**一文读懂 Cobo 三大产品线：神鱼的产品观如何塑造 Cobo？**

[[](https://foresightnews.pro/column/detail/18)](https://foresightnews.pro/column/detail/18)

**[深潮TechFlow](https://foresightnews.pro/column/detail/18)**

**[2022-04-29 11:18](https://foresightnews.pro/column/detail/18)**

来源链接

订阅此专栏

收藏此文章

Cobo 持续进化。

**撰文：深潮 TechFlow**

如何雕琢出一个好产品是在任何叙事背景下都被重点关注和讨论的关键问题，无关乎 Web2、Web3 还是其他领域。

关于如何做好一个产品，笔者在读《乔布斯传》时候的粗浅感受是需要创始人对产品本身充满热爱，及其对于创造出完美产品充满执念。

热爱、行动与思考一样重要，这些都离不开掌舵人本身。

神鱼作为一直专注于 Crypto 领域产品研发的元老级人物，也在持续思考如何打磨升级一个好产品：「Cobo 产品升级离不开行业发展史，区块链上层应用在过去十年发展飞速，对于 Cobo 而言，行业是否还需要托管类产品？需要怎样的托管服务？一直是我在思考和尝试解决的东西。」

这让笔者想到 3 月的一次采访中，Cobo 的朋友解答了关于神鱼微信名字后缀「2.1.0」的疑惑 —— 含义其实是神鱼本人在提醒自己注重认知迭代。

最近神鱼带领 Cobo 又想明白了一些问题，其产品也如那个后缀一样走上了又一次次迭代升级之路，Cobo 持续进化。

**历史进程中的 Cobo Custody（托管）**

从业者应该都很熟悉，Cobo 是由 F2Pool 创始人神鱼和前 Facebook 高级科学家蒋长浩在 2017 年 11 月共同创立。

在不到 5 年的时间里，Cobo 的产品形态已从早期的单一钱包业务进化扩张为亚太地区最大的一站式托管与资管平台，专为全球顶级机构提供的加密资产托管及加密资产增值服务；并于去年完成了 4000 万美金左右的 B 轮融资。

目前 Cobo 技术驱动的基础设施产品赋能重点为 B 端机构客户，Cobo Custody（托管）业务的不断进化是未来一到两年的核心。

Cobo Custody 凭借行业领先的三层私钥存储架构，银行级 HSM 加密机、多重签名方案、Cobo 卫士多因素验证、冷热温分离存储、私钥分片和全球化物理存储，以及可定制化的风控策略和规划，成为目前市场上安全等级最高的加密货币托管平台之一。Cobo 现已支持 60 + 条公链，1600 + 币种，是目前全球范围内支持公链、币种最多的托管与资管平台之一。

迄今为止，Cobo 已通过一站式托管服务累计服务超过 300 家机构，覆盖超过 85% 的亚太地区顶级加密交易所， Cobo 的机构客户包括 Deribit、BitMart 、Pionex 等；截止至 2021 年底，Cobo 交易管理金额超 1000 亿美金。

托管业务如何迭代？神鱼表示，「必须要结合区块链的历史进程进行思考。」

神鱼将区块链的发展分为三个阶段。

第一阶段是以比特币为代表的价值存储类公链的成功，它们基本上已得到了小国的央行这种大的金融机构的认可。

而目前市面上大部分的托管都是应对该阶段的用户需求而生，帮用户解决安全性、应用性的问题，让机构用户更合规的把法币转换成链上的资产，进行资产的安全存储、支付、转移。

但此阶段创业者能做的事情并不多，基本上就是接入更多公链，同时提高自身的安全性，将其应用 SAAS 化，同时优化合规。

第二阶段是过去两年以智能合约平台为代表的链上中间层协议的大量涌现，主要以 DeFi 为主，在于解决金融以及后续发展的问题，给行业带来了大量新机会。Cobo 则针对这个阶段也推出了 DaaS（DeFi as a Service）的链上的半中心化方案 —— 针对机构需求的链上交互工具及其衍生产品 Cobo DeFi 基金。

第三阶段则是放眼未来几年，随着各种应用爆发，公链性能得以提高，人们将逐渐进入 Web3 和元宇宙环境。

这种叙事背景下，链上应用层的发展将极度发达，届时是否还需要托管？需要什么样的托管？是 Cobo 一直在思考和尝试解决的问题。就如开篇所讲，针对这些问题他们已经有了一些答案，且正在着手做一些早期的 Demo。

内部人士透露，具体动作将在未来的几个月或下半年逐步进行公开。

这些考量和接下来的动作，无疑是因为 Cobo 一直都在保持多次公开强调的空杯状态，践行做行业的 Builder 的目标，才能根据区块链不同发展阶段去调整自身，从而解决行业当下的痛点，为行业注入新用户、新资产和新力量。

**Cobo DeFi 基金：捕获情绪与周期的机会**

当然，站在现在预判未来应该是每个创始人都会思考的事情，而着眼当下也十分重要，就像前文提到的行业发展仍处于第二阶段，所以，Cobo DeFi 基金作为核心产品线自然也是此次升级的重点。

简单介绍下 Cobo DeFi 基金，该产品线于 2021 年 10 月份冷启动，由神鱼亲自操刀，核心是围绕现阶段发展而提出的 DeFi as a Service，主要功能为解决在链上完成多人多权限的管理问题。

主要分为低风险产品「鲸鱼」（ Whale ）、中高风险产品「剑鱼」（ Sword Fish ）、高风险产品「嗜血鱼「（ Bloody Fish ）三类。

推出半年以来，该产品深得机构客户青睐，截止目前，资产管理规模已接近 9 亿美金，赢得了一众主流机构认可，客户数激增。

但鉴于 Cobo 方面在经过一段时间的投入使用后，发现客户往往都选风险最高、收益最高的。但这些产品容量很有限，风险较难控制，所以此次升级就将这些产品都合并为了一类基金，主打中低风险收益。

此外，升级后的 Cobo DeFi 基金设置了安全垫，来应对一些可能的利润回撤。同时，最重要的是该产品内部设计了一套非常严密且安全的审计机制和监控机制，以保证整个投资 DeFi 的过程中风险处在一个可控的状态。

「有很多大家熟知的项目收益率非常诱人，但是通不过我们内部的安全的合约审计和 Fund 的背景调查，所以并没有参与投资」，神鱼表示。

关于 Cobo DeFi 基金的资产配置策略上的调整， Cobo 方面表示正在构建内部的基金管理团队，吸纳了大量在传统监管层面和数据分析层面有经验的成员。此外，投研团队也开始采用部分 DAO 的形态与外部进行合作，从而捕获更多一手的信息。

此外，合规一直是 Cobo 的重点关注方向。2018 年，Cobo 拿到香港 TCSP 托管牌照，并于今年 4 月份完成续展；2018 年，拿到了美国 MSB 牌照并完成了 2021 的续展；今年的重点就是着力取得新加坡相关资管和托管牌照。

而神鱼个人则将把时间精力主要花在内部评级为 S 和 S + 级别的项目上，以便基于这些项目去构建一些复杂策略。当然，除了 DeFi 类资产，Cobo DeFi 基金也配置了 BTC 和 ETH，接下来也会在 ETH 2.0 上有相关策略。

「目前来看，以太坊 2.0 大概率今年能在 Q3 和 Q4 合并，Cobo 一直有相关产品提供给高净值用户。」神鱼认为 ETH2.0 的合并期间将存在的套利机会和新的底层增长点。

具体而言是，机会来自于情绪与周期，前者带来的收益源于市场对 ETH2.0 合并预期的不一致，这可能导致巨额的套利机会的到来。

真实的案例是在市场处于极端下跌行情下，部分人要去获取流动性，不得不低位卖掉这些流动性较差的资产，就会导致价格出现快速插针，而这往往会有一个年化 10~20% 的机会；后者则是以太坊底层提供的典型且长期稳健的收益 —— 整个 DeFi 的基础的收益。

除此之外可能还有两大类的接近无风险的收益来源，一是市场波动情绪带来的无风险套利的机会；二则是真正的刚需比如借贷交易，这几类构建其整个 DeFi 生态的最底层的收益来源。

因此，Cobo 会非常重视在 ETH2.0 与 DeFi 底层资产上的布局，后面大概率会有具体方案对外公开。

**Cobo Labs：研究与投资双驱动**

Cobo Labs 是 Cobo 旗下的加密货币研究实验室，帮助市场参与者和加密货币爱好者，降低进入市场的认知门槛，同时向行业输出思考洞察与研究观点。

目前，投研核心内容输出者主要由 CEO 神鱼、CTO 蒋长浩以及 Cobo 资管 VP Alex Zuo 和投研 VP Ellaine 共同组成，专注于底层基础设施、跨链、扩容等赛道，自 2021 年底至今已投资 10 余个项目。

其迭代主要体现在 Cobo Labs 从单纯投研升级为战略投资 + 行业研究，以战略协同和上下游资源打通，资源整合的打法继续为生态、行业方向带来新活力。

比如，Cobo Labs 在深入研究跨链赛道后，对这个赛道有些见解。

Cobo Labs 在大量观察当前跨链桥的项目后，发现大部分的跨链桥项目底层都有过于中心化的问题，项目方会将节点或验证群体限制在固定条件之中，导致验证层的组成结果就类似传统 CEX 的集中管理状态。同时，跨链桥又会因为智能合约对于锁仓、释放代币与沟通层的设计有一定程度的安全风险。鉴于跨链桥项目被黑客攻击的事件频繁发生，Cobo Labs 也呼吁在使用跨链桥时要多注意合约相关的风险。

关于其他热门赛道，Cobo Labs 也持续关注并研究这些潜力新星，通过研究驱动投资，进而赋能整个市场。

纵观 Cobo 在产品上迭代上的种种表现，我们似乎可以感受到一个好的产品方的能动性与积极心态，就像文章开头提到的乔布斯对产品本身的热爱和创造完美产品的执念一样，尽管表现形式不同，但本质都是相通的，只不过 Cobo 的关键词是 Builder 而已。

<https://foresightnews.pro/article/detail/3088>