

# 产业成长空间广阔 机构深挖汽车智能化赛道

● 本报记者 王辉

近期A股市场的中小市值科技股持续活跃,其中,汽车智能化主题投资人气爆棚。多家私募机构表示,智能网联化是汽车产业变革发展的主线,汽车产品的智能化趋势已经十分明确,相关赛道内的优质企业可能已经进入经典的“价值成长投资阶段”。从细分赛道和投资标的筛选角度来看,一方面,汽车智能化的主要核心产业普遍被市场看好;另一方面,投资机构对于有核心竞争力的企业估值,也有更为全面的考量。

## 汽车智能化趋势明确

“汽车‘新四化’是汽车上下游各家企业开辟新蓝海、焕发新生命力的重要依托所在。电动化是基础、网联化是条件、智能化是关键、共享化是趋势。”针对汽车智能化相关产业的发展趋势,恒旭资本董事长陆永涛总结,智能网联化是汽车产业变革发展的主线,汽车正在从单一的地面移动工具迅速转变为智能移动空间、由机械产品转化为“机械产品基础上的电子信息高科技产品”,汽车智能化相关产业未来拥有非常广阔的成长空间。

凯联资本产业研究院院长由天宇称,汽车智能化相关产业链的高成长性,主要是由低渗透率叠加造车新势力带来的“智能化竞赛”驱动。由造车新势力搅动的整车车企竞争,近两年已经在智能化方面进行了大量的“用户科普教育”,将消费者对空气悬架、城市领航辅助驾驶、座舱大屏、数字钥匙等功能认知提升到真实需求阶段。该机构认为,从中长期来看,现阶段由外资厂商和内资厂商共同服务的智能化产业链,有望形成类似于以往消费电子产业的供应格局。当相关智能化零部件渗透率突破到一个新高度以后,参考国内相关产业链在消费电子领域的成功,国内优秀的汽配、整车厂商在汽车智能化



视觉中国图片

上会有很大的成长空间。

## 机构聚焦多个细分赛道

“我们认为,汽车智能化的产业主线主要包括两方面:一是由底盘和智能驾驶改造驱动的自动驾驶功能主线,二是以座舱、车身改造驱动的人车交互功能主线。”由天宇表示。自动驾驶功能主线解决的是“人车共驾”问题,从目前的高级辅助驾驶(ADAS)发展到高级无人驾驶(AD)可能还需要较长的技术研发、安全验证、法律法规修订等过程。人车交互功能主线解决的是驾乘人员体验问题,从安全角度而言限制较少,功能推进也会更快。在此背景下,由天宇透露,当前凯联资本更看好人车交互功能主线的快速推进,并且已经持有了部分优质标的一级市场股权。

丹羿投资称,除智能座舱的软、硬件增量机会外,该机构在二级市场重点看好并投资布局了自动驾驶相关优势企业。该机构测算,自动驾驶在未来4年内预计将有10倍左右的成长空间,发展潜力巨大。

今年以来,国内新能源汽车在汽车市场的渗透率持续快速提升,但从乘用车整车销量的角度来看,传统燃油车与新能源车依然“两分天下”。对此,国方资本分析,无论智能座舱还是智能驾驶,都会向中低端新能源车和传统燃油车持续渗透。目前该机构在一级市场投资上,更加看好并布局了底盘智能化,以及功率半导体、控制芯片、传感芯片等领域的标的。

## 板块内部或现轮动行情

自2020年年初以来,汽车智能化板块整体呈现震荡上扬态势。截至8月17日收盘时,智能汽车指数(399432)报7531点,较2020年年初低点涨幅超过2倍,较4月底的年内低点也已大幅上涨了近60%,板块静态估值已处于近两年较高水平。7月以来,随着A股震荡盘整,该指数已持续高位震荡了近两个月时间。

对此,肇万资产总经理崔磊称,相对于近期A股市场热炒的机器人等主题投资,汽车智能化已处于经典的“价值成长投资阶段”,具备扎实的产业基

本面趋势,也有更好的估值弹性。投资者应当综合考虑其“长期赛道的空间感”及“现实需求放量的确定性”。

从产业投资维度,由天宇认为,目前国内汽车智能化产业不少优质企业,一方面呈现出低渗透率和高成长性特征,另一方面在当前的利润表现上相对不尽如人意。因此该机构会着重根据未来3年到5年投资退出时企业的营收、估值,来倒推现在时点的企业价值。就二级市场投资而言,由天宇强调,A股市场相关行业的不少企业,正在处于从传统业务向新兴业务转移的过程之中。投资者更应当深入拆解相关企业的营收结构、新兴业务研发进度、定点生产布局等情况,不盲目因“市场热点”“静态估值高低”而肯定或否定一家公司。

从二级市场的投资博弈角度,丹羿投资进一步指出,今年上半年该机构对于股价显著回调且估值已较为相对合理的优质个股,已重点做了相关投资布局,但未来汽车智能化相关场景气板块内部,可能也会出现一些阶段性的行情轮动。未来如有估值合适的时机,该机构仍会考虑进一步加仓。

# “一人能顶半边天” 中小基金公司业绩分化明显

● 本报记者 杨皖玉

8月17日,诺安基金上半年业绩情况浮出水面,自2018年以来,该公司半年营收再次回到5亿元以上。中国证券报记者发现,网红基金经理蔡嵩松所管理的产品上半年获得市场追捧,对诺安基金的营收增长颇有助力。此外,万家基金、鑫元基金等中小型基金公司的上半年业绩情况相继披露,但“几家欢喜几家愁”,中小型基金公司业绩在上半年呈现分化趋势。

## 诺安基金半年营收重回5亿元

作为诺安基金股东,A股上市公司大恒科技8月17日发布的2022年半年度报告显示,2022年上半年诺安基金实现营业收入5.02亿元,营收同比增长724%,公司上次半年营收超过5亿元还是在2018年。2022年上半年,诺安基金实现净利润1.28亿元,同比下降42.29%。

基金管理费用是基金公司的主要营收来源,基金公司的营收表现往往与其基金管理规模有着密切的联系。一位公募市场人士对中国证券报记者表示,一般而言,公募主动权益类基金产品平均收取1.5%的年度管理费,该类型基金产品管理规模的变化,对基金公司的营收和利润情况影响较大。

Wind数据显示,2022年二季度末,诺安基金共有主动权益型基金产品(股票型、混合型基金)42只,规模合计482.54亿元,相较2021年年末减少31亿元。

从基金份额申赎数据来看,以诺安基金旗下管理规模最大的权益基金经理蔡嵩松为例,近半年来,蔡嵩松管理的基金产品虽业绩不尽如人意,但仍然获得了较多的净申购。

蔡嵩松一人的管理规模占据了公司主动权益型基金规模的半壁江山。截至二季度末,蔡嵩松在管基金有4只,规模达305.54亿元,在诺安基金主动权益型基金总规模中的占比达63.32%。

Wind数据显示,自2021年7月末至2022年4月底,诺安成长的回撤幅度达50.72%。截至8月16日,蔡嵩松管理的另外一只基金,诺安创新驱动今年以来的净值回撤幅度达37%,在全市场主动权益型基金业绩排行榜中处于靠后位置。

有意思的是,蔡嵩松所管理的基金产品在今年一、二季度获得了较多的净申购。天相数据显示,诺安成长一季度、二季度净申购份数达到21.76亿、13.56亿,为上半年净申购最多的主动权益型基金产品之一。在今年一、二季度,诺安和鑫获净申购2.39亿份、1.48亿份,诺安创新驱动获净申购8711.41万份、518.69万份。

## 几家欢喜几家愁

进入8月中下旬,公募基金上半年业绩披露正式拉开序幕。就当前各家基金公司披露的业绩情况来看,可谓“几家欢喜几家愁”。

8月15日晚,随着南京银行2022年半年报的披露,鑫元基金率先打响公募基金业绩披露“第一枪”。相较于2021年上半年,鑫元基金今年上半年净利润大幅缩水。南京银行2022年半年报显示,2022年上半年鑫元基金实现营业收入2.44亿元,同比下降29.57%;净利润0.57亿元,同比下降57.81%。

8月15日晚,国际实业披露2022年半年报,万家基金上半年业绩情况也浮出水面。2022年上半年万家基金实现营业收入7.66亿元,净利润1.96亿元,净利润同比增长16.87%。截至2022年6月30日,万家基金总资产24.37亿元,净资产15.73亿元。

半年报还显示,6月30日,万家基金完成股权变更,国际实业将持有的万家基金40%股权转让给山东省新动能基金管理有限公司。上述股权转让后,万家基金的股权结构变更为:中泰证券持股49%;山东省新动能基金管理有限公司持股40%;齐河众鑫投资有限公司持股11%。

# 农银理财首期养老理财产品8月18日十城发售

2022年8月8日,农银理财迎来开业三周年。十天后的8月18日,农银理财发售首期“农银顺心”养老理财产品——农银理财“农银顺心·灵珑”2022年第1期固定收益类养老理财产品。

站在开业三周年的时点,回望三年创业路,农银理财交出了一份满意的答卷:目前公司净值型理财产品规模超过2万亿元,保持在理财同业前列;三年来累计为3450万理财客户创造投资收益超过2000亿元。特别是在今年上半年股债市场剧烈波动的情况下,农银理财实现了兑付产品无一“破净”,存续产品破净率和破净只数均保持可比同业较低水平的优秀业绩。

近期,农银理财养老理财产品试点方案正式取得监管批复,高质量发展再上新台阶。其养老理财在产品设计上严格对照相关监管要求,追求投资风格稳定、投资策略清晰、长期业绩良好、运作合规稳健,侧重长期保值,确保“养老”理财名副其实,适合个人养老金长期投资。

农银理财此次推出的首期养老理财产品,采用“农银顺心”专属品牌,产品期限5年,业绩比较基准(年化)为5.8%—8.0%(主要投资货币市场工具、债券等,适度配置权益、衍生资产等。以债券、非标准化债权等资产70%—90%,股票5%—15%,杠杆比例110%为例,业绩基准参考市场指数及投资策略等确定,不代表产品的未来表现和实际收益。测算详见产品说明书),风险等级为中低。该产品采取封闭式运作的模式,将安全稳健作为投资运作的首要目标,结合经济周期及市场走势变化,以组合保险策略为基础,不断优化大类资产配置,通过设置收益平滑基金等风险保障机制,力争实现客户资产的保值增值,为客户积累未来的养老资金。

## 稳健专业,与养老金融定位不谋而合。

农银理财董事长马曙光近期表示,理财业务发源于银行体系,天然具有收益较为稳健的属性,这与养老金融的定位不谋而合。特别是作为农业银行的全资子公司,农银理财始终秉持以客户为中心的理念,践行稳健的经营风格,秉持专业高效的运作方式,为客户贴心理财,让财富安心增值,帮助客户实现稳定可持续的财务回报。

农银理财充分发挥自身优势,在产品设计上更加突出长期性、稳健性、普惠性等养老属性,更好服务多层次、多支柱养老保险体系建设,满足人民群众日益增长的养老需求,公司已经从产品、投资、系统三方面做好了准备:

一是产品品牌方面。农银理财以原“6+N”产品体系升级成“六心”产品品牌为契机,特别打造了养老理财产品专属品牌——“农银顺心”。

二是投资运作方面。充分发挥农银理财在宏观研究、大类资产配置、信用把控、委外管理人遴选、多策略运用等领域多年传承的资源禀赋及经验积累,建立专门的养老理财产品投资研究团队,负责养老理财产品策略研发和投资运作。

三是系统建设方面。银保监会对养老理财产品的销售范围、单一客户购买上限、第三方托管、产品功能等方面提出了明确要求,农银理财已联合母行完成了养老理财相关系统研发工作,确保产品运营安全。

## 践行普惠,展现大行理财公司社会责任。

据了解,农银理财首期养老理财产品在北京、沈阳、长春、上海、武汉、广州、重庆、成都、青岛、深圳十城试点发售,该产品主要有五个特点:

一是鼓励长期投资。农银理财首发养老理财产品期限拟设计为5年以上,引导客户进行长期投资,鼓励投资者按照退休年龄选择产品持有期限。

二是稳健投资运作。产品将采用CPPI、目标风险和目标日期等投资

策略,不断优化大类资产配置,努力打造更为稳健,且能够长期增值的养老金融产品,满足投资者长期养老需求。

三是践行普惠原则。产品设计充分发挥农银特色,真正突出普惠养老属性。通过“1元起购”,设置优惠的投资管理费、销售管理费、托管费等费率,以及不收取超额业绩报酬等方式,切实降低客户投资成本,让利于更广大的投资者,践行普惠金融理念。

四是多重风险保障。农银理财养老理财产品在风险管理上,通过设置“收益平滑基金+风险准备金+减值准备及附加风险资本”三重风险保障机制,采取非控股银行外的第三方托管机构托管等措施,强化风险管理,将安全稳健作为养老理财产品投资运作的首要目标,为客户的养老资金安全保驾护航。

五是灵活功能设计。为提升客户体验,农银理财的养老理财产品将提供分红功能;针对投资者因罹患重大疾病、购房等需要提前赎回养老理财产品的需求,养老理财产品将提供提前赎回的功能,满足客户临时性的资金需求,体现大行社会责任及人文关怀。

农银理财有限责任公司  
ABC Wealth Management Co., Ltd.

广告

金色岁月  
浓情相伴

理财非存款,产品有风险,投资须谨慎

农银理财首期农银顺心养老理财产品 十城首发

募集期:8月18日(9时)-9月1日(18时)

北京 | 沈阳 | 长春 | 上海 武汉 | 广州 | 重庆 | 成都 青岛 深圳