



高朋满座

专访中邮创业基金总经理张志名:

深耕“固收+”赛道 做更聪明的基金公司

■本报记者 王宁

作为公募基金行业兼具销售才能与投研实力的高管,中邮创业基金总经理张志名对中小型基金公司如何应对行业改革创新发展的,有着深刻且独特的洞察。近日,张志名在接受《证券日报》记者专访时表示,现阶段,中小型基金公司正站在“突围与保守”的十字路口——要么通过极致差异化成为“细分领域王者”,要么在资源消耗战中逐渐边缘化,未来公募基金行业的赢家不属于更大的公司,而是属于“更聪明的公司”。对于中邮创业基金来说,将在战略定力与战术灵活间,精准把握平衡点,以“固收+”为矛,在行业变革中打造“聪明公司”样本。

“固收+”将是破局之道

“行业正在经历深刻变革,马太效应加剧是不争的事实。”张志名对记者表示,但这并不意味着中小基金公司没有发展空间,相反,通过聚焦核心优势,本公司完全可以在特定赛道实现突破。

中邮创业基金选择的突破口就是“固收+”业务。据了解,该公司早在2014年就开始布局这一领域,是业内较早涉足“固收+”的基金公司之一。经过近十年的深耕,如今“固收+”已成为中邮创业基金战略版图中的重要支柱。

“今年上半年,本公司固收类产品的规模实现显著增长,其中‘固收+’产品贡献了重要增量。”张志名说,“在市场波动下,‘固收+’产品成为公司业绩的压舱

石,也是践行金融为民理念的重要载体。”

据张志名介绍,中邮创业基金已经构建了完善的多层次“固收+”产品体系,其中可转债投资是其核心特色。“本公司充分发挥在可转债投资领域的专业优势,将可转债作为‘固收+’产品重要的收益增强工具。”

他解释道:“稳健型产品以高等级信用债为底仓,转债配置比例控制在20%以内;均衡型产品适度提升转债配置至20%—40%,通过精选个券获取增强收益;进取型产品则可将转债配置提升至40%以上,充分发挥其‘进可攻、退可守’的特性。”

这种以转债为核心增强策略的产品布局,使得中邮创业基金的“固收+”产品在风险可控的前提下,能够更好地捕捉权益市场的投资机会。张志名特别强调:“中邮创业基金不做简单的‘债券+股票’组合,而是充分发挥转债在固收增强方面的独特优势,根据市场环境动态调整转债仓位和个券选择。”

在转债投资方面,中邮创业基金已经形成系统的投资方法论。“本公司将转债投资分为三个层次:一是偏债型转债,作为债券的替代,获取稳定的票息收益;二是平衡型转债,兼顾债性和股性,追求稳健增长;三是偏股型转债,重点挖掘转股价值提升带来的收益机会。”张志名表示,本公司建立专门的转债研究团队,覆盖全市场可转债个券,不仅关注转债的估值水平,更注重对正股的深入研究,通过基本面分析,研究团队能够精准把握转债的投资价



图为记者专访中邮创业基金总经理张志名现场

值,力争在控制下行风险的前提下获取超额收益。

从“固收+”到多元化布局

在巩固“固收+”领域优势的同时,中邮创业基金也积极拓展其他优势赛道。张志名表示,本公司正在北交所投资、量化策略等领域加大布局力度。

“中邮创业基金不仅要做好以转债为特色的‘固收+’核心赛道,还要在其他有潜力的领域建立第二、第三增长曲线。”张志名表示,以北交所投资为例,本公司

组建专门的北交所研究团队,深耕科技创新和专精特新领域,通过深入的基本面研究,挖掘具有长期成长价值标的。

此外,对于量化投资,张志名表示,本公司正在构建系统的量化投研体系。“中邮创业基金不过度追求复杂模型,而是注重策略稳定性和可解释性,力求在控制风险前提下获取稳健收益。”

展望未来,张志名认为,公募基金行业的赢家将属于“更聪明的公司”。所谓“更聪明”,不仅体现在投资能力上,更体现在对投资者需求的理解、对市场趋势的

把握,以及差异化发展路径的选择上。他表示,中邮创业基金将继续坚持“固收+”核心优势,特别是深化在转债投资领域的专业能力。“中邮创业基金不做大而全的‘百货商场’,而是要做特色鲜明的‘精品店’,通过深度研究和专业能力,在36万亿元的广阔市场中赢得属于自己的天地。”

在采访的最后,张志名表示:“规模是结果,而不是目标。本公司的目标是通过持续为投资者创造价值,自然赢得市场的认可。这条路可能不会很快,但公司有信心走下去。”



记者手记

当金融有了“温度”与“精度”

■ 杨洁

在到宁波之前,“支持小微企业融资协调工作机制”“金融服务新质生产力”这些词汇,于笔者而言,更多是政策文件里的宏观叙事和金融术语,对于在相关工作机制下,各部门之间具体如何运转、协同等并不熟知。直到坐在那场座谈会里,听到一个个具体而生动的故事,才真切地触摸到这些政策背后的“温度”与“精度”。

温度,藏在那些“破格”的瞬间里。当农业银行宁波市分行副行长讲述在支持小微企业融资协调工作机制的政策支持下,他们如何为轻资产运行的科技小微企业浙江国跃科技有限公司提供500万元贷款时,笔者看到了金融温暖的一面。那一刻,授信评审标准不再是僵硬的数字,而是企业主22年医疗领域从业的积淀和企业核心竞争力。

当泰隆银行宁波分行副行长谈到他们对科创企业“三弱”(弱资产、弱营收、弱净利润)的包容时,笔者感受到的是银行与创业者共担风险的勇气,银行与企业不再是单纯的借贷关系,而是一种基于信任的托付。

而精度,则体现在“数字赋能”和金融监管部门的闭环式管理上。宁波金融监管局联合多部门开发了跨部门、跨层级的企业走访管理系统,实现从名单推送、需求对接、进度反馈到跟踪监测的全过程管理。银行定期上传对接情况,系统自动汇总走访、授信、贷款等信息数据,政府部门可随时了解活动进度,跟进企业未授信原因。

这种精度,让金融资源得以绕道“大户”,穿越“惯例”,直接抵达那些最需要养分却又最容易被忽视的“毛细血管”——初创型科技企业、奔波的外贸从业者、扎根社区的个体工商户。

支持小微企业融资协调工作机制运转的终点,不是漂亮的信贷数据,而是在金融支持的“温度”与服务的“精度”下,逐渐缩小惠企政策与企业体感的“温差”,不断提高企业实实在在的获得感和满意度。

“政府想着我们民营企业的急难愁盼,真好!”座谈会结束后,一位企业主朴实的感慨最令笔者印象深刻。“想着”二字恰恰道出了所有政策设计的初心——金融工作的政治性、人民性。这堂来自一线的“金融课”,更让笔者深信,最好的金融服务,既要精准抵达,又要温暖人心。

(上接A1版)

在组织保障的基础上,产品与服务模式的创新成为各家银行深化改革、提升服务质效的又一重要突破口。产品不再“千人一面”,而是“量体裁衣”,迭代优化产品供给。

农业银行宁波市分行副行长胡波霞对《证券日报》记者表示:“针对小微外贸企业特点,我行根据海关出口额和跨境平台收汇量,创新定制全线上、纯信用的特色产品。同时,推进‘供应链+’金融服务,激活产业链上下游企业动能。”

宁波银行持续推进科技型企业分层分类服务工作,为不同阶段客户提供针对性服务。宁波银行党委副书记付文生对《证券日报》记者表示:“针对初创期企业,我行提供人才资质授信,并配套商业计划书优化等孵化服务;针对成长期企业,构建‘订单融资+投贷联动’产品体系;针对成熟期企业,提供并购重组、跨境资本运作等综合服务,深度融入上市公司生态圈。”

随着服务模式深化与创新,银行机构的风险管理逻辑也迎来系统性重塑。

“在服务科创企业的实践中,我们深刻认识到,必须打破传统信贷的‘路径依赖’(缺少抵押物和流水)。”泰隆银行宁波分行副行长蒋挺对记者表示:“我行对科技企业重点评估核心团队能力、产品技术前景、未来现金流水平,将关注点从过去的‘有形资产’转向未来的‘无限潜能’。尝试将人才、专利、股权这些无形的智力资本进行价值量化,形成新的信用评估依据。目前,我行90%的科创企业客户无需抵押即可获得信用贷款支持。”

深耕:精准滴灌“新质生产力”根系

小微融资协调机制运转一周取得了良好成效,在解决小微企业的融资需求的同时,也将金融活水精准地引向了孕育未来竞争力的“土壤”——新质生产力。多家银行持续构建多元化、多层次和多渠道的科技金融服务体系,为宁波区域新动能培育和产业升级注入金融动力。

这种精准滴灌成效显著,数据是最好的佐证。截至9月末,农业银行宁波市分行科技型企业贷款(七类)余额578亿元,战略性新兴产业贷款余额629亿元,增幅分别为28%、36%。服务科技型企业总数近5000家,全宁波市合作覆盖率超42%。

从贷款投向来看,泰隆银行紧密围绕国家战略,将90%以上的科创金融资源精准投向新一代信息技术、人工智能、智能制造、新能源、新材料等前沿领域,确保金融活水能够精准滴灌“新质生产力”的根系。

在构建多层次科技金融服务体系的过程中,货币政策工具的有效运用为“精准滴灌”提供了重要支撑。建设银行宁波市分行副行长陈路对《证券日报》记者表示:“我行积极运用科技创新和设备更新再贷款相关政策,截至9月末,已为科技创新再贷款清单内客户发放贷款70户,涉及贷款余额共计12.4亿元。”

在服务新质生产力方面,银行已不再单是信贷资金提供者,更是创新生态的构建者。多家银行负责人表示,支持科创企业,非一日之力可成,需要汇聚各方力量,构建良性循环的生态圈。因此,加强科创生态的整体构建正成为银行当下发力点。例如,积极参与地方政府设立的产业引导基金、风险补偿资金池等;加强与高校、科研院所、孵化器的合作;推动行业信息共享,实现企业的互互惠等。

一周年,对于一项新的工作机制而言,正是充满希望的起点。宁波地区的实践表明,在该项机制作用下,当金融监管部门、政府部门、金融机构携起手来,以机制创新打破壁垒,以科技赋能穿透风险,以生态思维陪伴成长,小微企业的融资难题便能找到破解之道。

前路已明,未来可期。这条路,正从“修通水渠”走向“智慧滴灌”,从普惠小微延伸至新质生产力的广袤疆域,金融与实体经济深度融合的壮丽画卷,也正落笔生辉。

公募、私募前三季度对有色金属、硬件设备等行业青睐有加

■本报记者 方凌晨

随着A股上市公司三季报披露结束,各类机构投资者布局相继呈现。公募基金与私募基金作为资本市场投资端的重要力量,其持仓布局备受关注。据《证券日报》记者梳理,有332只个股已连续三个季度被公募基金及私募基金同时持有,这332只个股主要分布于有色金属、硬件设备等行业。

在受访业内人士看来,公募基金与私募基金在管理运作和投资方面既存在共通的底层逻辑,也有着显著的差异化特征。年内两者共同青睐的有色金属行业,整体市场表现较好。未来,人工智能、新能源等新兴科技行业的发展有望继续驱动有色金属需求的增加。

持仓多元化

公募基金与私募基金作为专业投资力量,年内规模持续壮大,在资本市场上发挥着愈加重要的

作用。

今年以来,公募基金总规模节节攀升,已突破36万亿元。Wind资讯数据显示,截至今年三季度末,公募基金重仓持有3700余家A股上市公司股票,持仓市值共计4.43万亿元(以今年三季度末收盘价核算,下同)。

从持股市值来看,宁德时代、贵州茅台、中际旭创和新易盛4只个股获公募基金持有市值均超1000亿元,紫金矿业、寒武纪、中国平安、东方财富等个股获公募基金持有市值也位居前列。从持股数量变动上看,与今年二季度末相比,有色金属行业的铜陵有色是获得公募基金增持最多的个股,获增持3.18亿股。

随着行业“扶优限劣”态势持续升级,私募基金加速驶上规范发展快车道,年内规模整体呈增长态势,其总规模在今年三季度末已达20.74万亿元。数据显示,截至今年三季度末,私募基金重仓持有1100余家A股上市公司股票。

从持股市值来看,海康威视获

私募基金持股市值最大,达88.26亿元;紫金矿业获私募基金持股市值次之,为53.01亿元。还有超30只个股获私募基金持仓10亿元以上。从持股数量变动上看,与今年二季度末相比,消费领域的华孚时尚、永辉超市获私募基金增持数量位居前列,分别获增持8363.65万股、6721.83万股。

交叉分析公募基金和私募基金在今年三季度末的持股情况,有696只个股获得二者的共同青睐,在Wind行业分类中,这些个股覆盖硬件设备、化工、有色金属等33个行业。

投资逻辑存差异

作为具备专业投研实力的两类核心机构投资者,公募基金与私募基金的投资既存在共通的底层逻辑,也呈现显著的差异。

前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示:“公募基金与私募基金既是投资者参与资本市场的重要

入场渠道,也是专业的代客理财工具。但是两者在运作管理、投资等方面存在着区别,公募基金面对更广泛的投资者群体,受到更加严格的监管,需要遵守更多的规范,私募基金相对更为灵活。”

在北京格上富信基金销售有限公司研究员毕梦婷看来,无论是公募基金还是私募基金,其核心目标都是为投资者获取收益。两者也都会运用基本面分析、技术分析等方法来评估投资标的。但在收益的具体表现和追求方式上,两者有不同之处。

“举例来说,公募基金追求相对稳健的长期资本增值,私募基金则追求绝对收益,也更注重为投资者实现特定的投资目标;公募基金多采用基本面分析、分散投资等传统策略,通过构建多元化的投资组合来降低风险,而私募基金可运用对冲、量化、事件驱动等多种创新策略,投资策略更加灵活多样。”毕梦婷表示。

拉长时间,探寻公募基金与私募基金投资的交叉布局路径。

《证券日报》记者梳理发现,有332只个股已连续三个季度被公募基金及私募基金同时持有。其中,有色金属行业无疑是今年公募基金及私募基金共同青睐的热门赛道。从持股市值来看,截至今年三季度末,公募基金与私募基金对紫金矿业、赤峰黄金、兴业银锡等有色金属行业标的的持仓市值均较高。

对此,杨德龙分析称:“人工智能等新兴科技领域的快速发展,已成为铜等有色金属需求的重要新增驱动力。例如,数据中心电力配套设施的建设需要大量铜线。”

部分机构在早期就“埋伏”布局了有色金属行业。久阳润泉董事长胡军成在接受《证券日报》记者采访时表示:“我们在2021年就开始买入有色金属相关投资标的,至今已坚守近5年。在美联储连续降息可期,算力、新能源汽车与太阳能等下游需求扩张等有利因素下,有色金属的金融属性强化,供紧需增情况下,其长期价格中枢有望继续抬升。”

实现同比下降,其中重庆银行不良贷款率降至1.14%,较上年末下降0.11个百分点;华夏银行不良贷款率为1.58%,较上年末下降0.02个百分点;平安银行不良贷款率低至1.05%,较上年末下降0.01个百分点。

对于部分银行资产质量的改善,上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示,中小银行资产质量改善主要有三方面原因:其一,严监管背景下,上市农商行、城商行加大存量风险处置力度,积极提升风险防控能力;其二,上市农商行、城商行围绕自身定位,深耕区域市场,持续优化信贷投放结构;其三,宏观调控政策助力并取得成效,为中小银行资产质量改善提供了外部支撑。

风险压力趋缓

在业绩分化的同时,中小银行资产质量整体呈现向好态势,不良贷款率普遍维持低位。

具体来看,截至第三季度末,无锡农商行、南京银行、宁波银行等不良贷款率与上年末持平,分别为0.78%、0.83%、0.76%,保持行业较低水平;其余多家银行不良贷款率

润同比增长,部分银行两大核心指标均实现“两位数”增长。其中,重庆银行业绩表现最为亮眼,前三季度实现营业收入117.4亿元,同比增长10.4%;实现归母净利润48.79亿元,同比增长10.19%。

此外,青岛银行、南京银行、宁波银行等亦保持稳健增长;青岛银行前三季度实现营业收入110.13亿元,归母净利润39.92亿元,分别同比增长5.03%、15.54%;南京银行同期实现营业收入419.49亿元,归母净利润180.05亿元,分别同比增长8.79%、8.06%;宁波银行前三季度实现营业收入549.76亿元、归母净利润224.45亿元,分别同比增长8.32%、8.39%。

除城商行外,多数农商行同样实现营业收入与归母净利润“双增”,但整体增长幅度相对温和,处

于中小银行的“中间梯队”——多数农商行保持个位数增长,仅个别银行实现两位数增长。

与城商行、农商行的增长态势形成鲜明对比的是,多数股份制银行前三季度营业收入与归母净利润同比减少。不过,一些股份制银行前三季度营收、净利润降幅已较上半年明显收窄,体现出业务调整逐步见效。以平安银行为例,该行前三季度实现营业收入1006.68亿元,同比下降9.8%;归母净利润383.39亿元,同比下降3.5%,两项指标降幅较上半年分别收窄0.2个百分点、0.4个百分点。

针对中小银行的业绩分化现象,苏商银行特约研究员高政扬对《证券日报》记者分析称,城商行的亮眼表现,主要得益于区域

■本报记者 彭妍

2025年A股上市银行三季报正式收官,中小银行业绩随之揭晓。从披露数据来看,前三季度,中小银行业绩分化特征显著,整体呈现“城商行领跑、农商行居中、股份制银行承压”的格局。

城商行业绩表现突出

《证券日报》记者梳理三季报数据发现,中小银行盈利分化趋势明确:城商行业绩整体表现尤为亮眼,农商行业绩呈温和增长态势,股份制银行虽仍处盈利下滑区间,但已释放业绩企稳信号。

从城商行具体表现来看,17家A股上市城商行中,14家实现营业收入同比增长,16家实现归母净利润