

诺亚财富 可持续发展报告 2016



“诺亚财富” 就在你手边

诺亚财富官微二维码



歌斐资产官微二维码



诺亚控股有限公司

上海市杨浦区长阳路1687号长阳谷2号楼

邮编：200082 电话：021-38602301 传真：021-38602300

全国客服热线：400-820-0025 邮箱：noahwm@noahwm.com 网址：www.noahwm.com

报告编辑原则

诺亚控股有限公司（以下简称诺亚）自成立以来，围绕客户需求，布局综合性财富管理服务，我们以人为本、立足于长远的思维，以严谨的道德标准、高规格的风险管理及多元化的全方位服务，为高净值客户创造价值，我们秉持善尽社会责任理念，透过各项管理措施及作为不断为社会大众付出。

这是诺亚的第三本《诺亚可持续发展报告》，期望透过每年可持续发展报告的发行，让更多关心我们的利益相关方，了解诺亚致力于履行企业社会责任，及创造经济、环境及社会类别上可持续价值上的努力；同时，也希望鼓励更多企业向大众对话，与我们一起创造一个更好的环境。

报告书范畴及边界

本报告揭露诺亚2016年度（2016年1月1日~12月31日）在经济、社会、环境各类别的管理思维，以及关键议题绩效及成果。内容及绩效数据涵盖诺亚总部信息，未来我们将逐步将数据涵盖范围扩大至子公司及组织边界外信息，以完整组织揭露范围为追求目标。同时为展现项目成效，及相关指针趋势，部份绩效数据亦回溯至2014~2015年，详实呈现诺亚在履行企业社会责任上的具体行动与进展。

报告书参考依据

本报告参考全球报告倡议组织(Global Reporting Initiative, GRI)G4版纲领及AA1000（2008）标准撰写，符合AA1000中度Type1，及GRI G4核心选项指标。

下一本可持续发展报告预计发行日期：2018年6月

本报告将每年定期持续发行，并提供电子文件于诺亚网站供下载浏览。



联络我们

诺亚财富品牌市场

联络人：韩瑾

地址：上海市杨浦区长阳路1687号2号楼

电话：+86-21-80358000

网站：www.noahwm.com

章节目录
CONTENT

报告编辑原则 I

经营者声明 4

G4 Index 指标对照表 96



6	认识诺亚 About Noah	26	正直诚实 Integrity	48	客户关怀 Care	82	环境可持续管理 Environmental Sustainability Management
	集团架构 8		诺亚价值观 30		以客为尊 50		能源与资源管理 82
	经营守则 11		严格管理宣传推介材料 33		严格筛选及掌握产品风险 51		环境公益行动 88
	策略布局 13		反洗钱与反舞弊 34		服务至上 54		
	我们的愿景 14		2016年重大事件回顾 37				
	2016年肯定及荣誉 15						
16	责任治理 Responsible Governance	38	可持续发展管理 Sustainable Management	58	专业主义 Professionalism	90	心灵成长 Learning and Maturity
	财务绩效 16		可持续发展管理策略 40		人力资源管理体系 62		诺亚公益基金会 90
	公司治理 18		实质性方面与边界 41		透明的招募流程 64		严谨的社会投入评估制度 92
	风险管理 20		利益相关方沟通 43		具竞争力的薪酬制度 65		心灵公益—“诺亚CARE” 93
	供应商管理 24				完善的关怀体系 66		其他社会参与总览 94
		44	勇于创新 Innovation		全方面的培训策略 70		外部公益合作对象 95
			引领行业金融变革和产品创新 46		维护健全职场 78		
					健康安全管理体系 79		
					倾听员工声音 80		

“诺亚是一个渠道，不能越界。
我们最重要的工作是优选管理人，并对未来模式有洞察。
诺亚有严谨的风控原则跟标准，并重视对投资者的教育。”

——诺亚财富创始人、董事局主席兼CEO 汪静波



经营者声明

在这春夏之交的旖旎时光里，2016年诺亚财富《企业可持续发展报告》如期而至。这是我们持续自发布此报告的第三年。对一家企业来说，坚持一年的企业社会责任，也许是出于热情；坚持三年，已经赋予了全体员工以责任；持续十年，必将会产生影响力，带动更多普罗大众加入到可持续发展的支持者行列。诺亚财富有信心、有能力、也有责任在“成长为永续发展的伟大公司、在中国创建最著名和令人尊重的品牌”之路上，将可持续发展的社会理念坚持下去；在“实现高尚、富有、快乐的人生梦想”中，我们相信一定有一个目标和愿望，是整个世界越来越美好！

在过去的十多年里，诺亚财富作为金融服务机构，一直在努力思索如何从自身的生态圈做起，用日常经营行为与专业金融手段支持整个国家与社会的可持续发展；改变世界从改变自己做起，多年来，我们努力从自身实践做起，在美国纽交所没有强制要求的情况下，我们率先从2014年开始自发地将我们日常所坚持的理念与行为汇编成《企业社会责任报告》向全球投资人发布。

我们坚信，如果企业在经营上能特别关注环境、社会及公司治理的议题，并相应地采取行动，例如注重环保、减少污染、关注员工身心健康、技能与价值提升、男女工作平等、建立良好公司治理架构、注重合规等，这些表面上看起来与经营绩效无直接关系，长期却可以节省许多隐形成本，增加企业经营的财务回报，公司股价长期也会有好的表现；更重要的是，可以让这个世界明天比今天更好，哪怕只是点滴变化，也会聚沙成塔。

当前是国内经济发展转型的重要时刻，诺亚财富作为中国财富及资产管理领域的领先服务机构，尤其是中国创投和私募股权融资中的服务机构，我们深知投向解决雾霾、环境保护前沿技术、医疗创新、绿色生态、消费升级等社会治理问题上的资金不仅金额巨大，社会意义也非同一般。诺亚财富也一直积极地扮演资本架接桥梁的角色，推动社会可持续发展理念在产业资本中不断深化、创造财富价值之外更多属于全人类的公共社会价值。

社会的可持续发展之路是一场马拉松，需要企业、个人在内的所有人持续的勇气、耐力与坚持。我们承诺，将继续在这条通往美好未来的付出之路上积极投入精力与财力，与我们的客户、员工、合作伙伴以及众多关注社会可持续发展的有识之士相互激荡，为我们共处的美丽家园贡献心力。

积跬步才能至千里，积小流才能成江海，让世界更美好，让人生更丰美，我们一起在路上。

董事局主席

认识诺亚 | About Noah

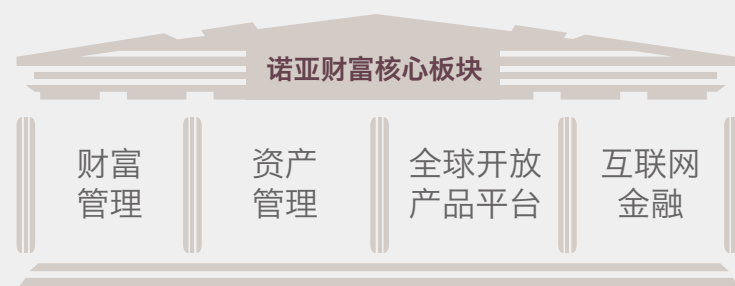
诺亚财富——中国第一家独立财富管理机构

诺亚财富集团是中国第一家上市美国纽约交易所的财富管理机构，累计管理资产已超过3,559亿。服务包括投资、保险、教育、家族服务、汽车租赁、海外配置等。我们从基础资产开始，深入了解基础资产、独立尽调、独立风控、全生命周期的产品存续服务，保证客户得到最佳的资产配置组合。

我们分支机构成长至**185家**！

我们管理更多资产，资产配置规模已达**3,808亿**！

我们荣获美国《财富》100家美股增长最快公司前**12强**！



诺亚创始于2003年，是中国独立财富管理行业的开创者和领导者，更是矢志推动中国财富管理行业持续创新与专业成长的领军者。我们将自身定位于中国新一代的综合金融服务提供商，是拥有资产管理能力的、领先的独立财富管理机构。

诺亚于2010年11月10日在美国纽约证券交易所成功上市（交易代码NOAH.NYSE），是中国首家在纽交所上市的独立财富管理机构。截至2016年底，诺亚控股已经形成财富管理、资产管理、全球产品开放平台、互联网金融的多业务主线，在上海、北京、广州、温州、杭州等城市设有185家分支机构，为超过13.5万名高净值客户提供基础财富管理、高端财富管理、海外财富管理、家族财富管理、各类资产投资管理、保险经纪、高端教育、融资租赁等综合的全面性、全球化资产配置服务，帮助客户资产实现稳健、安全的累积与增长。



71 城



185 家
分公司



1,100 名
专业理财师



3,808 亿
资产配置规模



135,396 位
高净值客户

集团架构

为实现业务多元化布局，诺亚建构了多元化金融服务集团架构。诺亚布局高端财富管理产品；歌斐资产布局PE母基金、房地产基金、家族财富管理；诺亚正行布局基础财富管理产品；诺亚香港布局海外财富管理产品；诺亚荣耀布局高端保险经纪服务；互联网金融透过诺亚易捷、诺亚金通支付，打造短期融资服务、白领私人银行服务财富派等。总体上具备为中国高净值人士实现全球化、全面资产配置服务的能力。



围绕客户需求，布局综合性财富管理服务

◎ 财富管理

家族财富管理



高端财富管理



教育与心灵成长



公益慈善



◎ 资产管理

全权委托

私募股权投资

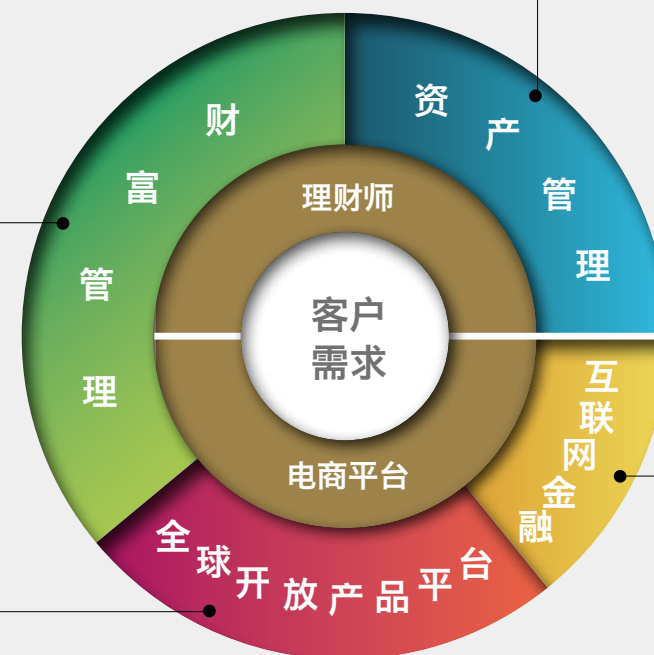
房地产基金投资

公开市场投资

机构渠道业务

其他另类资产

歌斐資產
GOPHER
ASSET MANAGEMENT
— 組合有道 穩見未來 —



国内配置产品



海外配置产品



高端保险经纪



融资租赁平台



互联网私人银行



线上支付服务

◎ 互联网金融

◎ 全球开放产品平台

歌斐资产，成立于2010年，是诺亚财富集团（即诺亚控股有限公司）旗下全资子公司，定位于集团旗下专业的资产管理公司，业务范围涵盖私募股权投资、房地产基金投资、公开市场投资、机构渠道业务、家族财富及全权委托业务等多元化领域。

歌斐资产坚持以母基金（FOF）为产品主线，凭借严谨的风控能力和专业的组合管理能力，稳扎稳打，踏实前行，在私募股权投资/风险投资（PE/VC）母基金、房地产母基金、公开市场母基金等领域均发展出成熟的专业条线，覆盖人民币和美元等币种。

2016年正式启动国内第一支专为超高净值客户服务的全资产配置永续基金，帮助超高净值客户跨越周期，把资产永续传承。

诺亚控股（香港），是诺亚集团境外全资子公司，于2012年1月4日获得香港证监会批准的第1类（证券交易）、第4类（就证券提供意见）和第9类（提供资产管理）牌照，是诺亚集团的海外金融产品的设计与筛选平台。

诺亚正行，为2012年首家经中国证监会核准，取得独立基金销售牌照的基金销售公司。以独立、公平、客观的筛选标准，与超过60家私募基金管理公司合作，管理销售超过2000支公募基金产品及百支私募精选基金，为国内中高净值客户推荐“公募基金中的精品”与“量身定制的专户理财产品”，协助客户资产保值与增长。

目标定位为公募基金中的私人银行，在投资公募产品时，专享私募资产管理服务品质。诺亚基于五维模型严格筛选优质公募基金，提供专业的精品推荐、配置建议及动态组合建议等服务，为客户打造更多元的新财富机会。

诺亚荣耀，是全国性保险经纪有限公司，于2008年获得中国保险监督管理委员会业务经营许可，基于客户立场，秉持独立、客观、专业的服务标准，为诺亚集团高净值客户量身定制各类综合保障计划，包括人身保险、财产保险等，同时提供风险管理咨询服务。

诺亚保险（香港），是诺亚集团境外的全资子公司。2014年取得香港保险顾问联合会（CIB）牌照，为客户提供各种理财规划、财富传承及个人保障等保险方案，满足不同客户的需求。管理团队拥有超过20年保险服务经验，业务拓展团队拥有美国精算学会注册精算师（FSA）、CFA、MBA及CFP等专业资格。

方舟信托（香港），成立于2014年10月，是诺亚集团境外的全资子公司，香港政府认证的公众信托公司，并且是目前国内唯一一家独立财富管理机构在境外注册的家族信托服务公司。致力为国内高净值客户提供更全面的全球资产配置服务。

诺亚易捷，是诺亚财富集团旗下，提供互联网金融综合服务的子公司，致力于为中国广大白领用户提供优质的综合金融服务以及为诺亚会员提供融资服务，通过互联网提升金融生态系统效率，让金融更平等、更普惠。

上海诺亚金通，是诺亚集团旗下全资子公司，于2014年3月在上海自贸区注册成立。致力于为集团客户、企业（事）业单位及个人客户提供安全、灵活、便捷的综合支付解决方案，提供精准的数据挖掘服务，提供多层次、全方位的会员（积分）管理系统服务。

诺亚家族财富管理中心，致力于服务超高净值家族客户的精英团队，以全权委托投资服务为重点，整合集团资源，提供全方位的家族财富管理，包括资产配置、顾问咨询及增值服务，从而达到金融资本的保值增值，同时亦能使得家族人力与智力资本的荣耀传承。

以诺教育，源于诺亚财富十多年学习型组织的积淀，自成立伊始定位于“全球教育资源的定制和筛选专家、高端学习生活的导航者”。关注于协助客户由学习金钱的管理扩展至商业管理、金融投资、人文心灵成长等各领域，为客户提供拓展视野、跨界创新、凝聚人脉、守护家庭、滋养身心等综合教育学习服务。

诺亚公益基金会，是由诺亚财富发起的一家地方性非公募基金会，2014年在上海市民政局正式注册成立。宗旨是：“怀感恩之心；行善念之举；引富有爱的人生；立企业社会责任”。主要关注领域：心灵成长、环境保护、素质教育和弱势帮扶。

诺亚
创始人团队



汪静波
联合创始人
董事局主席兼CEO

韦燕
联合创始人
上海区常务副总经理

殷哲
联合创始人
歌斐资产CEO

张昕隼
联合创始人
无锡分公司总经理

经营守则

1

以心为本、诚信经营

2

公开透明

3

全体员工参与经营

4

肌肉型经营原则

5

志存高远，脚踏实地

6

统一方向、形成合力



策略布局



中国的高净值客户对于财富管理的需求高速增长，且已具备丰富经验。诺亚作为专注于服务中国高净值人士的财富管理和资产管理的领导者，在过去超过十年的时间里，我们看到了为客户建立全球综合资产配置平台、以满足客户不断变动的需求之迫切性和必要性。于是，诺亚在2015年初开创了家族办公室业务，并已见证客户对于从本土全委业务到全球主动资产配置的需求的迅猛增长。

为了提升我们在全球市场研究和全球产品设计方面的能力，以便为客户提供更丰富的全球资产配置服务方案，我们陆续与国际资产管理机构及投资专家进行策略合作。

2015年，我们分别与UBP亚洲资产管理有限公司、麦金利资本及沃顿商学院的Raphael Amit教授建立战略合作伙伴关系，以期获得国际资深基金管理人以及投资专家的顾问支持，加强全球服务能力、加快建立海外产品平台，为客户创造不仅止于财富的意义和价值，实现诺亚成为中国优秀的全球财富管理者的愿景。

2016年，我们海外布局再落新子。继正式获得“泽西岛信托牌照”后，并成立方舟信托（泽西）有限公司，与当地最大信托机构之一的JTC公司合作，开展离岸信托业务；同年也在美国矽谷，增设诺亚美国股份有限公司，未来不仅提供客户投资理财服务与人寿保险服务，美国公司亦提供信托传承、地产买卖等全方位综合金融服务。我们正加速实现着立足本土、放眼全球的战略目标，不断提升全球化、全资产配置服务能力。



UNION BANCAIRE PRIVÉE



我们的愿景

成为永续发展的伟大公司，在中国创建最著名和令人尊重的品牌，以激发和孕育人文精神，为全球富有爱的高净值华人、家族及有社会责任感的机构管理财富，与客户、员工、股东一起实现高尚、富有、快乐的人生梦想。



2016年肯定及荣誉

亚洲私人银行	中国最佳财富管理机构大奖
国际私人银行家	全球杰出成长表彰奖
美国《财富》	100家美股增长最快公司TOP12
证券时报	中国最佳第三方理财机构
中国资产管理金贝奖	最佳财富管理平台
21世纪经济报道	中国品牌价值管理论坛年底最佳公关案例奖
每日经济新闻	中国资产管理“金贝奖”最佳财富管理平台
第一财经	金鼎奖-卓越独立财富管理机构奖
亚太财富论坛“金臻奖”	中国最具实力财富管理机构Top10
投资有道	最佳财富管理机构奖
今日财富	全国财富管理机构年度大奖
	中国独立财富管理公司品牌奖
	中国家族办公室品牌奖
	中国独立财富管理年度公司奖
上海市工商行政管理局	上海市著名商标

—— 汪静波董事长 ——

《财富管理》杂志	年度杰出女性财富管理领袖-金臻奖
和讯网	十四届中国财经风云榜年度财富管理风云人物

中国企业家
CHINA ENTREPRENEUR

投资有道

胡润百富
HURUN REPORT

21世纪经济报道
21ST CENTURY BUSINESS HERALD

证券时报

NBD 每日经济新闻
NBD DAILY ECONOMIC NEWS

Forbes

国际金融报
INTERNATIONAL FINANCE NEWS

第一财经

家族企业
CHINA FAMILY BUSINESS SYSTEM

经济观察报
The Economic Observer

责任治理 | Responsible Governance

诺亚财富自成立起，就坚持将合规和自律视为生命线。当前，在黑天鹅频现的市场环境下，诺亚财富更对自己提出更严苛的要求：少犯错、不高调、时刻保持谦卑、关注效率提升、关注成本控制、关注可持续的发展。

——诺亚财富创始人、董事局主席兼CEO 汪静波

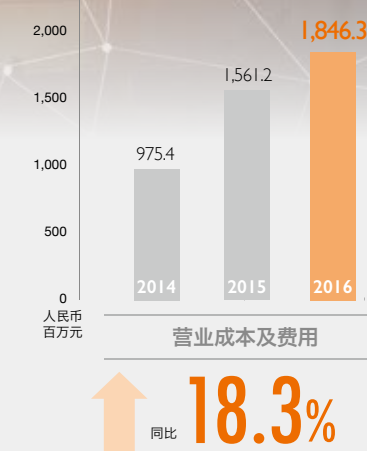
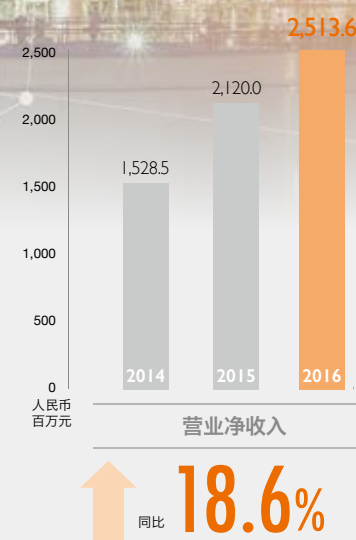
我们为股东创造更多价值，营收成长**18.6%**
 我们新增家族办公室业务，与**3家**国际资产管理机构合作
 我们以最高标准要求自己，**没有**不道德的违法行为

财务绩效

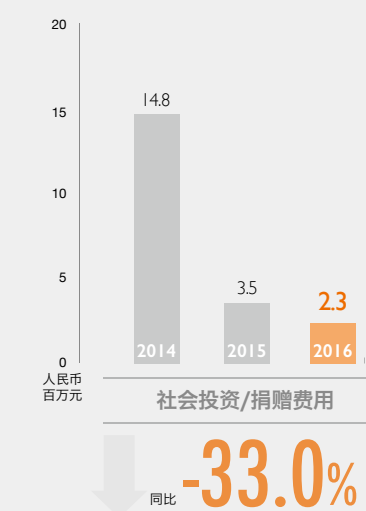
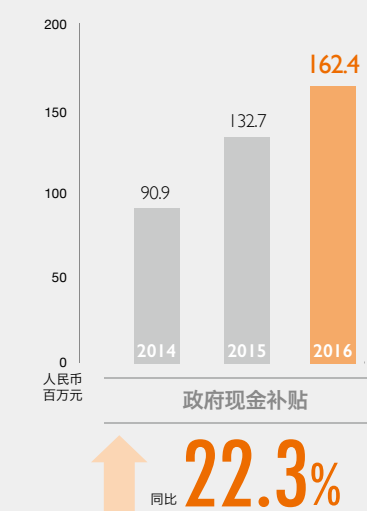
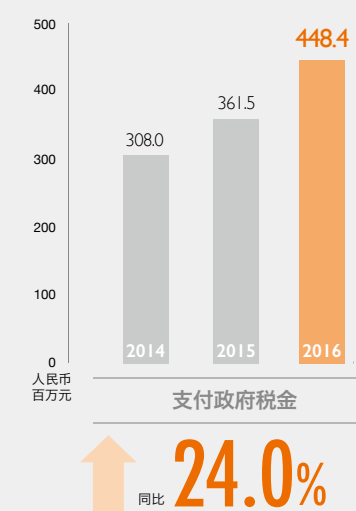
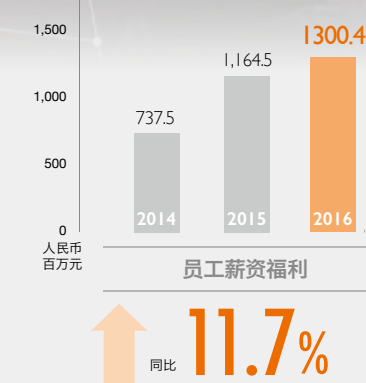
根据波士顿咨询公司《2016年全球财富报告》：“2015年，亚太地区私人财富总值达到37万亿美元，增速为13%，也是全球唯一私人财富增速超过10%的地区。而中国依然是该地区私人财富增长的主要动力。未来5年，随着源源不断的财富创造，亚太地区的私人财富在全球范围的占比预计将从2015年的22%增加至2020年的27%。”

其他资料也显示，财富管理正成为中国人的刚性需求。中国高净值人群投资方向包括现金及存款、股票、债券、信托、银行理财、寿险产品等，私人银行等财富管理机构在销售过程中赚取手续费或管理费。预计2020年财富管理机构收入规模将超过5,000亿。

身处这个高成长力、快速变化的行业，诺亚希望通过前瞻和专业的服务，为所有利益相关方创造可持续的高附加价值。



注：此数含政府补贴



公司治理



作为一家为高净值客户提供综合金融服务的财富管理集团，客户对诺亚的“信任”是我们最珍贵的资产，而信任的基础来自于诺亚正直诚实的企业文化，我们通过严谨的公司治理机制、完整的道德规范要求，以及持续的员工培训，建立一个从客户角度出发，提供负责任的产品与服务，并具有社会责任感的诺亚理念和生态圈，从而通过可持续发展，成为国内独立财富管理行业的领军者！

透明合规的公司治理

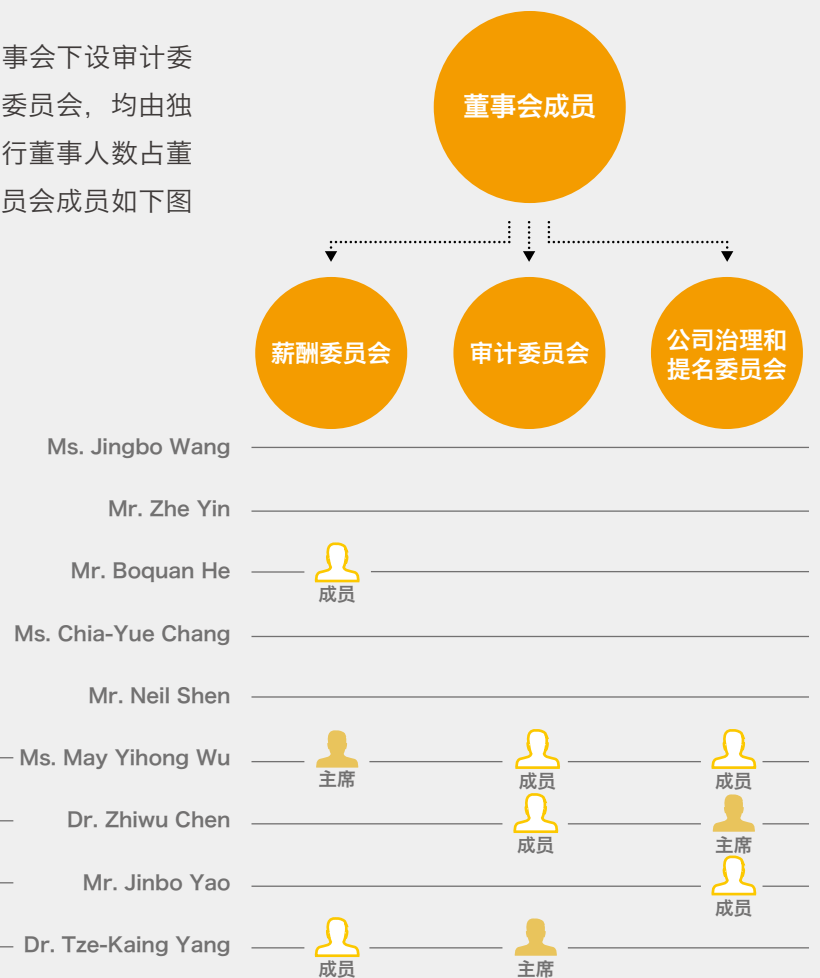
诺亚的董事会目前有9位董事 (女性董事比例占33%)，其中4位为独立董事，将近一半的独立董事比例，能有效监督董事会运作，并客观给予公司经营的专业建议。2016年共召开4次董事会、1次股东会，全体股东、董事及利益相关方就公司重大经营事项进行充分讨论、沟通，有效提升了诺亚的经营绩效，2016年净收入增幅达到18.6%。

诺亚在美国纽交所上市，因此公司治理的相关制度均遵循美国证券交易委员会（Securities and Exchange Commission, SEC）的规定。公司董事会设有薪酬、审计及公司治理和提名三大委员会，由独立董事担任各委员会主席，以增进董事会经营的透明度和效率。董事会成员须由提名委员会选任，以具备金融行业背景、专业能力的业界人士为主，详细的董事成员背景请详诺亚公司年报。

此外，每年公司年报中均披露所有重大关联交易事项，每年我们也会向董事会成员了解其是否有益于其他同业任职或担任董事会成员的情况，建立董事会成员的利益冲突规避机制，维护股东和利益相关方权益。

董事会架构及功能说明

作为经营决策机构，诺亚控股董事会下设审计委员会、薪酬委员会及公司治理和提名委员会，均由独立董事担任主席。董事会中独立非执行董事人数占董事会成员人数的三分之一以上。各委员会成员如下图所示。



*董事會成員: http://ir.noahwm.com/Corporate_Profile/Board_of_Directors

多元信息披露

诺亚每年均依照SEC规定公开发布公司年报，详列公司过去一年的财务数据、重大信息及对未来的风险评估等，并于诺亚的官方网站上定期与利益相关方沟通最新信息。此外，我们也在网站和微信公众号等社交平台上定期分享我们的对宏观、产业及专项研究报告，供利益相关方参考。

除了力行财务公开化、信息透明化、贯彻实践严谨的公司治理实务外，诺亚也非常重视高级管理层的道德操守，要求高管在执行职务时遵守相关道德规范，包括公平对待所有股东，以追求公司整体利益为目标，不得因个人或特定团体利益而损害集团权益等。

风险管理

金融业只有担负应有的社会责任才能可持续发展，诺亚明白，来自外部的、非自身可以控制的系统性风险，是投资最大的风险，不论是来自自身对趋势的误判，或过于前瞻，或过于自我。也因此，诺亚坚守底线思维，不追求快速获利，而是以风险控制为核心进行管理，力求信息透明，从社会影响的角度来看待营运与产品，将风险管理思维，内化予企业战略和日常运营活动之中。

诺亚风险管理的理念遵循五个要点，合规性、全面性、适用性、及时性、全程性。整个风险管理团队基于上述理念开展风险管理工作，努力在风险先行的基础上，支持公司业务的快速合理发展。

诺亚风险管理覆盖诺亚主营的产品业务和销售业务，同时在各个子业务条线也嵌入了风险管理职能，并和集团风险管理中心和集团风险管理委员会，形成一个基本完备的风险管理体系和运作模式。通过这种体系化的风险管理模式的运作，及时有效的掌握各个业务板块的风险信息和风险状况，并通过日常的工作流程和相关委员会的运作，有效合理地识别、评估、管理风险以及研究和落实风险措施。



诺亚集团整体风险管理的架构设置主要四个层次，自上而下分别是集团风险管理委员会，集团风险管理中心各个职能部门，子公司风险管理委员会，子公司风险管理团队。通过四个层面的运作和协作，保证各个子业务的风险信息和风险措施实施情况及效果可以及时上传，管理层的风险措施建议和资源保障措施可以有效下达，从而保证风险理念和风险管理措施落到实处。



风险管理中心的愿景

诺亚是一家成长型和创新型的财富管理机构，风险是金融业务的本质和收益的来源，管理好风险对于任何一家金融机构来讲都是一个可持续的课题，诺亚也不例外。技术和艺术的有机结合是风险管理的最高境界和挑战。因此诺亚风险管理中心的愿景就是站在诺亚的客户和公司股东的角度，学习和采用更专业的技能和更艺术的管理方法，去有效识别、评估和管理诺亚各个业务条线和诺亚金融产品的信用风险、市场风险、流动性风险、合规风险、法律风险、操作风险、财务风险、声誉风险等各类风险，有效地匹配收益和风险，在一定可承受和客观合理的风险容忍度范围内，帮助诺亚的客户和公司股东实现收益的最大化。

诺亚集团风险管理中心全程参与金融产品的每个环节和全过程，在每个环节履行其风险管理职能。通过产品风险管理体系的落实和全过程管理，有效管理产品风险，保障客户和公司的利益。

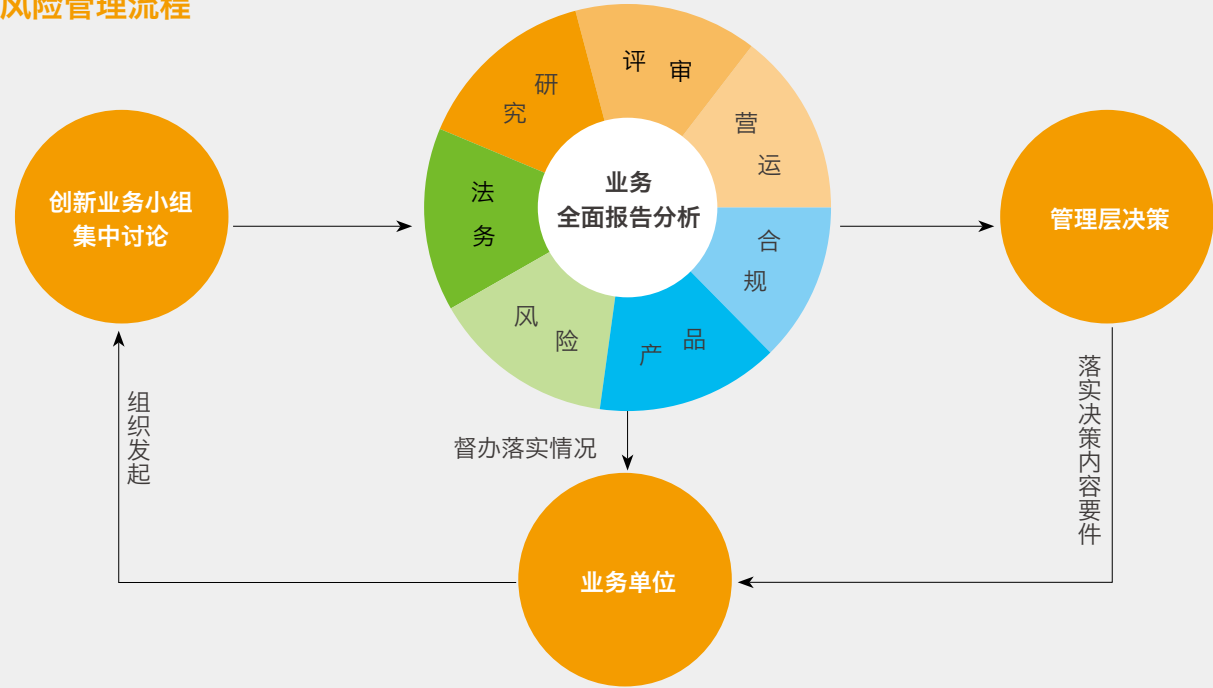
创新业务风险管理流程

诺亚是一家创新型的财富管理机构，不断创新，追求卓越是诺亚一贯倡导的企业文化和理念。为了保障风险先行，同时又更有效支持创新业务的发展、把握和开拓市场机会，并为客户提供更好的产品，针对于创新业务，公司将集聚各方资源，及时有效把握创新业务的风险以支持创新业务的孵化、落地和发展。

产品风险管理体系

产品的前期筛选和把控	立项会
专业风险评估／专业风险措施建议	项目评审
陈述风险点和风险措施／决策风险措施	风控会
检视文件完备性／审视风险措施落实情况／上线前审核	放款
确定放款条件／放款审核	存续
定期跟踪项目进展／交易对手项目公司沟通（出现风险时）	投后管理
触发红灯预警时，不良资产尽职调查／牵头资产处置方案的制定和落实	投后管理

风险管理流程



营运持续管理流程

近年来天灾频传，为确保在相关不确定性灾难发生后，仍然可以维持运营体系的运作，让IT基础设施和IT服务能在规定的时间内得到恢复，从而支持公司业务连续性的要求，我们针对连续性管理制订管理流程与职责描述，期望能降低灾难发生时对公司营运产生的影响，从而达到企业可持续经营及客户可持续服务的目的。

由管理层、信息安全部系统、支持总监、系统支持部组成，管理内容包括：识别业务对IT服务的连续性要求；识别、评估及管理IT基础设施和IT服务所面临的风险、威胁及其对业务的影响；以及，编制并测试、演练应急预案。

营运持续管理流程



供应商管理

为确保员工安全及对环境不会产生危害，诺亚对于提供产品及服务的主要供应商，在选择及要求上非常严格，特别近年来因应据点扩张，写字楼的装修部份，我们首重建筑材料及家具的环保性，除了筛选具有一定资质及评价的厂商，亦要求产品必须取得相关的绿色环保认证，并文字化于采购需求中，确实透过行政层面落实管控及要求。

由于诺亚的一般采购属于大宗采购，我们对于供应商的评估是多面向的，包括供应商的品牌形象、对环境、员工人权及社会影响性，进行综合性的评价，如果是在外界具些负面新闻（如不当对待员工或欠薪）的供应商，诺亚一定将之排除，若这状况是在合作过程中发生，我们会在第二年续约时将这样不合格的供应商进行排除。

截至2017年初，诺亚的供应商总数为3,765家（包含总部及区域供应商），总支出金额约为7.49亿。从诺亚长远发展角度来看，供应商管理的基础架构已经成形，并保证正常的基本运营，在投入方面：

- 对于行政部，租金，物业，水电费等费用，和供应商协商优惠方案。
- 对于IT部，软件技术开发，硬件采购询价比价筛选。
- 对于市场部，在保证品质，企业文化的前提下，整合供应商，做到价格更优。

未来我们也会逐步与良好，且具社会责任的合格供应商持续保持合作，邀请他们响应诺亚社会责任理念，共同参与诺亚所倡议的社会责任、环境保护或相关公益活动，扩大我们对社会的正面影响力。

2016年，邀请汽车租赁供应商至长阳谷园区，赞助提供清洗、过滤水等汽车保养，除了作为諾亞提供給员工的福利外，亦可使租赁供应商品牌露出。

长阳谷总部一楼的3W咖啡，则是诺亚新的合作伙伴。3W咖啡是中国第一家互联网众筹咖啡馆，创业咖啡的代名词。虽然是互联网众筹咖啡馆，但他们也相当重视咖啡豆及其他原料的品质；除了提供咖啡外，3W咖啡也不时举办互联网知识分享沙龙，邀请各领域最顶级的企业家做深度分享，凭借地利之便，间接带动更多人认识诺亚。



诺亚供应商要求准则

- 签约前须要承包商提供相应的资质证明
- 施工期间会有专人查看工人安全防范措施做得得当
- 拥有良好的售后服务
- 拥有自己的制造及加工工厂
- 拥有国家规定的材料环保证书（如：Green Guard ISO9001-1994、ISO9001-2000等）
- 评估是否具社会责任理念、原则及实务作为



正直诚实 | Integrity

“正直诚实”恰如树木笔直生长的能力，正直诚实决定了你的人生可以达到怎样的高度。他是所有价值观里最重要的一条，因为正直诚实是每一个人人生的第一块基石。没有稳固的基石，人生的成长就无从谈起。没有品德上的纯净品质，一个人越聪明能干，可能对社会造成的危害越大。

我们发布《诺亚投诉举报办法》

严格防治反洗钱与反舞弊行为

企业文化

人生如同一颗树。每一个人，都应该像树一样成长。

即使我们现在什么都不是，但是只要我们有树的种子，即使被踩到泥土中，依然能够吸收泥土的养分，成长起来。当我们长成参天大树以后，人们在遥远的地方就会看到我们。走近，就能给人一片绿色。

人生如树，就要有立志成“材”的人生追求。人生要有崇高的志向和追求，才有明确的奋斗目标，才有精神动力和战斗意志，才能达到胜利的彼岸。

人生如树，就要有树一样的坚韧与执着。每棵树在成长的过程中，只有经历过无数风雨烈日的洗礼，接受过大自然诸多无情而残酷的考验，才能最终成长为参天大树。

我们不能被突如其来的风雨吓倒，要用坦然的态度去迎接它。要像大树一样勇敢地承受世间的苦难、挫折。任何惧怕的逃避都是无济于事的。

人生如树，就需要像树一样甘于寂寞，而不是追求浮华。先向下打好根基，然后再努力向天空伸出我们的双手。是那些看不见的，但是在土壤里深深扎下的根系，决定了我们能够站多久，站多稳。诺亚希望，每一位诺亚人，都有成为大树的潜质。



企业文化系列活动

#1: 暖宅

猴年新春佳节来临之际，诺亚财富正式入驻长阳谷新职场并行了隆重的乔迁暖宅仪式。公司每一次乔迁，都是一个新起点。诺亚将以乔迁长阳谷新职场为起点，在全新的工作环境中开启“勿忘初心归零出发”的新征程。



#2: 员工年会

2016年员工年会举办于世博展览馆，计1,860人参与，为诺亚史上人数最多的员工年会。感动的泪、欢乐的笑、创意的酷炫搞笑、热辣的劲舞、无节操的男高管反串、女神的深情开唱，“感恩您的选择，开创不凡世纪”，释放辛苦了一年的自己，来年继续绽放！



#3: Daylover-悦日由心，让爱共享

让温暖共享，让爱流动，我们的给予正是别人的需要。每一次的买入都是一笔捐献、一次联结、一颗爱心。诺亚公益爱心市场在全国12个城市（重庆、成都、西安、武汉、北京、青岛、天津、济南、石家庄、大广州、沈阳、大连、上海&正行&歌斐）同时举办520系列活动，520对诺亚的意义是：连接、共享、传递爱！

- **爱心义卖：**从5月20日至12月底，共举行3场义卖活动。义卖获得超过1百多万的款项，其中520活动捐出30万给公益基金会用于员工互助基金项目。余金额委托公益基金会捐赠宝贝之家。
- **爱心格子铺：**于总部里，建立一个置物的格子架，邀请员工将自身的闲置物品捐给格子铺，由品牌部贴上价钱后，供员工随时买、随时卖，活动为自愿性的并无管控机制，可以透过支付宝支付或是将现金存到小猪储蓄罐中。从6月开始截止12月中，累计金额5,990元，全额捐赠给诺亚基金会。



#4: 垂直马拉松

7月30日，我们在世博园内的歌斐中心举办一场垂直马拉松。共计28层楼的距离其实不易，但28层楼见证诺亚人的精神，以及我们认认真真的团结与友爱。

#5: 仲夏无畏派对

仲夏时分，由高管组成的红色雨衣小队，迎战员工队伍，以水球、水枪正面对决，展开寻找宝物的激战。透过双方斗智斗力，无畏挑战、无畏领导、敢于创新突破，活出精彩的人生！



诺亚企业价值观

诺亚从自我的发展进程中，提炼了五条企业文化核心价值观：“正直诚实、客户关怀、勇于创新、专业主义、心灵成长，心智成熟”，它就像“灯塔”，时刻照亮每个诺亚家人的心，引导我们在工作中的一言一行。诺亚希望，每一位诺亚人都有共同的核心价值观。只有这样，我们才能久远地共同行走，成为紧密凝聚在一起的团队。诺亚可持续发展报告书，即依循此五条企业文化核心价值观，作为章节的亮点分类。

团队是诺亚可持续发展的动力来源

随着诺亚组织的持续茁壮，在核心价值观下所发展出的各团队亚文化，逐渐成为诺亚日益重要的力量，我们深信，正向的团队亚文化也是可持续发展一个重要的发动机，惟有各个团队坚守在自己专责的岗位上，才能让诺亚这艘大船不断前进。



8月26日 诺亚企业价值观日

诺亚人坚守初心、坚定选择、坚定行为，对于企业价值观非常重视。每年8月26日定为我们的“企业价值观日”。在这一天，会请诺亚人放下手中的工作，完成一系列围绕着诺亚价值观的任务与活动，以增进诺亚人对于公司企业价值观的理解与认同。2016年共有11个中心、4个部门、7个子公司在现场参与活动；全国70个分公司视频上线，电话接入数量110个；总部现场签到人数354人。

#1：可持续发展报告直播

线上直播2015年可持续发展报告。一直以来，诺亚财富始终积极的投入慈善、公益活动，用实际行动践行可持续经营理念，传承企业家精神，将企业社会责任融入血液。诺亚财富主播于8月26日，带着伙伴们参观诺亚环保职场，新职场采用LED节能灯泡，和直饮水装置，点滴环保，盼环保节能型动能从我做起。



#2：节目之各部门复盘

在反思中成长，在思考中进步。在前行过程中，我们有没有秉承价值观而不会偏离？诺亚人汇聚在一起，头脑风暴过去发生的点点滴滴。我们相信，每个发生，都是在向我们讲话。

“每个人都是一个拼图，每片都会让拼图更加完整。” ——诺亚方舟

“专业，就要体现出来！” ——信息技术中心

“五个价值观是我们服务客户最好的工具。” ——上海区域



诺亚的做与不做

作为专业金融服务人员，诺亚深知金融市场的多变，以及投资人对投资风险的恐惧，自2005年独立运营起，我们坚守诺亚“做与不做”之自律原则，对每一位理财师不仅仅有着专业的要求，更对他们的执业操守有着严格的规定。

诺亚“做”	诺亚“不做”
监督风控措施是否落实到位	不参与投资决策（管理人职责）
了解进度和收益是否符合预期	不参与产品分配操作（托管银行职责）
检验投资策略是否和营销时一致	不披露尚未达到披露要求的过程信息（遵守相关法规）
做信息复核并按照合规要求披露	理财师不允许转介销售非集团旗下代理或管理的产品
项目预警后积极介入	理财师不允许收取客户现金作任何投资
从产品存续中持续提升供应商品质	理财师不允许提供未经公司合规审核带水印的产品介绍资料
	理财师不允许与客户共同汇集资金投资产品

诺亚的12条军规



1. 客户利益永远第一
2. 珍视我们的声誉，如同爱护我们的眼睛
3. 追求卓越
4. 持续创新
5. 讲真话
6. 严守客户机密
7. 公平竞争，绝不诋毁对手
8. 合法、合规，绝无例外
9. 充分做好风控
10. 团队精神
11. 保持持续的创业激情
12. 创造盈利



严格管理宣传推介材料

为了提供客户值得信赖的服务，所有诺亚人都坚持最高道德标准和社会规范，言行一致、信守承诺、交付给客户每一分用心。而每位诺亚人的一言一行，都需要用以下的关键举措来要求自己，包括：

1. 不做有损公司、国家利益的事情，敢于指出违法不良行为，不行贿不受贿
2. 保护公司的各种机密，拒绝违背准则和价值观的商业交易
3. 对自己、客户、合作伙伴诚实以对，充分、充足的信息披露与沟通
4. 正言必行、正行必果；说的和想的一致、想的和做的一致
5. 坚持最高道德社会规范，言行符合公司规定的行为准则

为促进诺亚基金销售业务健康发展，根据《证券投资基金法》、《证券投资基金销售管理办法》、《关于证券投资基金宣传推介材料监管事项的补充规定》及其他有关法律法规，我们制定《宣传推介材料管理办法》，要求诺亚各级机构制作、分发或公布的宣传推介材料，皆必须遵守此办法，内容必须真实、准确，产品要素应与产品法律文件、监管规定相符；办法中也要求加强对投资人的教育和引导，以建立诺亚客户正确的投资观念。

每项产品推出前，必须要依照诺亚内部订定的“备查表”一一检视是否符合相关法规，并经由合规部检视是否有过分夸大的内容，注意是否有清楚的风险提示及注明相关数据的依据；产品推出后也会进行抽查，追踪产品发行后的风险与客户风险适配性的匹配状况，若发现落差比较大，在分析原因后，会请资产管理师向客户进一步沟通，避免认识上的差异带来的误会，以保障客户的权益。

反洗钱与反舞弊

“诚信正直”是金融服务业最重要的基石，为了让诺亚全体员工能够充分理解并遵循，我们制定“合规手册”，并定期更新。合规手册包含诺亚相关管理制度设计的关键点说明，也包含反商业贿赂等行为遵循准则，以及违规处理办法。为了响应环保，节省纸张，诺亚也于2012年将合规手册改成在线版，放在公司内网的“诺亚家园”，并设计强制阅读学习的功能，要求每位员工每年必须完整阅读一次，并且需要通过测验，也额外针对反商业贿赂加强倡导、测验。2016年诺亚并未有任何因为贪污、贿赂等不道德行为而受主管机关裁罚事件。

反洗钱

为坚决支持国家反贪腐行动，我们积极配合履行《中华人民共和国反洗钱法》、《金融机构反洗钱规定》、《金融机构大额交易和可疑交易报告管理办法》、《金融机构客户身份识别和客户身份资料及交易记录保存管理办法》等法律法规，开展了以下几方面的工作：

1. 在网站上设立反洗钱专栏，普及反洗钱法规，向客户进行反洗钱教育
2. 制定反洗钱相关制度，在客户办理入会、开户等手续时通过填写资料、访谈等方式进行客户身份识别
3. 客户的交易资金应当由其本人的账户进行支付
4. 对于客户身份资料和交易资料进行妥善保存
5. 对于发现的可疑交易积极配合金融机构及有关部门进行调查

为预防洗钱和恐怖融资活动，规范诺亚金通反洗钱和反恐怖融资监督管理工作，防止诺亚金通产品和通道被用于洗钱，我们切实履行提供支付服务的非金融机构反洗钱和反恐融资义务。针对市场出现的各类新的贪腐及洗钱行为，我们也将不断优化完善工作，提升反洗钱的能力，为国家政策的推行略尽绵薄之力。



反舞弊

2015年3月，诺亚发布了《诺亚投诉举报办法》以及相关的内部审计、道德守则等管理制度，旨在确保所有员工及相关的外部单位和人员能够有畅通的渠道，检举揭发诺亚人员的违法违纪与欺诈舞弊行为，并受到保护。举报范围涵盖违反适用诺亚的一切法律、法规、制度和政策，以及违反《诺亚商业行为与道德守则》的行为，适用于诺亚、所有子公司的员工及外聘顾问。

2015年7月，诺亚成立了集团审计部，直接向审计委员会汇报，行政上由董事长与执行CEO代管。依据《诺亚控股有限公司内部审计章程》规定，审计部拥有独立检查权，知情权与报告权。在公司经营管理层面主要关注：法律法规遵从，资金资产安全，运营运作效率，业务目标达成，财务业务报表真实性五个方面。

审计部主要项目：

1. 萨班斯法案内控评估，即依据萨班斯奥克斯利法案404条款，要求对被审计单位财务报告相关内部控制的有效性出具审计意见。
2. 针对业务管理的全流程审计，即依据每年公司业务现状梳理出风险地图后，针对高风险环节进行流程审计，揭示内部管理问题。
3. 针对内部员工的反舞弊调查与离任审计，即围绕员工的经济活动开展反舞弊调查，以及就离职的核心管理岗位人员的合规责任，管理责任与经济责任出具风险意见。

为了配合以上工作的顺利实施，除了审计部各类工作规章制度外，审计部在全公司范围内相继发布了《诺亚投诉举报办法》，《公司反腐败管理规则》和《诺亚集团员工审计问责制度2016年版》等制度。这些制度规定明确了审计部的工作职责与权利，确保了审计部的独立、公正与客观。

- 投诉举报邮箱：tousu@noahwm.com
- 投诉举报电话或短信：021-80358372
- 报告举报信件投递：200082 上海杨浦区长阳路1687号长阳谷2号楼
- 收件人：诺亚财富 审计部

管理制度



- 诺亚控股有限公司商业行为与道德守则
- 诺亚投诉举报办法
- 公司反腐败管理规则
- 反商业贿赂协议书

反商业贿赂培训机制

为客户提供最安心的服务，我们重视财富管理师及所有员工的道德行为。我们于2015年制定了强制适用的《反商业贿赂条款》模板于合同订立时统一使用。除此之外，我们继续完善反商业贿赂培训机制，聘请律师针对全体员工进行反商业贿赂培训，并将录制的培训视频放在诺亚家园网站平台上，使员工任何时候均可阅读。该培训视频已成为新员工入职学习的必修课程。为确保及加强员工考核，诺亚每年在家园网站平台针对所有员工进行反商业贿赂的线上考核。

2016年重大事件回顾

“悦榕基金”事件回溯：

2016年媒体圈发表一篇题为《悦榕基金六年烂尾，投资人追查诺亚财富》的专题报导文章，文章称，六年前五十余名投资人共同投资一只属私募股权基金之悦榕基金，但在2015年底该项目并无成功获利。其中6名投资人联合上告中国证监会，称该基金管理方悦榕集团管理基金的资质有疑问、第三方销售公司诺亚财富夸大销售、基金管理人和销售方之间进行了高额的管理费利益分成，并对诺亚财富进行追责。

1.悦榕基金实际情况

悦榕中国基金投资项目主要包括中国境内的多家由悦榕负责运营的酒店及产权式物业。该基金为私募股权投资基金，与二级市场证券投资不同，并无基金净值一说。根据合伙协议，基金目前尚处于正常的存续期间，基金所投项目酒店正常运营，部分开发项目由于市场原因和悦榕管理的原因，曾发生滞后现象，已建物业目前处于持续在售阶段。

2.诺亚财富并无“夸大宣传”

根据合伙协议，基金管理人及诺亚财富未对基金未来的收益作任何承诺，并就基金未来可能发生的风险进行充分提示，所有投资人均为合格投资人，个人投资金额在千万以上，并在签约时，均已阅读并签署由管理人出具的风险揭示书。

3.“刚性兑付”的违法违规要求

该基金依据合伙企业法依法设立，所有投资人均为拥有数千万级以上资产的高净值客户，是中国私募股权投资的合格投资人，均知晓私募股权投资基金是一种高风险、高收益的投资产品，法规要求不允许承诺保本保收益。

4.并无收取“高额”管理费

作为销售渠道，基金收取管理费支付渠道服务费，不仅是中国，更是国际行业规则，符合所有股权基金收费原则。诺亚是依据协议为基金管理人提供相应服务，这些服务贯穿基金存续周期，包括基金层面的操作性事务，以及基金层面和客户层面之间的信息互通和决策机制的保障措施。相关服务费用收取，是市场正常水平，从未高额；投资人也没有付出任何额外费用。

5.投资产品的信息披露与存续服务

在过去的所有基金存续期间，在《独家财务顾问协议》及《后续服务协议》中约定的内容，诺亚均做到尽职尽责完成。诺亚就此项目的存续沟通会议超过30场，其中并未包括各种与GP和重组交易对手的相关会议。具体会议频次与列表，诺亚均有相关资料可查询。

可持续发展管理

Sustainable Management

诺亚可持续发展委员会组织架构



诺亚可持续发展管理策略

诺亚是国内较早开始开展家族财富管理业务的企业，我们与其他机构最大的不同，就是从一开始起，就不仅是着眼于物质财富的保值增值，而是认为，精神财富的传承远比物质财富更重要，所以会帮助客户梳理家族精神、家族文化，协助开展家族治理。一个企业家传承给后代、给社会的，最重要的不是多少钱，而是一种精神、一种文化。

也因此，诺亚持续创造新的产品及服务价值，为高净值客户提供财富管理的安全感，并秉持核心价值及社会责任理念，运用核心能力与专业，朝着实现社会的可持续发展作出贡献。

策略1

我们尽可能在决策过程中，将相关环境、社会及治理 (ESG)议题纳入决策考虑

• ESG风险管理

在董事会和执行管理阶层中建立策略，定期评估及管理运营有关的ESG议题
将ESG议题纳入员工招聘，培训和员工参与计划之中
建构足以识别和评估产品与服务ESG风险的程序
将ESG议题整合纳入风险管理程序之中

• 产品与服务

致力降低开发产品和服务时ESG风险
倡议、开发或支持ESG概念的产品与服务

• 营销行为

提供员工与市场营销人员产品和服务的ESG议题训练
透明清晰地说明产品和服务的涵盖层面，确保营销信息透明度
在投资决策过程中尽量纳入ESG评估与准则（例如制定负责任投资原则）

策略2

与客户和业务伙伴合作，提升其环境、社会及ESG议题的认识、辨识风险并制定解决方案

• 增进客户及业务伙伴对ESG议题的理解、期望和要求

• 为客户和供货商提供的信息和工具，可以帮助他们管理ESG问题

• 鼓励客户和供货商透露ESG问题，并使用相关的披露或报告框架

策略3

定期展示及披露ESG议题信息及增进透明度

• 评估，测量和控管公司的ESG推展进度，定期主动公开披露相关信息

• 保持与其他利益相关者的对话，通过诚信、透明、互信的原则进行相互沟通及了解

实质性方面与边界

诺亚发行的可持续发展报告，遵循国际GRI G4纲领核心指标，聚焦于关键、重大议题的揭露。为了确认要揭露的重大议题，我们召开内部会议，综合各方利益相关方观点，按鉴别、排序、确证及检视等步骤，确认出每一年诺亚可持续发展报告关键可持续发展议题，并依此作为可持续发展报告议题揭露的依循方向。

诺亚实质性方面判别程序

实质性方面判别前置作业

信息来源

财富管理产业信息、GRI建议方面、GRI 金融业附加指引、国际同业关切焦点。

判别准则

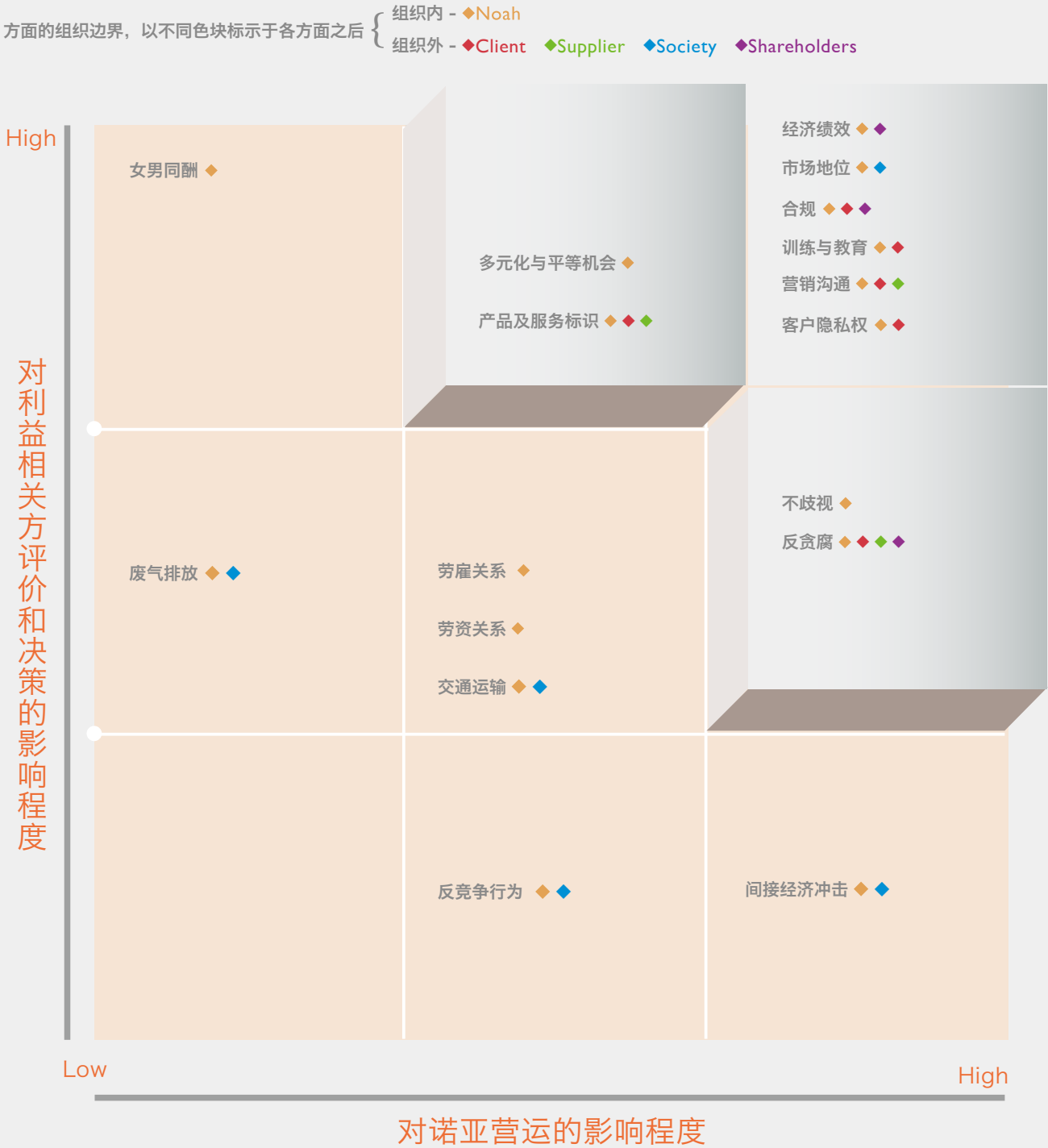
各部门代表专业、利益相关方观点、诺亚的可持续发展影响程度。

2016年关键可持续议题判别结果

类 别	实质性方面
经 济	经济绩效、市场地位、间接经济冲击
社 会	训练与教育、营销沟通、客户隐私权、不歧视、反贪腐、反竞争行为 合规、多元化与平等机会、产品及服务标识、劳雇关系、劳资关系 女男同酬
环 境	交通运输、废气排放
其 它	金融服务业附加指标

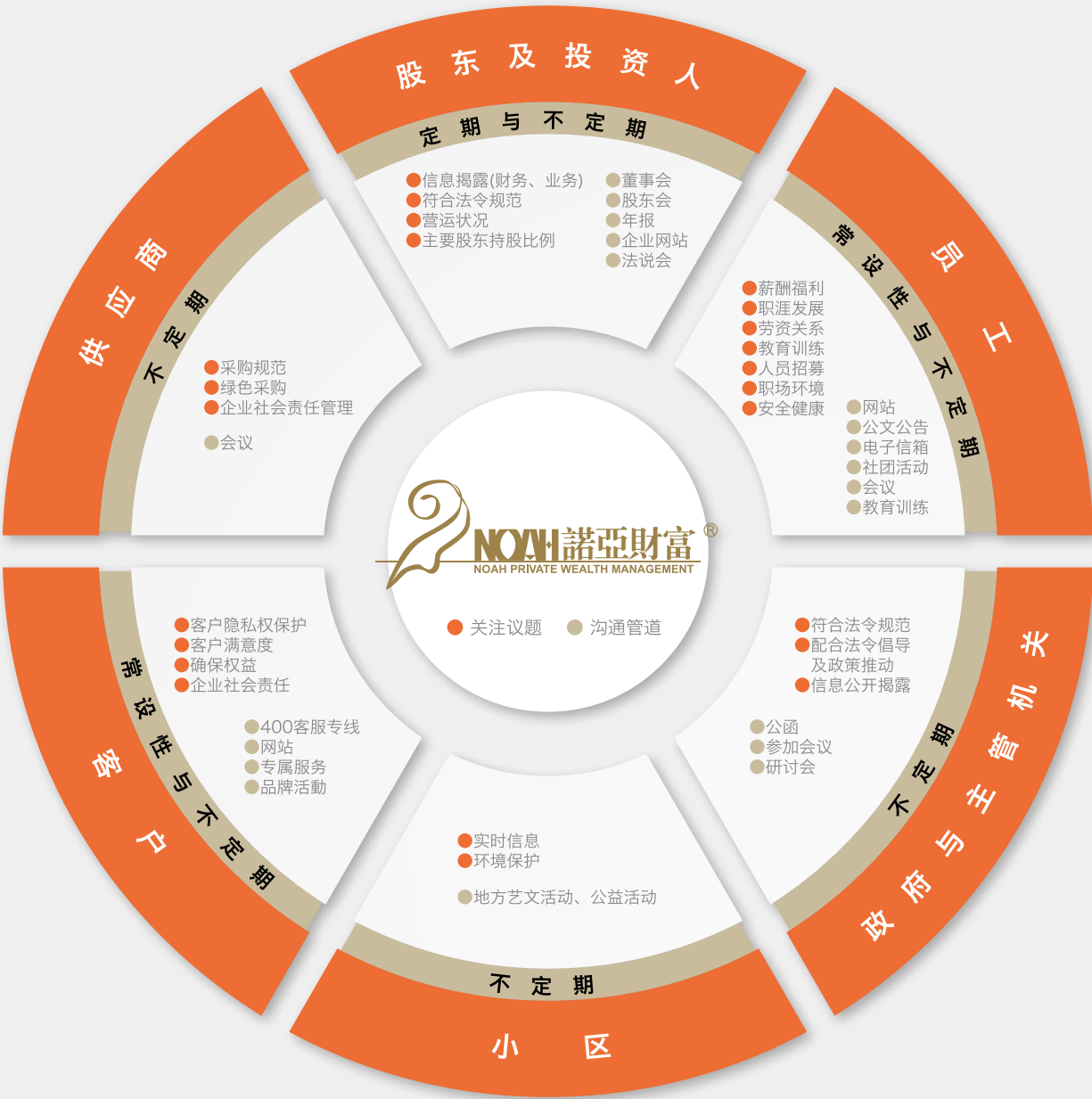
关键议题矩阵

在鉴于出具冲击及影响的方面，及其对组织边界的冲击状况后，我们召开内部会议，综合讨论及确认，今年的关键议题矩阵。



利益相关方沟通

在沟通及互动部份，我们透过不同接口及管道与利益相关方沟通，了解他们的期许及需求，并仔细搜集及评估回馈意见，作为企业社会责任政策拟定与推动行动计划的参考。另针对关键利益相关方关心的议题，亦设置相对应的部门及管道，进行实时适当的沟通与响应。



勇于创新 | Innovation

创新需要我们具备一定的知识，不怕犯错误的态度和专心致志、深邃的洞察力，诺亚人一直以这样的持续创新精神而自豪。

我们的官微已有13万高净值粉丝！

在勇于创新的内核里，应该有一种将灵魂注入的用心，以及将心注入的，对客户需求的细致关注。同时又应该是一种全公司上下达成共识的使命感——“诺亚，就要与众不同，就要有超越客户期望的体验。”

诺亚一直以持续的创新而自豪。十年里，十余个业界首创的金融产品，恰似诺亚持续创新的一个个脚印。每年不懈努力与推陈出新，也吸引了越来越多的客户关注诺亚。每年越来越多参加年会的钻石客户，都是诺亚不断创新的体验者、见证者和支持者。

金融商品创新，在开放思维，广泛覆盖的基础上，选择某些前沿领域作为重点，创新产品结构设计技术，做细分板块、做大板块规模，从而提高诺亚的风险识别与风险管理能力，获得更多更优质的资产，最终目标是为客户提供风险收益配比更好的产品。

比如在资产证券化方面，抓住资产证券化大发展的机遇，寻找银行贷款、汽车金融、融资租赁等优质资产，灵活运用公募、私募多种方式，进行结构化创新，为市场提供风险低、收益适中的产品。供应链融资方面，借助于成熟的软件管理和风险分析技术，结合物流、信息流、资金流的综合管理，做出供应链融资产品的创新。

我们希望，不管是什么时候加入的诺亚人，都能培育出勇于创新的核心价值观，并融入在诺亚人灵魂中，成为一种精神、和质量。为保持持续创新动力，诺亚人透过下列关键举措，持续提供客户全方位的服务、满足客户需求，包括：

1. 鼓励员工针对问题提出新颖思路和创新方法
2. 创造创新工作环境和机制，对创新方法和解决方案给予奖励
3. 聆听与尊重，包容不同意见
4. 允许失误和犯错，允许员工对标准方法提出怀疑和不同意见
5. 勇于挑战权威，善于打破自我，不轻易放弃
6. 鼓励建设包容、开放的团队文化

我们跟哪些单位（伙伴）合作开发商品？

诺亚合作单位范围广泛，基础资产方面包括国内各行业的龙头企业、上市公司等，金融机构合作伙伴包括银行、证券公司、保险公司、基金公司、信托公司、资产管理公司等。

我们的商品为客户（或为整体社会）带来什么样的价值？

诺亚的重要价值在于，通过细分板块、细分产品的做精、做强、做大，从而使得产品风险可控，收益较好，产品供给具备一定规模，从而让客户有更多的好产品可以投资。

引领行业金融变革和产品创新

诺亚发展和获得社会及客户认可的，就是产品持续的推陈出新，目前诺亚的资产配置类别包含现金管理、类固定收益、强化型类固定收益、二级市场、房地产基金、私募股权投资、境外资产配置以及保险经纪8类，共百余项产品销售。

每一项产品都体现了诺亚的理念：我们一直充分理解客户需求，在降低产品风险、提高收益率和保持流动性三者之间找到最佳方案；诺亚也制定《产品创新管理办法》鼓励员工创新，除了将创新产品的绩效乘上5倍计算KPI，每年更设立创新专项奖金100万元，对每年度重大创新产品进行评选奖励，因此我们也发展出多个领先业界的创新产品！

诺亚产品类别	产品特点
资产证券化产品	选择分散性好或有强力担保的基础资产，通过结构化设计为市场提供优质产品
供应链融资产品	运用成熟的管理软件和数量化的风险分析模型，对物流、信息流进行全面管理



No.1 我们的创新与时俱进，引领行业金融变革和产品创新

财富派：值得信赖的互联网私人银行会

财富派是诺亚专为白领、中产精英等高潜力人群打造的高品质财富管理平台，倡导“帮助中国人养成理财习惯，通过理财改善自我，实现理想，造福社会”。财富派于2014年6月上线。传承诺亚12年的品牌基因，珍惜客户点滴信任，坚持与一流交易对手缔结合作关系，为每一位客户提供值得信赖的高品质财富管理产品平台所有上线产品均通过诺亚严苛的风控体系，享有强大的存续管理。

三大服务

派学堂—三分资色

跟踪股市动态，感知资本色彩。有趣，好看，专业。一天2期，每期3分钟，早资讯，晚解读。我们期待与您的财富约定。

派学堂—金融大咖说

每期一位顶尖学者，为全体中国投资者传道授业解惑，帮助厘清金融逻辑，形成金融思维，理解投资真正的价值。

滴水泉—教育类公益金融

由中欧国际工商学院联合校友企业诺亚财富及财富派共同发起，开创性地将金融工具与互联网技术结合，搭建校友捐赠-助学贷款平台，由校友捐赠或出借资金，向符合条件的中欧MBA学生提供低息助学贷款，帮助年轻精英不因经济压力而错失人生中一次深造机会。



微诺亚 APP

您手边的理财专家，随时随地，一“手”掌握财富机会

我们设立微诺亚App，是会员移动端服务平台，可实现预约产品、存续服务、资金明细查询、金融咨询获取。微诺亚协助我们与客户保持良好的互动，定期根据节假日、热点事件推出一系列新客户获取、现有客户活跃度提升、产品预售等活动。



您手边的理财专家

五大特色

- ❖ **选产品**：热销公私募产品信息随时了解。即时购买/预约各种安全性、收益性、流动性金融产品
- ❖ **查净值**：全面、便捷准确获知诺亚募集的所有在投私募基金净值（暂不含香港发售产品）
- ❖ **看存续**：在投产品存续信息一览无余，公私募产品随时查
- ❖ **直播**：大型峰会、投策会，各路大咖观点、投资策略，如临现场的会员专属福利

客户关怀 | Care

专心、专注、专业，聚焦于给客户提供解决他们核心需求的服务，是诺亚的“客户关怀之道”

用心专注、专业分享

诺亚始终恪守恪守专一精到的服务原则，与客户维系恒久互信的关系。最大化的满足客户需求，关怀客户，为客户提供高度个性化的第三方理财专属服务，并将这些经验用于服务我们的客户。财富管理行业的核心业务，是财富的管理和传承。为协助客户建立良好的财富观、协助他们主动管理人生、财富和生活中的风险、提供个性化的资产配置方案，同时提供一定的增值服务，是诺亚倾注心力用心做好的四项核心服务。

我们紧密围绕客户的核心需求，期待为客户带来惟有诺亚拥有的、不可复制的“客户价值”，提供全方位的Care服务。我们除了关注客户财富管理和传承，更关注客户的幸福的本源，期望客户拥有高尚、富有、健康的生活，及精神上的富足和快乐。

我们围绕客户深层需求，开展一系列创新专业服务

1. 因应部的资金流动性需求，提供短期融资服务的“诺亚融易通电子货币包”业务。
2. 因应高净值客户“人到中年”的生命周期，我们通过荣耀保险开展了高端医疗保险服务，以满足他们在这个人生阶段对健康和医疗的刚性需求。
3. 因应企业家阶层渴求对外部世界的更多了解和更多学习机会的深层需求，我们成立了“以诺教育”，提供高端的游学和家族财富传承方面的课程。

诺亚客户关怀（CARE）

1. 我们“剪短”传统金融行业的供应链，建立端对端的产品供应能力，让客户可以以低成本直接获得市场上的优质产品。
2. 我们坚持低成本运营，将省下来的成本变成价值，让渡给我们的客户。我们的类固定收益产品普遍比市面的产品有更低的风险，略高的收益率。
3. 我们通过系统性、周密细致的经济与行业研究，找到最优秀的合作伙伴，为诺亚的客户带来更多创新产品与稀缺的投资机会。

以客为尊

诺亚认为投资是一门专业技术，而财富管理就好像是一个总体最优的策略，从长远的角度来看，目的是为了替客户创造更好的生活，提高其生活品质。

诺亚的“客户关怀之道”，强调专心、专注、专业，聚焦于解决客户核心需求。为客户量体裁衣，挑选最合适的金融产品，就要依赖于强大的产品筛选能力和研究团队，对客户了解，对优质金融产品的筛选能力。我们真诚的、从客户角度出发进行沟通与交流，不会过多地向客户推销产品，而是结合行业增长情况，结合客户特有的需求，与客户进行沟通和探讨最佳方案。

我们相信拥有全面性的思考，就能更关注目标与方向的正确性，进而减少客户对于短期波动的关注，我们专注于强化服务而非营销、配置而非销售的商业模式，要求每个产品都有明确的信息披露方案，规避了客户因产品信息不透明，或理解不当而产生的不良投资决策。

1. 诺亚承诺为客户持续筛选最优秀的投资经理及投资产品
2. 诺亚承诺对每一种产品所挂钩的基础资产进行深度的了解和持续的跟进
3. 诺亚承诺长期与客户保持直接地沟通与分享，让客户了解产品筛选与存续管理过程中的管键环节
4. 虽然我们不能承诺一定找到表现最好的投资产品，但我们承诺专注于关注投资经理与产品的长期表现
5. 虽然我们不能承诺资产配置的最终受益，但我们承诺执业的操守与态度是100%

诺亚财富资产配置策略在风险与收益之间找到平衡



严格筛选及掌握产品风险

诺亚财富所累积的品牌信誉，除了源于诚信的企业文化，更来自于优于业界的产品质量。优质资产管理关键，在于充分掌握投资项目的质量，为了确保每个产品的质量、降低产品风险，我们除了制定《产品部风控指引》详列各投资项目评估标准外，更设立专责“风险控制委员会”（简称风控会），控管所有的产品质量。

诺亚风控会由7位诺亚跨部门的资深高阶主管组成，主要针对产品的风险点，销售方式及定价三方面内容进行评估，采取一票否决制，只要有一人不同意，则该项产品就无法上线销售。诺亚每年都会接触、设计数千件产品，但经过一层层检视之后，能通过风控会的产品不到一成。



诺亚产品筛选原则

- 01 坚持独立思考，独立客观是我们的价值观
- 02 永远不放弃安全边际
- 03 逆向思维，跨周期配置
- 04 风险绝不只是一个数字，而是资本的永久损失
- 05 相信自己的眼睛，坚持现场直接调研
- 06 任何不能持久的事情终消失
- 07 以理解基础资产为研究方向



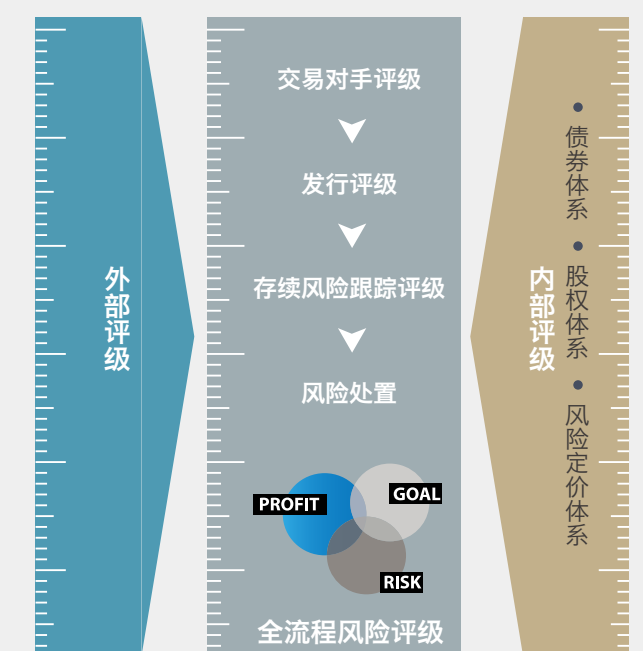
诺亚多重风控体系



8道产品筛选及风险控制



诺亚产品的风险评级体系



服务至上

诺亚认为从事财富管理工作的核心，60%是理念沟通，20%是客户教育，而投资产品的选择占20%。除了核心的财富管理和资产管理业务，诺亚致力于打造全方位的、围绕高净值客户需求的生态圈。从教育、保险、互联网理财到心灵公益，我们持续学习，用心打造一家有温度的财富管理公司。

也因此，我们的服务重点，主要在与客户沟通及说明，让客户建立完整正确的财富观念，做好财富传承规划，让自己及家族在各种市场环境下，能够获得长期及稳健获利。

在诺亚，我们始终关注客户需求、深入理解客户，建立长久且牢固的信任关系。甚至，有可能的话，让我们与客户“陷入一场深深的爱恋中去”。我们期望客户不仅仅是客户，还能成为我们的“粉丝”及长久的伙伴。对此，我们期待每一位诺亚人能做到下列关键服务举措：

1. 主动向客户征求意见，满足客户需求。
2. 不以业绩为导向。以客户利益为先，从客户需求出发，为客户提供资产配置的服务，并定期检视。
3. 理解客户期望，迅速、有效地响应客户提出的问题，保护客户知情权，充分而及时告知客户所需信息。
4. 与客户建立并维护长期、牢固的信任关系，维护客户利益。主动关注客户财富之外的需求。
5. 从容面对投资行业的变动、不确定性，说明客户应对贪婪和恐惧。
6. 关心客户的心、身健康，关心他们幸福的本源：追求自我的人生，与家庭的圆满。

第三方专业理财服务

诺亚始终致力于为高净值客户提供客观中立的理财方案，是目前中国规模最大的独立第三方专业理财机构。我们恪守专一精到的服务原则，与客户维系恒久互信的关系。最大化的满足客户需求，关怀客户。为客户提供高度个性化的第三方理财专属服务。并将这些经验用于服务我们的客户，为客户提供一个私密、稳健、轻松、优雅的理财环境。

诺亚理财师预约流程

1. 了解诺亚
2. 与理财顾问进行“一对一”专业面谈
3. 获得您的专属理财顾问
4. 专属理财顾问导航、体验私密、稳健、轻松、优雅的财富之旅





建构专属支付信息服务平台

为了提供客户安全、灵活、便捷的综合支付解决方案，提供精准的数据挖掘服务，提供多层级、全方位的会员（积分）管理系统服务，我们在2014年3月在中国首个自贸区—上海自贸区，注册成立上海诺亚金通数据服务有限公司，为诺亚集团旗下全资子公司。

我们通过建设自有支付信息处理平台，立志将金通打造为诺亚的“内部银行”，支持诺亚内部结算、客户购买产品支付、产品收益分配等结算信息处理或个性化结算信息服务的需求；通过信息流与资金流的系统匹配，有效的提高业务处理效率，降低业务处理成本。

诺亚金通拥有的客户增值服务平台与会员体系服务平台，将大力为诺亚客户提供支付信息处理服务、账单综合管理服务、员工回馈计划服务、一卡多账户应用体系服务等综合服务，通过定向授信服务，构建诺亚特色会员客户服务商圈，为诺亚客户提供专属品质服务。

我们期待透过诺亚金通的设立，为诺亚客户提供全方位的服务

1. 多渠道、多方式支付信息处理服务，实现交易信息流与资金流的系统匹配，完善诺亚对客户的服务。
2. 为诺亚客户管理的公司提供“员工回馈计划”服务，协助诺亚客户企业充实员工福利服务内容，增强员工关怀度。
3. 为诺亚客户企业员工提供定向消费授信服务，打造诺亚特色服务商圈，服务诺亚客户。

客户满意度管理

为了了解客户商品与服务之评价，诺亚提供多元的客户申诉途径，客户得以书面、e-mail、电话等方式，向我们沟通及申诉。除了妥善处置及检讨状况外，我们亦会透过加强专业培训、服务礼貌教育等方式，持续提出矫正与预防的方案，提升服务质量。

执行客户满意度调查，听取客户意见，做为改进之参考。我们优先调查与客户第一线接触之公司，针对财富管理师的服务质量，及其商品与服务进行评鉴。针对客户的投诉，会先由客服人员厘清问题，再决定要转由产品部或业务资源部处理，涉及违规事项的投诉，则会交由合规部进一步调查。

所有保安与接受保安训练人数

专业保安培训

为确保每一位到诺亚的访客受到尊重，我们严格要求每一个服务据点的保安人员，除了挑选经国家许可、为专业外资保安公司的经营单位，并优先选用军人背景，须提供无犯罪记录证明，亦要求保安公司必须提供专业礼貌礼仪职业培训，不允许作出任何与法律冲突的不当行为，此外，我们也要求主要通道与点位都要有监控设备，监控室的保安员须持消防管理员证书上岗。



所有保安与接受保安训练人数

- 01 确保保安公司及保安人员资质。所有人员持证上岗，无犯罪记录
- 02 除保安公司专业培训外，还要接受诺亚公司职场礼仪培训
- 03 所有人员除接受安防培训外，还要具备消防操作基本技能
- 04 对于人员出入、身份识别有严格要求
- 05 对于物品进出，查验单据有严格要求
- 06 对于工程施工人员出入有严格要求
- 07 对于日常巡逻有标准操作程序
- 08 对于灾害天气的巡逻有严格操作程序
- 09 对于公共安全及治安管理有严格要求
- 10 对于消防管理及消防操作上岗证有严格要求
- 11 对于保安人员日常行为规范、礼貌礼仪，有严格纪律要求
- 12 对于各类可能出现的突发情况，前制定应急预案，防患于未然



专业主义 | Professionalism

在这个专业分工越来越细，变化越来越快的世界上，惟有仰仗专业主义，才是安身立命之本。

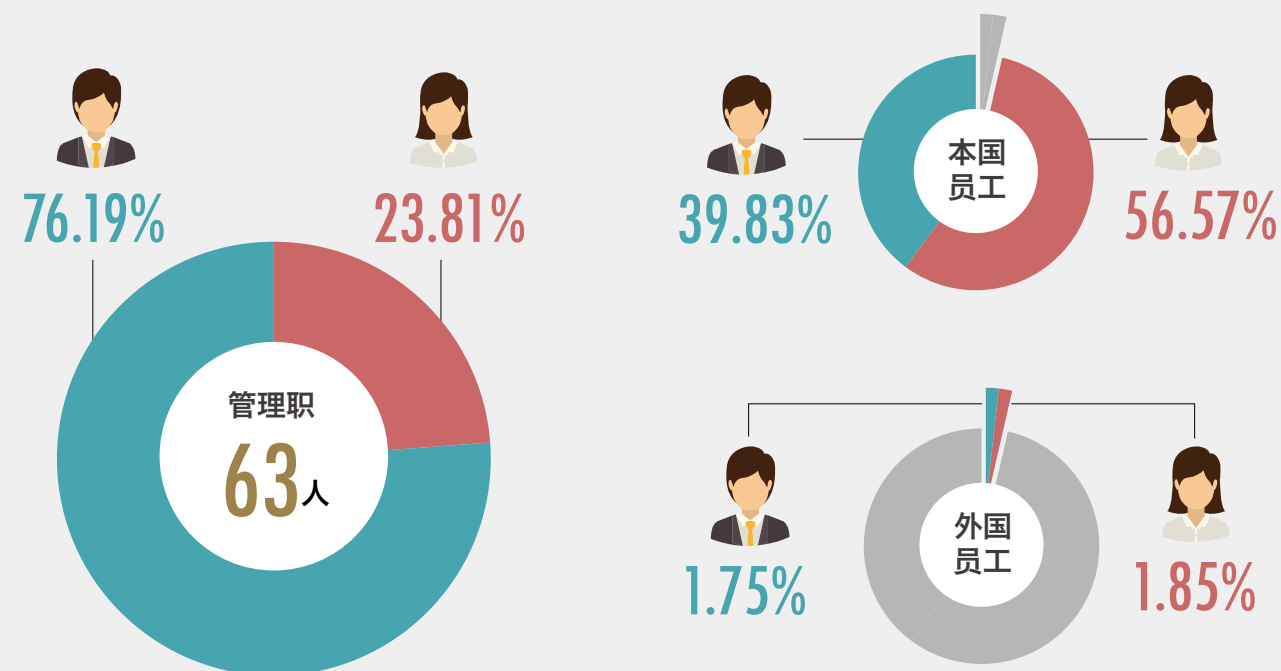
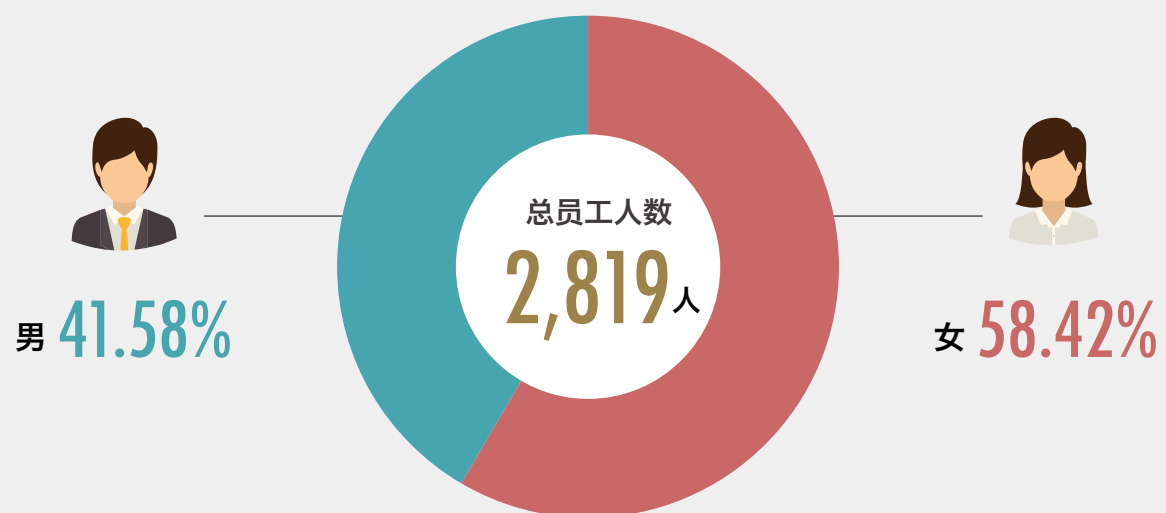
我们提供员工更多的福利，保障重疾类保障额度提升**2~5倍**

我们将三阶段与公益活动结合，募集约**134万**的善款！

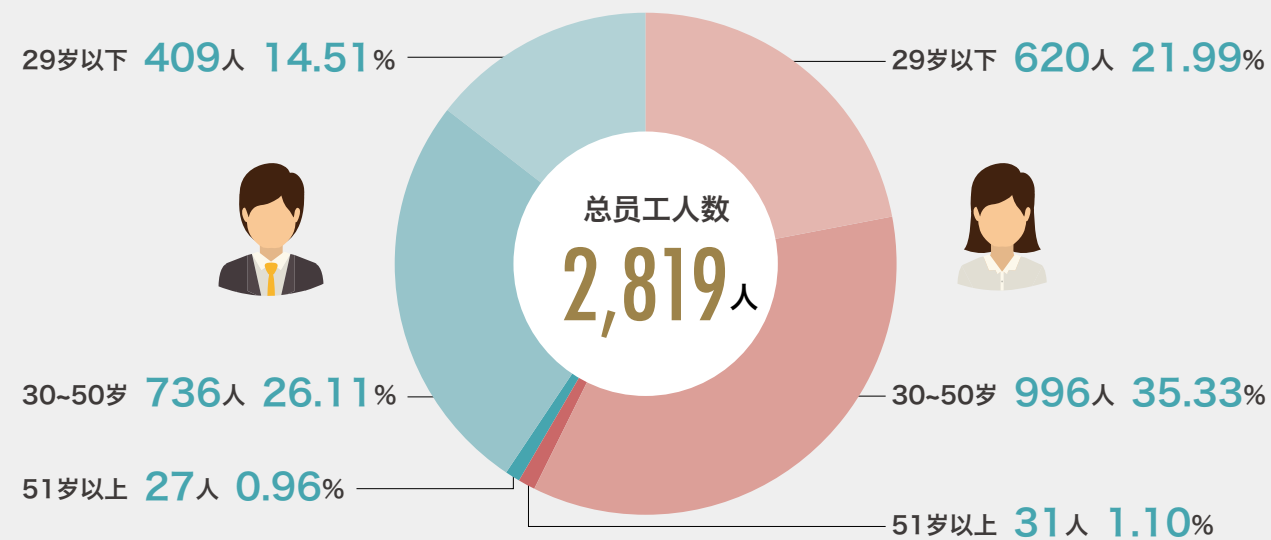
我们提供更全面的培育，创建**13个**精品培训项目！

我们举办公开的投资下午茶的投资者教育栏目，
连同线上直播观众估计超过**4万人**参与！

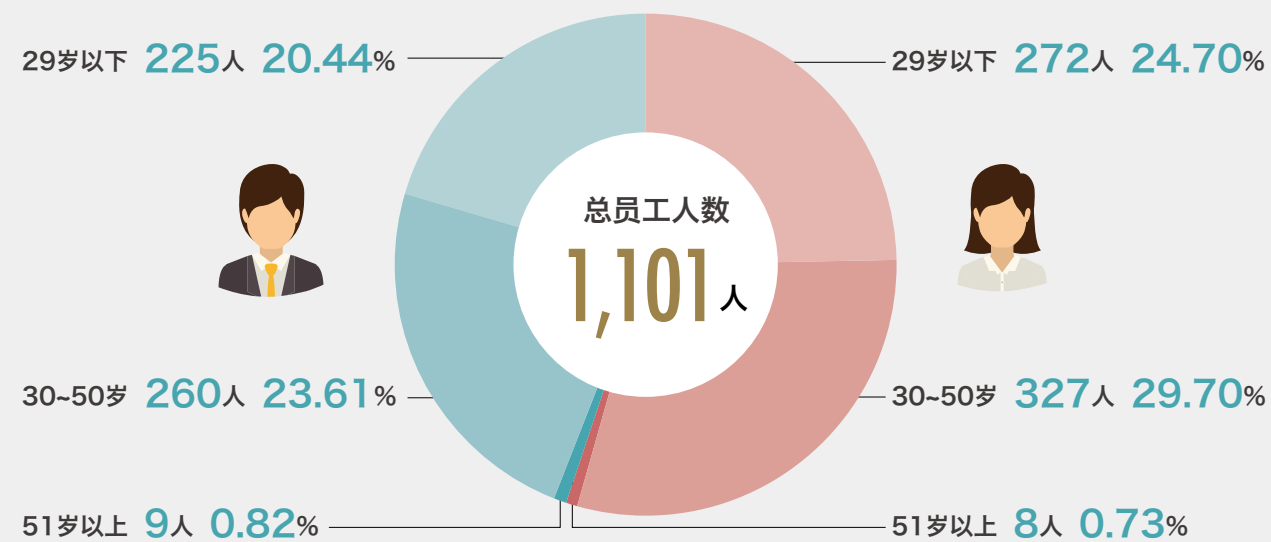
2016年员工雇用状况与国籍分布



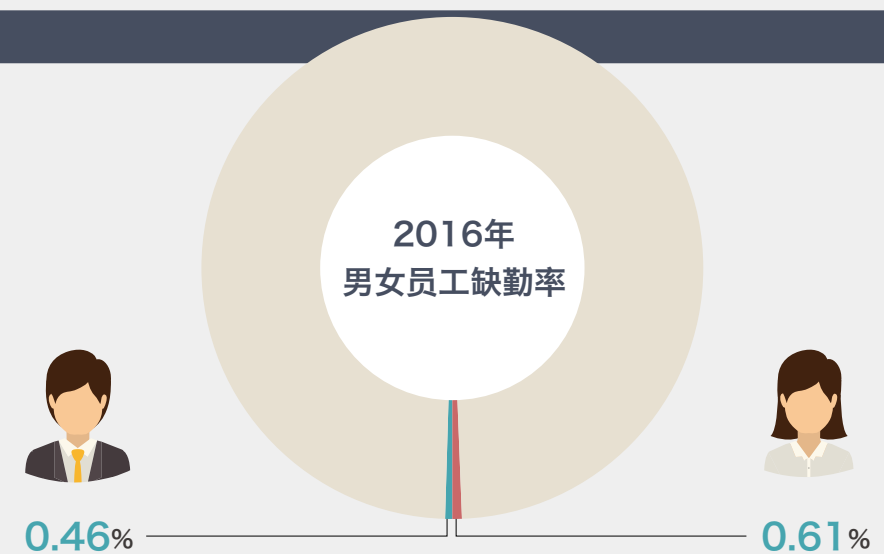
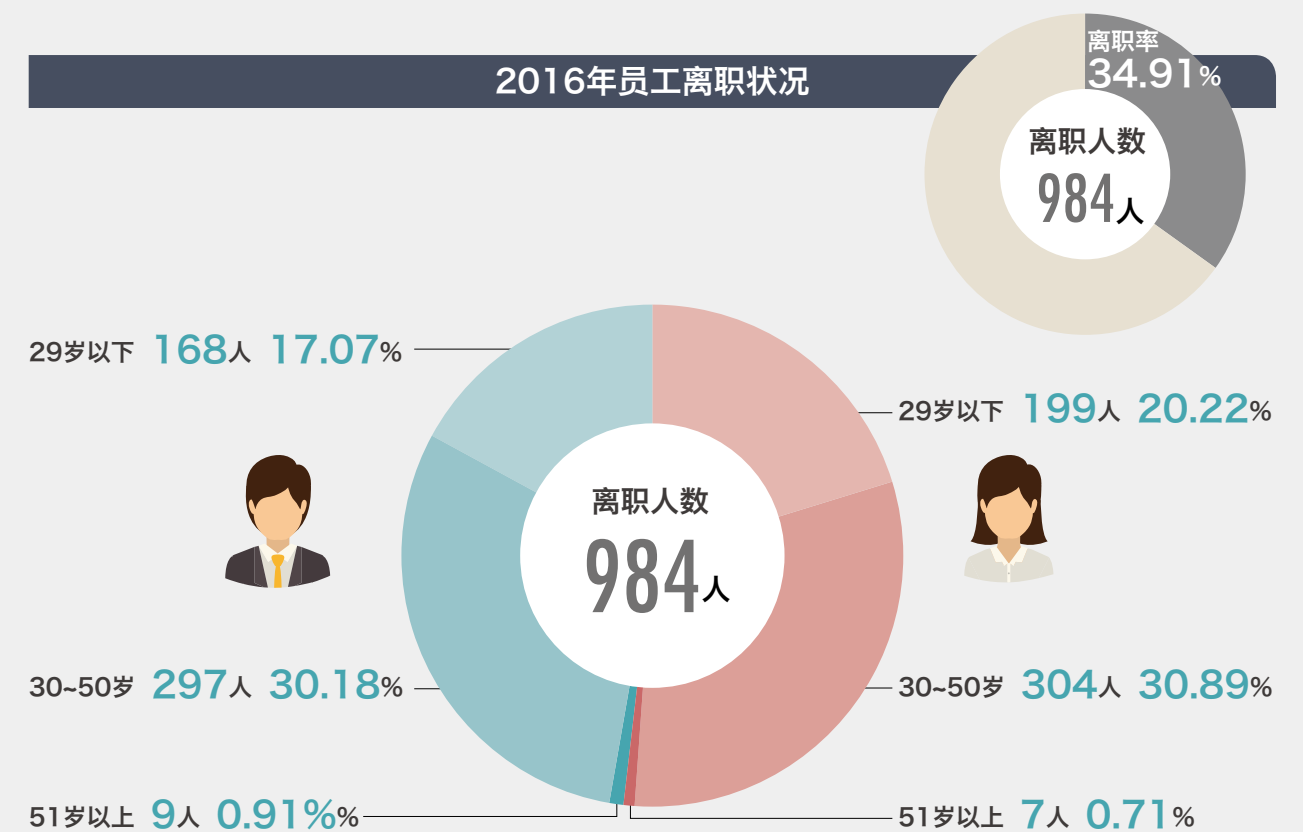
2016年员工年龄分布状况



2016年新进员工状况



2016年员工离职状况

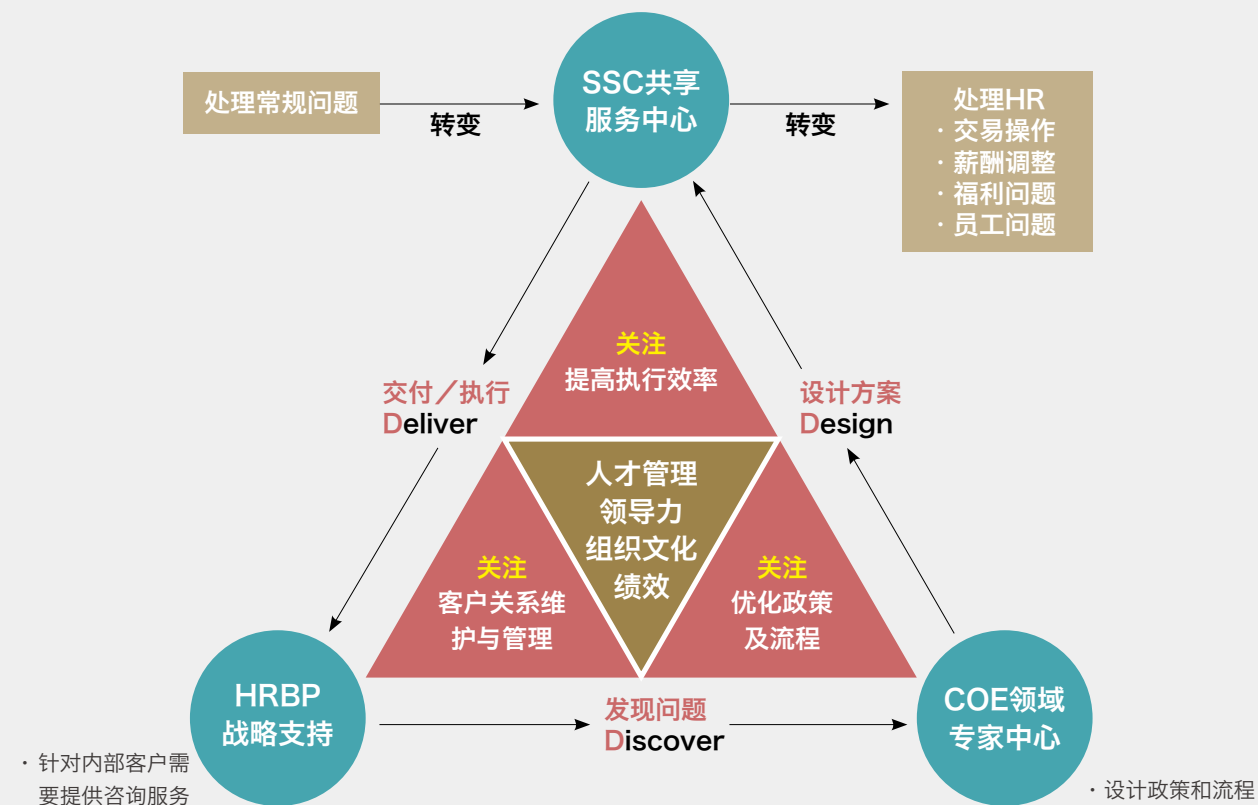


备注: 缺勤率=总缺勤日数÷总工作天数×100%

人力资源管理体系

2015年，诺亚完成了业务的快速发展和多样化布局，因应组织的快速成长，人力资源的管理策略也从“统一化管理”调整为“差异化管理”，并逐步建立“三支柱”的管理模式，依据此策略进行了多项重大的管理体系优化和建设项目：除了对原有的职级体系进行优化，还与国际咨询公司合作，对薪酬管理体系进行系统化梳理和调整；同时引入功能更强大、更灵活的专案系统（Peplesoft系统）等。

诺亚“三支柱”管理模式，初步形成Center of Expertise (COE)中心、Human Resource BusinessPartner (HRBP)、Shared Service Center (SSC)平台三角合力，支持业务发展；尤其HRBP发挥了明显效果，在配合业务发展、实现业务导向，贴近业务解决问题等方面卓有成效；在此基础上，2016年SSC共享平台的搭建也已按计划推进，在有效提升HR流程管理方面初见成效。



新职级体系转套落地

1. 拓展员工职业的上升空间；
2. 提供员工更多元的发展通路，由原来单一发展通道，改变为管理和专业双通道；
3. 提供更完整的管理规则和机制：配套了相应的晋升、调动等规则，实现晋升管理的常态化与制度化；
4. 针对不同的业务需求，提供更符合行业特色的职级管理体系，更具针对性。



Key Man计划（K计划）

人才发展体系化运作

自2015年，诺亚开始实施战略发展项目“K计划”，通过识别和培养B、C职级的中后台6%关键人才(Key man)，旨在搭建高管后备人才库。2016年又陆续推出两项人才发展举措：高潜人才发展项目“H计划（Hi-Po）”，试点搭建各子公司、业务版块C、D职级的12%后备潜力人才库；轮岗项目“R计划”，通过前、后台轮岗方式培养具有全局观的潜力人才。通过业绩和潜力的全员盘点，截止2016年底，建立100位Key man人才池，并为他们在工作指导、职业发展和心灵成长方面，分别配了贴身导师和总导师。

贴身导师与Key man共同制定非绩效目标的个人发展计划(IDP)，通过在岗锻炼任务、双导师制和专题培训，建立自组织团队运作体系，以能力提升为导向升级为工作坊+行动学习+项目实践的培养方式，有针对性地提升个人能力。

未来也将持续优化人才发展体系，在K计划引入专业一对一教练、公司级项目等新型人才培养方式，在H计划中将试点优秀方案全面推广到全集团，同时加强各人才委员会对关键人才出入口的会议决策力度，逐步建立内部的高潜人才培养的有效机制，使诺亚人才发展更加体系化，保持人才队伍活力。

透明的招募流程

我们致力于提供富有发展机会的职业平台，自我期许成为最受员工热爱的一流标杆企业，使诺亚成为有志投入财富管理领域优秀人才的第一选择。在成为永续发展的伟大公司，在中国创建最著名和令人尊重的品牌愿景的指引下，围绕公司战略规划、五大核心价值观，以及具有诺亚特色的员工胜任力模型，建立完善的招聘体系和专业的招聘流程。我们努力感召更多有志、有爱、有趣的伙伴加入诺亚，成为正直、努力、专业、自信的诺亚人。

诺亚员工皆为固定期限的员工，每三年重新评估是否继续聘雇。进行员工招募时，不会因其性别、种族、身体状况、宗教、政治、婚姻状况等立场不同而有所歧视，薪资待遇也不会因为上述因素而有所差异。由于诺亚属于服务业，基于产业特性的需求，目前尚无雇用身心障碍人士，以缴纳残障金代之。

- ❖ **招聘流程：**招聘COE团队通过建立完善的招聘制度、高效的招聘流程，并拓展丰富的招聘渠道，为HRBP提供全方位的解决方案，打造诺亚成熟的招聘体系。HRBP全程负责和跟进招聘流程，本着公平、客观的态度甄选和识别优秀的候选人加入诺亚。
- ❖ **面试流程：**诺亚招聘流程由人力资源招聘专家、部门负责人及公司高管多轮甄选，并结合先进的招聘工具精准定位诺亚人。
- ❖ **新人考核：**6个月试用期内会对新人进行考核，表现优秀者予以提前转正。

管培生招募计划

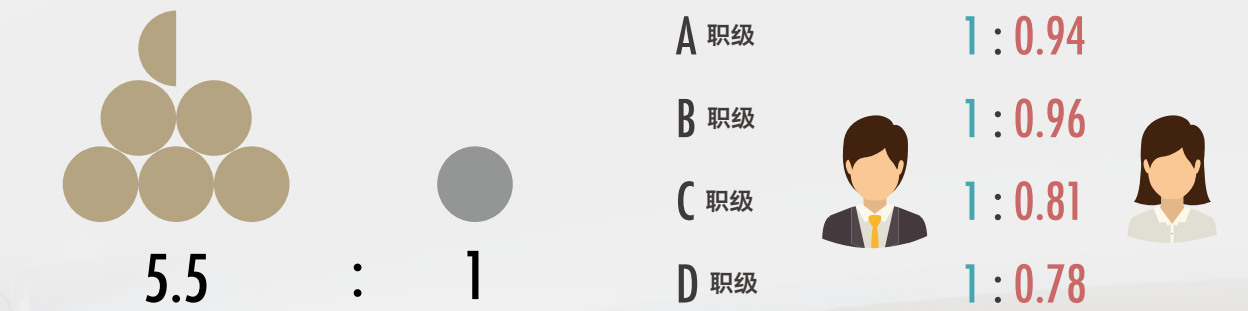
2016年起，已将管培生作为公司应届生培养方式的一种，与普通、优秀应届生培养通道并行存在，但采取精品策略：选拔人数少而精，通过2年不定岗培养、2年服务期的2+2模式，以及多样化的培训方式，致力于将管培生培养成诺亚未来的管理人才，以支撑诺亚的长期发展。

具竞争力的薪酬制度

2016年，在整体薪酬体系项目成果的基础上，诺亚建立了不同业务条线的薪酬标准与构成，以及常态化的薪酬管理规则，进一步落实诺亚的薪酬理念与薪酬策略，激发公司持续发展的内在动力。

诺亚提供员工优于市场的薪酬，包括一般工资、奖金、福利、股权、股票或是期权，除了依照工作内容及职级支薪，并依照其年度绩效提供绩效奖金，也会根据不同的工作性质特点，参考季度考核为部分岗位提供季度奖金。

此外，诺亚并提供多样生活及工作面向的补贴，包括通讯费补贴、外派补贴等，落实照顾员工的企业社会责任。



新进管培生平均起薪：当地最低工资

各阶级员工男女薪酬比率

完善员工关怀体系

诺亚不止于对员工个体的关爱，而是对员工和家庭全方位的关爱。希望始终跟着我们一起成长的诺亚人，可以共享成长带来的累累硕果。我们认为提供员工良好的福利，将有助于员工在工作上尽情的投入心力，为此，我们提供员工多样化的福利措施。



生活福利

每日上午10:15于每个楼层提供食品吧，提供点心牛奶，豆浆，下午3点提供员工健康的下午茶水果，让员工每天在固定时间段可以享有茶歇，下午6点后加班时间提供酸奶、面包、蛋糕等；每月定期举办一次生日PARTY，当月生日的员工皆会收到一份特别的生日礼品作为祝福，此外，我们并提供下列补贴：

- ❖ **通讯费补贴**：依其职级提供员工相应的通讯费补贴。
- ❖ **外派补贴**：提供部分异地派遣人员外派津贴、房租补贴、探亲交通费，并且额外享有带薪探亲假。
- ❖ **婚丧嫁娶慰问金**：员工遇到婚丧嫁娶等事宜，提供相关礼品慰问金。
- ❖ **税优规划**：在政府许可的范围内，尽可能为诺亚员工提供最优的税务规划。

保险福利

2016年，在诺亚业务高速发展的同时，我们也更加关注员工身心健康。在原有法定保险福利和商业保险福利的基础上，进一步扩大了保障范围，新增为员工免费提供心理咨询的服务。我们并已初步建立全方位、多层次的员工保障体系，覆盖了包括实习生、劳务工在内的全体员工，同时针对高层管理人员、外籍员工等特殊群体，提供针对性的保障内容，并为员工配偶及子女提供自选的优惠保障方案。

员工关系与身心健康促进福利

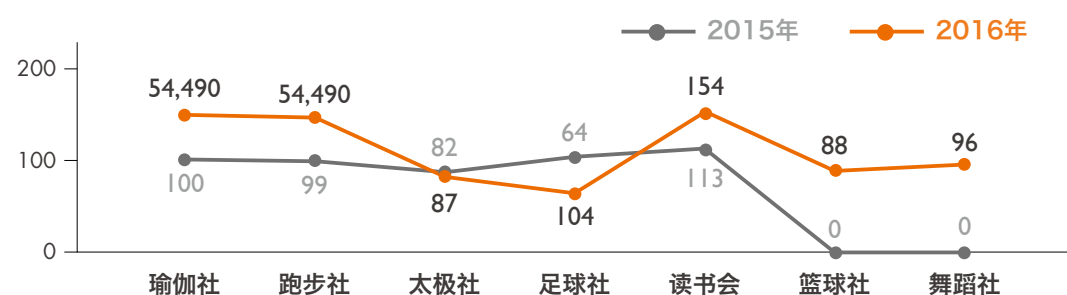
我们致力打造具有诺亚特色的员工文化，每年定期规划举办旅游、联谊会、亲子活动、关怀活动等，并提供免费舒适宽敞的篮球场、健身房、瑜伽室、影音室、淋浴间等，供员工于工作闲暇之余使用，确保员工身心健康，瑜伽房亦提供给主题社团组织员工工作时间外的休闲活动之用，同时也开放给诺亚的客户使用，同时照顾员工及客户的身心需求，让诺亚员工与客户一到诺亚就像回到“家”一样的舒适，更创造相关设施的使用价值。

为照顾员工健康，我们提供诺亚员工福利体检，员工每年可到专业体检机构，进行全身健康检查。此外，我们也特别贴心的针对女性提供相关检查项目，提早预防相关健康风险，为员工健康把关。

我们于新年举办员工抽奖和员工年会，并在元旦、儿童节、端午节和中秋节为诺亚家人提供礼物，圣诞节还会举办交换礼物派对活动，妇女节、母亲节、父亲节、七夕节都有各类活动；并有瑜伽、太极、跑步、篮球、读书、舞蹈、足球等7大社团，其中跑步及舞蹈社为2016年新成立社团。

社团活动摘要

- ❖ **跑步社**：获得2016年彭博一英里接力赛第五名，歌斐垂直马拉松，钻石年会期间举办“光影炫跑，荣耀人生”马拉松。
- ❖ **舞蹈社**：帮助集团N20家庭日排舞，易捷庆生，员工年会节目。
- ❖ **读书会**：“悦读”在官微上线，周六固定栏目；举办2场线下读书沙龙，樊登读书会。



弹性工时

诺亚员工上下班采弹性工作制，上班时间由上午8:45至9:15之间到达公司，下班时间相应由17:45至18:15之间，按照上午达到时间推至相对下班时间，让员工可自由安排工作时间，避开交通颠峰时间，并增加工作效率，提高员工家庭生活品质及弹性。

育婴福利

诺亚照顾女性员工，保障员工工作权，提供女性员工良好的工作环境，女员工可按国家规定享受最高143天的产假；产假期间除国家社保机构给予的生育津贴之外，公司还会提供相当于其原基本工资八成的薪资，使其无后顾之忧的回到工作岗位上；并且在婴儿一岁以内，员工均可申请每天一小时的带薪哺乳假。

诺亚老员工关怀方案

是员工亦是家人，诺亚对于多年贡献专业及精力，伴随着诺亚成长的伙伴，亦透过荣耀与关怀的分享，让老员工累积新的力量，再造高峰。

畅通的沟通管道

诺亚鼓励员工表达想法并提供多元沟通管道，使员工的个人意见得以获得适当支持与理解，并增进对公司的认同感与员工间的凝聚力，促进更好的组织发展。

员工对于内部有任何道德或法律上的疑虑，由于内部沟通非常透明，员工除了可以向部门主管、对应部门的主管反应，更可以透过内部网络直接找高阶管理层申诉。

对于客户，我们提供多元的举报申诉机制，客户如有疑虑可先透过专属的理财师反应，或经由官网的客服email与热线（400-820-0025）；行动用户也可透过App进行申诉。无论是从什么管道反应，诺亚都会有专人负责，并遵循内部SOP的流程尽职调查，务求尽快理清事实，若有不当的行为或事件则进行后续的惩处。

全方位的培训策略

在这个专业分工越来越细，变化又越来越快的世界上，只有倚仗专业主义，才是安身立命之本

专业主义是一个需持续学习的过程，我们需要具备专业知识与态度的员工，为诺亚的客户提供最优值的服务与价值，因此，我们要求诺亚人展现高度的专业，包括高度的责任感，勇于承担，系统性地思考，专业、专注、专心致志；用高标准检视所有工作流程，以诚恳的态度精雕细琢每一项工作，提供满足客户需求的产品和服务。

为体现专业主义，诺亚设有专职培训部，培训核心对象以新员工、集团高管、中级管理者、管培生、投资专业人员、互联网金融板块6大类别员工；培训范围包括心灵成长类、通用技能类、领导力和管理技术类、互联网金融、投资及金融专业类等5个模块。

根据诺亚员工的职业发展周期，以心灵成长为主线共创建了12个精品培训项目，其中三阶段、投资下午茶、诺亚公开课这3个项目向诺亚员工家属及客户开放；领导力开发项目和三阶段则正在进行商业化运作。

除了面授课程，诺亚也定期推出精品E-learning培训课程，通过PC、移动平台和媒体进行多方位传播，新的电子和移动端学习平台持续升级中，期许能将诺亚打造为学习型组织，全方位强化诺亚员工的专业核心能力，提升员工专业职能及职场竞争力外，同时确保客户得到最好的专业服务，形成正向循环。

员工培训除了由内部讲师进行相关专业训练外，我们也委托外部专业顾问及讲师为诺亚量身打造符合企业文化及产业需求的课程，协助员工面对客户时的沟通与情绪管理能力的提升，提供最佳的专业服务。

诺亚人才培育发展策略

1. 体验并认同诺亚文化和核心价值观，坚定职业选择方向，理解企业理念和员工行为规范。

2. 理解企业战略、组织架构、各中心关键职能、产品知识和业务拓展情况。

3. 帮助新进员工适应工作群体和规范，掌握工作必要职业技能，建立关键性工作关系。

4. 通过团训，熔炼团队，提升团队合作能力、凝聚力及学员创新能力和主人翁意识。



“走进诺亚”——新进员工培育

为让新进员工快速融入并认同诺亚企业文化、熟悉业务模式与组织架构、避免金融职业风险、掌握职场必备技能，建立关键工作关系，我们设计了五大训练模块：“融入诺亚、熟悉业务、金融风控、职业训练、专题研讨”，透过为期将近一年的时间，希望能协助诺亚新进员工奠下良好基础，做为日后职业发展的一个好的开端。

培训类别	培训内容	对象
 管理阶层培训	● 诺亚的高管、中层以及技术层面 ● 分总的领导力培训	管理阶层
 企业及核心价值培训	● 企业文化跟核心价值观方面的培训 ● 三阶段培训	全体员工
 专业训练培训	● 理财师专业训练 ● 图行专业、IT专业、客服专业 ● 人力资源专业、其他	相关单位员工
 通用技能类培训	● 沟通技巧 ● 应用与写作 ● 情绪和压力管理（如职场情绪管理） ● 商务礼仪 ● 演讲	全体员工
 子公司团体培训	● 诺多班 ● 一阶班	子公司员工
 新进员工培训	推动管理培训生项目，透过在岗训练、轮岗实践、带教督导、培训研讨及外部交流策略，强化新进员工能力。	新进员工

诺亚CARE学院

除了提升诺亚员工的专业知识外，诺亚也投入大量资源提升诺亚员工的心灵健康，为此诺亚成立诺亚CARE学院。讲座议题涵盖广泛，包括老人养生、孩童教育、心灵成长等。

诺亚三阶段

三阶段是诺亚员工培训体系的一个重要课程，目的在于提升员工的领导力素质及潜能苏醒训练，是培育员工迈向管理层的一个关键分水岭，是诺亚健康发展的动力来源之一。课程不会简单、单向传授给学员如何成为一个领导，而是为学员提供一个广泛观察自我的环境，让学员可以对自己更了解，进而改善心智模式，养成领导人才所具备的要件。自开办三阶段以来，到2016年已是第21届，累计共培育了约900名的员工。

此外，我们也将公益活动与三阶段的课程结合，近三期分别帮助了宝贝之家、鲁冰花舍及老人之家，除了募集约134万的善款，帮助24个孤残孩子进行康复手术，也透过捐助每位学员200小时的“陪伴时数”，实际到老人之家陪长辈们度过许多节假日的休闲好时光。

《投资下午茶》

2016年的金融市场风雨，让诺亚更加坚定一贯重视的投资者教育，值得花更多的时间和精力系统化地、持续地去做，于是《投资下午茶》栏目应运而生。

这项由诺亚联合子公司歌斐资产共同打造的精品专业培训项目，邀请行业资深投资人士，定期面向诺亚员工和客户举办分享会，加强投资者教育的深度，并通过微信直播在线辐射更多投资人，让所有诺亚客户、员工及合作伙伴定期学习与提升，扩大投资者教育的广度。这不仅有益于员工及客户的成长，做好投资者教育也是诺亚实践社会责任的一种方式。

2016年，总共办了30期，连同线上直播观众估计超过4万人参与。



以诺亚员工成长周期为核心的培训路径



诺亚领导力开发体系



理财师新人培训

项 目	培训目的	培训对象	培训时间	课程模块	通关方式
启航班	● 帮助新人了解公司、融入公司、熟悉业务逻辑、提升技能、产生行动，通过计划100等 ● 主顾开拓工具帮助新人开发新客户	新入职 0~2月理财师	每月一次	业务产品 理念心态 主顾开拓 业务运营	现场通关 在线测试 实操演练
领航班	● 通过投资策略学习及资产配置演练，帮助新人实践资产配置 ● 通过精英分享增加学员行业从业信心 ● 帮助新人了解诺亚风控流程及核心逻辑，解决销售中所遇到的问题和困惑 ● 通过基本法利益讲解及MOB计划制定指导，帮助新人自我突破达成业绩目标 ● 通过以上系统性培训支持入司一年内理财师能够快速、系统的成长为精英理财师	新入职 3~6月理财师	每两月一次	投资策略 风控逻辑 资产配置 产品深化 目标制定 精英分享 实操演练	现场通关 在线测试 计划研讨
巡航班	● 通过税务及法律的学习，多维度拓宽客户服务体系 ● 通过信托、保险专向学习了解如何通过法律及其他金融工具帮助客户完成财富传承及税赋的合理安排	新入职 7~12月理财师	每半年一次	心态治理 全权委托 增值服务	个人盘点 专场分享 计划研讨

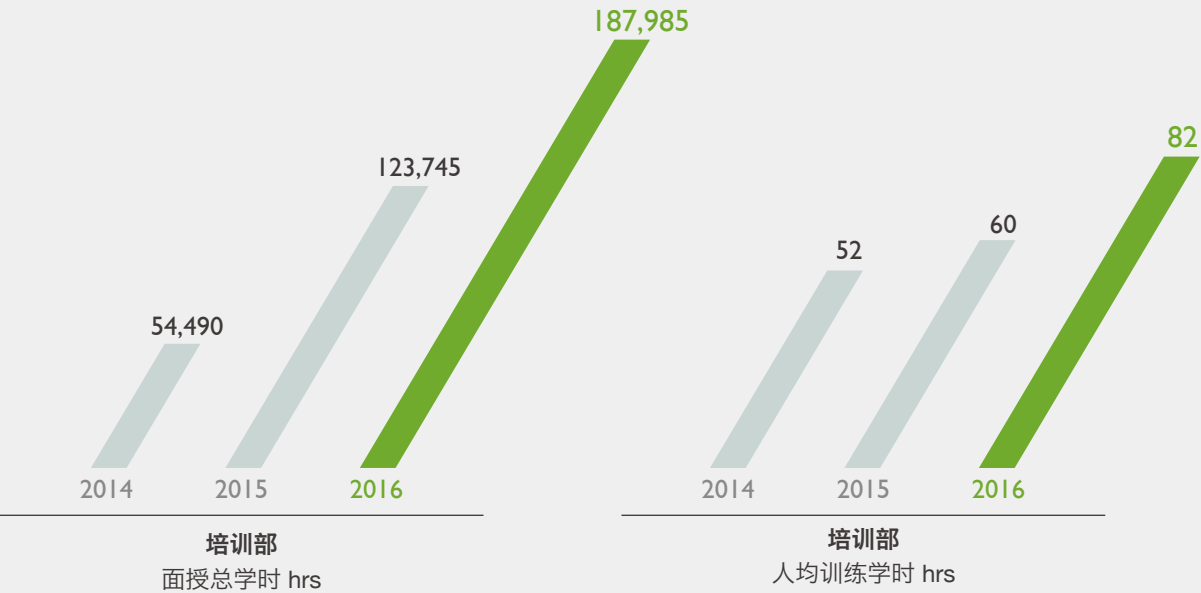
精英理财师培训



项目经理培训

阶段	训前	训中	训后
培训流程	1. 区域新人入职反馈 2. 总部培训申请 3. 实习计划沟通	1. 在岗学习1.5个月 2. 至少学习两个条线 3. 每周提交条线产品专项分析总结报指导人	1. 追踪返岗实际工作情况 2. 每月工作总结与反馈
目标任务	条线沟通： 1. 区域反馈新人资料 2. 条线项目沟通 3. 指定指导人 4. 规划工作和培训计划 总部报到： 1. 新人报到 2. 确认工作和培训计划	培训内容： 1. 参加各类要求列席会议 2. 条线专业知识及技能 3. 产品上线步骤及流程 4. 产品销售策略制定及销售材料制作 5. 文化价值观学习 6. 指导人专项追踪指导 7. 其他相关培训	培训总结： 1. 总部实习总结和汇报 2. 结训面谈，邀请部门总、条线负责人、指导人参加 训后追踪： 1. 每月进行实际工作情况总结报送总部 2. 每月电话或邮件追踪培训效果及反馈

员工受训时数





内部讲师培训制度

为完善诺亚培训体系，加强诺亚培训师管理的专业化和制度化，打造一支具有诺亚教练文化特色、高质量的培训师队伍，更好地服务于诺亚战略、业务增长和人才培养，诺亚设置了内部兼职讲师的培训机制与评鉴制度及办法，透过多层次的专业培训，让具潜力的员工成为种子讲师，传承及提升专业指导及服务技能。

诺亚内部兼职培训师级别	评聘方式
诺亚“三阶段”助教	在以往“三阶段”毕业学员中按照表现、绩效和职级标准进行感召。
诺亚资深培训师	通过自荐或直线经理推荐的方式。
诺亚高级培训师	1. 总公司员工直接经总部培训部审批同意后即可获得培训师资格。 2. 子公司、区域、分公司员工需首先获得本单位培训管理人员审核通过，再经总部培训部审批同意，方可取得资格。
诺亚培训师	
储备培训师	

维护健全职场

**为客户提供最安心的服务，
我们重视财富管理师及所有员工的道德行为，
并建立完善的反商业贿赂培训机制。**

诺亚重视员工的工作与自由集会结社的权利，为维护员工的工作权益，我们订有相关人事管理规范及申诉办法，此外，为促进男女平等的工作环境，我们亦订有相关的性骚扰防制政策与申诉处理机制，保障员工不会因为性别、种族等不同而受到不同等对待，确保所有受雇员工在诺亚都受到同样的尊重与对待。

职务调动

诺亚尊重员工人权，若遇有营运变动导致须进行职务调整或调动之情事，除提早告知员工使其有充裕的时间另外规划，亦会视当时情况提供员工其他职务选择，使其得以继续于诺亚发挥所长。

9月安全月

推动消防制度，建立自主防灾。除确保诺亚符合国家消防政策外，我们更重视员工对火灾的应变能力与安全意识。为此，我们于2016年9月，于长阳园区展开第一届的诺亚消防演习活动，除举办消防培训与案例分享，更实际落实一次七百多位人员的疏散演练。

若园区发生火灾，周边企业皆有风险，对此我们把9月设定为“诺亚安全月”，预计未来将与园区内企业合作，投入相关费用、宣导、护理急救及演练，确保园区在火灾发生时，可将损失与伤害降到最低。



健康安全管理

在多数人的职业生涯中，每天有将近三分之一时间在职场中度过，因此职场的安全健康与否，将成为影响诺亚员工的健康与服务质量的重要关键。建构一个健康安全的工作场环境，可提升员工士气、降低员工离职率及缺勤率、增加生产力、并降低健康照顾与保险的成本；对员工而言，一个安全健康的工作环境、有助于减少工作压力、增加工作满意度及维护健康，进而强化服务质量。

为了让每一位诺亚人享有舒适安全的工作环境，我们考虑各单位部门的需求做设计，包括大量的绿植，营造舒适的环境，让绿色与科技办公大楼共生，创造出更贴近自然环境的工作空间。如新总部大楼的每间会议室都有绿植或鲜花，并增加插座接口、采用翻盖式面板，使用上更人性化；楼顶及长廊则以人造绿植搭配天然绿植的方式，创造绿意盎然的工作环境；健身设备也较之前更齐全，并设置更多的休闲家具，让员工能感受在家一般的舒适。

此外，我们也增加与周边小区的互动，员工卡不仅具有门禁功能，也具有支付功能，可以在园区的商家“刷卡”购物，“一卡通”的功能备受诺亚人欢迎。

我们深信“人才”是企业最重要的资源，也因此，如何让每一位员工享有健康舒适的工作环境，是诺亚所努力追求的目标。我们致力打造一个完善的职场环境，提供所有员工在食、衣、住、行、育、乐等各方面完善优质的环境，期望每一位在此工作的诺亚人，都能乐在工作、无后顾之忧。

消防及紧急应变机制

为保护员工安全，降低灾害发生率及伤亡率，我们与消防单位建构网络平台，每年均举办1~2次的消防演练，倡导火灾预防及紧急应变措施，教育避难逃生的基本常识要领，强化大楼办公人员防火、防灾等应变能力。

除了倡导演练，我们也要也要求物业及保安必须具备一定的消防知识，必须知道灭火器确切位置及使用方法，并提供灾害发生时的疏散引导，协助办公室人员尽快撤离。诺亚服务据点办公楼均按照相关规定，每年都会对所有设备定期做消防的检测，并与专业消防机构联网，万一灾害发生，或有人触发烟感或喷淋装置，消防机构会在第一时间赶来，确保员工安全。





倾听员工声音

诺亚重视员工心声，我们将员工的心声视为诺亚自我成长前进的重要意见，为鼓励员工表达多元想法，我们提供不同的意见回馈管道让员工有自由开放的沟通平台，包括员工绩效考核与访谈、员工满意度调查、相关物业设施的沟通反应渠道等，员工亦可直接与主管沟通，期望员工在诺亚感受到如家庭般的温暖，共同为诺亚的成长提供正面的意见回馈与贡献心力。

持续的绩效管理

为驱动员工个人目标与组织目标紧密结合，保证企业目标和使命的顺利达成，公司自上而下实现全员KPI管理。

绩效管理是各级主管管理的有效工具。各级主管可以利用绩效管理作为指导下属工作的工具，帮助下属制定明确的工作计划和目标，并定期检查追踪，与下属定期沟通工作中存在的问题，及时调整、纠正。从而提升各级主管的经营水平和所属团队的战斗力，同时保持不偏离公司的战略目标和团队计划目标的达成。

绩效管理也是员工自我管理、自我成长和发展的有效工具。员工从制定、规划个人工作目标，到检视工作推进的进度，都能帮助自己提高工作效率和执行力，结果导向更明确、清晰，员工成长发展更快、更有方向，让每个人都争取跟着公司快速发展的里程。

诺亚高管述职的成果通常包括：

1. 人力资源中心以会议纪要的形式，将述职会上的相关信息予以记录和传达，并协助推动落实。
2. 述职综合评分作为年度绩效考核得分，为年终奖金分配、晋升、调薪等后续事项提供参考依据。

员工沟通与申诉渠道

诺亚提供多样的员工沟通渠道，包括物业保修电话2288、IT保修咨询电话6677、IT部、行政部、品牌部等都有独立公共邮箱，用于企业与员工之间沟通；各区域分公司也有定期的问卷调查，确保员工的声音能如实反应并回应。其中，IT保修咨询电话6677一天的接听量约110通，一年约受理回应29,000通电话。物业保修电话2288，于2016年接听来电共计13,973通。

强化内部沟通与责任意识的高管述职

诺亚倡导开放透明平等的沟通文化，述职是高管绩效管理的一大特色，主要目标是通过述职加强高管之间的横向交流，使高管对各单位的工作有更全面的认识和理解，确保内部信息畅通，更具全局观。同时，通过年度工作总结与规划，强化高管的目标和责任意识。

诺亚高管述职包括“360度民主评价”和“述职会议”两大环节：360度民主评价关注价值观；述职会议关注工作业绩。我们期望透过价值观与业绩比重的评鉴方式，体现诺亚的企业文化精神。

| 环境可持续管理 |

Environmental Sustainability Management

我们有效节约能源预估总节能电量达**260,000kW**
我们大幅提高能源使用效率每百万营收的能源强度减少**33%**

能源与资源管理

诺亚从事财富管理行业，尽管产品及服务对环境不会造成重大伤害或污染，然而在财富师服务客户，及内勤人员行政支持过程中，仍不免会使用能源（如电力）及相关资源（如纸张及耗材）。也因此，身为地球企业公民的一份子，诺亚了解“节能减排、环保可持续”重要性，我们从管理层面、经营策略与组织编制开始全面着手，推动各项办公室环保行动方案，致力于减少营运过程对环境所造成的影响。

诺亚可持续家园

近年来，能源紧张已经成为全球性的问题，长期对煤、石油等不可再生能源的依赖已经使这些资源濒临枯竭，在人类还没有发现更有效的替代能源之前，能源问题已成为制约国际社会经济的关键。为落实环境可持续发展的企业责任，诺亚建构了“可持续家园”蓝图，持续推动各项环境可持续行动。

对内，我们倡议各项环保活动，通过推动e化、减少纸张用量、促使员工行为改变及能源控管等各项软、硬件节能减碳举措，保护环境并降低温室气体的排放；对外，则持续鼓励客户使用网络服务，减少

服务过程中的资源损耗，并要求外部的供应厂商，配合诺亚可持续家园行动，提供符合环保需求的产品与服务，共同对环境可持续贡献力量。

身为高端财富管理领先者，我们不仅提供客户最安心的财富管理服 务，也期望自己成为环境可持续管理的亲善大使，以具体的行动展现诺亚关怀环境、爱护地球的承诺！

诺亚上海总部能源使用数据

项目—单位	2014年	2015年	2016年
电力—GJ	3,180	3,315	2,116
能源强度—GJ/百万人民币	2.08	1.56	2.73
GHG排放量—tCO ₂ e	716	745	475
GHG排放强度—tCO ₂ e/百万人民币	0.47	0.35	0.18
水使用量—吨	7,334	7,269	17,354
汽油使用量—L	5,819	6,357	8,400

备注：能源强度 = 电力使用量 / 营业净收入
GHG排放强度 = GHG排放量 / 营业净收入
碳排放转换系数 = 0.8095 tCO₂e / Mwh



诺亚办公室环保行动

对金融服务业来说，办公室环境是员工主要的作业场所，尽管有生活垃圾、空气质量、饮用水等议题，但整体来说，我们所使用的资源项目，除了大量纸张之外，还有行政庶务、卫生清洁、会议所需使用之耗材。

对此，诺亚鼓励及积极推动在工作环境中随手做环保，在建筑物能源管控部份，我们采总部统一管理模式，由行政部份负责电力管理、监控、分析及节能；在办公室部份，则以3R为执行原则，亦即减量(Reduce)、再利用(Reuse)及回收(Recycle)，期望藉此减少资源使用，进而将此良好习惯及具体做法带入家庭与小区。

2015年底，因应组织发展，诺亚总部由秦皇岛码头搬迁至长阳谷园区，新大楼有6个楼面，能容纳1,200人（为之前的2倍）。装潢尽量采用环保认证的材料，如涂料、植物纤维地毯、人造地板，并减少大型装潢，改以墙面彩绘的方式做室内设计；照明也换成省电LED灯，并使用更节能的空调系统，以既有的使用量相比，预估能节约30%左右；饮用水则以滤水设备取代桶装水，节省饮水机的耗电量。

绿色环保行动投入

项目—单位	2014年	2015年	2016年
流程改善减少的电量—kw	86,457	89,945	130,000
预估总节能电量—kw	150,000	170,000	260,000
保洁费用—RMB	1,451,415	1,483,772	2,682,764
投资于节能减排项目的总金额—RMB	255,000	6,861,690	124,000
· 长阳谷直饮水—RMB	——	111,690	238,775
· 长阳谷空调换购—RMB	——	4,470,000	——
· 置换LED灯的费用—RMB	255,000	2,280,000	——

新职场建设环境考虑

1. 新职场建设初期，施工单位会严格按照施工规范，将排水排污管道铺设好，避免对环境的不良影响。
2. 施工过程中，建材会采用有绿色环保的材料。地毯及板材类会安排送样至政府有关部门检测，确保安全品质。
3. 在施工现场，涂料、油漆、粉尘的作业，工人会佩戴防护口罩以保护自身。有焊接部分作业会佩戴护目镜。有攀高作业会佩戴安全绳索。施工现场，不戴安全帽严禁进入。
4. 施工场地配备灭火器以防火灾。
5. 在施工结束，家具进场后，会请专业空气检测公司进行空气质量检测，防止有害气体超标；同时，添置大量绿植吸附、净化空气，并请专业机构进行空气净化工程，以确保员工身心健康。

持续环境倡导

2013年起，行政部联合作业部，组织了全国行政岗的作业与行政事务培训，在每一次的培训持续宣导职场管理手册。

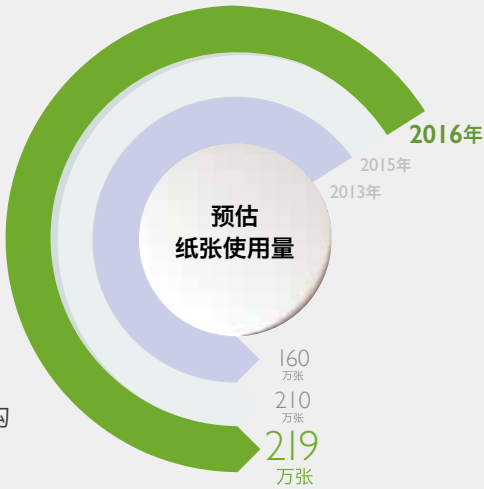
职场环境管理措施

项目	说明
 电力空调管理管理	● 将空调定温在摄氏26度。 ● 将照明设施更换LED灯管，既符合照明需求，又可节能减碳。 ● 物业保安一天进行4次巡逻检查，统一巡视关闭办公及会议区域空调，降低空调电力损耗。 ● 物业保安从晚上8点开始进行夜间巡逻，同时关闭办公区域内未使用的照明、空调电源。
 水管理	● 在茶水间与卫生间使用感应水龙头，省水更有效率。 ● 厕纸擦手纸，宣导适量使用，避免浪费。 ● 鱼池更换下的水会被用于冲洗明沟和路面。
 行政控管措施	● 以盆栽绿化办公室，减少空气中的二氧化碳浓度，提高室内空气质量。 ● 统一设定屏幕/主机待命时间，系统未动作超过一定时间，则关闭屏幕，或让系统进入休眠模式。 ● 影印室设置双面打印回收篮，无机密资料纸张可以放回打印机边的回收篮，善加利用回收纸。 ● 文具用品统一控管及回收，减少不必要浪费。
 员工行为改变	● 宣传节能环保的主题月。 ● 员工若需要长时间离开座位，鼓励随手关闭屏幕电源。 ● 中午用餐及下班离开办公室时，顺手关闭空调与灯源。 ● 下班离开办公室，关闭闲置打印机。 ● 会议室使用完毕，关闭所有空调与灯源。

减少纸张使用

财富管理服务需使用大量纸张，为了实现减少纸张的使用，我们将纸张成本支出数据可视化，宣导使用没有破损的单面打印，无机密资料纸张可放置回收篮，倡导再生纸的回收利用；与厂商沟通，设置复印时可分开黑白与彩色的列印。

我们运用最新打印机科技进行管理，并整合员工打印需求，员工可透过员工证刷卡打印文件，方便统计算每个人用了多少纸张，同时复印机均经过设置，不用的时候会进入休眠状态，减少电力损耗。另外我们执行纸张成本控制，每个部门在月初时预估下个月的纸张需求量，行政单位再依据需求量采购。若超出的使用量，将从各单位的成本去支出，推动全面的纸张管理及减量计划。



降低不必要的名片印制

为避免不必要的成本支出与纸张耗费，除了全面纸张管理与减量计划外，诺亚也推出《名片印制管理制度（试行版）》，强化名片申请与领用流程，提供印制管理与对外形象。

行政部为名片印制的主管部门，负责审核总部及子公司各部门名片印制申请、联系供应商制作名片、负责各部门名片印制台账管理、以及各部门名片印制费用分摊；员工办理离职时应当主动交还剩余名片，行政部负责将剩余的个人名片销毁处理。针对违法此管理制度的人员，我们定有违规处罚措施，保留追究法律责任的权利。

鼓励视频会议

诺亚据点及客户偏布全国，为节省因会议沟通而耗费之时间及人力，提升开会效率，建置视频会议设备。透过宽带网络的链接，利用影像及语音的输入输出设备，让距离不再是限制，达成信息交换及沟通目的，降低交通往返之排碳量。



环境公益行动

碧水蓝天一起“SEE”——诺亚财富不变的承诺

诺亚财富，中国第一家纽交所上市的独立财富管理机构

中国的市场、时势，如水灌溉，孕育了我们的成长

阿拉善SEE公益机构，中国首家以社会责任为己任，以企业家为主体，

以保护地球生态为实现目标的公益机构

始终荒漠化防治、生态保育、工业污染防治、大气污染防治等社会问题视为己任，知难而上

诺亚心之林：在爱和希望中长大

自从2010年起，诺亚加入阿拉善SEE公益机构，成为第一届理事会成员，大力推动“一亿棵梭梭树”公益项目，倡导“关爱我们的土地，栽种梭梭树”，以改善沙漠和牧民的生存环境。每年诺亚财富带领客户、员工不远万里，来到腾格里沙漠的东部边缘进行春种。目前已完成种植超过15万棵梭梭树的“诺亚心之林”，四年来诺亚财富和爱心客户累计捐赠善款已经超过256万。

2015年的春天，阿拉善左旗巴彦诺日公苏木苏海图嘎查长出了一片绿，57,178棵梭梭，1143亩绿色；2016年春天，诺亚心之林第二批如约而至，紧邻第一批种植区，占地面积1135亩，我们种下了53,000棵梭梭树。每一年，“诺亚心之林”的经纬度坐标均被提示出来，所有参与过种植的人，都可以通过卫星定位看到自己对这片土地付出的深沉的爱。

目前，“诺亚心之林梭梭树种植与探访”已经成为诺亚财富的常规公益项目，我们将继续为您种下梭梭，愿这片林子不断生长扩大，让荒漠早日变成绿野！

“诺亚心之林”栽种的梭梭以其种植成本低、易成活、经济效益高而成为内蒙古西部地区治理荒漠化的首选植物。为您栽种的10棵梭梭将减少100平方米的荒漠化土地。爱已生根发芽，愿我们一起，共圆碧水蓝天之梦！

10棵梭梭 = 10元钱 = 固定10平方米沙漠 诺亚财富与您一起，让荒漠不再蔓延！

不仅如此，诺亚财富还在2015年支持阿拉善SEE“三江源自然生物多样性保护”项目的基础上，又继续加入到了“SEE西南项目中心诺亚方舟”项目中来，用自己的财力与热情践行诺亚人可持续发展、守护祖国碧海蓝天的承诺。

关于阿拉善 阿拉善SEE公益机构是中国首家以社会（Society）责任为己任，以企业家（Entrepreneur）为主体，以保护地球生态（Ecology）为实现目标的公益机构。阿拉善SEE公益机构由阿拉善SEE生态协会与北京市企业家环保基金会组成。在过去的十多年里，SEE在刘晓光、王石、任志强等知名地产人物的带动下，感召了一大批中国企业家们，在阿拉善地区荒漠化防治、生态保育、工业污染防治、大气污染防治及行业人才培养领域做出了属于自己的贡献。现在新生代的二代SEE会员们在保持老会员们原有的项目优势基础上，将更前沿的环保理念与强悍的执行力继续发扬光大。



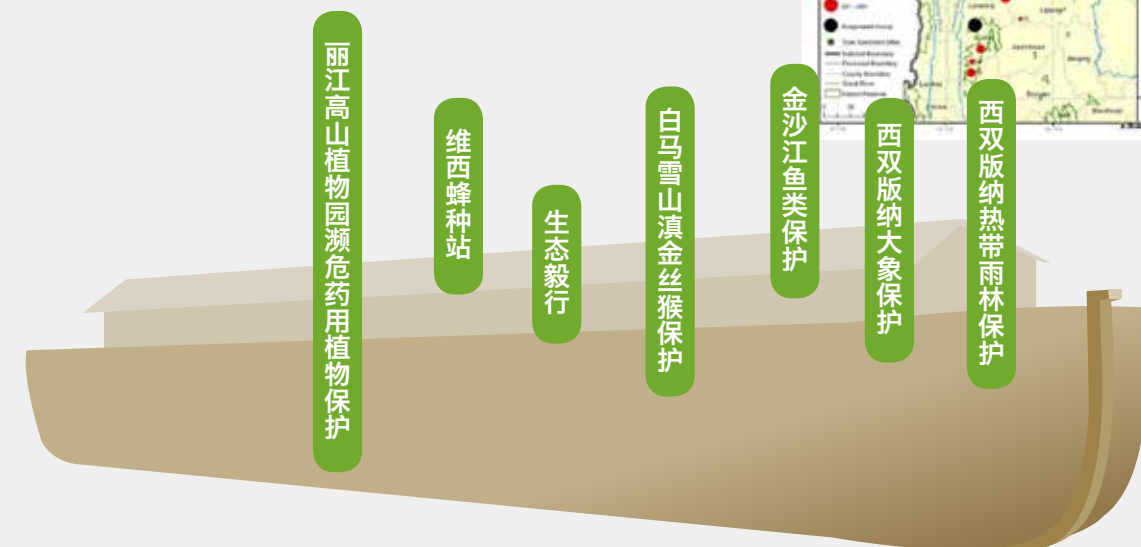
诺亚方舟：让当地人守土安居乐业 是方舟守护最好的方法

SEE诺亚方舟是阿拉善SEE基金会在SEE西南项目中心“长江第一湾高山原始森林保育（2013-15年）”的项目基础上，在2016年发起由阿拉善SEE生态协会立项，在阿拉善SEE基金会公募平台筹资，由SEE西南项目中心负责管理和执行的专题环保项目。

诺亚方舟的项目目标：

- ❖ 建立以社区为主体的自然保护模式；
- ❖ 开发符合自然规律的生态产业；
- ❖ 组建社区与市场接轨的有效路径；
- ❖ 让村民在保护中收益，形成保护促进发展，发展巩固保护的长效机制。
- ❖ 维持生态稳定，保护生物多样性。

诺亚方舟包含的项目：



诺亚财富对SEE的支持，体现在持续性与坚定性。

每一次诺亚财富携手阿拉善SEE生态协会，都是希望为环境贡献更多的力量。

我们相信诺亚所有的家人、伙伴及客户也必有对自然山河的深沉关爱。

也愿我们所有人的深情惠及祖国的四海八荒，

通过过往几年的行动，我们已见证梭梭林茁壮成长，也让节水小米走向了很多人的餐桌。

未来，我们在期待我们所有支持的项目能带动所有人儿一起将爱持续传递，让我们环境守护的任务持续到每天每人的日常行动中。

心灵成长 | Learning and Maturity

当一个人心灵没有充分成熟时,就无法拥有一个幸福的人生。
人生中的很多事件都是中性的,而有怎么样的心,决定了你的幸福程度。

我们投入更多资源于公益行动社会投入总金额较2015年增加**279.8万元**

我们发扬诺亚人互助精神,创办“员工互助基金”
发出急难救助金共**35万元**

我们扩大心灵公益的社会影响力诺亚CARE覆盖人数增加**6,668人**

我们创造更多社会价值帮扶**数百个**弱势家庭及贫困学童

诺亚公益基金会

我们关注：心灵成长、环境保护与弱势帮扶。
我们倡导公开、透明、诚信与传爱

诺亚公益基金会（下文简称“基金会”）是由诺亚发起的一家地方性非公募基金会，2014年2月21日，在上海市民政局正式注册成立，注册资金400万。基金会秉承“怀感恩之心；行善念之举；引富而有爱的人生；立企业社会责任”的宗旨，致力于心灵公益、环境保护、教育人文、弱势帮扶等公益领域。

目前，我们是国内少有关注国人心灵成长的基金会，致力于推动中国社会的中坚力量形成富而有爱的幸福领袖圈，将爱返爱、由己做起、关爱世界。同时，基金会与阿拉善、南都公益基金会、基金会中心网等具社会影响力的组织均有深度合作，诺亚CARE、阿拉善诺亚心之林等项目逐步成为了新的公益品牌形象。

当每一个诺亚人都能够持续提升自己的时候，我们才能够稳稳的走在事业的道路上，并将这份光和热，带给整个中国社会。我们认为做到“心灵成长”的关键举措包括了：

- ❖ 为富而有爱的个人，及为有社会责任感的企业提供服务
- ❖ 追求身心灵各方面的成长、丰富与健康
- ❖ 积极参与公司内的相关培训，同时也让同事、家人、客户积极参与
- ❖ 积极参加公司以外的公益、慈善活动

严谨的社会投入评估制度

基金会每年定期透过质化及量化的指标，评估组织及各公益项目的绩效，以确保运营效率，让投入的资源能产生最大的效益，让参与活动的人都获得心灵上的丰盈。

组织自评

采用关键绩效指标（KPI），从业绩指标、客户导向、内部运营三个维度进行年度评估

项目评估

评估指标包含项目设计、年度进度、团队管理、财务情况及社会效应等

由于心灵层面的提升需要较长时间的积累，才能看见当初耕耘的收获，基金会期待可以和更多的专业机构合作，摸索出更有效的评估体系，不断完善心灵课程的质量，惠泽更多人群。

在社会各界的支持下，自基金会成立至2016年底，累计筹措资金1,700多万元，累计举办120多场心灵公益课程，近万人次参与受益；并在环境保护、教育人文及弱势帮扶领域捐赠资金数百万元，致力于为中国公益事业奉献更大的力量。

2016
捐赠金额总计
5,868,647元



心灵公益—“诺亚CARE”

诺亚公益基金会作为国内少有的，关注国人心理成长的基金会，诺亚CARE公益项目，致力于推动中国社会的中坚力量，形成富有爱的幸福领袖圈，爱出者爱返，由己做起、关爱世界。

诺亚独辟蹊径推出的系列“诺亚CARE”心灵关爱课程，是基金会多年来坚持的重点公益项目，包括亲子关系、夫妻关系，以及父母关怀等课程，希望通过帮助人们寻找到最真实的自己，找到幸福的能力，从而实现内心和外在此的富足，并通过自己去帮助和影响更多有需要帮助的人。

2016年举办首届Care818感恩盛典，著名歌星孙楠、残奥运冠军边建欣、著名钢琴家许忠、20余名知名企业家以及诺亚CARE的天使、导师、捐赠人等共300余人共同出席见证。上海诺亚公益基金会首次公开工作汇报；百余名诺亚志愿者、捐赠人接受荣誉表彰；中国心灵公益联盟自发形成；现场筹集近130万元，用于支持心灵公益。

诺亚CARE心灵关爱课程，目前已经在全国40余个城市开办了120余期，近16,000人次直接参与受益。课程以团体动能的方式，通过在室内的互动，体验，在老师的引导下，走进自己的心园，审视生命中所经历的“痛苦”、“爱”、“孤独”和“真实的自己”以帮助我们深入认识自己、深入感悟自己与家人、环境的关系，在心灵成长中更有力量地走向更丰盛的生命。

举办场次

52场

整体投入

4,322,190元

受益人数

6,668人

志愿者

2,355人

2016年诺亚CARE成果



其他社会参与总览

自闭症关爱

2015年4月2日，基金会正式启动“星星港湾自闭症关爱”项目，为自闭症老师与父母度身定制的公益心灵成长课程。相关数据统计，上海现有自闭症注册机构为22家，登记在册的自闭症患儿2万多名，自闭症机构教师300余名；而自闭症儿童的发病率，由原来的1/68逐渐上升到1/50。这些数据让我们发现，自闭症群落需要更多关注、更多资源，让自闭症患者可以获得足够的照顾。



2016年5月18日，基金会联合民政、特教指导中心及自闭症研究机构，正式启动针对自闭症机构教师培育的“星火行动”，诺亚投入49万元，提供43家自闭症康复机构、210名自闭症患儿、500多户家庭以及600余名自闭症老师直接、间接的帮助。诺亚着重两方面的资助：一是捐赠资金，帮助优秀、具可持续性的自闭症机构日常运营和发展；二是组建专家团队，对自闭症特教老师进行提升培训，以期通过专业的帮扶，更能帮助到自闭症群体。

诺亚员工互助基金

于2015年中“诺亚员工互助基金”正式成为内部公益项目，发扬诺亚人互助的精神，截止2016年底，已资助13位员工共计35万元。员工及直系亲属若遇重大变故或疾病，我们将给予2~4万元不等的扶助资金；诺亚员工若达3,000人，连同直系亲属，按照千分之一的互助基金触发率计算，每年估计将有33万元的关爱需求。2016年，我们将从企业文化、企业关怀的角度出发，呼吁全体员工共同参与互助项目，为更多有需要的人群，提供帮助和支持。

大漠心征途——生命教练课程

大漠心征途是上海诺亚公益基金会经过2年多的沉淀，半年多的研发实践，73人两次的亲身实践形成的户外身心灵体验式课程。前期要求参与者通过公众劝募的方式完成善款募集，传递活动及自己追求身心灵成长的意义。在5天4晚的大漠心征途的实践课程中，挑战者需要负重10公斤，徒步穿越53公里的腾格里沙漠，风餐露宿、打破原有的生活习惯，挑战身体和意志的极限，完成团队任务，让身心灵在整个体验过程中得到淬炼和升华。

其他弱势帮扶项目

诺亚关注和希望帮助的弱势群体，包括贫困学童、老师、老年人、残疾人、贫困者、受难者等，期望能透过我们的帮扶，改善弱势对象的生活条件，为他们的生活带来一些机会与更多的可能。过去曾帮扶的公益项目包括“四川大凉山儿童六一助学行动”、“宝贝之家患病儿童关怀”等。2016年，我们投入约52万元，支持诺亚分公司积极帮助符合诺亚宗旨和关注方向的弱势群体。

滴水泉

- 水德之一，上善若水
- 水德之二，滴水之恩，涌泉相报
- 水德之三，涓涓细流，汇成大江大海

帮助有为青年，推动社会进步。由中欧国际工商学院联合诺亚诺亚财富发起，是国内首个教育类公益金融项目，以助力年轻学子圆梦中欧为己任，借助移动互联网技术和金融工具，汇聚海内外中欧校友出借或捐赠的资金，向符合条件的优秀中欧在读学子提供低息助学贷款。

资金主要来自中欧的校友，通过出借或捐赠，提供资金来源。出借资金39个月后本金返还，捐赠资金将留存信托，滚动提供助学贷款。2016年募集资金逾1,000万元。

创新能力：

- **跨界创新：**项目兼具公益、教育、金融、移动互联网、社交、人性感恩情怀等要素。
- **募集创新：**资金主要来自中欧校友，通过出借或是捐赠的方式，提供资金来源。出借资金39个月后本金返还，捐赠资金将留存信托，滚动提供助学贷款。
- **结构创新：**项目以财产权信托和中欧基金会为资金入口，不受限金额与人员数量，两项资金流汇总至资金信托，再以资金信托为学生提供助学贷款。
- **风险创新：**中欧MBA本身为优质人群，对自我的教育投资，还款能力与意愿强烈。人性化的还款设置，对学生与初步就业者都不会有太大的压力。
- **公益创新：**通过移动互联网方式，集合师兄师姐的资金，为学弟学妹提供4%低息贷款、2%用于各类通道与审计费用，促进良性循环，培养更具社会责任感的商界精英。

校友层面	❖ 校友回馈母校，提升自我实现价值 ❖ 创新模式降低了公益的门槛，培育校友公益习惯
学生层面	❖ 消除经济条件带来的不公平竞争 ❖ 借贷关系对学生产生更强的自我驱动力，形成学习、创新、成就事业的持续良性循环。
学校层面	❖ 吸引更多优秀人才就读，提升中国商学院在全世界的排名。 ❖ 丰富对学生的多元化财务资助模式。
社会层面	❖ 形成社会公益的良性循环，推动生成更多有爱的有社会责任感的商界领袖，建设个人、企业、社会的更美好的生态

更多资讯：



外部公益合作对象

