

逐鹿“下沉市场” 非一线城市公募机构各显神通



视觉中国图片

近日，新华基金股权拍卖三度流拍引得不少投资者关注。让投资者感兴趣的不仅有新华基金不断“打折”的拍卖价，还有新华基金独特的地理位置——中部城市重庆。

事实上，注册地与辖区均在非一线城市（“北上广深”以外的城市）的基金公司其实并不少见。近些年，不少基金公司在青岛、天津、成都、杭州等二线城市“生根发芽”。与此同时，还有越来越多基金公司将分公司布局在中部城市。

中国证券报记者采访多家基金公司发现，非一线城市这一“下沉市场”已是资产管理机构的兵家必争之地，在“下沉市场”，公募基金也是百花齐放、各显神通。

● 本报记者 魏昭宇

注册地在非一线城市

注册地和辖区均位于非一线城市，就意味着该公司会将核心团队放在非一线城市么？并不见得。今年3月，华西基金取得中国证监会核发的《经营证券期货业务许可证》，成为四川省第一家获批复展业的公募基金管理机构。但记者了解到，该公司并未将核心投研团队放在四川，而是放在了某一一线城市。此外，新华基金官网也显示，作为一家西南地区的公募基金机构，其注册地为重庆，但“经营管理中心位于北京”。

据记者了解，尽管不少基金公司的注册地和辖区都显示在非一线城市，但投研、业务销售、市场营销等较为核心的团队仍在一线城市。“因为监管属地管理的原因，我们只把部分合规岗位放在注册地，但我们的大本营还是在一线城市，这样有利于引进人才和渠道建设。”一位来自北方非一线城市公募机构的工作人员表示，“像合规这样的中后台部门，在线上办公协作比较方便，但我们的工作还是要经常出差两地跑。”

“虽然注册地和辖区上写的是非一线城市，但总部已经搬到一线城市了。”一位来自东部地区基金公司的工作人员表示，最早把公司注册在非一线城市的主要原因是股东在当

地申请了牌照。

谈及当初在非一线城市“落户”的原因，多家基金公司都对记者表示，股东方的所在地是非常重要的一个因素。公开资料显示，多家此类基金公司的部分股东来自非一线城市，如浙商基金、新华基金、华西基金等。

深挖城市资源

中国证券报记者调研发现，不少非一线城市公募机构扎根当地，获得不少差异化发展的资源。

以兴华基金为例，据记者了解，该基金公司作为一家落户在山东省青岛市的个人系基金公司，除了将部分投研和产品岗位放在北京分公司，公司将交易、互联网金融、市场营销、机构与渠道销售等绝大部分中后台岗位都放在青岛总部。

“整体感觉下来，青岛总部和各地分公司的沟通协调都比较顺畅。”一位来自兴华基金的工作人员对记者表示，“可能与我们公司是创业型企业，架构体系设置较为灵活也有一定关系，分公司的同事与总部的同事都配合得比较愉快。”

在投研方面，兴华基金总经理韩光华向记者介绍，山东省内很多有潜力的中小企业还处于被低估的状态，具备较大的升值空间。

“比如我们的固收研究部就专门研究山东省信用债券的信用研究小组。”韩光华表示，“公司非常注重山东省优质证券资产的投资和研究，而该小组的主要任务便是聚焦山东省内债券的投资价值挖掘。”

此外，在代销渠道业务上，韩光华表示，公司一般采取“线下实地沟通、路演与线上直播并行”的策略。“比如，我们为渠道端打造了‘基金经理面对面’品牌活动，为基金经理与渠道端搭建了更加便捷的沟通交流平台，助力渠道端客户了解市场变化。”

财富管理需求“多点开花”

事实上，随着财富管理需求的“多点开花”，对于包括非一线城市在内的“下沉市场”，已经成为公募基金的兵家必争之地。

近年来，越来越多的一线城市公募正在积极走进“非一线”，比如，今年以来，财通基金就相继在四川、浙江等地成立分公司，诺德基金也在四川成立分公司。

“其实分公司的作用一般都是跑渠道业务和机构业务，总部会提供相对标准化的产品和服务好区域客户。”一位来自华南基金公司的工作人员对记者表示，“近些年，基金公司的销售策略确实有部分往中西部转移的趋

势，基金公司选择在中西部布局，是看到了中西部客户的财富管理需求正在逐步增长。”

而从效果方面来看，确有基金公司对记者表示，这类“长尾策略”取得不错的成果，尤其在固收类产品方面的销售，“在中西部地区，许多城商行确实在基金销售方面有比较强的号召力，而且大部分客户为机构，对固收类产品有较强的配置需求。”有业内人士对记者表示。

谈到非一线城市的业务开拓思路，韩光华对记者说：“山东具有非常多的地方商业银行和金融组织，它们有较强的资源和渠道实力。我们的策略就是从与地方金融组织合作寻求突破口，同地方金融机构达成合作，借助它们的力量一点一点打开山东市场。”

当然，想要做好非一线城市的公募业务也并非易事，客源渠道有限、业务资源“孤岛化”、维护成本高等现象仍是基金公司无法避开的问题。

“拿权益类产品来说，这类产品还是在一线城市好卖，而且非一线城市的客户维护成本并不低，但是这些客户的单客‘购买力’又不够高。”一位深耕二线城市基金销售业务的工作人员向记者表示，“而且对于我们销售人员来说，想要拿到下沉市场的资源，必须在当地建立可靠的人脉关系网，熟悉当地的风土人情，光提牌子没用，很多大股东的资源放在一线城市‘好使’，但在这里‘不好使’。”

公募降费大势所趋 谁能继续笑傲江湖

● 本报记者 杨皖玉 见习记者 王诗涵

近日，首批基金公司上半年营收业绩披露，有人欢喜有人愁。管理费是基金公司最主要的收入来源，随着公募基金降费潮来临，如何持续实现营收增长成为摆在各方管理人面前的首要问题。

业内人士表示，一方面，基金公司需要强化内部成本约束与绩效管理，但仅靠节流并不足够；另一方面，要打造差异化产品、拓宽收入来源，通过好的产品、好的持有体验拓展公司管理规模，提升公司盈利水平。

中期业绩披露

随着上市公司半年报逐渐进入密集披露阶段，首批公募上半年盈利情况浮出水面。截

至8月17日，诺安基金、东兴基金、财通基金等5家基金公司的上半年营收业绩“亮相”。

8月16日，大恒科技披露半年报显示，其参股公司诺安基金2023年上半年实现营收5.97亿元，净利润达1.62亿元。8月11日，东兴证券披露半年报显示，其全资子公司东兴基金2023年上半年实现营收7014.23万元，净利润达1502.71万元。

对于公募来说，基金管理费用是公司的主要营收来源，公司的营收业绩往往与基金管理规模有着密切联系。东兴证券在半年报中表示，得益于管理规模的快速上涨，东兴基金收入、利润指标显著增长。

在近期降费潮之前，公募主动权益类基金平均收取1.5%的管理费率，该类型基金规模的变化，对基金的营收和利润影响较大。

8月5日，国海证券披露半年报显示，参股

公司国海富兰克林基金2023年上半年实现营收3.37亿元，净利润达9846.59万元。此外，财通基金、华夏基金上半年的营收业绩也于近日公布。其中，华夏基金上半年实现营收37.11亿元，净利润10.75亿元。

重在提质增效

自2023年以来，多家基金公司出手降费，进入下半年，公募开启一轮集中降费潮。“管理费作为公募基金公司最主要收入来源，降低费率在短期内可能会对公司收入产生一定冲击。”资深基金评价人员、杭州闻基之道科技有限公司负责人闻群表示。

Wind数据显示，自7月10日首批头部公募机构开启降费以来，截至8月17日，参与降费的公募机构已突破60家，数量占全市场公募基金

公司数量的四成以上。参与降费的公募产品多为主动权益类基金，产品数量超过2100只。

某小型基金公司总经理表示，降费对于依赖主动权益类基金的中小基金公司来说，对公司的营收影响很大。“在经营提质增效方面，基金公司需要精简优化内部人员，强化内部成本约束与绩效管理，建立与经营成果挂钩的激励约束机制。”他表示。

闻群表示，在降费潮下，基金公司应提质增效，一方面，规模仍然是基金公司的生命线，而规模的增长，从根本上来讲，有赖于投研实力的不断夯实和持续提升，为投资者创造长期稳定的绝对收益和相对收益；另一方面，应研究推出更多浮动费率创新产品，在丰富投资者选择的同时，实现投资者与管理人共赢。此外，基金公司也需在打造差异化产品、拓宽收入来源、降低运营成本、完善激励机制等多方面努力。

行业有望迎关键拐点 私募钟情智驾赛道

● 本报记者 王群

近日，有关特斯拉自动驾驶解决方案FSD (Full Self-Drive)有望进入中国市场的消息，持续获得产业界、投资界高度关注。此外，北京、上海、重庆等地无人驾驶智能网联汽车道路测试与商业化运营落地也在持续加快。

私募机构表示，随着政策端更趋友好，以及技术研发的高效迭代和产品解决方案的日趋成熟，智能驾驶产业的关键增长拐点当前或已经出现。其中包括领先整车厂商在内的优势企业，有望迎来估值提升乃至价值重估的投资机会。

产业加速发展

针对近期智能驾驶产业层面的重要动向，凯联资本产业研究院院长由天宇表示：“我们认为今年下半年到明年将可能是智能驾驶产业发展的一个关键节点。”从头部厂商的动作来看，下半年特斯拉及华为、小鹏、蔚来、理想等国内头部厂商，其“L2.9到L3的智驾方案”（目前业内将驾驶自动化分为从0级到5级）乃至高度自动驾驶系统，预计将真正实现“全功能”和大批量交付，相关终端产品和服务的大规模交付，必然会对汽车智能整车厂商及更多消费者的感受、认知带来实质性冲击，继而也会带动“L2.9以下智驾产品搭载量”的迅速提升。

“这种业务层面的变化会对整个行业景气度带来一个比较大的提升，包括业务量和相关优势企业的估值层面也会有大的变化。”由天宇表示。

恒旭资本认为，从政策端、供给端和需求端看，国内智能驾驶行业可能正迎来新一轮的高景气扩张。从政策端来看，国内部分城市无人驾驶相关道路测试显著加快。今年上半年以来，无人驾驶、智能网联汽车测试、自动驾驶数据等领域相关政策频发，而政策、法规对于L3级智能驾驶的放开和落地将是产业发展提速的重要影响因素。

由天宇表示，今年以来，全球AI技术的突破，尤其是在大模型等方面的进展和解决方案，正持续加快头部企业自动驾驶相关研发进程。这主要表现为：可以从研发思路直接使用大模型及后续数据闭环的研发思路，这种思路用于解决一些复杂、高价的智驾问题，将会比传统的智驾方案更有效率。

智驾行业加快发展。

AI技术助力

值得注意的是，结合AI技术在特斯拉FSD方案中的研发赋能，以及今年全球AGI（通用人工智能）的重要突破，目前不少投资机构也在重点关注AI技术对于智驾产业的推动作用。

恒旭资本认为，AI和大模型的突破，对于智驾系统在数据标注、场景生成、模型训练、算法迭代、通用软件开发等方面都将产生加速推动作用。对于需要大量场景训练和算法迭代的智驾系统研发路线，如数据驱动、单车智能和车路协同以及细分场景的决策等领域，AI技术有望凭借相关优势，产生明显的互补融合和推动作用。

由天宇表示，今年以来，全球AI技术的突破，尤其是在大模型等方面的进展和解决方案，正持续加快头部企业自动驾驶相关研发进程。这主要表现为：可以从研发思路直接使用大模型及后续数据闭环的研发思路，这种思路用于解决一些复杂、高价的智驾问题，将会比传统的智驾方案更有效率。

看好细分赛道

从投资机会来看，股票私募机构和公募基金基金经理管非表示，特斯拉FSD以及华为、小鹏等国内智能驾驶头部梯队的相关技术、方案、产品，值得重点关注。其中，华为拥有盘古大模型，具备完整的技术栈和底层能力，小鹏也已建业内领先的自动驾驶智算中心，相关产业链或将有高速增长的机会。管非认为，目前看好“4D毫米波雷达”细分产业方向。由于特斯拉FSD率先使用“无图智驾方案”，国内造车新势力也随之向“无图方案”发力。除了毫米波雷达外，智能座舱、线性转控都存在投资机会和空间，出货量有望高速增长。

由天宇表示，智驾产业投资机会可以划分为三大类型。一是主机厂商，尤其是自身智驾方案比较有特色且能够真正在终端消费得到认可的厂商，其市场估值将有显著提升机会。二是在智驾系统放量过程中，能够获得更大市场份额的创业型公司，其收入规模可能会有高速提升。三是与自动驾驶相关的周边服务，如高精定位、中间软件等厂商，也可能迎来价值重估。

防范“李鬼”冒名行骗 多家基金公司紧急澄清

● 本报记者 张凌之

8月16日，银华基金、中航基金、格林基金三家基金公司同时发布澄清公告称，被不法分子冒名行骗，行骗方式花样频出。

同日，中国证券投资基金业协会发布严正声明称，有不法分子通过伪造协会印章、公文等方式，冒用协会名义向个别投资机构发送采取罚款、关闭出金通道、注销账户等处罚或限制措施的“《纪律处分决定书》”。

近两年，冒充基金公司等金融机构行骗的“李鬼”频繁出现，屡禁不止。业内人士表示，这与市场行情密切相关，“李鬼”行骗正是抓住了投资者在震荡市快速回本的心理。基金业协会及行业机构提醒投资者加强防范，注意鉴别。

三家基金公司同日澄清

银华基金8月16日发布的公告显示，不法分子假冒公司及公司员工名义，通过三种方式行骗。一是通过电话、QQ群、短视频、游戏植入式广告等方式诱导投资者下载仿冒App（包括但不限于“银华办办”“新银华”“银华云”等）；二是提供仿冒网站链接，引诱投资者充值、转账；三是冒充公司员工提供非法证券咨询等服务，谋取非法利益。

同日，中航基金发布公告，中航基金发现存在与公司名称相近但实际上无关联关系的基金管理公司。格林基金也在16日公告称，格林基金管理有限公司发现有不法机构及个人假冒公司名义开展非法活动。

仅8月以来，已有国新国证基金、易米基金、银华基金、中航基金、格林基金、凯丰投资等基金公司遭遇“李鬼”行骗。近两年，被假冒名义开展非法活动的基金公司更是不计其数。

基金业协会出手打假

8月16日晚间，基金业协会加入打假行列。协会发布严正声明称，近日，协会关注到，有不法分子通过伪造协会印章、公文等方式，冒用协会名义向个别投资机构发送采取罚款、关闭出金通道、注销账户等处罚或限制措施的“《纪律处分决定书》”。此类行为涉嫌违法犯罪，严重影响协会形象和声誉，扰乱资本市场和基金行业秩序，损害相关机构和广大投资者的合法权益，协会予以强烈谴责。

协会在声明中表示，协会严格履行《自律管理和纪律处分措施实施办法》所规定的事先告知、下达处分决定、申辩、复核等程序对违法违规机构、人员予以纪律处分。

协会提醒行业机构和广大投资者提高防范意识，注意辨别判断，谨防上当受骗，也欢迎通过协会官网行业举报栏目或寄送纸质文件等方式向协会举报冒用协会名义的违法行径。同时敦促有关机构和个人立即停止伪造协会印章、冒用协会名义等涉嫌违法犯罪的行为。协会已向公安机关报案，并继续保留追究其法律责任的权利。

此外，协会还发现有不不法分子冒用协会会员机构以及在协会登记的私募基金管理人名义进行违法活动，主要表现为冒用公司名称、注册商标，盗用从业人员肖像伪造非法App、非法网站并进行违法宣传和违法募集资金等活动。

协会郑重提示，行业机构和广大投资者对上述违法活动要加强防范、注意辨别。如发现不法行为，请及时收集保存证据，并立即向公安机关报案。

识别诈骗套路要“三看”

为何“李鬼”频繁出没，屡禁不止？前海开源基金首席经济学家杨德龙表示，冒充基金公司名义来行骗的“李鬼”现象由来已久。近期之所以频繁出现，某种程度上和市场行情有密切关系。下半年以来市场行情有所回暖，但波动程度也在加大。行情乍暖还寒之际投资者心情颇为煎熬，迫切回本心理尤为明显，“李鬼”大肆行骗正是抓住这种心理。

富荣基金此前总结不法分子的套路大约有三种：一是假冒基金公司知名基金经理或工作人员，通过微信、QQ、抖音等渠道提供证券投资咨询服务非法牟利；二是仿冒基金公司网站、App、客服电话等，以虚假投资项目诱导投资者进行投资，诈骗投资者资金；三是捏造并发布基金公司开展清退等不实信息，诱导客户加入退款QQ群、下载仿冒App，并以“清退回款”等名义达到骗取客户信息、诈骗钱财的目的。

富荣基金表示，识别诈骗套路要做到“三看”：一看销售人员资质。通过基金公司、基金业协会等官方网站核实人员身份及资质；二看产品是否备案。通过证监会及基金业协会官网进行核实；三看宣传形式。基金宣传一般会采用谨慎用语，不会夸大宣传、虚假宣传，同时还会按要求充分揭示业务风险。