

「多元基金經理基金」在強積金市場的發展

繼上期(5月11日)簡介過3類多元基金經理基金(Multi-manager funds-“MMF”)之後(包括「基金平台」、「經理中的經理」及「基金中的基金」)，今期我們繼續與基金公會退休金委員會主席程劍慧，探討 MMF 在本港強積金市場的發展情況。

(程：程劍慧；問：香港投資基金公會)

問：一般的 MMF 會包括多少位基金經理(或其產品)在旗下？

程：這方面主要視乎是那類型的 MMF。「基金平台」類型的 MMF 可以持續加入其他基金經理管理的強積金基金於自己的強積金計劃之內供投資者選擇，故此類型的 MMF 一般有較多的選擇，例如市面上有「基金平台」類型的 MMF 包括多至 20 隻基金。至於「經理中的經理」及「基金中的基金」，投資經理按資產類別把資產分為幾個部份進行投資，而他們一般把每個部份交由一位或二位基金經理(或投資一至二隻基金)，所以旗下基金經理或基金數目相對「基金平台」類型的 MMF 為少。

問：一般的強積金供應商都提供數隻成分基金供僱員選擇，在提供多元基金經理基金時(將部份基金資產交由其他公司的基金經理管理)，會否擔憂對自己旗下的基金構成競爭？

程：這將取決於強積金供應商的角色。若強積金供應商是分銷商(例如銀行)，由於他們本身沒有參與管理資產，利用 MMF 結構引入其他基金經理的基金當然不會構成競爭。但對於那些同時管理自己旗下強積金計劃資產的供應商，提供 MMF 將可能攤分了自己管理強積金資產。但說到底，這是一項商業決定，不同的強積金供應商會根據自己業務發展策略，考慮市場及客戶的需求，權衡管理資產與市場佔有率之間變化，從而決定會否推出 MMF 產品。

問：MMF 的基金經理是按什麼標準而選擇呢？投資經理會否刻意選擇/推介自己公司(或相連公司)旗下的基金經理？如何確保沒有利益衝突？

程：選擇 MMF 基金經理/基金時，一般會從兩方面著手，包括參考一些客觀的數據，例如基金經理/基金的過往表現、收費水平等等。此外，亦會分析一些可以反映基金經理/基金質素的資料，包括基金公司的資源及背景、風險管理系統、基金經理的經驗、管理團隊的穩定性、投資風格等等。在最理想的情況下，挑選 MMF 經理/團隊和投資強積金資產的團隊應獨立運作，以減低利益衝突的可能性。

問：由於現時僱員對 MMF 產品的認識不多，你認為現階段推出這類產品作強積金投資會否過早？這類產品的發展趨勢如何？

程：美國是全球最成熟的退休金市場，而所採用的就是一個類似「基金平台」的

市場模式。僱主一般就著每一個不同的資產類別，從市場上不同的基金中選擇數隻基金加入自己公司的退休計劃（不再局限於個別服務供應商提供的計劃），而僱員則可在僱主的計劃內自行選擇不同的基金制定投資組合。本港的強積金成立只有數年的歷史，計劃成員的投資經驗及對市場的觸覺都需要時間慢慢培養，所以在中短期來說，MMF 這類可以幫助投資者挑選基金經理/基金的產品有一定的吸引力。但長遠而言，若我們參考美國市場的發展，可以窺見隨着投資者水平日漸提高，他們對 MMF 基金的需求可能會慢慢減低，而偏向自由選擇基金湊成適合自己的投資組合。到時，市場或會發展至類似「基金平台」的模式，當然，這也要視乎有關法例的發展而定。

（多元基金經理基金，二之二）

香港投資基金公會

www.hkifa.org.hk