

# 长期封闭式基金成公募巨头新宠

东证资管去年10月逆势推出五年定期开放混合基金,两日收获超11亿元认购资金的盛景还在眼前。距今仅半年,已有多家公募巨头陆续杀入长期封闭式基金这一市场,刚刚获批的博时优势企业,就是拟采取三年封闭期+上市交易的运作模式。而早在今年1月,国泰基金和汇添富基金也纷纷成立了三年期封闭式基金。不难看出,长期封闭式基金已成为公募巨头们的新宠。

北京商报记者获悉,公募“老五家”博时基金上报的博时优势企业最新获批,准备发行。该基金拟采取三年封闭期+上市交易的运作模式,操盘手为王俊。值得一提的是,该基金也将大概率成为今年以来成立的第三只3年期封闭式权益类基金,前两只分别是汇添富3年封闭研究优选混合和国泰价值优选

灵活配置混合基金。

资料显示,汇添富3年封闭研究优选混合和国泰价值优选灵活配置混合基金均为今年1月成立,其中国泰价值优选灵活配置混合较早,于1月10日成立,管理该产品的是明星基金经理周伟锋。而汇添富3年封闭研究优选混合于1月31日成立,首募规模较为可观达到7.41亿份。同花顺IFinD数据显示,截至3月25日,汇添富3年封闭研究优选混合和国泰价值优选灵活配置混合成立以来收益分别为3.19%和16.45%。

实际上,早在汇添富、国泰基金之前,最热衷发行长期封闭式产品的基金管理人莫过于东证资管,如2018年1月,东证资管就发行了一只三年定期开放式基金——东方红睿泽,该基金当时成立规模高达71.06亿份。去年10月,弱市下

东证资管也逆势发行了五年定期开放式基金——东方红恒元,当时该基金发行2天就卖出了11亿元,提前结束募集。

北京一家基金公司市场人士认为,大型基金公司相继成立长期封闭式权益类基金的原因,与此前东证资管在这一产品线成功布局的先例不无关系。长期封闭式基金有利于锁定投资者长线资金,避免因频繁申购赎回等因素影响基金经理的投资判断,以求获得更加稳健的投资收益。不过,在开放式基金主导市场的大环境下,上述市场人士认为,发行长期封闭式基金仍是较大挑战,基金公司需要积累一定的业绩和品牌优势才能获得投资者认可。

需要指出的是,沪上一位基金经理对北京商报记者坦言,就基金公司和代销渠道来说,发行长期封闭式基金是双

赢,有利于双方管理费和尾随佣金的收入稳定,这也是此前招商银行愿意联合东证资管大力发行长期封闭式基金的主要原因之一。北京商报记者也注意到,刚刚成立不久的汇添富3年封闭研究优选混合其代销渠道也仅有招商银行一家。

对于长期封闭式基金的投资价值,上述市场人士表示,长期封闭式基金固然有其天然的产品类型优势,但也并非稳赚不赔,通常一只封闭式基金的托管费、管理费、交易费等各类手续费每年也要近4%左右的成本,若产品的平均年回报不能超过4%,实际上是并不划算的,因此投资三到五年期的封闭式基金,投资者还需对管理人的投资实力有充分的认知和信任,并能够接受一定程度上流动性不足的限制。

北京商报记者 苏长春

## 进可攻退可守 华宝可转债基金业绩名列前茅

2019年以来,伴随着“春躁”行情的持续发酵,转债市场也水涨船高。中证转债指数连续上涨,截至2019年3月20日的年内涨幅超过18%。虽然可转债一度属于市场上的小众投资品种,但是随着股市进入高位震荡、可转债总体扩容,这类品种近期受到的关注持续升温,各路资金都蜂拥而入。不少市场人士都认为,可转债的“春躁”才刚刚开始,且极有可能成为2019年的市场“新宠”!

可转债之所以如此受热捧,跟其特性有关。可转债具有债权和期权的双重属性,天然具备“进可攻、退可守”的特性。尽管可转债作为大类资产的投资机会日益显现,但对于一般散户而言,要在上百只可转债中进行单一或是多个品种的投资,仍具有较大难度。也正因如此,可转债基金今年以来成为投资人关注的新焦点。背靠专业团队的深厚投研实力,一些可转债基金今年以来涨势凌厉,甚至跑赢了可转债指数的表现。

以华宝可转债基金(代码:240018)为例,根据Wind数据显示,今年以来截至3月20日,华宝可转债基金的涨幅达到20.51%,今年以来其近1个月、近3个月、近6个月的业绩表现均位居所有可转债基金第一!从全市场来看,华宝可转债基金在全部1688只债券型基金中也位列第3名。

华宝可转债的基金经理为华宝基金固定收益部副总经理李栋梁,具有超过10年的丰富从业经验。而华宝基金固定收益部也是实力不俗,迄今已成立超过15年,团队管理资产规模超过1400亿元,涵盖了主要固收产品线,市场上明星五星级债基产品“华宝宝康债券基金”以及目前场内规模最大、流动性最佳的货币ETF——华宝添益,均出自于此。华宝基金固收团队拥有16人的精英团队,平均从业年限达8年。

根据海通证券数据,截至2018年12月31日,华宝基金固定收益投资业绩在同行业基金公司中具有明显优势,近6个月、近1年、近2年、近3年的固收投资业绩排名分别处于全行业前1/7、前1/2、前1/2、前1/4的区间,在实力上可以称得上是名副其实的“固收行家”。

## 大数据行业独角兽每日互动成功上市 创新数据引领未来发展

3月25日,浙江每日互动网络科技股份有限公司(以下简称“每日互动”)在深交所创业板挂牌上市,引发投资者广泛关注。以向开发者提供第三方消息推送服务起家的每日互动,凭借着行业领先的数据智能技术,产品创新优势以及强大的人才阵容,业绩持续增长。此次上市,每日互动希望抓住A股上市重大利好契机,进一步拓展公司业务,实现跨越式发展。

### 推送业务优势明显 产品创新拓宽服务边界

作为以推送起家的每日互动,成立于2010年,随后推出了消息推送产品“个推”,取得了第三方消息推送服务市场的先发优势。随着公司推送技术的不断升级,陆续实现了“智能推送”、“应景推送”以及可跨媒体、跨场景的“全景推送”,得到了互联网开发者的信任与支持,已成功服务于包括新浪微博、滴滴出行、快手、去哪儿以及新华社、人民日报等在内的众多知名App。

在为开发者提供推送服务的基础上,每日互动不断突破创新,为开发者提供数据统计、用户画像等一系列大数据服务,依靠多年服务的数据积累和数据能力逐步成长为了一家专业的数据智能公司,如今其在精准营销、金融风控、公共服务等领域的大数据服务都实现了快速布局。伴随着产品的不断创新,每日互动的收入规模也持续增长,据公司招股书披露,2016-2018年,公司营业收入分别为17690.84万元、33297.08万元和53930.87万元,年复合增长率为74.6%;归属母公司股东的净利润从2016年的3430.4万元增长到2018年的24878.66万元。

### 以数据技术为引擎 构建数据智能新生态

创业以来每日互动一直专注第三方推送技术的创新与研发,特别是其服务端分布式通信系统,具有高技术含金量。该系统采用公司自主研发的大规模并发分布式通信技术,能在海量用户并发请求下平稳地提供服务,在“高并发、高吞吐”的基础上实现非高峰时期的消息到达时间小于0.2秒的“高速度”,并达到在线用户98%以上、活跃用户90%以上的消息到达率,保持了较高的可靠性。领先的推送服务让每日互动备受开发者青睐,截至2018年12月,公司推送SDK日均活跃数6.7亿,日均活跃设备数3.9亿。

在多年的技术积累和储备基础上,每日互动已形成

从数据积累、数据管理到数据应用的完整数据智能服务生态闭环。公司能够实现数据脱敏、清洗、筛选和整理,形成标签化、系统性的数据资源,并将其广泛应用于移动互联网、品牌营销、金融风控、城市规划和公共服务等大数据垂直化应用领域。在品牌营销领域,每日互动帮助品牌客户触达精准的目标人群;在效果广告领域,每日互动帮助互联网App实现精准获客与活跃度提升;在金融领域,每日互动帮助银行普惠金融业务提升转化、控制风险;在全域旅游、智慧城市、城市治理和防震减灾等公共服务领域每日互动为公共部门提供大数据支撑。作为国内专业的数据智能服务商,每日互动已率先实现了数据智能在多元经济的落地应用,引领着产业智能发展的新风向。

### 一流核心团队 领跑大数据行业

优秀的大数据服务能力背后,离不开的是每日互动技术过硬的研发团队。目前,每日互动有一支超过200人的研发队伍,研发能力突出。值得注意的是,每日互动核心团队来自于微软、IBM、百度、新浪、阿里巴巴等知名公司,拥有多年的互联网从业经验和丰富的移动互联网行业积累。公司董事长兼创始人方毅,曾获第三届中国创新创业大赛一等奖、“最美科技人”等多项殊荣,公司首席技术官叶新江,曾任MSN中国首席架构师,在大数据处理系统、手机应用开发、无线通信和金融系统等领域拥有着丰富的经验。此外,公司鼓励创新,有着良好的创新氛围,为公司持续不断地推出具有创新性和富有竞争力的产品提供了保障。

近年来,每日互动持续加大在技术推送、数据储存、数据分析等关键领域的研发投入力度,不断更新完善现有核心技术,保证公司在大数据垂直化领域的持续竞争力,并凭借开发者服务、效果广告服务、金融大数据服务、人口与空间规划数据服务、品牌DMP服务等具有竞争力的产品,保持着竞争优势,成为我国大数据行业的中坚力量。

未来,每日互动将继续秉持“科技改变每日生活”的宗旨,以数据技术为引擎,并继续夯实智能推送服务、数据分析能力、用户画像能力等核心竞争力;继续加强大数据能力,拓宽大数据服务的边界,深耕大数据在移动互联网、精准营销、全域旅游、智慧城市、金融风控、公共服务等垂直领域的数据服务能力,成为数据智能时代的开拓者和创新者。