其他監管機構緊密合作，監控情況及處理共同面對的挑戰。

## **投資者教育**

隨著更多創新產品推出零售基金市場，我們認為做好投資者教育工作，確保投資大眾清楚了解他們所作的投資決定，與確保守則及指引獲得遵從，同樣重要。去年，我們推出多項投資者教育活動，協助投資者加深認識證監會認可的新產品，例如發表說明跟縱期貨指數的交易所買賣基金、伊斯蘭基金、130/30基金等的文章及常見問題。我們在投資者教育工作方面一直與業界保持緊密合作——我們相信業界也應負責教育及向投資者提供關於基金特點／獨特性質及相關風險的資料，不論是透過基金章程、推廣材料或常見問題向投資者作出披露。

## **結語**

展望未來一年，預期競爭將比以往更加激烈，市場亦會更趨波動。在這個充滿挑戰的時期，我們需要繼續吸引優質市場參與者及投資者，而他們將反過來促進整體市場的增長。作為證券監管機構，證監會需要不斷檢討本身的規則及法規，撤銷不合時宜的規定及加強監管制度，以確保我們的監管標準與國際公認的標準看齊。我們亦會繼續與各位合作，在顧及投資者利益的大前提下共同促進市場發展。我們期待各位繼續支持證監會的工作。

我再一次恭賀各位得獎者在過去一年努力不懈，取得卓越成績。

謝謝大家。