伊利股份跻身全球五强：2020年业绩逆势增长 2021年一季度超预期大幅增长

伊利股份（600887.SH）作为全球五强乳企，2020年市值、品牌价值创新高之后，交出了又一份高质量增长答卷。

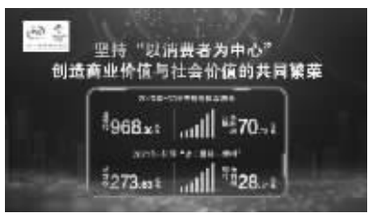
4月28日，公司披露2020年年度报告。报告期内，实现营业收入968.86亿元，同比增长7.38%；净利润70.99亿元，同比增长2.13%；加权平均净资产收益率25.18%；基本每股收益1.17元，创下6年新高。

目前，A股13家上市乳企的年报陆续揭晓，伊利股份的营收、净利、净资产收益率等指标持续领跑，远超行业，印证了公司所处行业的龙头地位以及长期良好的盈利能力。

在分红方面，2020年，伊利每股分红0.82元，分红率高达70.5%，既展现了企业的综合实力，也是公司对股东的诚意所在。数据显示，伊利上市25年来，累计分红21次，累计分红金额高达304亿元，展现出对股东的满满诚意。

值得关注的是，在2020年逆势增长的基础上，伊利股份2021年一季度仍取得了净利同比三位数增长的亮眼佳绩，收获“史上最强一季报”。伊利股份在同日披露的一季报显示，公司实现营收273.63亿元，同比增长32.49%，归母净利润28.31亿元，同比增长147.69%。

即使面对新冠疫情带来的严峻考验，伊利股份营收、净利也逆势创下历史新高。在过去的2020年，伊利股份不断夯实产品、渠道以及管理团队等各方面的核心竞争力，在全球乳业中的行业地位不断攀升，“全球乳业三强”目标指日可待。



核心大单品市占率稳居首位 创新升级铸就长期成长基石

伊利股份是中国规模最大的乳企，2020年公司营收占据A股13家上市乳企总营收的三分之二。同时，公司也是全国产品线最健全的乳品企业，旗下拥有液体乳、乳饮料、奶粉、酸奶、冷冻饮品、奶酪、乳脂、包装饮用水几大产品系列。

后疫情时代，随着消费者营养健康需求不断增强，伊利股份液态乳、奶粉及奶制品及冷饮产品三大业务板块均取得了可观的增长。报告期内，公司的液态乳、奶粉及奶制品和冷饮产品营收分别为761.23亿元、128.85亿元和61.58亿元，同比分别增长3.20%、28.15%、9.35%。

具体来看，“金典”“安慕希”“畅轻”“金领冠”“巧乐兹”等重点产品销售收入比上年同期增长9.6%。其中，根据尼尔森数据，金典零售额增20%以上，增速位居高端白奶细分品类行业第一。2021年一季度金典较2019年同期增长更是超过了30%。金典有机液体乳零售额增长35.1%，市占份额高达50.6%，在对应的细分市场中位居首位。

目前奶酪已成为乳制品中增速最快的细分品类，伊利股份在该领域同样增长迅速。公司精准把握消费升级的产品需求趋势，瞄准奶酪黄金发展期，快速抢滩市场红利，2020年伊利奶酪产品总营收同比大涨812.56%。

除现有产品的销量增长外，公司还通过三级创新研发体系，利用大数据洞察消费者深层次需求，持续推动旗下产品的优化升级和品类创新，进一步打开公司成长空间。正如中国食品科学技术学会理事长孟素荷对伊利的评价：“伊利的强大不仅是它的产能，更是它强大的溯源体系，是稳定而强大的面向一线的研发团队。”

聚焦大健康产业战略下，公司研发投入不断增加，持续推陈出新完善产品矩阵。2020年公司研发费用投入4.87亿元，行业内首屈一指，完成了多款明星产品的升级迭代及新品的陆续上线。

报告期，公司推出“安慕希”芝士波波球常温酸奶、“金典”低温牛奶、“畅轻”纤酪乳低温酸奶、“QQ星”儿童成长配方奶粉、“伊利”欣活纾糖善底配方成人营养品、“伊利”可以吸的儿童奶酪、“妙芝”口袋芝士成人奶酪棒、“伊然”乳矿气泡水、“伊然”乳矿奶茶及“植选”高蛋白无糖豆乳等系列新品，深受消费者喜爱，带动了公司业务健康发展。

2020年，公司新品销售收入占比16%。其中，“伊利”奶酪系列产品、“金典”低温牛奶、配方升级后的“金领冠”婴幼儿配方奶粉等业务均取得突破性发展，成为公司新的业绩增长点。

深耕多元化渠道建设 品牌渗透率高达91.6%

在渠道建设方面，伊利股份专注于渠道拓展与下沉，挖掘市场边际潜力。凯度零研数据显示，截至2020年12月底，公司常温液态类乳品的市场渗透率为84.7%，继续保持提升，体现出了公司强大的渠道建设能力。

报告期内，公司继续执行年度渠道精耕计划，抓住乡镇市场业务发展机遇，加速布局村级网点。2020年，公司服务的乡镇村网点近109.6万家，较上年提升了5.5%，线下渠道进一步下沉。

在巩固传统渠道的同时，伊利股份加速开发新兴渠道和电商渠道，不断优化架构和渠道布局。报告期内，公司积极拓展“会员营销”“社群营销”“O2O到家”等新零售模式，并加强与电商平台的战略合作，探索社群营销、跨界营销、与热门IP联名定制产品等新营销模式，在丰富营销场景的同时，强化了与消费者的互动与沟通，助力业务快速增长。

2020年，公司电商业务收入较上年增长55.0%，同期，星图公司调研数据，公司常温液体乳在电商平台的零售额市占份额为28.1%，位居电商平台常温液体乳细分市场首位。

伊利股份凭借新零售模式和渠道下沉策略，成功打造体系化、多元化的渠道销售网络，不仅增强了市场辐射力、产品渗透力，同时也扩大了品牌影响力。据凯度消费者指数发布的《2020亚洲品牌足迹报告》显示，伊利股份凭借91.6%的品牌渗透率、近13亿的消费者触及数，连续五年位列中国市场消费者选择最多的品牌榜首。

深化国际化战略布局 海外业务加速前行

值得一提的是，伊利股份近年来加大国际化战略布局，经过多年的探索和不懈的努力，已经初步搭建国内及海外业务“双循环”发展格局，在亚洲、欧洲、美洲、大洋洲等这些乳业发达地区，构建起了覆盖全球资源体系、全球创新体系、全球市场体系的三大体系，并依托国内及大洋洲、东南亚等基地市场，稳步推进海外业务。

目前，伊利冰淇淋已覆盖印尼20多个省、40多个城市；安慕希差异化占位东南亚高端酸奶市场，已覆盖新加坡、缅甸、柬埔寨、泰国、菲律宾等东南亚市场，口碑和市场向好；伊利旗下新西兰Westland乳业，产品销往全球40多个国家。

报告期，公司设在印尼的工厂已完成主体建设，投产后将显著提升在相关市场的需求响应和服务保障能力。同期，公司通过加快泰国市场的渠道及终端基础建设，提高了业务运营效率，公司在泰国的年度销售额同比增长了68%。

尽管国际形势风云变幻，伊利在国际中的表现十分亮眼，排名不断攀升。伊利股份凭借着产品、奶源、渠道、品牌等综合竞争壁垒，从2018年的第九名到今年荷兰合作银行公布的“2020年全球乳业二十强”排名的全球前五，不仅对于伊利是一个实力的象征，同时对整个亚洲乳企来说也是一个全新的高度。

在2019年9月，公司就已提出“全球乳业第一、健康食品五强”的战略方向，全球乳业五强目标的实现也让这一战略更加确定。伊利股份通过全球资源体系、全球创新体系、全球市场体系三大体系的建设，全球化布局已经初步完成，公司已经具备了“全球乳业第一”的基础。

2021年是“十四五”规划的开局之年，也是伊利后千亿时代的新起点。展望未来，伊利股份将向着“全球乳业三强”的中期目标和“全球乳业第一”的长期战略目标稳健前行。

（CIS）

新开源：业绩拐点已至，即将进入加速成长期

4月28日晚间，新开源（300109）发布2021年靓丽一季报，1-3月公司实现营业收入28,464.89万元，比上年同期增长29.13%；实现归属于母公司的净利润6,243.49万元，比上年同期增长420.00%，每股收益0.19元，比上年同期增长375.00%。

近年来，新开源坚持实行“消费类特种化学品+健康医疗服务”双平台长期发展战略，在内生增长方面，新开源已经在精准医疗板块辛勤耕耘6年，设备端、试剂端到医疗服务端的闭环布局已经完善，已进入收获期，随着国内外疫苗的推行及对新冠肺炎的控制，挥别疫情，国内业务呈现恢复性增长，国外BioVision也将爆发强劲增长力；在精细化工板块公司将保持稳定发展。在对外投资方面，华泰生物、永泰生物陆续进入收获期，未来值得期待。

挥别2020年突如其来的疫情导致的境内健康医疗服务板块工作开展受阻，2021年年初，新开源为充分调动员工积极性，推出股权激励计划，并于一季度末向资本市场递交令人满意的答卷。相信2021年之于新开源是不寻常的一年，也是希望和收获之年。

精准医疗扬帆起航 国内外齐爆发

通过兼并收购，实现跨越式发展，这是近年来，新开源在精细医疗业务板块的发展思路。新开源自2015年开始布局精准医疗业务，陆续收购呵尔医疗、三济生物、晶能生物三家子公司，形成了以基因测序为主要技术平台的肿瘤早期筛查、分子诊断、个体化用药；2019年6月完成对BioVision的并购；此外，公司成立了多家精准医疗工作室、并参股部分精准医疗发展企业。自此完善了新开源从设备端、试剂端到医疗服务端的闭环布局，进一步完善了公司医疗业务平台。

2020年，公司医疗服务板块实现营收5.32亿元，同比增长8.25%，该板块在营收中的占比为54.39%，较2019年提高1.21个百分点，整体发展向好。

尤其值得关注的是，该板块中以美国BioVision为主体的生命科学研究试剂子板块业务，实现营收2.33亿元，同比增速高达122.97%，在公司总营收中占比23.79%，较2019年提升12.5个百分点。

翻阅往年业绩报告，生命科学研究试剂业务在2019年1-12月、2020年1-6月、2020年7-12月分别实现营收1.04亿元、1.03亿元、1.3亿元。特别需要解释的，一是，BioVision是2019年6月实现并表，2019年1-12月的统计的营收数据实际为2019年6月并表以后至12月数据；二是，2020年国外疫情加剧，如果排除疫情影响，下半年实现收入应该远不止1.3亿元。

其他子板块由于布局国内受疫情影响极大，但2020年发展也可圈可点。肿瘤早期诊断、分子诊断服务、基因检测技术服务、精准医疗服务分别实现营收0.25亿元，0.59亿元，1.18亿元及0.98亿元，在总营收中占比分别为2.5%、6.02%、12.1%、9.97%，分别依托主体为呵尔医疗、三济生物、晶能生物、精准医疗实验室等。

呵尔医疗SPICM-E6E7DNA-300A1/500A1型全自动细胞分析系统的注册已完成，并积极探索抗HPV E6/E7单克隆抗体试剂免疫组织化学方向应用、建立宫颈脱落细胞抗HPV E6/E7单克隆抗体自动染色体系、实现宫颈脱落细胞经抗HPV E6/E7单克隆抗体染色后的结果自动分析等。

三济生物结合自身的研发实力，在报告期内取得5个产品获得国内医疗器械Ⅰ类备案证，及4个产品获得CE认证。

晶能生物单细胞业务和空间转录组测序业务重点推进临床、药厂和免疫治疗企业，样本量增大，需求稳定，空间转录组能转化为临床需求；与美国10XGenomics公司初步达成战略合作协议，努力成为国内最大的单细胞测序业务服务商，利用品牌优势和规模优势占领市场。

此外，公司对精准医疗工作室的未来发展积极寻求新的发展模式，积极探索医疗板块的电商模式，并通过新的评价体系进行优胜劣汰，已与7家经营不善的C类工作室终止合作。

经过一年的蛰伏调整，2021年公司精准医疗服务业务渐次恢复，在一季报中，肿瘤筛查业务扭亏为盈，分子诊断、基因测序业务亏损收窄，生物试剂业务平稳发展。

原精细化工稳健增长 对外投资进入收获期

在消费类特种化学品板块，新开源坚持依靠纵横延伸，精耕细作的方式自主发展。2020年，精细化工板块在公司营收中的占比为45.61%，实现营收4.46亿元，同比增速为3.13%。其主要产品包括聚维酮（PVP）及欧瑞姿，分别主要用于日化、医药及口腔护理领域。近年来，通过对产业链深耕细作，公司产品进入高端化妆品及个人护理领域，同时利用自身优势，积极研发5G电子通信用高分子新材料。

2021年一季度末，公司按计划积极开展各项业务，精细化工板块实现同比营业收入、净利润取得较大增幅，整体业务进展顺利。

在对外投资方面，公司投资华道（上海）生物医药有限公司和永泰生物制药有限公司于2020年实现了跨越式发展。华道生物顺利开展一期临床后，于2020年底完成C轮融资，按照C轮估值推算，未来将实现较大增值。永泰生物于2020年7月挂牌香港主板，成为大中华地区细胞免疫治疗第一股，市场表现稳定，根据其未来发展预期，预计2021年有较大升值空间。

2021年是非常值得期待的一年，新开源最坏的时候已经过去了，业绩拐点已至。

（CIS）

浦银安盛安久回报定期开放混合型证券投资基金 2021年度开放日常申购、赎回的业务公告

公告送出日期：2021年4月30 日

1 公告基本信息

基金名称	浦银安盛安久回报定期开放混合型证券投资基金	
基金简称	浦银安盛安久回报定开混合	
基金主代码	004801	
基金运作方式	契约型开放式	
基金合同生效日	2018年4月19日	
基金管理人名称	浦银安盛基金管理有限公司	
基金托管人名称	交通银行股份有限公司	
基金注册登记机构名称	中国证券登记结算有限责任公司	
公告依据	《中华人民共和国证券投资基金法》、《公开募集证券投资基金信息披露管理办法》（以下简称“《信息披露办法》”）、《公开募集证券投资基金运作管理办法》、《浦银安盛安久回报定期开放混合型证券投资基金基金合同》（以下简称“《基金合同》”）、《浦银安盛安久回报定期开放混合型证券投资基金招募说明书》（以下简称“《招募说明书》”）等有关规定	
申购起始日	2021年5月7日	
赎回起始日	2021年5月7日	
下属分级基金的基金简称	浦银安盛安久回报定开混合A	浦银安盛安久回报定开混合C
下属分级基金的交易代码	004801	004802
该分级基金是否开放申购、赎回	是	是

2 日常申购、赎回业务的办理时间

2.1 申购与赎回的开始时间

除法律法规或《基金合同》另有约定外，自首个封闭期结束之后第一个工作日起（包含该日），本基金进入首个开放期，开始办理申购、赎回等业务。本基金每个封闭期结束之后第一个工作日起进入下一个开放期。

本基金以定期开放方式运作，其封闭期为自基金合同生效之日起（包括基金合同生效之日）或自每一开放期结束之日次日起（包括该日）12个月的期间。本基金的第一个封闭期为自基金合同生效之日起12个月。首个封闭期结束之后第一个工作日起进入不少于5个工作日且不超过20个工作日的首个开放期。如在开放期内发生不可抗力或其他情形致使基金无法按时开放申购与赎回业务的，开放期时间中止计算，在不可抗力或其他情形影响因素消除之日下一个工作日起，继续计算该开放期时间，直至满足《基金合同》关于开放期的时间要求。

本基金2021年度开放期定为：2021年5月7日至2021年5月13日，共计5个工作日。

基金管理人应在每个开放期前依照《信息披露办法》的有关规定在规定媒介上公告开放期的开始与结束时间。

基金管理人不得在基金合同约定之外的日期或者时间办理基金份额的申购、赎回或者转换。开放期以及开放期办理申购与赎回业务的具体事宜见《招募说明书》及基金管理人届时发布的相关公告。

2.2开放日及业务办理时间

本基金办理基金份额的申购、赎回等业务的开放日为开放期内的每个工作日，具体办理时间为上海证券交易所、深圳证券交易所的正常交易日的交易时间，但基金管理人根据法律法规、中国证监会的要求或基金合同的规定公告暂停申购、赎回时除外。

若出现新的证券交易市场、证券交易所交易时间变更或其他特殊情况，基金管理人将视情况对前述开放日及开放时间进行相应的调整，但应在实施日前依照《信息披露办法》的有关规定在规定媒介上公告。

本公司直销柜台业务办理时间为交易日的9:00至11:30，13:00至15:00。网上交易全天24小时接受业务申请，当日15:00之后提交的申请将于第二个交易日受理。开放期的最后一个工作日业务受理时间至当日15:00止，超过15:00之后的申请，将视为无效申请。

3 日常申购业务

3.1 申购金额限制

3.1.1 投资者申购时，每笔最低申购金额为1元，最低追加申购金额为1元或详见各代销机构网点公告。各销售机构对最低申购限额另有其他规定的，以各销售机构的业务规定为准。

3.1.2 直销机构（柜台方式）每笔最低申购金额为10,000元人民币，最低追加申购金额为1,000元。

3.1.3 通过基金管理人网上交易系统办理基金申购业务时，每笔最低申购金额为1元，最低追加申购金额为1元。

3.1.4 基金管理人可在法律法规允许的情况下，调整上述规定申购金额的数量限制，基金管理人必须在调整实施前依照《信息披露办法》的有关规定在规定媒介上公告。

3.2 申购费率

投资人申购A类基金份额在申购时支付申购费用，申购C类基金份额不支付申购费用，而是从该类别基金资产中计提销售服务费。投资人可以多次申购本基金，申购费用按每笔申购申请单独计算。

本基金A类和C类基金份额的申购费率如下：

申购金额（M）	A类基金份额申购费率	C类基金份额申购费率
M〈100万元	1.2%	0
100万元≤M〈300万元	0.8%	
300万元≤M〈500万元	0.4%	
M≥500万元	按笔收取，每笔1000元	

本基金的申购费用应在投资人申购A类基金份额时收取，不列入基金财产，主要用于本基金的市场推广、销售、注册登记等各项费用。

3.3 其他与申购相关的事项

基金管理人可以在《基金合同》约定的范围内调整费率或收费方式，并最迟应于新的费率或收费方式实施日前依照《信息披露办法》的有关规定在规定媒介上公告。

基金管理人可以在不违背法律法规规定及《基金合同》约定的情形下根据市场情况制定基金促销计划，例如针对特定地域范围、特定行业、特定职业的投资者以及以特定交易方式（如网上交易、电话交易等）等进行基金交易的投资者定期或不定期地开展基金促销活动。在基金促销活动期间，按相关监管部门要求履行相关手续后，基金管理人可以适当调低基金申购费率和基金赎回费率。

4 日常赎回业务

4.1 赎回份额限制

4.1.1 本基金不设单笔赎回份额下限。

4.1.2 本基金单个交易账户最低持有份额余额下限为5份。

4.1.3 基金管理人在法律法规允许的情况下，调整上述规定赎回份额的数量限制、投资人每个基金交易账户的最低基金份额余额、单个投资人累计持有的基金份额上限等。基金管理人必须在调整实施前依照《信息披露办法》的有关规定在规定媒介上公告。

4.2 赎回费率

赎回费用由赎回基金份额的基金份额持有人承担，在基金份额持有人赎回基金份额时收取，按照持有期限的不同将赎回费按照不同比例计入基金财产，赎回费用的其余部分用于支付注册登记费和其他必要的手续费。对持续持有期少于30日的投资人所收取的赎回费，赎回费全额计入基金财产；对持续持有期长于30日但少于3个月的投资人所收取的赎回费，赎回费总额的75%计入基金财产；对持续持有期长于3个月但少于6个月的投资人所收取的赎回费，赎回费总额的50%计入基金财产；对持续持有期长于6个月的投资人收取的赎回费，赎回费总额的25%计入基金财产。

A类基金份额的赎回费率如下：

持有期限（N）	赎回费率
N<7日	1.50%
7日≤N<30日	0.75%
30日≤N<1年	0.50%
1年≤N<2年	0.25%
N≥2年	0

C类基金份额的赎回费率如下：

持有期限（N）	赎回费率
N〈7日	1.50%
7日≤N〈30日	0.5%
N≥30日	0

针对持有期限而言，3个月指90日，6个月指182日，1年指365日。

4.3 其他与赎回相关的事项

基金管理人可以在《基金合同》约定的范围内调整费率或收费方式，并最迟应于新的费率或收费方式实施日前依照《信息披露办法》的有关规定在规定媒介上公告。

基金管理人可以在不违背法律法规规定及《基金合同》约定的情形下根据市场情况制定基金促销计划，例如针对特定地域范围、特定行业、特定职业的投资者以及以特定交易方式（如网上交易、电话交易等）等进行基金交易的投资者定期或不定期地开展基金促销活动。在基金促销活动期间，按相关监管部门要求履行相关手续后，基金管理人可以适当调低基金申购费率和基金赎回费率。

5 基金销售机构

5.1 场外销售机构

5.1.1 直销机构

1）浦银安盛基金管理有限公司上海直销中心

地址：中国上海市淮海中路381号中环广场38楼

电话：（021）23212899

传真：（021）23212890

客服电话：400-8828-999；（021）33079999

联系人：徐薇

网址：www.py-axa.com

2） 电子直销

浦银安盛基金管理有限公司电子直销

交易网站：www.py-axa.com

微信服务号：浦银安盛微理财（AXASPDB-E）

客户端：“浦银安盛基金” APP

客服电话：400-8828-999；（021）33079999

5.1.2 场外非直销机构

投资者可以通过交通银行股份有限公司、上海浦东发展银行股份有限公司、招商银行股份有限公司、兴业银行股份有限公司、宁波银行股份有限公司、上海农村商业银行股份有限公司、中信证券股份有限公司、中信证券（山东）有限责任公司、光大证券股份有限公司、申万宏源证券有限公司、申万宏源西部证券有限公司、中泰证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、上海证券有限责任公司、中国银河证券股份有限公司、安信证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、万联证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、平安证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、中信证券华南股份有限公司、中信期货有限公司、深圳市新兰德证券投资咨询有限公司、和讯信息科技有限公司、上海挖财基金销售有限公司、上海有鱼基金销售有限公司、民商基金销售(上海)有限公司、北京度小满基金销售有限公司、诺亚正行基金销售有限公司、上海天天基金销售有限公司、上海好买基金销售有限公司、蚂蚁（杭州）基金销售有限公司、上海长量基金销售有限公司、浙江同花顺基金销售有限公司、北京展恒基金销售股份有限公司、上海利得基金销售有限公司、嘉实财富管理有限公司、乾道基金销售有限公司、北京创金启富基金销售有限公司、南京苏宁基金销售有限公司、浦领基金销售有限公司、通华财富（上海）基金销售有限公司、北京恒天明泽基金销售有限公司、北京汇成基金销售有限公司、一路财富（北京）基金销售有限公司、上海万得基金销售有限公司、上海联泰基金销售有限公司、上海基煜基金销售有限公司、上海凯石财富基金销售有限公司、北京虹点基金销售有限公司、上海陆金所基金销售有限公司、珠海盈米基金销售有限公司、和耕传承基金销售有限公司、奕丰基金销售有限公司、中证金牛（北京）投资咨询有限公司、京东肯特瑞基金销售有限公司、北京蛋卷基金销售有限公司、万家财富基金销售（天津）有限公司、上海华夏财富投资管理有限公司、东方财富证券股份有限公司、江苏汇林保大基金销售有限公司的相关营业网点（具体网点信息请查阅上述代销机构的相关业务公告）办理本基金的申购与赎回业务。

代销机构或网点的地址、联系方式等有关信息，请查询本基金的发售公告及基金管理人网站代销机构名录。

本基金管理人将逐步增加或调整直销机构和代销机构，并在基金管理人网站公示。

6 基金份额净值公告/基金收益公告的披露安排

《基金合同》生效后，在封闭期内，基金管理人应当至少每周公告一次各类别基金份额净值和基金份额累计净值。

开放期内，基金管理人将在每个开放日通过中国证监会指定的信息披露媒体、本公司网站及其他媒介公布上一个开放日的基金份额净值，敬请投资者留意。

基金管理人应当在不晚于半年度和年度最后一日的次日，在规定网站披露半年度和年度最后一日基金份额净值和基金份额累计净值。

7 其他需要提示的事项

1、投资人必须根据销售机构规定的程序，在开放日的具体业务办理时间内提出申购或赎回的申请。

2、投资人申购基金份额时，必须在规定时间内全额交付申购款项，投资人交付款项，申购成立，本基金登记机构确认基金份额时，申购生效。若申购资金在规定时间内未全额到账则申购不成立，申购款项将退回投资人账户，基金管理人、基金托管人和销售机构等不承担由此产生的利息等任何损失。

3、投资人递交赎回申请，赎回成立，本基金登记机构确认赎回时，赎回生效。投资人赎回申请生效后，基金管理人将在T+7日(包括该日)内支付赎回款项。遇证券交易所或交易市场数据传输延迟、通讯系统故障、银行数据交换系统故障或其它非基金管理人及基金托管人所能控制的因素影响业务处理流程时，赎回款项顺延至下一个工作日划出。在发生巨额赎回或基金合同载明的其他暂停赎回或延缓支付赎回款项的情形时，款项的支付办法参照《基金合同》有关条款处理。

4、本公告仅对本基金开放日常申购、赎回的有关事项予以说明。投资者欲了解本基金的详细情况，请详细阅读本基金的《基金合同》和《招募说明书》等法律文件。

5、风险提示：基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产，但不保证基金一定盈利，也不保证最低收益。投资者投资于本基金前应认真阅读本基金的基金合同和招募说明书。敬请投资者注意投资风险，并选择适合自身风险承受能力的投资品种进行投资。

6、咨询方式：

浦银安盛基金管理有限公司

客户服务热线：4008828999（免长途话费）、021-33079999；

公司网址：www.py-axa.com；

客户端：“浦银安盛基金”APP；公司微信公众号：浦银安盛基金（AXASPDB），浦银安盛微理财（AXASPDB-E）。

特此公告。

浦银安盛基金管理有限公司

2021年4月30日