

# 创新封基“瑞福分级”将亮相

进取级份额将在交易所上市，优先级份额每年将开放一次

## 一只基金 两个产品

据了解，国投瑞银瑞福创新基金通过基金收益分配的安排，将基金份额分成预期收益、风险不同的两个级别，即瑞福优先和瑞福进取。两者通过不同渠道分开募集，募集比例各为30亿元。募集到账后，资金将合并运作。

相比现有的封闭式、开放式基金，国投瑞银瑞福创新基金将兼具两者的风险收益特征。通过基金的分级设计，一只基金被分解成了两个风格迥异的基金产品。优先级份额的收益现金流将相对稳定、持续；进取级份额则通过对优先级份额基准收益优先分配权的让渡，获取较

国内首只创新型封闭式基金即将亮相。昨天，记者从国投瑞银基金公司获悉，证监会已批准国投瑞银可发行创新基金——国投瑞银瑞福分级股票型证券投资基金。

高比例的超额收益分配权，提高投资参与度，从而更多地分享基金收益增长带来的超额收益机会。

## 投资分级 收益分级

具体而言，优先级份额的目标投资者，是风险收益偏好较低的投资者；进取级份额，则定位于那些期望通过融资增加其投资资本额进而

获得超额收益，具有较高风险收益偏好的投资者。

分红时，优先满足瑞福优先的基本收益分配（为1年期银行定期存款利率上浮300个基点），超额收益由每份瑞福进取与每份瑞福优先按9:1的比例分配。对于瑞福优先，还专门设定了收益/本金保护机制，体现了投资分级、收益分级的特征。

满足了投资者的不同风险偏好。

另外，进取级份额将和现有封闭式基金一样安排在交易所上市交易；优先级份额则每年开放一次，每个开放日为自合同生效之日起每满一年的最后一天。

## 先作宣传 择机发售

国投瑞银创造性地提出了结构分级基金的设计方案，开创了基金产品精细化设计的先河。国投瑞银负责人表示，由于新封基产品设计属于创新，所以将进一步投入时间和资源进行产品宣传和投资者教育，而后择机发售，让投资者充分了解产品特性，理性选择适合自己的基金品种。本报记者 许超声

日元兑美元、欧元在连续两个交易日走强后，在周三的亚洲汇市上继续反弹。以日元作为融资货币的“利差交易”遭遇平仓，成为日元走强的主因。

继周二日本财务大臣尾身幸次警告市场留意汇市单向交易的风险后，韩国财政经济部发表声明称，韩国和新西兰对日元持续弱势对国际金融市场的不利影响感到担忧，需要采取先发制人的措施。今年以来，韩元兑美元仅上涨0.4%，然而兑日元已跳涨了3.9%。在韩元兑美元持续升值的情况下，韩国当局认为韩元兑日元劲升可能会伤害韩国出口商。这份声明再次警告了“利差交易”的风险，支持投资者对日元进行空头回补。此外，美元因市场担心美

## 日元获益反弹

国次优抵押贷款问题可能殃及整个金融市场而走低，也成为推高日元的原因。同时，疲弱的美国房屋市场数据也增添了市场的担忧情绪。

从技术图形看，美元兑日元的日K线指标从高位回落，但周K线仍呈正面态势，表明短线走势倾向于高位震荡。美元兑日元已于周二触及了关键支撑位122.80水平，这是美元自6月初低点120.70涨至近4年半高点124.16的0.382回撤位置。如果美元不能守住该支撑位，近期可能下探50%回撤位置122.40水平，更强支撑位在122.20水平；上档阻力位将在123.75至124一带。

交行上海分行 廖一娜

汇市看盘

## 私募基金青睐连锁酒店投资

德意志银行下属的全球另类投资机构RREEF（睿富）近日与私募基金投资管理公司汉鼎亚太（H&Q Asia Pacific）宣布成立一家新的合资公司，致力于投资中国迅速增长的商务酒店市场。

据了解，合资公司在大中国地区开发和管理Hilton Garden Inn品牌下25家以上的专注服务酒店。在开始运作的前3年，该合资公司积极完成至少15家酒店的选址工作。

合资公司和希尔顿酒店集团签署了优先开发协议。按照协议，该合资公司享有Hilton Garden Inn在上海、北京、天津及长三角其他多个

城市的独家开发权，为期5年。由睿富和汉鼎亚太计划筹资投资项目的开发价值，预计约为5.5亿美元。

私募基金目前依然对中国酒店的投资兴趣浓厚，睿富执行董事兼亚太区主管表示，为商旅人士提供专注型服务酒店的市场需求仍然没有得到满足，这一国际品牌酒店的引入将会特别受到市场青睐。

本报记者 连建明

**五色土贷款**  
房产抵押贷款咨询全国连锁 51698667  
上海五色土抵押贷款有限公司

新华网互动平台：请访问 HD.XMNEXT.COM，在页面搜索框输入文章后缀编号即可参与互动。[博客](#): 访问记者的博客 [详细](#): 获取更多信息 [评论](#): 发表评论 [调查](#): 参与投票 [爆料](#): 提供新闻线索或与本文相关的信息 [征集](#): 征集新闻线索、征文等

## 旺季抑价 坚守底线

每年到了7、8月份，空调销售旺季到来时，各大工厂均将部分主销机型价格上调，以期望在旺季市场中取得销量和利润的双丰收。苏宁空调销售负责人介绍，今年自6月中下旬开始，苏宁业已陆续收到几个品牌要求部分机型价格上涨的函件。在这种情况下，苏宁未雨绸缪，通过现金规模采购优势、提前备货政策优势、运营成本控制优势三大措施，采用旺季前打款备货、旺季时“开仓放粮”的模式，争取到厂家的优惠政策，保证了市场主流机型在旺季中不断货、不轻易涨价的优势，而空调销售旺季开始之际，苏宁绝大部分的精力是放在送、装等售后服务方面。

苏宁的规模化优势和管理优

## 苏宁联合20大空调品牌全面抑价

近日申城持续高温，置身于湿热的天气中不亚于蒸桑拿，根据往年经验，出梅后的持续高温日更是让人无法忍受，借助空调避暑迫在眉睫。苏宁销售系统中的数据显示，现阶段空调销售在所有品类中优势明显，相较前期均有翻倍的销量增长。苏宁相关人士介绍，自空调销售爆发以来，周中和周末的销售差距明显缩短，夜市购买空调者占据很大比例，很多顾客都是下班后前来选购，既不耽误工作，也避开白天的高温折磨。随着昼间温度的进一步走高，夜市购物的比例将更大程度提高，为此苏宁也特别联合20大空调品牌着重加强了夜市促销的资源投放力度。

势是苏宁进行空调抑价的主要动力，而且苏宁始终信奉“薄利多销”的原则，将利用自身的价格优势和行业地位抑制整个行业的涨价活动。在苏宁主动作出利益让步并与各大厂家协商后，20大品牌全线参与到苏宁的“空调旺季抑价”阵营中，着手为消费者提供涨价前的7月缓冲地带。

## 快捷服务 对抗高温

空调作为大件季节性商品，消费者对送货时间的要求差异性

很大，有急得想买了就装的，有根据上班作息时间的，也有新房装修机动送货的，这些对服务都是挑战。“何时送货”、“何时安装”已经成为消费者嘴里最多的关键词，往年一般要到六月底才组建完毕的“物流公司”、“临时安装队”也开始空前活跃，承揽起各大商家的送货安装任务，服务资源的争夺成为空调行业竞争的焦点。

拥有自营服务优势的全国空调销售冠军——苏宁电器此时显

示出了大将风度，依托17年的专业自营服务经验、数万名的服务员工、覆盖全国的物流配送体系和完善的SAP信息化系统，苏宁全面启动为空调销售旺季准备的服务预案，启动“空调服务快车”计划，作为一整套定制配送安装服务项目提供给消费者作为选择，掀开了旺季空调服务大战的序幕。

苏宁针对各类消费者的服务需求，制定了五类套餐式送装配服务，确保能为消费者提供个

性化准时制的服务，这已经超脱了单纯要求“快”的服务诉求，而是要求更精准，更加人性化和科学化，也是苏宁自营服务优势的全面体现。

## 夜市购物 特别通道

因为考虑到昼间气温的居高不下给消费者购物带来不便，苏宁开通的“5点7天”夜市购物通道，主要致力于三个方面为顾客服务：首先是单独的资源投入，保证夜市购买优惠“晚来”也先得，包括特价机型直销、双倍礼品、赠送礼金券等实惠活动项目。其次是夜市待遇实行“全周制”，无论是周末还是周一，都享受夜市优惠。然后是服务配套，在不影响正常工作得基础上享受苏宁精准、专业服务。比如当夜购买，次夜安装等。

# 4000拉锯战，我们靠什么来炒股？

本周多空双方围绕4000点，展开了激烈的拉锯战。很多股民面对反弹，已经没有了当初的欢呼雀跃，而是更多的用理性看待股指的反弹。这一轮震荡，让很多股民认识到单枪匹马闯入股市是很危险的。那如今究竟靠什么才能炒好股，成了不少股民急切关注的问题。

## 选股很重要，否则行情再好也白搭

通常，你是如何挑中一支股票的？方法或许很多，但这些招式是否真的屡试不爽？仅仅因为行情向好，侥幸跑赢了大盘？所以无论如何，一套可靠的选股方法缺不得。

有人觉得炒股没有科学可循，其实不然。操盘手软件就建立在强大的科学数据计算基础之上。它独创的“道破天机”功能，能够跟踪1500支股票的主力动态；什么股票有资金在建仓，什么股票是主力正在出货，以及主力在什么价位买进的，这些都可通过操盘手的“道破天机”功能得知。

具体方法很简单，通过操盘手软件的道破天机功能，点击“新增”，立马就可以看

到主力资金近期买了什么股票。然后，你再通过平衡价功能，你就知道主力在什么价位买进的。通过真实的数据来说话，比道听途说可靠得多。

## 操作有一套，不要亲手放跑大黑马

大盘震荡反复，很多散户心里开始犯慌，不知如何操作。抛，怕白白放跑了大黑马；捂着，没准一夜回到“解放前”。到底怎么操作，似乎比选股还挠人。

和普通K线不太一样，操盘线能明确提示买卖时机：B点买、S点卖，直接提示股民买卖。值得注意的是，软件一旦对个股发出了S点卖出信号，这时候即使还涨也不要恋战，因为风险随时可能降临。而现在这个行

情下，一旦软件发出了B点买入信号，则表示调整结束，该股可能即将启动。操盘线的理念是抓住

主升浪，并回避下跌风险。比如说，按照操盘线的买卖信号操作中国平安，5月11日行情变化时，操盘线发出S点卖出信号，回避了后期大幅下跌，而一旦该股调整结束，操盘线在6月11日及时发出了B点买入信号，十来天就上涨了30%！

## 心态最关键，不能总是输给新股民

很多老股民在熊市没赔钱，现在牛市，

反而做不过很多新股民。其实是主要是心态没调整好。用软件就好多了，发出B点表示买进，不要害怕；发出S点，就要赶快出货，千万不要铤而走险。

通过上述讲解，股民可以清楚地看到，有了操盘手，你不仅可以知道手中的股票何时该买卖，还可以知道主力最近在关注什么股，震荡行情机会不等人，赶快订购吧！

为让股民买得放心，操盘手软件还特别提供了上门安装讲解服务，同时还承诺在15天内接受无条件退货。

感兴趣的投资者可直接拨打021-33044621订购操盘手软件。如果你还有任何疑虑，可以电话预约上门演示。或者在6月29日18:30，前往金沙江大酒店2楼会议室（怒江路257号近金沙江路），参加操盘手软件专场演示会，届时你将亲身体验软件的各项特色功能。

（操盘手软件的买卖信号不能作为你买卖股票的第一判断，股市有风险，投资需谨慎。以上系个案，不作为投资参考依据！）

上海强制第三责任险  
三年少收保费近三亿元

昨天，上海市保险同业公会对外公布上海强制三责险制度实施情况：通过运用保险机制奖优罚劣，每年上海交通记录良好且无理赔记录的投保人获得近1亿元的保费下浮奖励。

2004年4月1日，依托上海市机动车联合信息平台，上海实行机动车第三者责任保险统一条款费率，并且实行费率与保险理赔和行车安全状况挂钩浮动制度。2005年4月1日，根据《上海市机动车道路交通事故赔偿责任若干规定》的要求，上海市开始施行地方强制三责险，施行无过错赔偿原则。以当时全市统一的三责险条款、费率为基础，以4万元为赔偿限额，不施行分项责任限额，对人伤物损统一以4万元为责任限额；超出4万元部分，作为商业三责险部分进行理赔。

2004年4月1日至2007年3月31日，通过上海市机动车联合信息平台出具有效保单444.48万份。其中，因上年交通记录良好且无理赔致使保费下浮的保单229.16万份，占51.55%，因下浮少收保费4.61亿元；因上年违法违章和保险理赔等致使保费上浮的保单48.79万份，占10.98%，因上浮多收保费1.66亿元；费率不变的保单166.53万份，占37.47%。上、下浮相抵共计少收保费2.95亿元。通过保险机制的运用，交通记录良好且无理赔记录的投保人获得了近1亿元奖励。谈璎