

# 2015 南太财富项目审核标准

## 投资者项目投递参考意见书

【本协议主要针对南太平洋地区的外资企业以及中国大陆地区的海外投资者、项目方  
使用 最终解释权归属南太财富项目管理部】

## 一、巨大的趋势风口：解决供需的最佳切合点

趋势决定了一个行业及其中具体企业的成长空间、成长高度。身处一个城市化发展速度迅猛的中国时代。无数的中国城市在膨胀，新一轮企业海外扩张运动已被确定为国家战略。

这一过程中，南太财富组建太平洋专项投资成了投资发展的焦点难题，也是改革的焦点。结合城市化与城镇化程度、人口分布、跨区域经济转型动向，可以说，这一趋势将会持续几十年甚至更久，从而决定了一个巨大行业并购机会的存在。

这是南太选投项目立足斐济土壤可以面向南太平洋地区 20 多个国家和地区，这决定着它未来多年的成长空间。南太选投项目 3 年狂飙突进，绝非单纯补贴出来的。它所引发的巨大争议，正是反映了市场的痛点。

趋势与风口是它获得巨额融资、估值大幅拉升的关键。随着中国政策逐渐松动，趋势更加明朗，我相信这会是它估值未来超越摩根士丹利成为世界第五大投行的有利条件。

## 二、清晰的愿景：一个巨大的南太平洋投资服务平台

趋势中的企业很多，并非都能清晰描绘愿景。有的企业将“故事”当愿景，那不过战术、工具及过程。我们看到太多互联网公司讲了一章一回、玩了一票就走人。

南太财富选投项目愿景描述经历了一个过程。最初定位于为中国客户申请斐济的合法居住居留许可，像是一个工具，不是愿景。改革后，它定义为“南太平洋投资发展一站式服务平台”，显然围绕 B+C 端描述，体现了我集团公司阶段成长特征，南太财富旗下业务将会更加完整。

移动、交互、平台三个要素完备，分别对应着时代特征、具体领域、公司组织演进，比较清晰、完整地描绘了愿景。为企业定制专项投资是一个庞大的 O2O、B2C+B2B 平台，市场更为广阔。

愿景不同于故事，必须有召唤力与可行性。清晰描绘愿景的能力就是企业核心竞争力。

趋势决定了行业成长性，愿景决定了具体企业的成长高度。新的定义反映了南太集团领导层的战略高度，目标是成就一家以太平洋投资发展为中心的中资企业服务平台。它标志着南太财富已进入新一轮发展阶段，展示出定义未来的信心。在投资人眼中，清晰的愿景往往意味着公司运营步入成熟期，未来回报预期更为稳定。

## 三、以市场为驱动的商业模式、生态体系

从最初的服务私人投资者，到目前的对接南太平洋地区的政府资源，南太财富业务远比所有对手都更丰富，平台化更明显。

这些服务涵盖了商贸与通讯、地产和旅游、基金和银行各种应用场景，而且并非孤立模块。在大数据支撑下，它们可互相打通，根据应用场景重新定义、组合。未来的应用场景，也不

会局限于以上这些。南太财富除了纵向打通垂直产业链之外，一定会横向集成各种行业服务，成为一个巨型的 O2O+B2C+B2B 的综合服务平台。

南太财富有撬动整个太平洋地区商贸发展、物联网及 O2O 的能力。

未来，每个终端都会是个性化定制平台，根据企业或大众需求提供定制的商业服务、信息服务，并通达线下。

我们的商业模式，反映了南太财富对用户的成熟认知、产品研发能力、大数据能力，也反映出它的开放性、平台化及集约化优势，这是一个生态体系。一旦运营成熟，内外部一定会产生滚雪球效应，汇聚起目前还难以想到的各种服务，并大幅降低运营成本。

巨大的想象空间，决定了南太选投项目的估值维度，比四大投行更丰富得多。

#### 四、业务创新与研发能力

市场出发的商业模式，决定了南太财富本质上首先是一个技术型投资公司。

平台上的商贸、基础建设、通讯、物流、金融等服务，尤其是投资银行，几乎是目前行业的技术高地，背后涉及复杂的数据分析、计算、智能搜索、市场定位、精准推送等。

5 月份，我公司成立了南太财富专项投资平台，定位于人工智能市场整合分析、大数据挖掘方面、南太平洋地区专项定投。我们还将投入重金，在智能商贸、企业分析、快速市场反应等太平洋市场领域进行研究。

一段时间以来，南太财富一直在招募全球顶级的大数据研究专家，能看出这家公司的技术动向。

我的判断是，未来十年在南太平洋地区将到达 2000 亿美元的融资，会有相当部分投向企业创新整合与资源并购领域。

#### 五、高速成长性

3 年中，南太选投资项目就成了南太平洋地区最大的投资服务平台：5 月以来，每日接待的海外意向合作单位高达 6 家之多，周增 10%，目前市占达 70%；每日商务洽谈次数达 10 多场，占比 90%；中国北京、上海、广州、深圳、天津五座一线城市，杭州、南京、济南、重庆、青岛、大连、宁波、厦门八座二线城市 170 多家单位加入，南太平洋投资领域合作单位占比 95%；在国内已经成功获得“南太平洋海外投资旗舰品牌”的荣誉称号。

从规模看，南太财富的对标者应该是“创新型企业”、“海外扩张型公司”、“全球化运营”这些标签的拥有者。

这轮改革之后，南太财富有望借此完成它在资本市场上惊人的一跳。

可以预期，南太财富接下来不可能像过往 3 年那样大规模烧钱补贴，它应该会在扩张规模的同时，走向精细化操作。面对正在走老路的四大投行，若要想超越对手估值，未来 5 年我们将补足以下三个相对短板：

### **1、尽快开拓国际市场。**

这不仅是强化国际运营形象、展示信心、弱化对手的手段，同时也是化解国内政策尚未完全开放的压力。我相信这是南太选投资项目估值大幅提升的利器。

开拓国际市场，当然可以自己独立设立据点，但更可行的方式是嫁接国际产业资源，尤其是与国际上上下游相关的领域建立战略合作，形成垂直整合效应。自然，这一过程，一定会伴随国际人才的挖掘、品牌塑造。

### **2、进一步强化技术创新形象。**

这是目前给外界留下的部分优势，南太财富除了自主研发，也需要尽快嫁接那些国际产业力量，尤其与那些具有大数据挖掘、人工智能等核心技术的国际巨头，建立战略合作；

一旦补足两点，南太财富的估值维度就会更加丰富。可以这么说，拥有庞大中国市场+南太平洋市场的独家优势，将会立于不败之地。

### **3、南太选投资项目需要对外清晰的描述出自身盈利模式。**

这一点，目前还比较单一，它应该结合自身的模式，展示出更强的变现能力。

中短期而言，对手想在规模上超越它几乎不太可能。但南太选投资项目压力面、风险项，更多在于不太明朗的政策。南太选投资项目在业务创新、拓展的同时，急须与主管部门、地方政府建立更好的关系，消除本地市场的运营风险。这也是一个非常微妙的任务。

中国行业政策不太可能立刻全面松绑，实质变革还需要一个较长周期。我们需要做好平衡，既要保持创新，又要防止出现撕破脸的局面发生，同时还要平衡好投入。

综合我们在国内以及南太平洋地区的优势资源，强化上述几个方面。

在未来 5 年我们将扮演南太平洋领域行业改革推手，产生巨大的溢出效应。

南太财富的业务布局与政府最新传递的信号趋同实现经济稳增长、“三大国家战略”、“新四化”、调结构、保障改善服务民生中当好先行。

未来政策一定还会有些反复，尤其是地方政府意见还不统一。但金融服务行业以及整个大物流领域改革大势不可能回头。南太财富，这家全球最大的太平洋地区金融服务平台，已站在一个新的转折点上。相比对手，我相信我们更能站在南太市场的制高点上给予项目投资者一个安全可靠的一站式服务。

# NT SOUTH WEALTH 南太财富

南太平洋地区一站式投资服务平台

您的私人理财专家

(附录 NT-2)

详见：补充 02309XH