

新形象 新作为 新征程

托付南方 成就梦想

品牌焕新贯彻客户中心理念

内功精进聚焦价值投资本源

3月6日,南方基金发布全新品牌口号“托付南方,成就梦想”。

“托付南方,成就梦想”是南方基金全新品牌口号,更是南方基金“为客户持续创造价值”公司使命的具体表达;是南方基金二十一年来服务数千万投资者,践行普惠金融成功经验的总结和升华,更是南方基金面向未来,永葆创业热情,勇于承担新时代使命的奋进方向。

新品牌口号传递南方价值观

中国经济迈入新常态、新阶段,投资者对金融服务品质有了更高要求。资产管理行业的经营理念、创新能力、服务水平如何顺势提升?公募基金又应如何因变生变?南方基金全新发布的品牌口号“托付南方,成就梦想”,是源自先行者对行业本质的深邃思考。

“托付南方,成就梦想”的含义,是坚守“受人之托,代客理财”资产管理本源,并坚定地将“以服务实体经济、服务人民生活为本”作为长远发展方向。

“托付南方”是南方基金的价值起点,“托付”的内涵远超“信任”,代表投资者与南方基金真正站在一起。投资人的托付,是南方基金坚实的发展根基,南方基金人立志以兢兢业业的态度,以匠心和专业能力,管好客户的每一分钱。

“成就梦想”是南方基金的高远目标,成就客户的成功才是南方的成功。南方基金为每一位投资人的梦想而奋斗。通过专业的资产管理能力,为客户持续创造价值,为客户的美好梦想插上腾飞翅膀。

新品牌口号根植于南方文化

作为南方基金二十一载追梦历程的总结和提炼,“托付南方,成就梦想”已作为发展的源动力,深深烙入了南方基金的文化基因。

南方基金将“为客户持续创造价值”作为公司使命,南方基金认为“为客户持续创造价值”才是南方基金存在的意义。

“客户、诚信、共享、奋进”是南方基金的核心价值观。南方基金永远把客户利益放在第一

位,以长远的眼光经营公司,以诚信赢得客户、员工、股东、社会的信任,坚持开放与合作的心态,与合作伙伴构建互惠共赢、可持续发展的商业生态,致力于提供领先于同行、超越客户预期的产品、业绩和服务。

投研能力是基金公司大浪淘沙的试金石,而风控合规则是乘风破浪的安全线。在南方基金的企业文化体系中,投资和合规理念是支撑其价值创造的基石。

南方基金坚持“长期投资、价值投资、责任投资”的投资理念,致力于精选出具有真正价值的上市公司,力争为客户带来更为长期、稳定的回报;积极发挥资本市场稳定器的作用,勇做资产管理行业中流砥柱,助力实体经济健康发展。

同时,“把每一分钱都当成自己的钱来保护”是对南方基金合规风控运行状况的真实写照。南方基金坚持全员合规、全程合规、全面合规,致力于构建领先的合规风控体系。

四大战略升级,提升客户服务体验

“托付南方”的前提,是能够为客户提供卓越服务,不断优化客户投资体验。践行品牌理念,南方基金已在路上。新品牌口号的落地,会通过客户服务体验的升级,得到非常具体化的落地和感知。

首先,是客户服务架构的升级。

截至2018年底,南方基金服务客户数量近7000万人,为解决如何加强过程管理、增强数据分析有效性、实现营销服务一体化等问题,更好地服务客户,满足客户需求,把握市场机会,南方基金建立了“矩阵-流程型”组织架构,并制定基于这一架构的组织考核方案,横向打通部门墙,实现高效组织愿景;信息技术系统全面完善升级,为公司业务发展提供更为安全、流畅、高效的技术服务和系统保障。

南方基金还将顺应形势变化,结合南方基金的业务优势,不断优化和完善以客户为中心的矩阵式集团化管控架构。

第二,是客户服务手段的升级。

在金融科技领域,对于FINTECH技术的

研发运用,也使得南方基金在精准挖掘客户需求上如虎添翼。

2018年,南方基金持续对电商业务重点投入,投入力度领先行业;目前南方基金微信、微博等平台粉丝总量突破700万成为同业影响力较大的微信自媒体平台之一。此外,南方基金已与近70家主流第三方电商平台达成合作上线,共同打造多元化的互联网销售模式……无论在内容运营、活动运营方面,还是保有规模与交易规模方面,南方基金都处于行业前列。

另外,南方基金APP构建了基于客户行为、投资数据的用户画像,根据客户画像匹配个性化理财服务。不同的用户登录APP时看到的产品、服务都可能不同,达到“千人千面”的效果。

第三,是客户服务能力的升级

南方基金还结合其强大的投研能力,通过直销平台向客户输出了一系列贯穿客户生命周期的智能服务工具,包括:支持认购期享受货币基金收益的智能认购,支持多货币基金存入/取现的现金宝+,支持资产配置服务的“智投宝”智能投顾基金组合投资,支持定期不定额定投的“e智定投”、根据目标收益率锁定收益的“目标盈定投”等智能定投工具智投宝,并能支持高端理财全流程线上销售,形成了一系列直销专属功能序列。

第四,是客户服务效率的升级。

南方基金项目组研发出新CRM(客户关系管理)系统。该系统基于基金行业特点和新型的面向客户需求的运营模式,覆盖三大业务群,囊括零售、机构、养老金、渠道、互金、另类、反洗钱七大业务门户。

值得一提的是,该系统在大数据和金融科技领域进行了有效探索和突破,丰富客户标签和用户画像,为客户精准营销、千人千面服务等方面提供智能支撑。同样在CRM系统的支持下,南方基金建立了将内部运营和外部业务发展融为一体的新型营销服务一体化平台。

在大数据分析的背景下建立用户标签,通过客户细分精准定位客户需求,建立业务和系

统的关联关系,逐步实现全方位、一站式配置个人和机构投资者资产,提供一揽子财富保值、增值服务。

夯实产品布局,聚焦为客户创造价值

对于资产管理公司而言,除了客户服务能力,另外的一项核心竞争力就是持续创造价值的能力。

正是得益于优秀的投研能力和良好业绩,南方基金才持续发展壮大。据银河证券基金中心数据,截至2018年末,南方基金成立以来为投资者赚取利润总额累计近1200亿元,位列基民赚钱排行榜的“第一梯队”。南方人相信:“唯有创造价值,才能共享价值”,“为客户持续创造价值是南方存在的唯一理由。”口号不是空谈,践行方能致远。2018年,南方基金以实际行动将这一理念真正落地,率先推出了“赚钱才收管理费,多赚不多收”的创新产品——南方瑞合三年定期开放混合型发起式证券投资基金(LOF)。这一产品是公募基金史上管理费收取模式的重大创新,获得了行业和投资者的广泛认可,更是南方基金践行“唯有创造价值,才能共享价值”理念的尝试和探索。

对于行业而言,这是公募基金史上管理费收取模式的重大创新,真正实现了基金公司和投资者站在一起。

对于南方基金而言,南方瑞合是南方基金整体“深思熟虑”的产品,来源于客户的真实需求、顺应行业发展前景的一次重大的实验性创新,并最终获得了市场的一致好评。

随着近年来A股不断与国际市场接轨,外资的持续流入也在不断改善着A股投资生态,为A股的优质企业带来更多的增量资金。作为国内投资者如何把握其中的机会?

关注客户需求的南方基金早已提前布局,应运而生的南方MSCI中国A股国际通ETF,是业内首只上报、获批、发行、成立、上市的,跟踪MSCI中国A股国际通指数的ETF。随着A股逐步纳入,MSCI中国A股国际通指数将吸引千亿元的增量资金,资金国际化、机构化趋势将改变

A股估值体系。

在指数产品布局方面,南方中证500ETF也已经成为广大投资者认可的投资工具。2019年3月4日,南方中证500ETF规模突破430亿。作为国内首批跟踪中证500指数的ETF,南方中证500将是投资者参与成长新经济的便捷配置工具之一。

随着国内老龄化的加剧,养老问题也逐渐浮现在社会大众面前。而作为国内长期投资,价值投资,责任投资的践行者、养老金资产管理领域的先行者,南方基金早已在相关领域积极布局。2018年南方基金成功发行南方养老目标日期2035三年持有期混合型FOF,也是行业内首批获批并发行养老目标基金的公司之一。

新起点开启新征程,新作为志在新跨越

在南方基金董事长张海波心中,“信任万钧重,托付重如山”,客户的托付是南方基金基业长青最坚实的根基。据张海波董事长介绍,未来,南方基金将继续以根植于时代、领先于市场的精神,坚持以客户需求为导向,以价值创造为核心,以产品创新为引擎,坚守合规风控底线,以价值创造致敬客户托付。

南方基金总经理杨小松表示,此次品牌口号焕新,充分体现了南方基金把客户利益放在第一位。面向未来,南方基金将继续以“为客户持续创造价值”为使命,以卓越资产管理能力赢得客户信任,以互联网金融发展为契机优化客户体验,以合规运作高效运营降低客户风险,致力于打造值得托付的全球一流资产管理集团。

伟大的时代是成就南方基金蓬勃发展的基础。南方基金二十一年的逐梦之路,正是中国资本市场健康发展、社会经济稳步向前的成功缩影。站在新起点,有着更清晰的战略规划和核心价值观指引的南方基金,将更加从容地应对机遇和挑战。南方基金将继续探索,勇于竞争,全方位打造符合时代特色、引领市场发展的体系,乘势而上,共筑梦想!

—企业形象—



匠心打造卓越品牌

奇瑞汽车秉持“匠心打造卓越品牌”愿景,始终坚持自主创新,在V字型正向开发体系的基础上,建成融合奇瑞、奇瑞捷豹路虎、观致研发人才和流程的协同研发的“大研发”格局,形成了从整车、动力总成、关键零部件开发到试制、试验较为完整的产品研发和制造体系。截止至2018年,奇瑞累计申请专利17079件,授权专利11032件,位居中国汽车行业前列。产品远销全球80余个国家和地区,累计销量已超过750万辆,其中,累计出口超过140万辆,连续16年保持中国乘用车出口领先。



FUN
TO
DRIVE

400-883-8888 www.chery.cn