

2018-2019

諾亞財富
可持續發展報告



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。

这是诺亚的第五本《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

本报告披露诺亚2018年度（2018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，以完整组织披露范围为追求目标。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2017年及扩展至2019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GRI标准及AA1000(2018)标准撰写，符合GRI标准核心(Core)方案。

下一本可持续发展报告预计发行日期：2020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：李雁南

地址：上海市杨浦区秦皇岛路东码头园区C栋

电话：021-80358912

网站：www.noahgroup.com

章节目录 CONTENTS



编辑原则 1

经营者声明 4

GRI标准内容索引 108

6

关于我们

About Noah

集团架构 8

经营守则 11

策略布局 13

我们的使命 14

诺亚荣誉 15

16

责任管治

Responsible Governance

财务绩效 17

管治战略 18

风险管理 20

供应商管理 27

28

正直诚信

Integrity

严格管理宣传推介材料 34

反洗钱与反舞弊 35

38

可持续发展管理

Sustainable Management

可持续发展策略 40

实质性议题与边界 41

利益相关方沟通 43

44

拥抱变化

Fostering Innovation

引领行业变革 46

绿色金融 49

50

客户为本

Care

以客为尊 52

服务至上 53

以诺教育 60

诺亚智汇 63

66

专业主义

Professionalism

人力资源管理 70

透明的招募流程 71

具竞争力的薪酬制度 72

全方位的培训策略 73

完善员工关怀体系 81

倾听员工声音 86

健康安全管理体系 87

90

环境可持续发展

Environmental Sustainability Management

能源与资源管理 91

环境公益行动 94

96

心智成熟

Learning and Maturity

诺亚公益基金会 98

诺亚CARE心灵公益 99

其他社会参与总览 106



董事局主席 汪静波

| 经营者声明 |

在春风吹醒万物的季节，诺亚财富《可持续发展报告》再一次与大家见面。启航于2014年，到2019年已是诺亚连续第5年自发发布可持续发展报告了。可持续发展关乎人类未来，诺亚在仅是几人团队的小小公司，就把永续发展列为公司战略，而今成为一个有社会责任感的公司已潜移默化成为公司底层文化。诺亚坚信，可持续发展的旅程即使起步再低，累积再慢，也值得让企业一年又一年的坚持实践。

刚刚过去的2018年，全球宏观环境充满了不确定性，诺亚所处的财富管理行业风险不断暴露，投资者心态恐慌，合规成本上升。财富管理本质是一场马拉松，行业和投资人都需要经得起时间考验的公司。面临日益复杂的环境，我们也一直在摸索：诺亚作为一家财富管理公司，如何通过对公司的日常经营、对行业的持续投入，来支持整个金融生态圈和社会的可持续发展。

可以说在过去创业的13年，诺亚的发展不仅仅是对于经营绩效的关注，我们还关注那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，公司股价长期受益的方方面面；也因此我们在美国纽交所没有强制要求的情况下，率先从2014年开始自发将我们日常所坚持的理念与行为汇编成《企业可持续发展报告》向全球投资人发布。

这些年来，诺亚在企业经营上，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、关注员工身心灵健康、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。我们希望把可持续发展的理念渗透在身处的行业里、日常的工作中，坚持可持续发展逐步成为联动经营各个维度的影响力圈。

展望2019年，前途压力依然很大。面对依然严峻的市场压力，诺亚始终是长期乐观主义的拥护者，我们相信，当企业不断健身穿越周期的能力，便可以把我们从宏观的不确定性中解救出来，真正聚焦真实和长期的价值创造。作为财富及资产管理领域的领先服务机构，我们也有义不容辞的责任去积极拥抱大数据、人工智能等新技术与金融行业的跨界融合，以打造更开放的财富管理平台；搭建金融创新、低碳经济、前沿技术领域的资本桥梁；在文化自信、教育产业等领域以金融手段，响应国家“投资美好生活”的号召。诺亚财富希望透过自己不同的社会身份，在创造财富价值之外，带来更多属于全人类的公共社会价值，才能真正的实现永续经营。

2018诺亚也有了新的愿景：用智慧财富温暖人生。我们希望通过品质及专业的不懈追求，成为最理解客户需求，值得信赖的客户成长伙伴。我们相信，宏观是我们要承担的责任，微观才是我们有所作为的地方。我们承诺在未来更长的日子里，竭尽所能为美好社会贡献更多坚实力量，在此，也邀请与您与我们继续携手前行。



关于我们 | About Noah

中国独立财富管理行业的开创者和领导者

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，资产管理规模破1,692亿，已经形成财富管理、资产管理、全球开放产品平台、互联网金融的多业务主线，为超过26万名高净值客户提供财富管理、海外资产配置、高端保险、高端教育等全方位的综合金融服务，帮助客户的资产实现稳健、安全的增长

理财师人数同比增长**18.6%**至**1,583位**！

我们分支机构遍布**83个**城市！

注册客户数同比增长**39.3%**，达到**26万**！

累积资产配置规模则突破了**6,000亿**大关！

境外资产管理规模达到**244亿**，同比增加**12.4%**！



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），是中国第一家上市美国纽约交易所的财富管理机构，也是国内最大的独立财富管理机构。

截至2018年年末，诺亚控股已经在北京、上海、广州、深圳等83个内地城市设立分公司，境外业务遍及中国香港、中国台湾、美国硅谷、美国纽约、加拿大温哥华、澳大利亚墨尔本、新加坡等地，理财师人数同比增长18.6%至1,583位，为全球260,285名高净值人士提供包括客户家族信托、税务规划、移民教育在内的多元化财富管理服务。

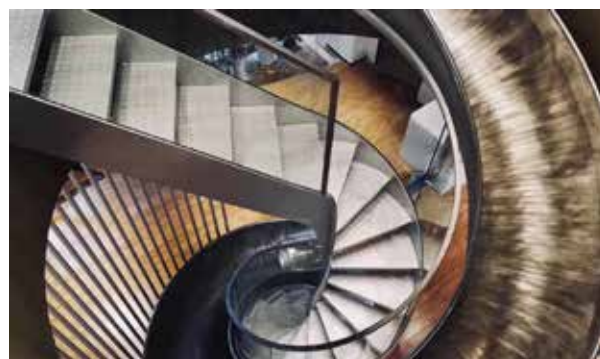


集团架构

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，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





歌斐资产，立于2010年，是诺亚控股集团（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。

截至2018年年末，歌斐资产的存量资产管理规模达到1,692亿，同比增长14.1%。

诺亚正行，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，与市场上90%以上基金公司合作，管理销售2,000多支公

募基金产品及100多支私募精选基金，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。

诺亚正行公募精选交易平台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。诺亚基于多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。

诺亚保险（香港），是诺亚国际的高端保险业务平台。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CFP等专业资格。

诺亚控股（香港），是诺亚控股旗下子公司，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。诺亚香港自成立以来至今覆盖全球不同区域、对不同类别的2,300多家产品供货商进行尽调，秉承诺亚控股的严格风控，分析并跟踪2,000多个金融产品，最终上线的产品仅有110多个，上线率仅有6%。

诺亚荣耀保险经纪，是诺亚控股旗下的全资子公司，于2008年获得中国保险监督管理委员会业务经营许可，系全国性保险经纪有限公司基于客户立场，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。截止2018年12月，荣耀保险承保累计总保额大于880亿、累计总保费大于96亿、累计客户数突破6万、累计理赔金额大于2,500万。

方舟信托（香港），成立于2014年9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，并且是中国独立财富管理机构之中率先在境外注册的家族信托服务公司之一。方舟信托（香港）由具有丰富法律、税务规划及公司秘书经验的优秀专业团队组成，为高资产净值的个人及企业客户提供全方位的服务。其服务范围主要分四大类别，分别是：信托及受信服务、多家族办公室服务、公司服务、移民服务和税务筹划等服务。

诺亚财富派，财富派传承诺亚财富十多年的品牌基因，珍惜客户点滴信任，依托严苛的筛选和风控逻辑，为每一位客户提供值得信任的高品质财富管理产品，并提供强大的存续管理。平台于2014年6月18日上线，次年3月红杉资本注资。

诺亚正行、财富派平台主要提供基于投研为核心的精选公募基金配置服务，并由诺亚正行（上海）基金销售投资顾问有限公司提供基金销售服务。截止2018年12月底，投资人通过平台达成配置的累计资产规模超320亿。



诺亚家族客户管理中心，拥有投资、财富管理、法律、会计、税务、保险等方面的专业人才，并与全球顶级的资产管理公司、律师事务所、会计师事务所、独立信托及移民顾问机构合作，致力于为富裕家族及超高净值客户提供全面客观的投资、法务、财务、税务、财富继承及身份规划等家族服务，并为客户创造长期而可持续的价值。

以诺教育，成立于2013年12月的以诺教育，在为诺亚集团十万名高净值客户提供定制化教育服务的基础上，已成为中国最值得信赖的高端学习导航者，企业家们的长青学堂。截至2018年已有企业家学员约10,000位，在以诺的陪同下，游学全球近20个国家地区，走进世界顶尖学府，会见行业权威导师，参访顶尖企业机构，实现财富增值、企业成功、身心滋养、家庭幸福，收获真正的“财富”。

诺亚融易通，成立于2013年8月，主要为企业及高成长人群提供融资信贷服务。诺亚融易通始终秉承革新理念，通过打破传统壁垒，驱动行业变革，量化风险控制及整体平台管理，为客户群提供开放式、个性化的产品定制，为广泛增长的企业及高净值人群带来即时、对称、安全、高效的金融体验。

诺亚融资租赁，是诺亚控股旗下全资子公司。于2014年12月注册在上海自贸区，注册资金3亿。依靠母公司的强大资金实力和综合资源平台，聚焦汽车金融市场，旨在成为国内领先的独立汽车金融平台。

雅弗金汇，以“大众创业、万众创新”为契机，充分发挥诺亚集团资源优势，整合内外部资源，构建一站式综合金融服务平台，打造新金融领域创新创业新高地。

上海诺亚金通，是诺亚控股旗下全资子公司，于2014年3月在上海自贸区注册成立。致力于为集团客户、企（事）业单位及个人客户提供安全、灵活、便捷的数据处理与数据挖掘服务；提供多层级、全方位的会员（积分）管理系统服务；以差异、协同、分享、合作和开放的心态，整合各类服务资源，涵盖衣、食、住、行等方方面面，为企（事）业单位及员工提供多样化的增值服务。

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；引富而有爱的人生；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。



经营守则

1

以心为本、诚信经营



4

肌肉型经营原则



2

公开透明



5

志存高远，脚踏实地



3

全体员工参与经营



6

统一方向、形成合力





客 户	员 工	合作伙伴	股 东
❖ 客户利益至上，每一位客户，都是我们最重要的客户 ❖ 下单只是服务的开始，精心提供全程服务 ❖ 合法、合规，绝无例外 ❖ 客户的需求和反馈是公司创新源泉所在 ❖ 引导客户学习和成长，与客户建立起长远恒久的信任关系	❖ 注重聆听一线伙伴 ❖ 关爱彼此，将爱传递 ❖ 造创文化 ❖ 价值观至上 ❖ 了解认可的力量，充分给予他们认可，彼此鼓励不懈地努力	❖ 坚守专业主义 ❖ 合作、共赢，放眼合作为重 ❖ 鼓励与价值观相同的合作伙伴合作 ❖ 专业投入，用心承诺 ❖ 公司的客户利益至上，而非产品收入	❖ 长期、稳健的回报增值，引领行业发展 ❖ 完善的治理结构 ❖ 给予我们价值的，也是我们要创造价值回报的人 ❖ 用长久的企业战略和企业价值成长来满足股东的利益，不急功近利 ❖ 通过可持续运营的理念，向所在社区和社会贡献社会价值

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，在过去十三年的时间里，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。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。

2018年，为了更好地满足全球高净值华人对财富配置的需求，诺亚的全球化业务也在持续推进中，目前全球金融服务已经覆盖了中国香港、中国台湾、美国纽约、美国硅谷、加拿大温哥华、澳大利亚墨尔本等地，诺亚境外资产管理规模达到244亿，同比增加12.4%。

随着诺亚全球化进程的不断深入，也给家族业务带来了新的形式。10月底，诺亚澳洲携手澳洲六大顶级家族办公室，推动成立“中澳家族办公室联盟”，为两国华人家族在财富传承合作上带来更多可能。

展望2019年，前途压力依然很大。面对依然严峻的市场压力，董事局主席汪静波表达了乐观的期待，“我们相信，当企业自身具有穿越周期的能力，可以把我们从宏观的不确定性中解救出来，真正聚焦真实和长期的价值创造。在宏观中承担责任，在微观中有所作为，是我们行动的方向。”

加拿大联邦财政部长亲临诺亚，深入解读2018年加拿大联邦预算

加拿大联邦财政部长William Francis Morneau在加拿大驻上海总领事馆总领事Weldon Epp先生陪同下，率领财政部长办公室，加拿大驻华大使馆和加拿大驻上海总领事馆的官员一行，访问诺亚控股总部。

本次访问行程中，以三个重点，解释加拿大与中国加强贸易合作的意愿和信号：

重点一：强化“多元化贸易”

重点二：促进性别平等，加强对职业女性的财政支持

重点三：大力促进科研和创新

无论是诺亚加拿大的发展，还是诺亚客户在加拿大的投资，都需要和加拿大的经济发展目标、战略和核心举措密切结合，并且成为促进当地经济发展和社区繁荣的一部分。我们非常珍惜与部长阁下面对面沟通并深入了解加拿大联邦预算的机会，这也会给诺亚加拿大的发展以及诺亚客户在加拿大的投资带来很多启迪。

我们的使命 - 用智慧财富温暖人生

我们的愿景

通过对品质及专业的不懈追求，成为最理解客户需求，值得信赖的客户成长伙伴。

诺亚境外业务全面深化，升级家族办公室模式

- 在诺亚全球化业务持续推进，目前全球金融服务已经覆盖了中国香港、中国台湾、美国纽约、美国硅谷、加拿大温哥华、澳大利亚墨尔本等地。诺亚澳洲携手澳洲六大顶级家族办公室，推动成立“中澳家族办公室联盟”，匹配超高净值人群全方位需求

国际化战略新征程

- 获泽西岛信托牌照
- 成立方舟信托（泽西）有限公司
- 设立诺亚美国办公室
- 歌斐资产携手美国红杉
- 集团财富管理规模3,808亿

超过90家分公司

- 财富管理规模突破1,800亿
- 歌斐资产管理规模突破500亿

超过50家分公司

- 诺亚香港 获牌
- 诺亚正行 获牌

国内首家上市财富管理机构

- 歌斐资产成立
- 诺亚控股在纽交所上市

2018

2017

国际化3.0战略全面落地

- 在美国纽约再设立办公室，澳大利亚、加拿大两家海外公司也顺利开业

2016

2015

135家分公司

- 上市5周年
- 资产管理规模2,794亿

2014

2013

募集规模过1,000亿

- 开展综合金融服务
- 综合金融集团架构初现

2011

超过200位专业理财师

- 全国分支网络扩展到59家

2010

2009

募集规模过100亿

- 服务高净值客户过万名

2007

3家分公司

- 红杉资本注资，中国领先的独立财富管理机构

2005

在上海成立成为行业先锋

- 中国首家独立财富管理机构

2003

- 知名证券公司私人金融总部

诺亚荣誉

诺亚财富

《国际私人银行家》	中国最佳私人银行-连续3年入围该榜单
《国际金融报》	先锋高净值客户服务机构大奖
《21世纪经济报道》	金贝奖*卓越财富管理公司-连续4年获得该奖项
《今日财富》	中国金融价值榜*财富管理品牌奖
《财富管理杂志》	金臻奖*最佳财富管理机构奖
《亚洲货币》	最佳高净值财富管理机构；最佳海外资产管理机构
《中国文化和自然遗产日组委会》	世界遗产永恒奖*永恒公益勋章
《亚洲私人银行家》	中国最佳财富管理机构大奖-连续3年获奖
《第一财经》	卓越家族财富管家团队
《投中信息》	中国最受GP关注的财富管理公司TOP 5
《中国经营报》	金琥珀奖-杰出财富管理机构
《每日经济新闻》	第九届金鼎奖年度综合实力财富管理机构-连续5年获奖
《今日财富》	金象奖*中国独立财富管理年度卓越公司奖
《亚洲银行家》	中国最佳独立财富管理机构
《南都传媒》	第七届南都金砖奖-最佳品牌影响力机构
GAAF	独立财富领军奖
中国房地产业协会	第七届金砖论坛价值榜 -年度中国最具实力财富管理机构TOP10
第十四届亚太财富管理与私人银行年会	中国最具实力财富管理机构

注：第十四届亚太财富管理与私人银行年会：上海士研咨询、大中华地区私人银行家协会、亚洲家族办公室协会。

汪静波董事局主席

中国女企业家协会	杰出创业女性奖
中国企业家	中国最具影响力商界女性-10年•10人
IWEC国际女性创业家协会	国际女性创业家奖



责任管治 | 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的价值，归属股东净利润(Non-GAAP)增长**20.7%**！

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(The Boston Consulting Group, BCG)《2018年全球财富报告(Global Wealth 2018)》报告显示：“报告预计至2023年，全球超高净值（5,000万美元以上）人士数量将达到20.5万人，亚太区超高净值人士数量将新增18,600人，总数将接近58,000人，其中46%将来自中国。

全球私人财富仍在快速增长中，其中亚太区私人财富增速领跑全球，自2000年以来，中国超高净值群体发生了深刻变化，新增约16,430人，占全球新增超高净值人数的15%，超过亚太区所有其他国家和地区之和。在过去一年，中国新增超高净值成人有640名，目前在全球超高净值人数最多的20个国家中名列第二。

招商银行和贝恩公司联合发布的《2018中国私人财富报告》预计，2018年高净值人群规模将达到126万人，同比增长22%；高净值人群持有的个人可投资资产规模将达到37万亿元，同比增长17%。私人财富市场持续增长，投资需求也日益增多，而投资收益的多少最终由不同的资产配置比决定。

2018年全年，集团实现销售净收入32.9亿元，同比增长16.4%；非GAAP净利润首次突破10亿大关，达到10.1亿元，同比增长20.7%。核心业务数据方面，财富管理板块的产品募集量达到1,100亿元人民币，资产管理板块的管理规模则持续增长，达到1,692亿元，同比保持了14.1%的健康增长。

随着财富资产管理配置全球化的概念日益深入人心，中国高净值人群投资眼界更为开阔，多区域、多币种、多形式的跨境多元化配置正在获得高净值人群的认可。

	单位	2016年	2017年	2018年	成长率
营业净收入	人民币佰万元	2,513.6	2,826.9	3,289.6	16.4%
归属诺亚股东净利润(Non-GAAP)		723.0	837.4	1,010.8	20.7%
员工薪资福利		1,300.4	1,407.4	1,564.2	11.1%
支付政府税金		448.4	533.2	696.0	30.5%
政府现金补贴		162.4	74.2	62.6	-15.6%
社会投资/捐赠费用		2.3	2.7	3.3	22.2%



管治战略



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，我们透过谨慎的公司治理、完整的道德作业规范，以及持续的教育训练，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信念，期望能够可持续发展、成为国内独立财富管理行业的领军者！

透明合规

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成员及主席，以增进董事会经营的透明度和效率。董事会成员须由公司治理和提名委员会选任，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：<http://ir.noahgroup.com/financial-information/annual-reports>

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存在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。

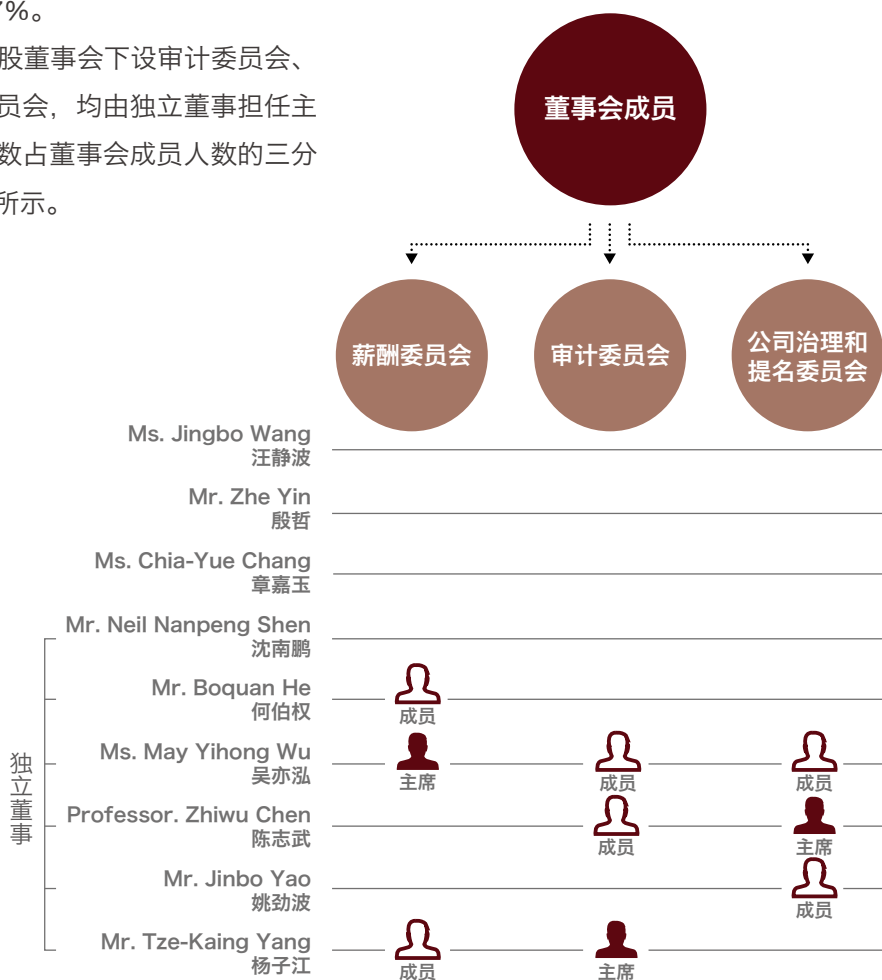
董事会架构及功能说明

诺亚的董事会目前有9位董事（女性董事比例占33%），其中5位为独立董事，超过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。2018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，归属股东净利润(Non-GAAP)增幅达到20.7%。

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。

董事会成员组成

	男 6 位	女 3 位
30~50 岁	3	1
50 岁以上	3	2



* 董事会成员: http://ir.noahwm.com/Corporate_Profile/Board_of_Directors

多元信息披露渠道

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(<http://www.noahgroup.com/>)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。

诺亚风险管理的理念

合规性	所有业务应该符合监管、公司和契约规定	
全面性	风险管理覆盖全公司全部业务	
适用性	风险管理符合目前客观和宏观环境	
及时性	风险点和风险措施可以及时的上传下达	
全程性	风险管理可以贯穿业务全过程	

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。整体风险管理的架构采用矩阵式管理模式：集团制定风控框架，业务板块决策，并由集团进行审核，使业务板块相关职能条线在整体管理框架下运行，高效支持业务发展。该模式下设置主要四个层次，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，保证各产品条线风险可控，各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。

子公司/业务板块 风险合规部门/岗位

每个子公司和业务板块应该设置风险合规部门或者风险合规岗位，参与业务的全过程管理、事前审核、事中管理，事后评估。



子公司风险管理委员会

1. 每月召开子公司风险管理会议，对子公司业务运作和经营管理的风险点进行揭示和汇报，确定相应风险缓释措施并落实集团风险管理委员会的指导性意见。
2. 定期对子公司进行审计，揭示和整理各类业务风险点。



集团风险管理中心

1. 集团风险管理中心下设项目评审部、风险管理部和合规管理部。
2. 项目评审部门参与产品的全流程的风险评估，甄选优质产品。
3. 风险管理部主要职能是管理公司市场风险、信用风险和操作风险等金融风险，通过风险量化技术做到限额监控，确保公司整体风险可控，并协助项目评审和监控。
4. 合规管理部负责内控立法、产品合规和监管监督等职责，保障业务合规性销售要求、行为合规性要求、合规培训等方面的管理。



集团风险管理委员会

1. 由集团风险管理中心组织安排，原则上每月召开，对所有产品风险点、销售公式、定价进行评估及审核，反应各个子公司业务层面及经营管理层面的风险点，对整体的风险进行相应评估，所有委员进行集体讨论并对整体风险出具指导性原则性意见。
2. 成员构成包括集团董事长及集团CEO、CRO、CLO、CMO、CPO、资产管理板块CEO、CRO等高管。



诺亚风险管理中心

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。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，有效识别、评估和管理诺亚各个业务条线和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。

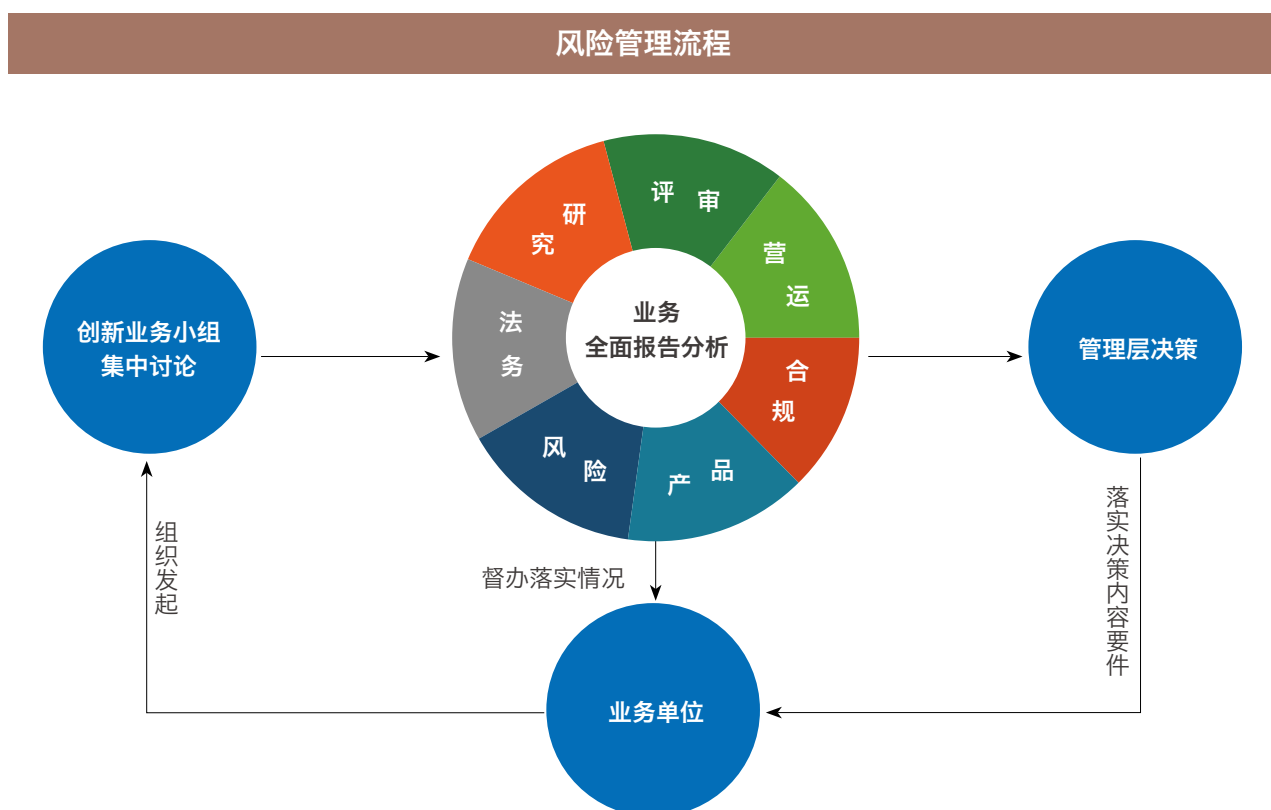
诺亚集团风险管理中心全程参与金融产品的每个环节和全过程，在每个环节履行风险管理职能。引入行业领先的风险管理技术，对所有业务线的风险进行量化并在公司层面整合，开发适合该类情景下的风险量化、评估模型，进行限额管理，监控关键风险并执行风险缓释。严格按照各产品要素形成风险因子，结合限额管理控制进行量化统计，并运用风险管理技术评估公司的资本配置，建立合适的经济资本分配模型，有效管理产品风险、保障客户和公司的权益，并有效利用公司资源，提高效益。

创新业务风险管理

诺亚是一家创新型的财富管理机构，追求创新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，诺亚将集聚各方资源，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
检视文件齐备性／审视风险措施落实情况／上线前审核	上线募集
确定放款条件／放款审核	放款
定期跟踪项目进展／交易对手项目公司沟通（出现风险时）	存续
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



严格筛选及掌握产品风险

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8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。



诺亚为客户实行全面的风险管理

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

营运持续管理流程

收集连续性要求

01

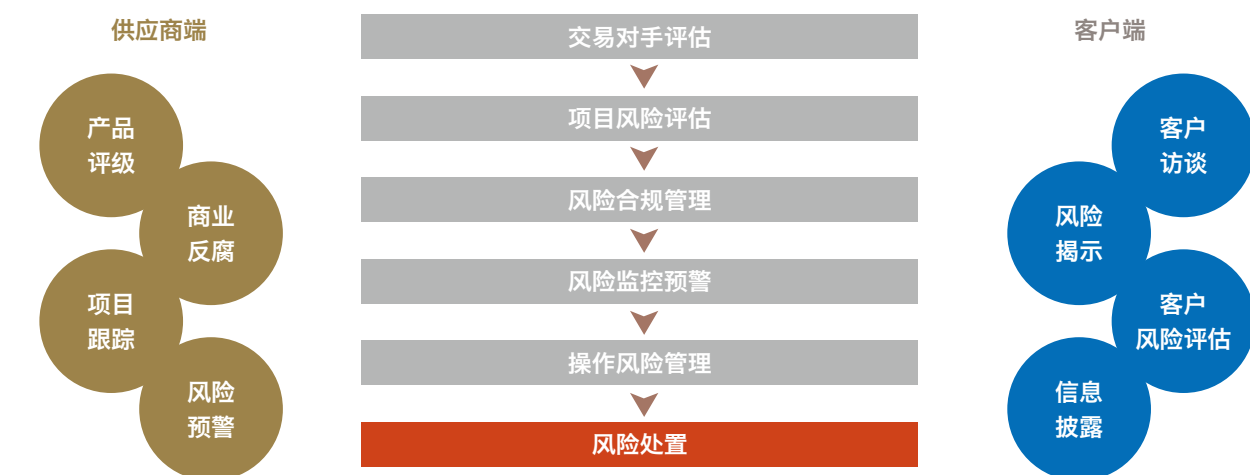
收集IT服务连续性要求。

业务影响分析和风险评估

02

- 根据现状和业务重要程度，全面识别和分析风险因素，分析风险发生的可能性。
- 评估变更对IT服务连续性的影响。
- 根据风险范围和影响的严重程度以及风险发生概率，评估风险的可接受程度。
- 确定各业务功能对恢复时间的要求及连续性策略。

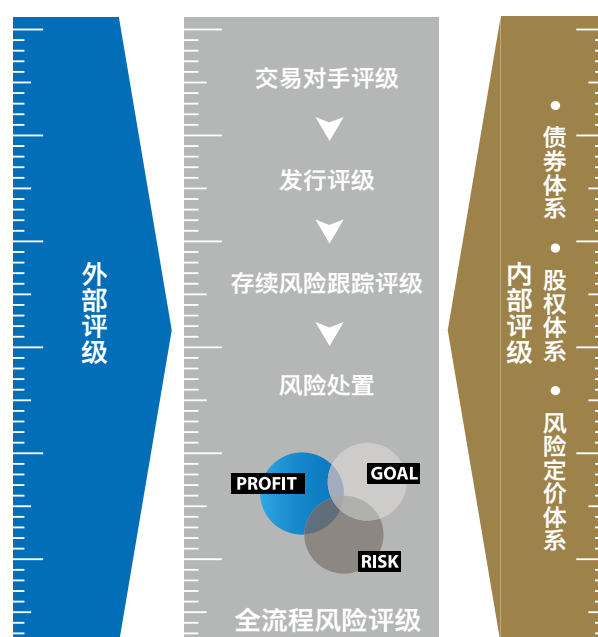
诺亚多重风控体系



8道产品筛选及风险控制



诺亚产品的风险评级体系



制定/维护连续性计划

03

根据业务恢复要求和业务功能的相互依赖关系及依赖程度，确定系统恢复步骤，制定连续性计划，提交管理层审批。

连续性计划演练

04

- 业务连续保障部根据需要，定期或不定期组织连续性计划的演练。
- 检查连续性计划的可行性、适宜性和有效性。

演练回顾

05

- 回顾连续性计划演练目标和结果是否一致。
- 检查各操作流程的完成情况，活动的时间进度等。
- 评估演练的操作和业务要求的适应性。
- 提出改进建议。
- 编制演练报告。

营运持续管理

作为中国第三方财富管理行业的领军者，诺亚拥有财务管理、资产管理、全球产品开放平台、互联网金融等多业务主线，向超过十万高净值客户提供财富管理、海外资产配置、高端保险等全方位综合金融服务，帮助客户资产实现稳健、安全的增长。业务和数据的持续可用是诺亚诸多高净值客户的现实要求，也是诺亚实现永续发展的自身需求。

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、集团业务连续保障部、各业务部门及IT部门组成，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。

业务连续管理

诺亚自2016年率先建设业务连续性管理体系(Business Continuity Management, BCM)。成立业务连续保障部专门负责推进BCM建设；建立覆盖全公司范围的业务连续性管理团队，对各关键业务条线部门进行业务影响和风险分析；发布业务连续性管理制度，对关键业务建立了业务连续性计划，涵盖集团总体应急流程，以及重要系统、重要职场的业务运营中断事件。

2017年针对主要信息系统建立相应的灾难备份系统，实现所公司经营数据的异地备份存储，并可保障公司重要业务在灾难发生数小时内恢复运行。

2018年还组织开展了1次针对全公司主要业务的业务影响分析(BIA)活动，2次信息系统灾难恢复演练，2次主要职场灾难应急演练，强化各部门业务连续意识，保障应急计划的持续有效性。

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。

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。

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否得当

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认证书（如：Green Guard ISO 9001-1994、ISO 9001-2000等）

评估是否具社会责任理念、原则及实务作为





| 正直诚信 | Integrity

“正直诚信”恰如树木笔直生长的能力，正直诚信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，因为正直诚信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。

坚持最高道德社会规范，言行符合公司规定的行为准则。

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。

保护公司的各种机密，拒绝违背准则和价值观的商业交易。

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。

正言必行、正行必果；说的和想的一致、想的和做的一致。

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。



企业文化暨品牌活动

#1：员工年会

看一家公司有没有激情、有没有发展的潜力，就要看它的员工年会。辞旧迎新之际，可以尽情释放激情、压力，并对未来充满憧憬和激情，而舞台上每个跳动的表演者，都是企业的缩影。看完诺亚的员工年会，才知道，原来平日严谨、谨慎、小心翼翼、一丝不苟的你们，竟如此创意无穷、如此颜值逆天、光芒四射，如此劲爆地点燃了整个世界！

2018年员工年会计1,400人参与，共表彰和颁发21个大奖。因为经历过摔伤，撑过了严寒，因为始终坚守着内心的光，这一条平凡之路，成了我们的星辰大海。感恩所有诺亚人，在最好的时光，成长为更好的自己。



#2 诺亚慈善爱乐音乐会

“音乐不是我们钱包鼓起来的时候才会消费的奢侈品，音乐也不是娱乐消遣，音乐是人类生存的基本需求，是人类生活的有意义的方式之一。”

正是基于这个理念，6月8日首届“诺亚慈善爱乐音乐会”，心系大凉山热爱音乐的贫困儿童，将联手中国交响乐发展基金会为组建当地第一支交响乐团而向基金会捐赠善款10万元。让山里的孩子也能走进古典音乐的世界，感受古典音乐的熏陶。

此次音乐会依托上海音乐学院及上海交响乐团的优秀资源，邀请了来自世界各地的职业音乐家，为听众倾心演绎经典曲目。作为“诺亚爱乐乐团”首演之作，本届音乐会对未来诺亚财富开展音乐教育、巡回演出等具有里程碑式意义。

音乐会明星阵容

特邀指挥：菲利普·贝利

特邀乐团首席：韦妹妹

柏斯琴行推荐钢琴演奏：周韵清

音乐会主持：张民权



#3 诺亚青少年爱乐乐-团选拔大赛

6月7日，由诺亚财富和中国交响乐团发展基金会联合主办的首届“诺亚青少年乐团”选拔赛在杨浦区长阳创谷诺亚总部圆满落幕。此次比赛本着为热爱音乐的青少年乐手提供一个专业、纯粹的舞台，吸引了来自全国各地近百名参赛者，比赛的意义不仅在于塑造孩子的竞争意识，更多的是从中获得参与感，从而培养学习乐器的积极性和主动性，并且在比赛中塑造勇敢的个性，战胜内心的恐惧，实现自信的蜕变。所谓“竞技”，对手往往只有自己，超越前一秒的“我”又何尝不是一种胜利。



#4 爱心义卖

员工互助基金爱心，于8/31中午两小时快闪义卖，爱心燃动诺亚全国职场（长阳谷、东码头、全国11区域所属分公司），当日筹款所得171,449.74元。

#5 节日庆祝

元宵节、春节红包、38妇女节、母亲节、圣诞节及冬至等节日活动都是诺亚员工活动中的保留项目，节日活动将会针对不同需关注关爱的群体送福利、送温暖，增加企业与员工，员工之间的互动。

诺亚企业价值观

诺亚从自我的发展进程中，提炼了六条企业文化核心价值观：“客户为本、拥抱变化、专业主义、心智成熟、激情付出、正直诚信”，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。



在通往长青的路上，和客户一起成长

8月31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。2018年的“价值观日”于8月31日拉开帷幕。在这一天，所有诺亚人放下手中的工作，一起倾听公司未来规划，分享日常工作体悟，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。

#1 干货不断

- 庄尚源：首席财务官汇报
- 林国洋：集团整体报告及海外业务
- 殷哲：新布局、新触角、新领悟
- 赵义：下半年经营策略及收获金秋规则
- 汪静波：在不确定中，寻找相对的确定性



#2 爱心满满



#3 健康生活，快乐工作

价值观日活动从下午两点开始至六点结束，环节丰富，创新层出不穷！今年特别安排健康带动跳的环节，专业教练与诺亚人普及职场运动小技巧！

严格管理宣传推介材料

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《宣传推介材料管理办法》检视是否符合法规，并经由合规部确认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；产品发行时，追踪产品的风险与客户风险适配性的匹配状况，对投资人进行相应风险提示，以保障客户的权益。

诺亚的做与不做

我们“做”	我们“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）
跟踪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）
信息按照合规要求披露	理财师不允许“飞单”
项目预警后积极介入	理财师不允许经手客户资金
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

反洗钱与反舞弊



诚信正直是金融服务业最重要的基石，为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。于2012年将合规手册改成在线版，放在公司内网诺亚家园，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。2018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、部门规章，开展以下几方面的工作：

1. 在网站上设立反洗钱专栏，普及反洗钱相关规定，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. 确保客户的交易资金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，规范诺亚反洗钱和反恐怖融资监督管理工作，防止诺亚产品和通道被用于洗钱，我们切实履行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年诺亚发布《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。

同年，“诺亚集团审计部”成立，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。

审计主要项目

1. 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。

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，于2015年制定强制适用的《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。

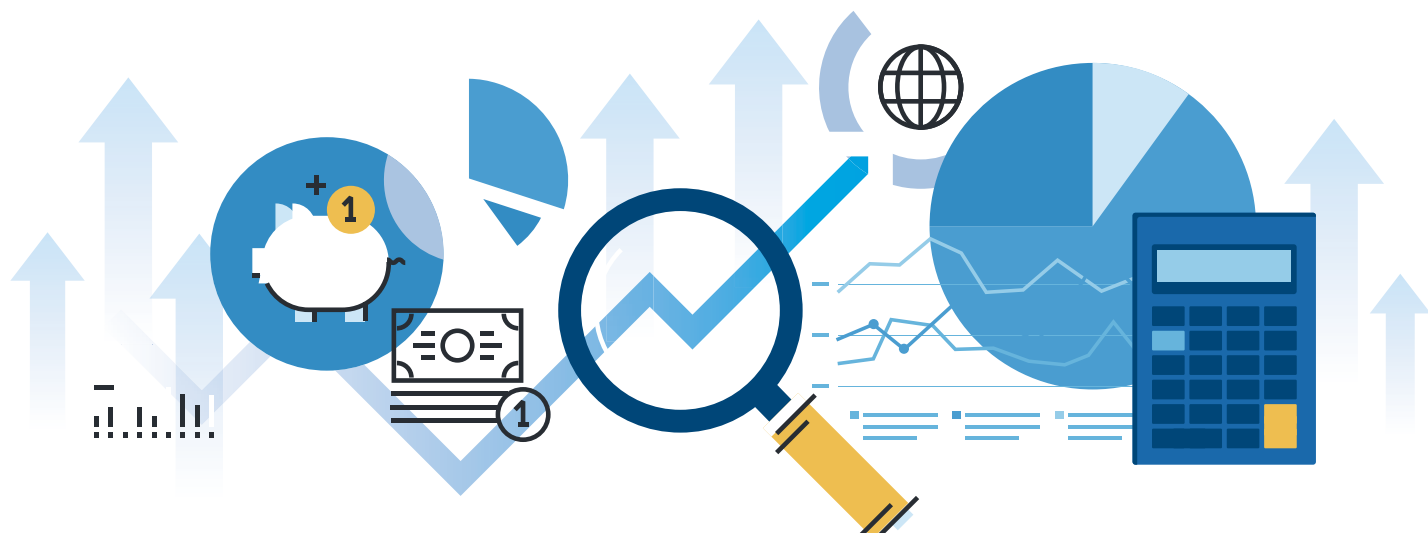
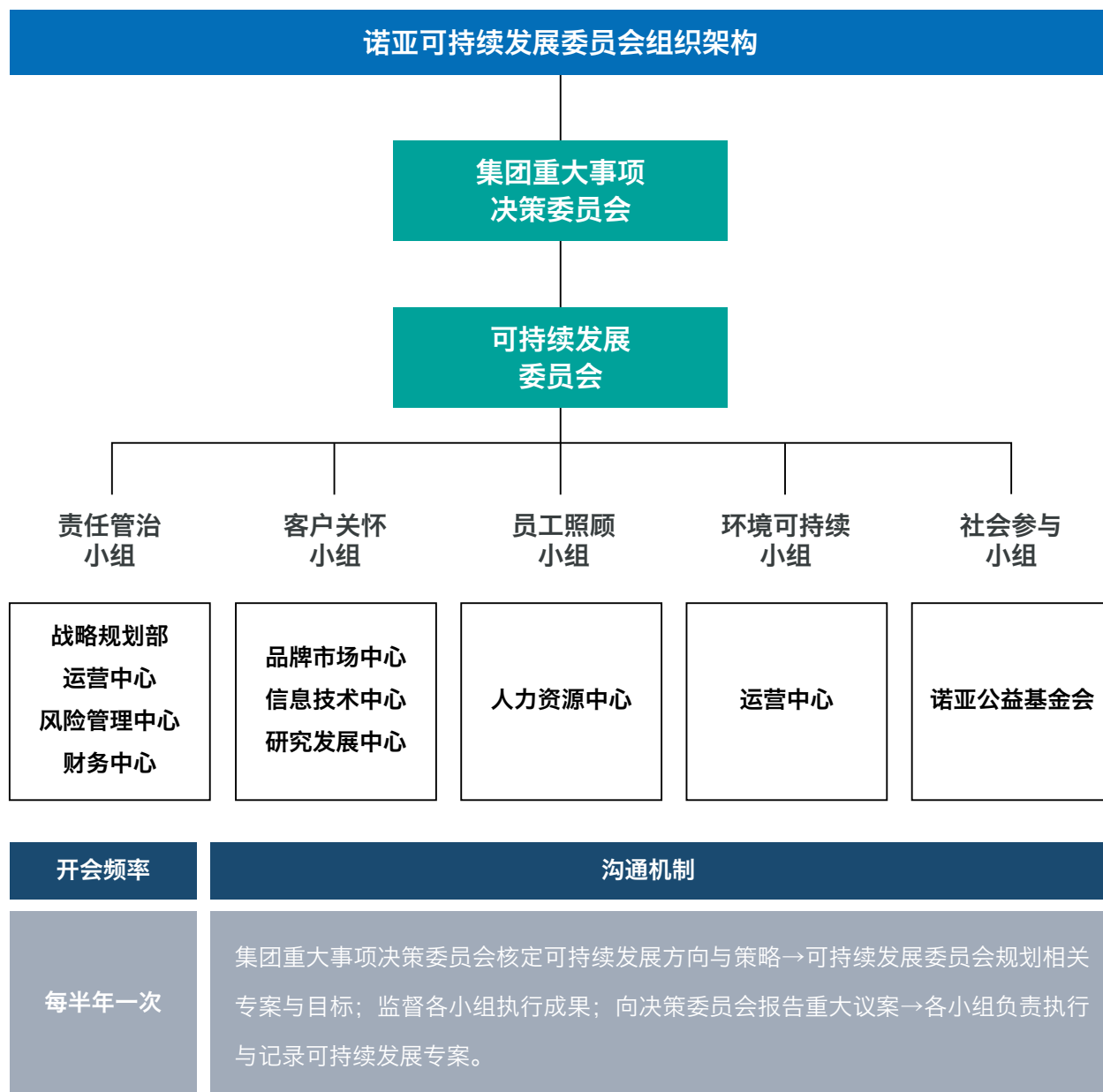
投诉举报管道

- 投诉邮箱: tousu@noahwm.com
- 投诉电话/短信: 021-80358372
- 投诉信件投递: 200082上海杨浦区长阳路1687号长阳谷2号楼
- 收件人: 诺亚财富审计部收



可持续发展管理

Sustainable Management



可持续发展策略

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、社会及治理(ESG)议题的认识、辨识风险并制定解决方案

- 增进客户及业伙伴对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

实质性议题与边界

诺亚发行的可持续发展报告，遵循国际GRI标准核心(Core)方案编制，聚焦于关键、重大议题的披露。为了确认要披露的重大议题，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披露的依循方向。

实质性议题判别程序

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

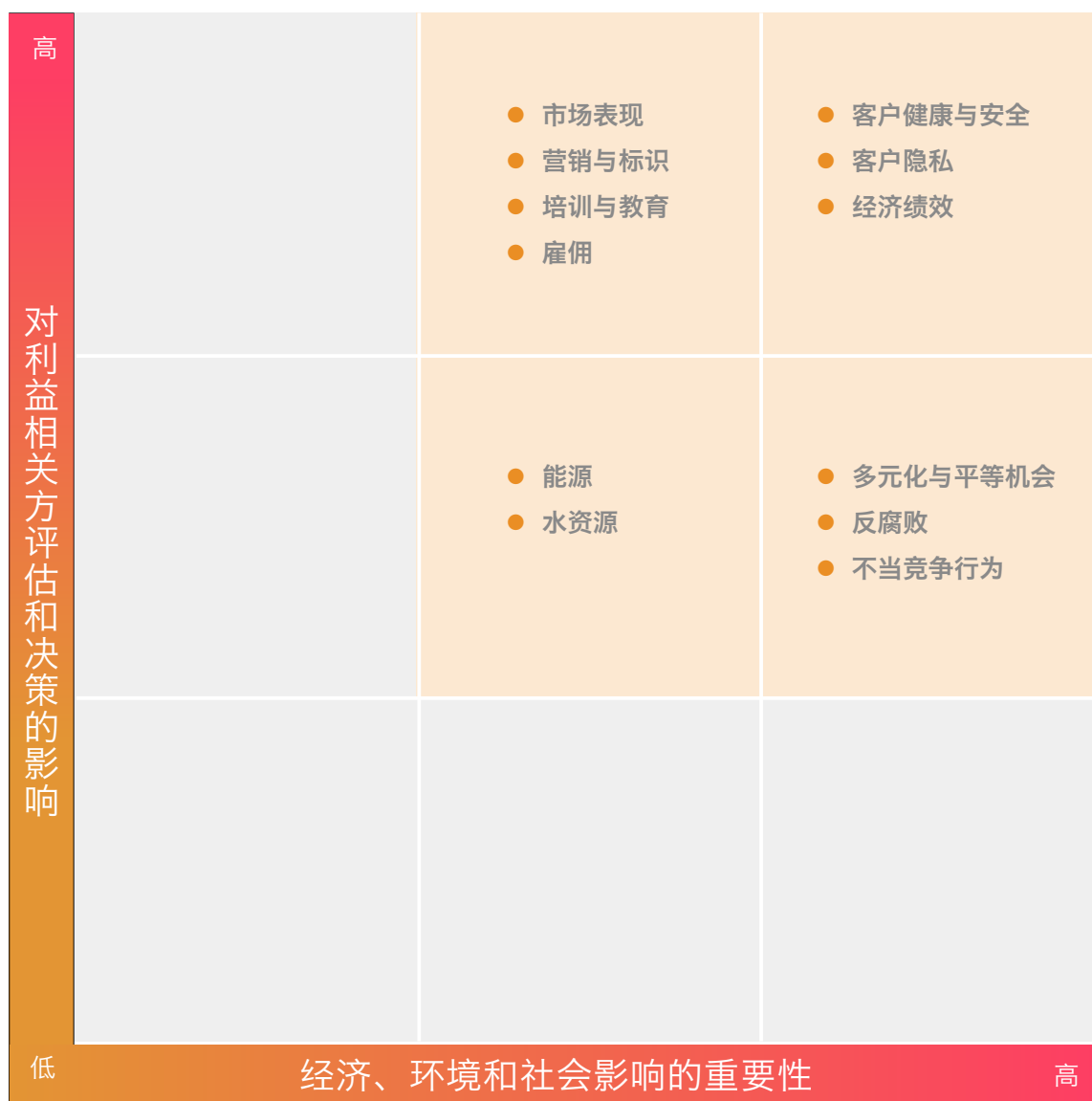
各部门代表专业、利益相关方观点、诺亚的可持续发展影响程度

实质性议题边界判别

专 项	实质性方面	组织内		组织外		
		Noah	Client	Supplier	Society	Shareholders
	经 济					
	经济绩效	V		V		V
	市场表现	V				V
	环 境					
	反腐败	V	V	V		V
	不当竞争行为	V	V	V		V
	能源	V				
	水资源	V			V	
	社 会					
	雇佣	V				
	培训与教育	V				
	多元化与平等机会	V				
	客户隐私	V	V	V		

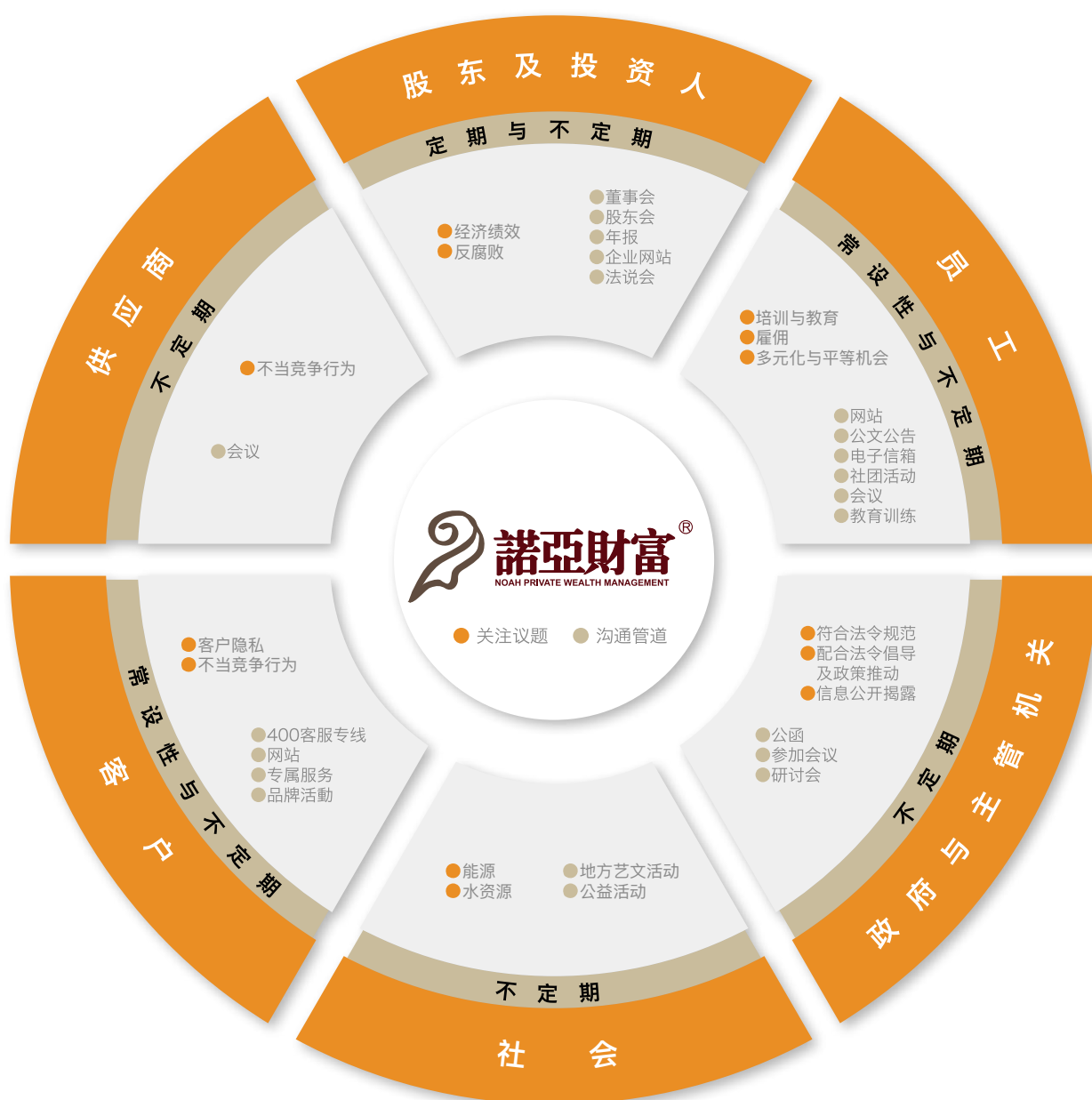
实质性议题矩阵

在鉴于出具影响性的实质性议题，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，今年的实质性议题矩阵。



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。





拥抱变化 | Fostering Innovation

鼓励员工针对问题提出新颖思路和创新方法。

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。

聆听与尊重，包容不同意见。

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。

勇于挑战权威，善于打破自我，不轻易放弃。

鼓励建设包容、开放的团队文化。

在拥抱变化的内核里，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”。

诺亚一直以持续拥抱变化而自豪。十年里，十余个业界首创的金融产品，恰似诺亚持续改变的一个个脚印。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，做精细分板块、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，能培育出拥抱变化的核心价值观，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，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范，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。

引领行业变革

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。

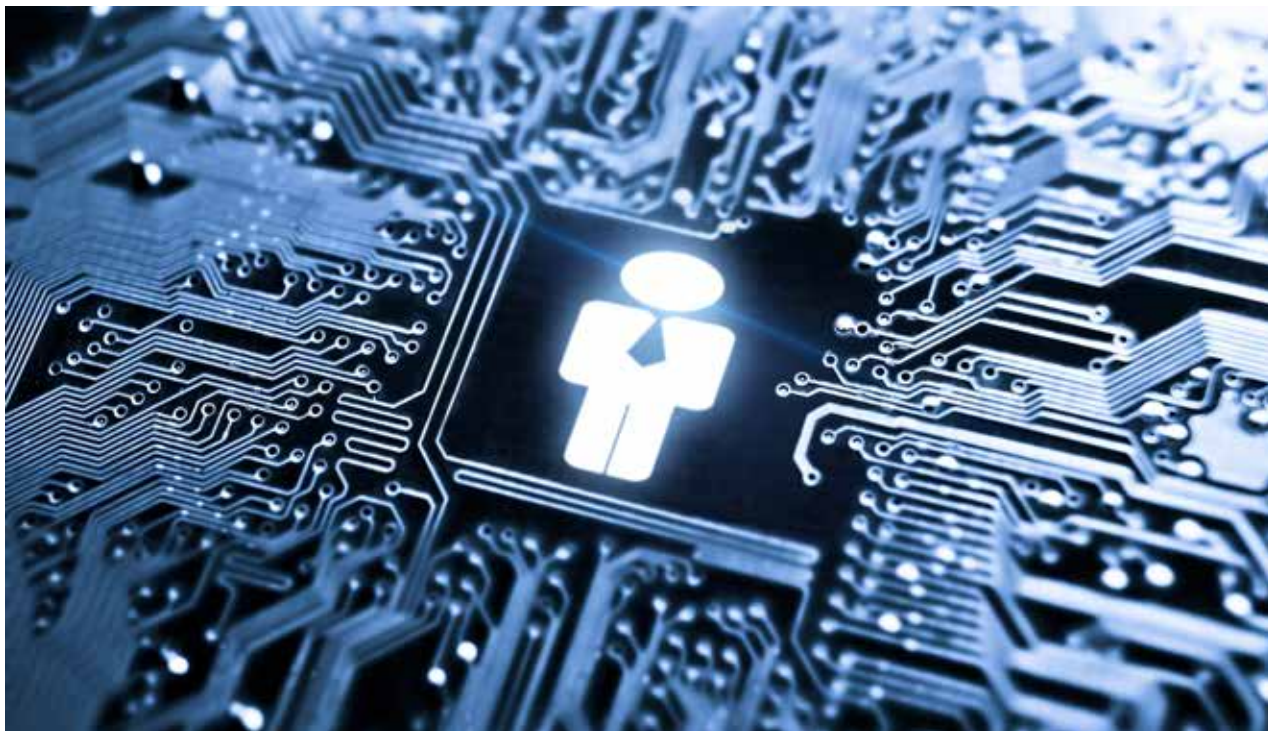
2018年，诺亚产品中心持续提升投行+投资能力，提供优质产品。开发的产品类型涵盖消费金融、汽车金融、地产等业务，开发净值型产品，成立组合基金。与一线PE基金管理人合作，二级市场方面，基金经理优中选优，坚持价值投资。

同时，建立一系列业务管理系统，完善投后管理体系，对信贷类产品的底层资产进行闭环管控。

基金投资领域创新	深度整合诺亚财富和歌斐资产在泛金融行业中发现的国内优质资源和投资机会。与诺亚和歌斐合作的80多家GP，3600+家创业公司，中国新兴产业深度支持者。
基金投资策略创新	投资的五个维度：金融创新/产品联动/客户服务为核心/价值投资/互联网&科技影响。



我们的创新与时俱进，引领行业金融变革和产品创新



	科技赋能	在线经营	在线内容
2018年 付出和收获	#1 CRM 2.0全新重构 - 自主研发：100%知识产权 - 全新架构：统一账户/全新首页/最全存续 - 极致速度：80%页面2秒内加载 #2 微诺亚六大迭代 - 合规+IC/CRS/转账备注/正行更名 - 账户+统一账户/人脸识别/OCR/潜在客户登录/海外用户在线开户 - 交易+转受让/公私募一账通/有限合伙在线CALL款/双录交易 - 服务+资讯看点 - 连接+ APP Push触达/在线客服 - 尊享+ UI4.0/钻石礼/积分兑换 #3 会议系统全新上线 - 全流程：报名参会/议程预约/签到入住/议程参会/会议营销 - 全数据：数据打通，客户行程全程掌握	#1 在线获客及活跃 - 优化在线直播工具，全年在线直播25场，累计观看用户16.7万 - 持续推动老客户转介绍、热点营销 - 全年在线入会8.66万，年度目标达成率108% #2 在线交易 - 优化小贷交易系统：资产系统对接/批量上单审核/清算对账/定向销售 - 完善私募交易全场景：全年私募电子合同交易占比58%，在线赎回占比66%，在线CALL款占比17%（四季度约60%）	#1 内容端 - 汇集优质财经内容，签约/爬虫覆盖1,010个公众号，获取3.3万篇优质内容 #2 用户端 - 推出财条早报、文章转发助手、个人名片、活动发布、数据引擎等，逐步建立“内容+工具+数据”的核心能力 - 累计覆盖148万用户，12月日活突破1万
2019年 目标与突破	夯实黄金交易流程，完善工具提效降本，保障共生组织落地实施，着力数据应用场景	迭代微诺亚在线获客、在线交易、用户活跃的在线客户经营体系	打造诺亚原创为核心的财经内容体系；进一步赋能理财师及辐射销售群体，形成商业模式

财富派

“以二级市场产品为核心，科技驱动的金融电商”的财富派于2014年6月上线，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，传承诺亚13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，财富派依托诺亚的强大实力，在产品供应、风险控制、存续管理等方面，相比同行具有明显的领先优势。

2017年下半年，财富派成立智能投资团队，由AI科学家及量化基金经理；2018年底，财富派开始尝试将人工智能(AI)引入资产管理领域，推出全智能化的公募基金策略组合，以基金的基金(FOF)形式，寻求有稳定收益和较小波动的投资策略，财富派将在未来发展成一个具备创新的信息处理能力的公司。

截止2018年底，财富派帮助客户累计管理资产规模已超过320亿元人民币

微诺亚 APP 优质产品、私人管家

诺亚推出微诺亚手机版服务平台，汇聚众多实用功能，为中国高净值人士提供私密、专业、便捷、及时的服务，轻松尽享移动金融理财。

- ❖ **资产配置：**金融产品资产配置一目了然，定期产品信息披露，项目投资追踪及运作表现，及时的产品收益分配与清算信息公布
- ❖ **产品精选：**精选产品及时预约。会员可通过微诺亚预约浮动收益、固定收益、现金管理等各种安全性、收益性、流动性的综合金融投资产品
- ❖ **积分等级：**及时了解在诺亚会员积分值及会员级别归属
- ❖ **金融资讯：**诺亚深度研究报告与金融市场的及时解读，内容覆盖宏观经济、证券市场、房地产投资、PE/VC、信托市场、资产配置等，全方位把握金融市场动态

一站式理财服务平台



微诺亚 app



绿色金融

所谓绿色金融，指的是金融部门把环境保护作为一项基本政策，在投融资决策中要考虑潜在的环境影响，把与环境条件相关的潜在的回报、风险和成本都要融合进金融机构的日常业务中，在金融经营活动中注重对生态环境的保护以及环境污染的治理，通过对社会经济资源的引导，促进社会的可持续发展。

诺亚认为，此明显趋势与全球变暖、气候变迁、社会变迁等问题相关，值得作为全球第二大经济体的中国投资人与管理人关注。因为对绿色经济的关注，诺亚与中证指数公司合作编制中国低碳指数(China Low Carbon Index)。

中国低碳指数是全球首个反映中国低碳产业发展和证券化程度的指数，同时也是第一个包含跨境中概股的指数。通过提升中国低碳企业形象，促进国内、外低碳产业长期发展，专注于低碳公司的发展，向投资者展示中国低碳行业的发展情况。



客户为本 | Care

主动向客户征求意见，满足客户需求。

不以销售业绩为导向。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。

理解客户期望，迅速、有效地回应客户提出的问题，保护客户知情权，充分而及时地告知客户所需信息。

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。

从容面对投资行业的变动与不确定性，帮助客户应对贪婪和恐惧。

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。

用心专注、专业分享

诺亚始终追寻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，对客户地了解，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。要成为诺亚的招牌。

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



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都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，充分而及时地告知客户所需信息。
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。



诺亚财富钻石年会 - 知心相重、静心向远



每年，接近年尾的时候，诺亚财富钻石年会——这个财富管理行业的隆重盛典都会如期而至。2018年，我们相聚在有着悠久历史和文化底蕴的小城——丽江。

诺亚从成立之初至今，已经走过14个年头，今年也是改革开放四十年，更是全球金融危机十周年。我们在波动的市场中，不断自我修炼、反思，正如丽江这座城市展示给我们的一样，市场的起伏和波动，最终都将只是历史经济周期中微小而必然的进程。

2018年诺亚财富钻石年会，期待您和我们一起，将关切的目光从眼前波动的市场移开，聚焦面对未来必须做的基础投入与心路建设上来。从历史、文哲和心性的角度审视，聚焦探索这个时代下的立身处世之道，在迷茫的市场环境中，更加坚定的拥抱长期市场，更加静心前行，并且相信只要坚持做正确的事，就会最终赢得时间的奖赏。



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



举报申诉机制

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。

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。诺亚都设有专人负责，并遵循内部SOP的流程尽职调查，若有不当的行为或事件则进行后续的惩处。

客户满意度管理

诺亚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。

专业保安培训

为确保诺亚的访客皆受到尊重，我们严格要求所有保安人员，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包括情安、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证上岗消防管理员证书。2018年共有16位保达成相关训练。

信息安全

诺亚拥有一支专业的信息安全团队。为了保证客户数据的隐私性与安全性，我们已经发布了《诺亚数据安全管理规定》和《诺亚信息安全方针与政策》等管理制度，明确规定了我司运营过程中收集客户隐私信息（如联系方式、证件号码等）的使用范围，以及获取、传递、存档、销毁该信息的管理流程。客户隐私信息属于公司绝密数据，所有保存了客户隐私数据的信息系统已建立访问控制机制，并对客户隐私信息进行加密存储，确保数据不会被泄露、篡改、不当删除或无法使用，以满足国家《网络安全法》等法律法规对个人信息的保护要求。针对使用客户隐私信息的互联网业务场景，采取客户个人信息加密传输机制，对网络攻击行为持续监控并实时预警，由集团和子公司组成的安全运维团队集中快速处理网络安全风险，防止客户信息在互联网上被泄露或被恶意利用。

诺亚员工对客户隐私数据的访问遵循最小授权与必要知悉原则。日常运营中如需提取或向外部监管机构披露客户隐私数据，必须提交书面申请，并获得申请人主管、数据所有者和诺亚信息安全部门的批准。审批流程保留全部书面记录以备审计。所有员工入职前必须签署保密协议，并在我司就职期间接受持续的信息安全培训，严格禁止泄露诺亚客户信息。外部顾问、技术支持人员等在诺亚工作的非诺亚人员在工作前均必须签署保密协议，不得接触诺亚客户隐私信息。诺亚员工对客户隐私数据的访问活动受到实时监控。信息安全部门每年对客户隐私数据的保护情况进行专项检查，发现违反安全规定的行为按照公司管理规定进行处罚；涉及违法行为的，将移交司法部门处理。



2018年信息安全日

因应年初发生的两起争议（支付宝年度账单默认勾选“服务协议”泄露用户隐私、Facebook用户数据泄露丑闻），及国家标准《个人信息安全规范》正式实施，诺亚于4/10-4/13，举办为期四天的“信息安全日”。

“2018年信息安全日”，分别举办线上及线下，各两场的主题活动，通过寓教于乐的方式，将正确的“信息安全”观念，传达给诺亚伙伴们，四个栏目总计1,082人次参与。

#1 線上

- ❖ 微信小游戏《安全跳跳乐》：掌握安全常识，赢取安全勋章；安全王者，非你莫属！
- ❖ 在线知识竞答《小诺的一天》：动动手指，10分钟学完安全漫谈并答对全部题目，即可成为“安全达人”！

#2 線下

- ❖ 威胁感知面对面《安全酷体验》：耳听为虚，眼见为实！
- ❖ 线下密室解密《智取安全币》：进入密室，用尽智谋在5分钟内破解三个闯关密码，夺取安全金币。



ISO 27001认证

2018年诺亚为更好保护内部和客户信息安全，启动了信息安全管理体系统建设项目。ISO 27001认证是关于信息安全管理体系统认证，有效保证企业在信息安全领域的可靠性，降低企业泄密风险，更好的保存核心数据，使诺亚客户和内部数据保护措施能够更加系统和全面。

诺亚通过四个阶段（分析、实现、运行及验证），完成外部审核及不符合项整改，获得专业认证机构ISO 27001标准认证项目。被授予证书后，认证机构每年都会对信息安全管理体系统的符合性进行审核，证书有效期为三年，之后需要再次进行换证审核。

我们以通过ISO 27001认证，向客户、竞争对手、供应商、员工和投资方展示对信息安全的重视，定期的监督审核将确保组织的信息系统不断地被监督和改善，并以此作为增强信息安全性的依据，信任信用及信心，使客户及利益相关方感受到组织对信息安全的承诺。

项目目标

1. 建立体系，通过认证：建立规范的信息安全管理体系，取得国际认证，提升品牌价值
2. 梳理职责，规范管理：梳理工作事项，形成清单，规范信息安全工作的开展
3. 明确目标，制定规划：确定信息安全目标，构建整体工作框架
4. 知识转移，提升水平：增强员工的管理能力，建立高效、专业的管理队伍，提升公司的管理整体水平

网络安全红蓝对抗

红蓝对抗(Attack and Defense Drill, ADD)针对重要核心业务，模拟多种网络攻防场景，使人员了解网络攻击过程与实际防护，培养和提升企业安全人员的安全意识，提高安全技能和防护水平，揭示信息系统的漏洞，促进信息安全管理制度完善，提升企业的信息安全。

#1 目的与实施

2018年新增诺亚网络安全红蓝对抗演练——目的与实施



#2 改善事项

已有的安全设备	人员/组织	待建设
- 威胁感知平台功能安全策略不完善；测试机制不完善造成平台误报频繁发生 - WAF、HIDS、杀毒软件依赖严重，一旦被绕过，就无法感知 - 防火墙无联动机制，无法自动化进行攻击者IP阻断	- 未单独安排一名蓝方人员对攻击时间和步骤进行记录；蓝方准备仓促，后门类工具报警连连,不符合APT隐蔽性攻击特性 - 红方人员攻击技能不足，对蓝方下一步行为预计不足；无有经验的日志分析人员，带领红队进行攻击者详细的攻击还原	- 需引进流量审计系统，时刻审计恶意流量，弥补不足 - 系统安全基线建设不足，造成上传目录后可以直接执行webshell命令进行内网探测 - 脚本后门访问特征、报警规则待完善，降低WAF等安全产品被绕过后的风险

#3 精进计划

短期工作	2019年计划
1. 安全产品 - 威胁感知平台功能、安全策略完善 - 防火墙对接，实现自动化封堵攻击者 - 服务器安全基线标准建设 2. 安全从业人员 - 红蓝双方加强攻击方面知识培训 - 红蓝双方加强日志审计方面技能培训	1. 安全产品 - 量审计设备上线，实现对恶意下载、恶意木马后门实时发现 - 威胁感知平台功能实现攻击者画像、事件处理功能 - 服务器安全基线标准通过 2. 安全从业人员 - 红蓝双方对黑客攻击知识了解透彻 - 培养一名专业的安全情报、事件处理人员 - 参加安全业界CTF比赛，形成技术至上的良好氛围



人员专业能力建设，蓝方趋于攻击能力提升，红方趋于防守、发现能力提升；红蓝对抗常态化后，红蓝双方人员需不断学习、成长，方能适应红蓝对抗方式

以诺教育

以诺教育遵从古希腊哲学中的共善和普世精神，提供心灵扩展和启明之博雅教育。通过科学、系统、深入地洞察客户需求，嫁接全球最高端的教育资源，精准地匹配教育产品与客户需求，成为高端学习生活的导航者。以诺，在路上！

-以诺教育创始人、董事长 谭文清

诺教育成立于2014年，源起于诺亚财富十多年的学习型组织沉淀，围绕“财富与人生”这个大主题，打造各类拓展视野、跨界创新、凝聚人脉、守护家庭、滋养身心的高端课程，全方位打造高尚、富有、快乐的人生，实现有形财富和无形财富的和谐统一。

经过3年，以诺教育完成了100多次海内外高端游学课程，如名闻遐尔的《以色列创智之旅》和引领国内高净值财富管理课程的《财富学堂》。4,000多名中国高净值人士在以诺教育的带领下，在全球完成了一次次学习之旅。

以诺教育的服务

围绕高净值客户和企业家个人、家庭和企业全方位学习和增长智慧的需求，以诺教育目前提供涵盖投资理财、企业管理、亲子教育、心灵成长、自然人文五大主题课程。此外，以诺教育还为特定团体或机构定制主题班，帮助企业或团体提升凝聚力、协作力，开拓视野。

#1 以诺课程体系

建构稳健的学习体系

有形财富

以开拓视野、提升专业的财富投资、企业管理为主。课程遍及以色列、日本、德国、美国等世界级院校及企业参访学习。

无形财富

以人文熏陶、阅览世界的博雅教育、心灵成长为主。从冰岛、肯尼亚，到台湾、山西、敦煌……身体和灵魂，总有一个在路上。

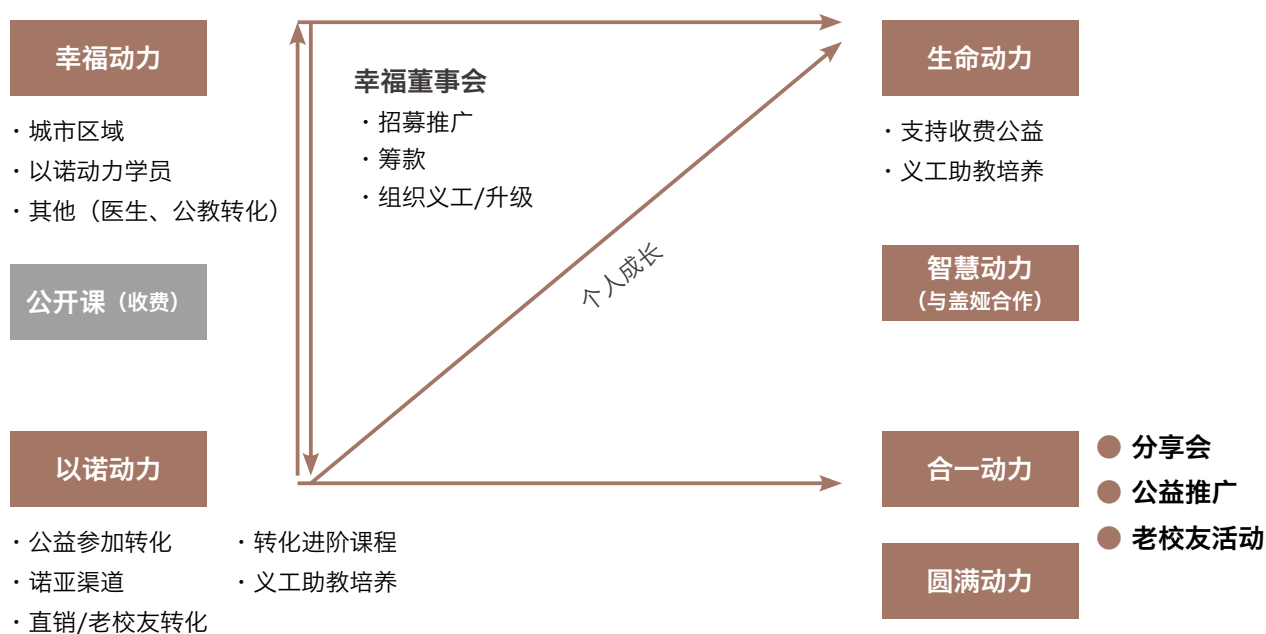


亲子成长

以提升二代情商逆商、创新能力与家庭陪伴课程为主。从自然、艺术启蒙，到时间管理、商业理念、创新思维的培养，一次参与，获益终生。

#2 战略核心课程

《公益入口》



栏目达成率

1. 开设课程（含公开课及内外定制课程）101次

- 海外课程28次/覆盖人数583人
- 国内课程56次/覆盖人数2542人

2. 整体满意度9.30，固化财富类内容90%以上

- 国内课程平均满意度9.2分
- 海外课程平均满意度9.59分

3. 以诺小程序注册用户2.98万

《投资下午茶》

《投资下午茶》栏目由以诺教育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。

2018年，总共办了2场，覆盖在线约1.5万位客户、线下2,000位客户。

投资者线上教育

1. 夏春的投资必修课

配合投资者线上教育平台的建设，丰富投资者教育内容，打造专属于诺亚的讲师IP，提升整体商业财经教育节目质量而打造《经济学家夏春的投资必修课》。课程从2017年于9月正式上线，是以诺推出的首档付费专栏课程。

(1) 节目构成：上线至今，100期正式课程、52期互动课程、16期福利课程，上线总音频数量为171期，总声音时长超过3,000分钟。

(2) 栏目数据：

总销售量	总收入	总收听量	平均完播率	总订阅量	专辑评分
12,337	近110万	120.7万	60%	2.6万	4.7

2. 喜马拉雅《诺亚财富汇》

《诺亚财富汇》是由诺亚财富在喜马拉雅上开设的一档分享投资理念、财富观点的综合金融栏目。年度累计播放763.87万、节目粉丝一共8,3135、平均完播率63.16%、累计订阅量7.20万。主要专辑：

(1) 《静波投资笔记》——与您分享财富女管家的投资智慧

主要和大家分享诺亚财富创始人汪静波有关创业、投资和心灵的故事。2018年发布126期内容、累计播放量783.2万、完播率54%。

(2) 《财经早参》——每日财经热点早知道

诺亚财富精心打造的一档以诺亚观点、宏观经纬、海外风云、市场跟踪以及行业观察为主的财经栏目。2018年发布112期内容、累计播放量216.1万、完播率51.31%。

(3) 《财智先锋观点》——走进财富论坛，分享先锋观点

主要分享诺亚财富举办的峰会、钻石年会以及各论坛上邀请的大咖们的观点。2018年发布31期内容、累计播放量177.5万、完播率50%。

(4) 《金牌投资人》——打造中国首档投资人对话节目

- 第一季：殷哲、邝子平、李竹、盛希泰、章苏阳、张维、卫哲、毛大庆、王庆，第一季总播放量397万。
- 第二季：刘二海、符绩勋、李家庆、肖冰、曹毅、张震、王晖，播出平台：腾讯、36氪、今日头条、抖音、喜马拉雅、微诺亚、易捷新平台等，2018年发布9期内容，累计播放量539.3万，完播率97.34%。

诺亚智汇

大道至简，原则至上

所谓原则，即从极度求真、极度透明两个基本准则出发，规避从投资到生活再到人生风险的宏观对冲方法论，并以此为基础而产生的创意择优，以及基于可信度评价的决策机制，均是不可多得的工作生活投资原则。

诺亚财富是“原则”的中国坚定践行者。我们坚信，生活的质量取决于我们所做选择的质量，好的选择依赖于品格而不是智力。过去十二年诺亚的成功也最重要的也是建立了自己的“原则”（即核心价值观），知道自己能做什么，不能做什么，这是能够帮助我们长期在市场获胜的真正原因：做最好的自己，而不是指望最好的市场。

#1 原则系列论坛

2018年诺亚财富智汇思享系列大咖秀正式推出原则系列论坛，邀国内外在一二级市场上有独特态度与价值坚持的投资人、知名企业家与诺亚高管共同诠释在投资、公司治理及生活等各个领域的人生原则与态度。

● 3月1日-凯雷资本联席主席 Kewsong Lee

全球顶级私募、素有美国总统俱乐部之称的凯雷资本新任两位联席CEO之一Kewsong Lee，将其上任之后的亚洲之行首秀交给诺亚智汇原则论坛，举办了一场以《相约凯雷全球CEO 拥抱全球并购机遇》为主题、和我们近距离分享《凯雷和它的投资原则》。

● 4月13日-新东方董事长兼总裁、洪泰基金联合创始人 俞敏洪

人生波折起伏富有传奇色彩的俞敏洪校长，他带着他的故事，与诺亚客户深度分享他的财富观与人生原则。曾经被称为最有激情、最为演讲的人，一直用他的故事激励着无数年轻人。如今的俞老师宣布变身称为天使投资人，却依旧深耕精作于大教育产业。

● 5月14日-KKR全球合伙人、联席总裁兼营运长 Joseph Y. BAE

KKR是全球直接投资业务的创立者，也是全球范围内规模最大、历史最为悠久、成功经验最为丰富的直接投资机构，更是诺亚控股集团国际化道路上最重要的合作伙伴之一。

过去四十多年中，KKR已经将业务成功拓展致美洲、欧洲、亚洲、大洋洲等多个国家及地区，诺亚财富特邀Joseph Y. BAE，畅聊他的投资经验与人生原则理念。



#2 暖暖华光系列

● 10月20日-相遇知美，遇见蒋勋

总有一段文字，影响着你生命的成长；总有一个声音，温暖了你落寞的寒夜。文化教父蒋勋莅临上海，开讲孤独美学，诺亚邀您一同邂逅这个将孤独与美融入骨髓的有趣灵魂。

蒋勋先生用温暖的语调讲述了他对孤独的独特理解。

文化教父蒋勋将莅临开讲孤独美学，在他的眼里，孤独不是一种不得已而为的状态，而是使生命饱满不可获取的要素。“暖暖华光，遇见蒋勋”，开启一场孤独与美的丰盛旅程，唤醒和抚摸你内心的孤独，步入一条绵绵千古的美学巨流。



沃顿商学院院长亲临诺亚 带你看懂中美关系本质

由诺亚财富和以诺教育联合推出的诺亚智汇系列特别邀请到沃顿商学院院长Geoffrey Garrett亲临诺亚，一起看懂中美关系本质。

在1881年创立的沃顿商学院是美国第一家商学院，也是全球排名第一的商学院，商学院的校友包括现任美国总统川普、富达投资大师Peter Lynch、橡树资本创始人Howard Marks、美国垃圾债之父Michael Milken、Tesla 创始人Elon Musk等等。美国《华尔街日报》曾经报道：“美国华尔街是被沃顿毕业生垄断的”。

据了解，沃顿在商业实践的各个领域有着深远的影响，包括全球策略、金融、风险和保险、卫生保健、法律与道德、不动产和公共政策等。它的商业教育模式是在教学、研究、出版和服务中处处强调领导能力、企业家精神、创新能力。

作为诺亚大型的投资者教育栏目，诺亚智汇每年邀请国内外顶尖的投资专家、知名学者与大家一起分享投资理念、市场判断和人生领悟，以及如何看清事物本质。我们希望用智慧财富温暖人生，为社会创造更加令人尊敬的财富。





专业主义 | Professionalism

具有高度的责任感。

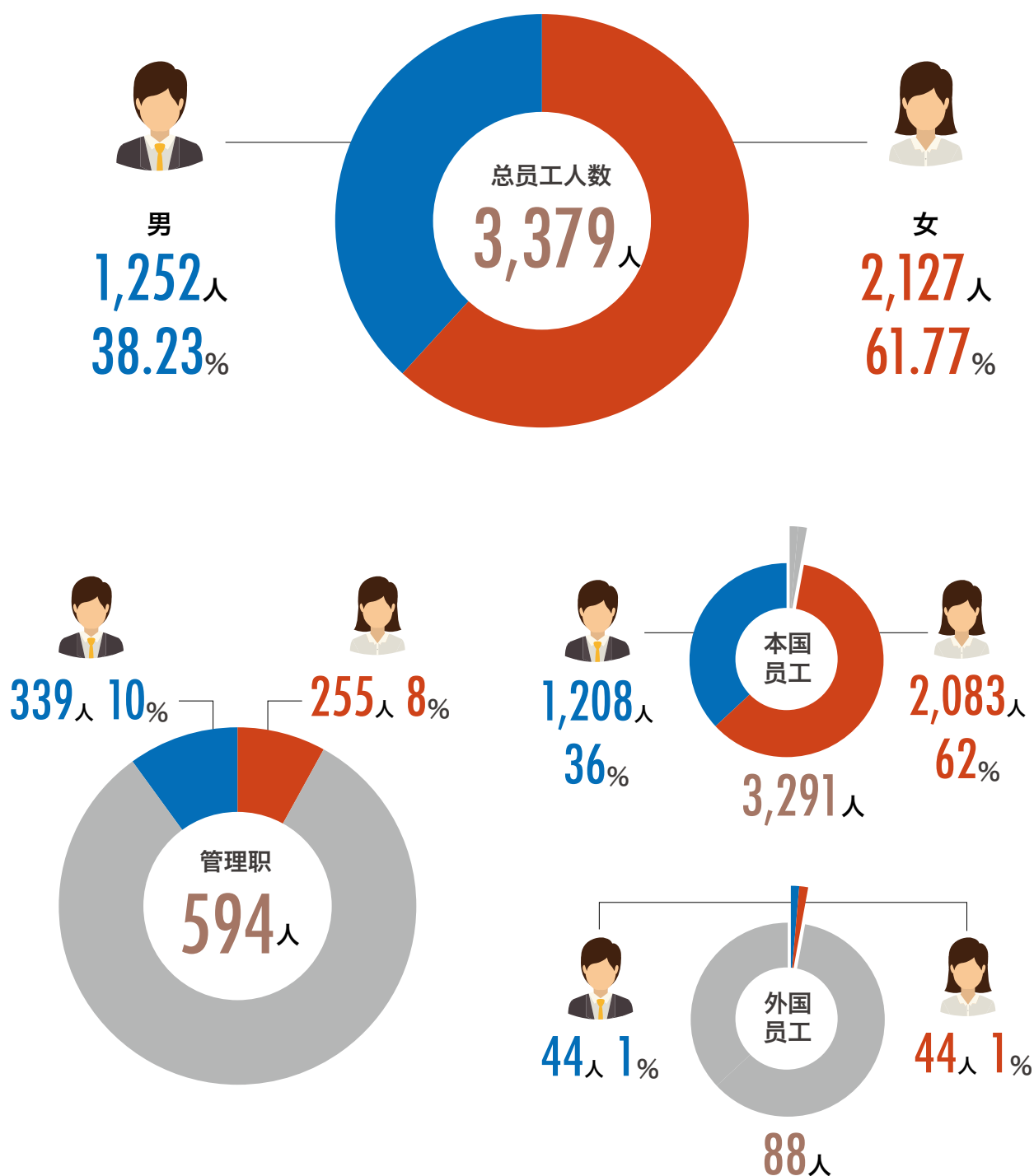
在职责范围主动、积极、与团队合作，共同完成工作目标、计划。

勇于承担责任，对工作成果负责。

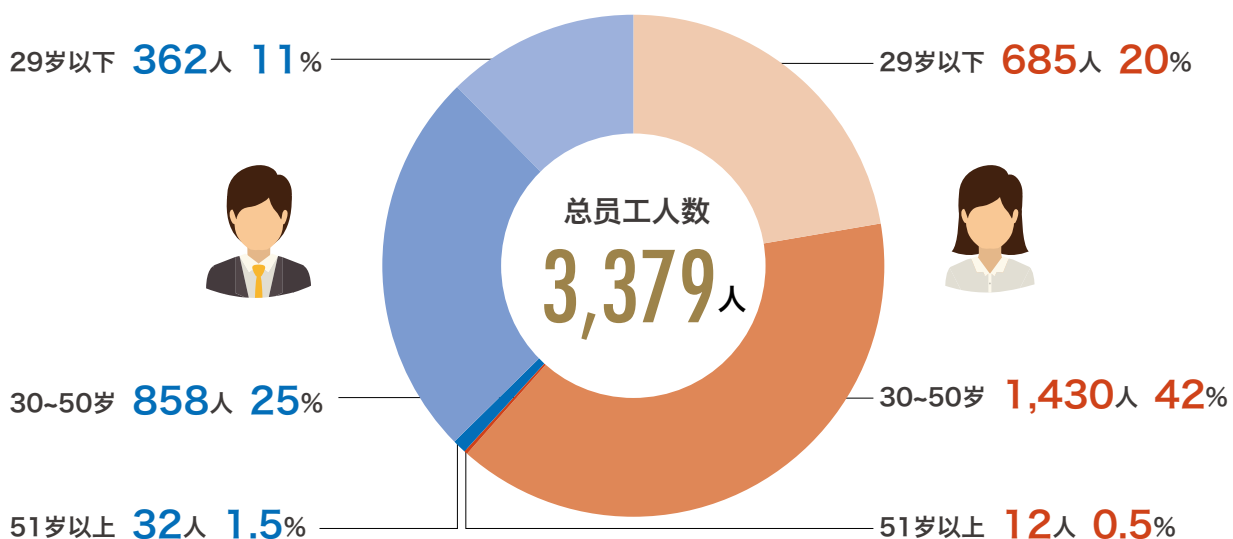
主动提供符合客户情况和需求的产品和服务。

专注、专业、专心致志，系统性思考问题。

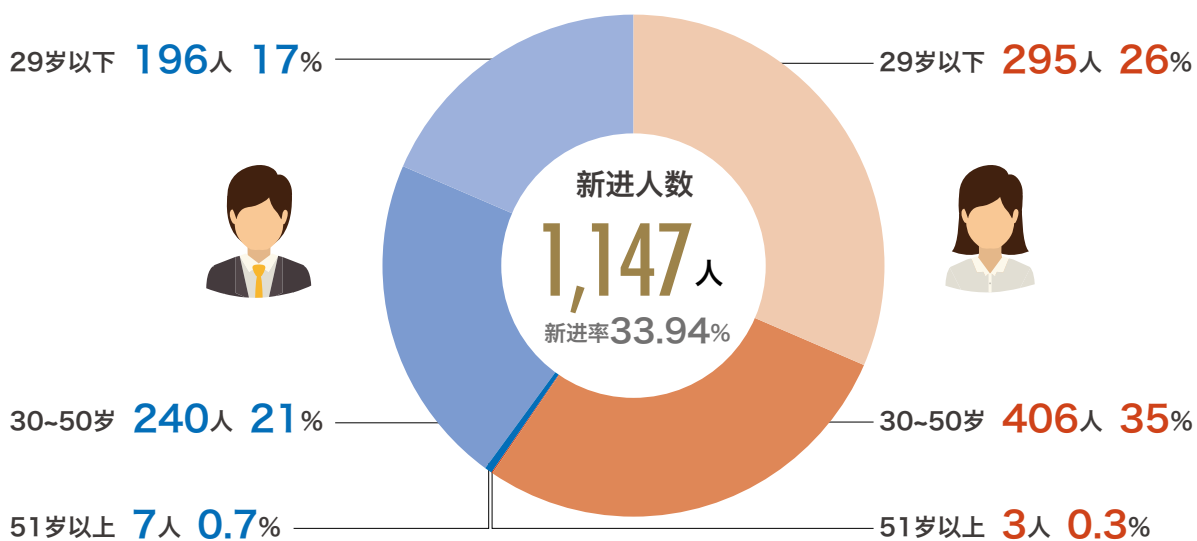
2018年员工雇用与国籍分布



2018年员工年龄分布

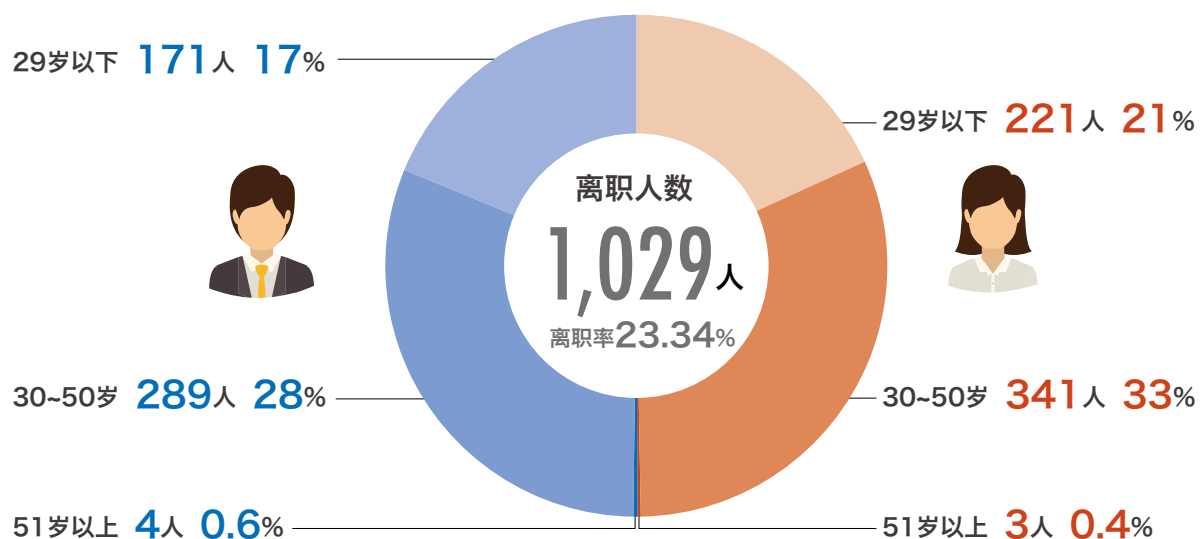


2018年新进员工



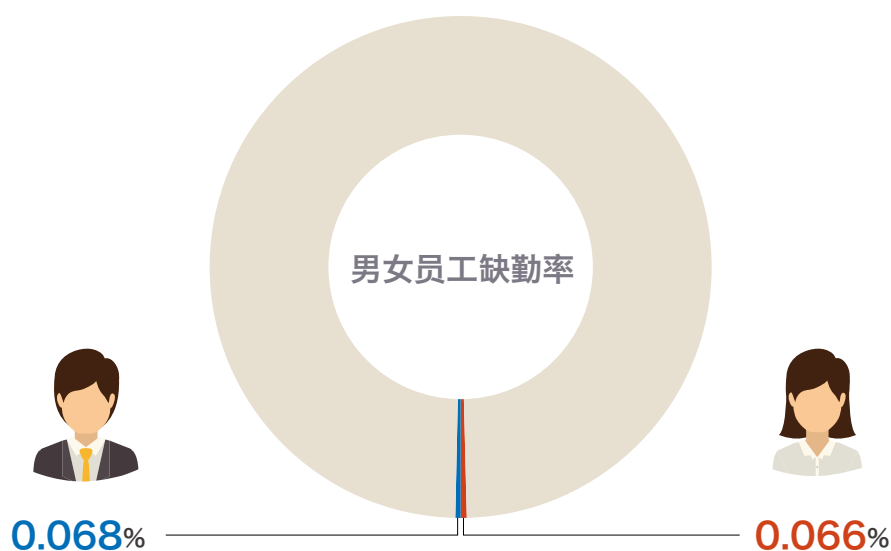
备注：新进率 = 新进员工人数 / 员工总数

2018年员工离职



备注：离职率采用诺亚计算方式，即离职率=离职人数/（离职人数+在职人数）

2018年缺勤率

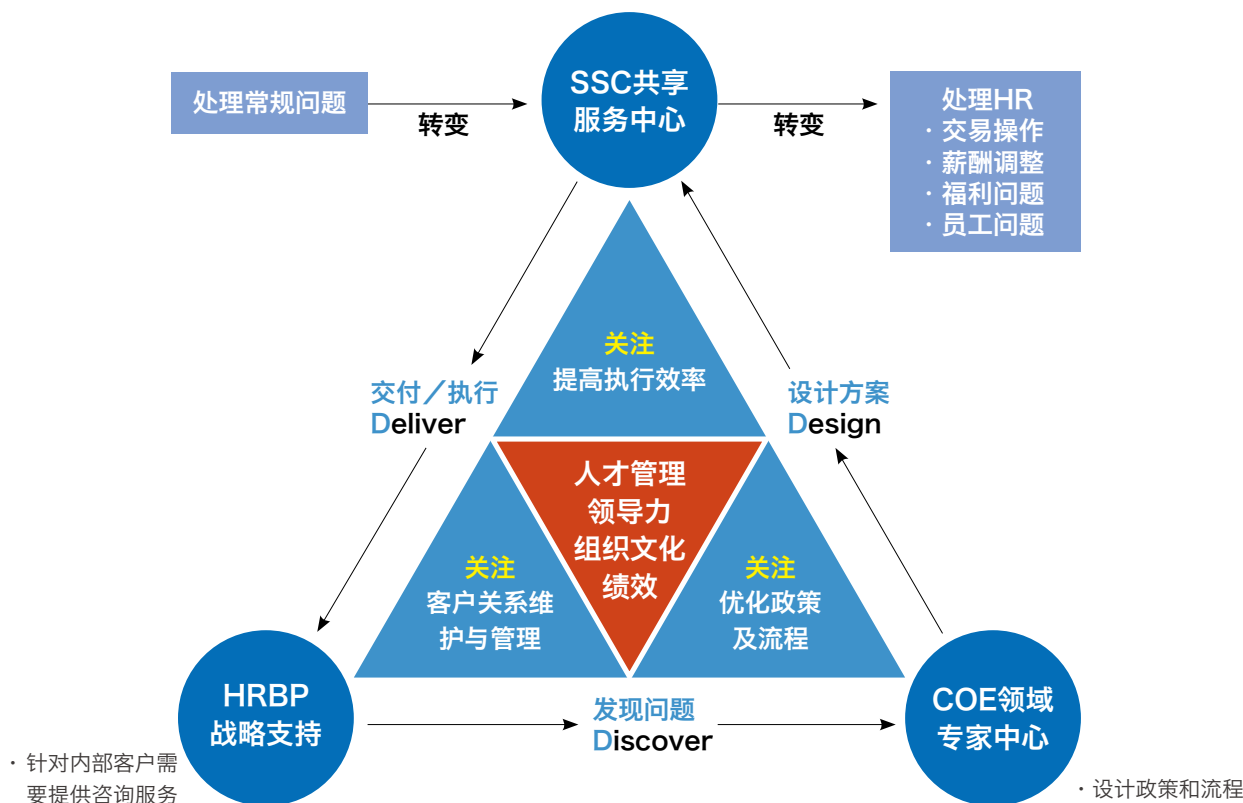


备注：1. 缺勤率=总缺勤日数÷总工作天数×100%。2. 不包含产假、迟到早退以及不扣薪的假况。

人力资源管理

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 Business Partner (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。



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，由原来单一发展信道，改变为管理和专业双信道；
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。

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、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。

管培生招募计划及国际实习生招募计划

2018年管培生招募项目，共有6,002多名学生参与了此次选拔，其中来自海外名校、国内985及211院校的学生占比超过85%，硕士以上学历的学生占比超过70%，专业涵盖了金融学、统计学、经济学、企业管理等。

2017年，我们开始实施了国际实习生招募计划，为满足诺亚全球化战略对人才的需求，进一步储备国际化人才，培养流有诺亚血液的优秀管理者。另外，对于尚未毕业的国际名校学生，诺亚可在硅谷、上海、香港、台北等全球范围职场提供假期实习机会，优异者可直接获得诺亚正式工作机会。

2018年，诺亚国际化的步伐继续前行，不但创建新加坡分公司，更在财富管理以及资产管理领域吸引更多优秀国际金融类和科技类人才回流到中国市场。



具竞争力的薪酬制度

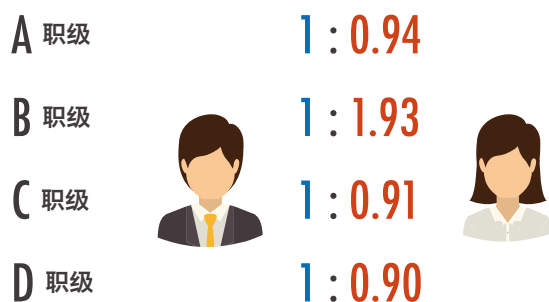
2018年，在整体薪酬体系项目成果的基础上，诺亚建立了不同业务条线的薪酬标准与构成，以及常态化的薪酬管理规则，进一步落实诺亚的薪酬理念与薪酬策略，激发公司持续发展的内在动力。

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

薪资比较 2018年上海地区最低工资2,420元/月，诺亚以毕业一年内的管培生等基础岗位为比较基准。



各阶级员工男女薪酬比率

备注：2018薪资标准*12+年化年终奖，含海外。

全方位的培训策略

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；用高标准检视所有工作流程，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。通过四大体系：项目、课程、讲师、平台，培训范围包括文化融入类、专业类、管理类、财富业务版块、通用类等5个模块。

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。



培训类别	培训内容	对象
 管理阶层	- 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	- 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	- 理财师专业训练 - 持证人员持续教育 - 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	- 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	- 诺多班 - 一阶班	子公司员工
 新进员工	- 推动管理培训生项目 - 透过在岗训练 - 轮岗实践 - 带教督导 - 训研讨及外部交流策略 - 强化新进员工能力	新进员工

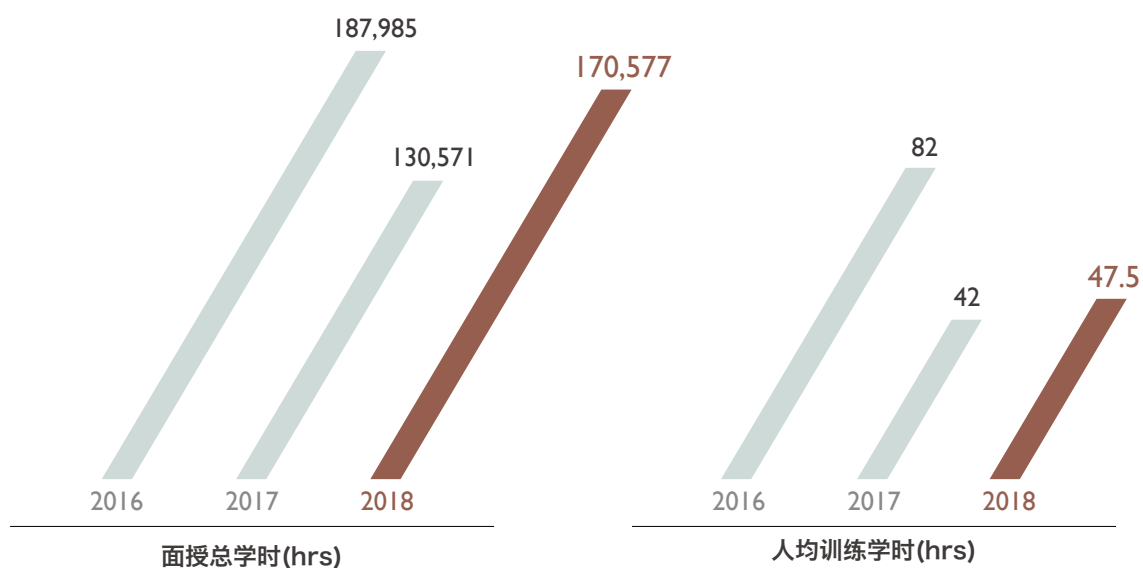
以员工成长周期为核心的培训路径



诺亚领导力开发体系



员工受训时数

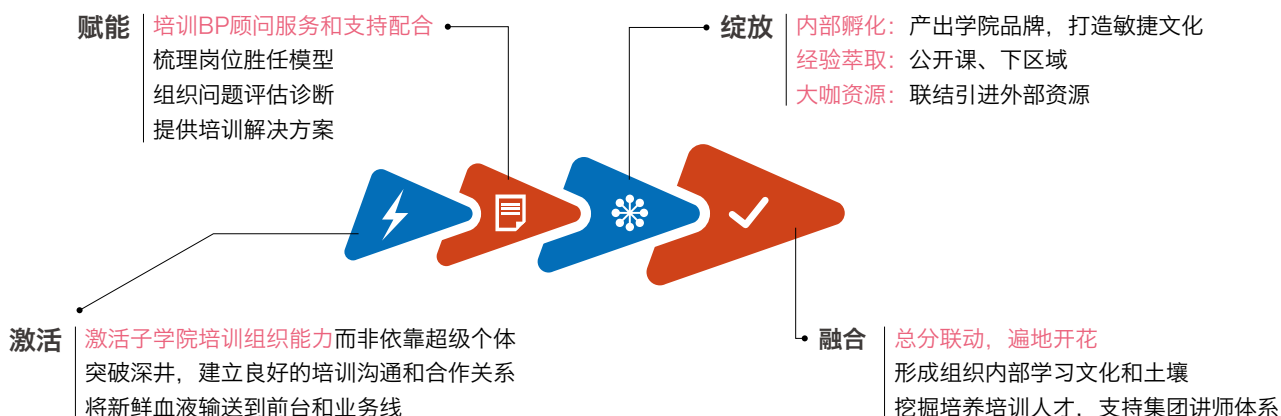


诺亚CARE学院

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。

1	对外创造价值输出：立足业务，实现三位一体	● 专业提升/员工关怀/客户链接
2	对内梳理培训体系：打造学习型组织生态环境	● 每周专业课题探讨/定期金融行业交流/订制私房课
3	内外通透：打通中后台资源	● 中后台走进一线/一线走进中后台/中后台内部交流会
4	云学习：随时随地分享学院课程	● 学院线上刊物/翻转课堂专业呈现/线下课程线上梳理
5	智能创新：玩转大数据和新媒体	● 小程序游戏化学习/智能机器人知识库/新媒体运营

VUCA时代的培训组织创新



诺亚三阶段

三阶段是诺亚员工培训体系的重要课程，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。课程为学员提供一个广泛观察自我的环境，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。

《诺亚大学》APP

- ❖ 2017年，集团培训部打造诺亚人的移动课堂——诺亚大学（员工版），实现线上线下培训闭环，提升学习效率。以各业务条线为框架设置学习专区，并搭建了新员工、海外人员的线上学习体系。通过训前、训中、训后的考试体系及时检验学员的学习效果。实现线上化培训的全面升级。2018年《诺亚大学》线上课程达到2,700多个，理财师全年人均学习达到47.5小时。
- ❖ 诺亚大学及诺亚公开课集投资者理念、产品类别和诺亚内部信息为一体的系统性学习平台，邀请诺亚各领域最资深和专业的嘉宾进行分享，让投资者深入了解诺亚、系统了解资产大类。2018年，诺亚大学、公开课合计举办17期，覆盖客户数超过3,256人，客户好评如潮。



新进员工培训

为了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。

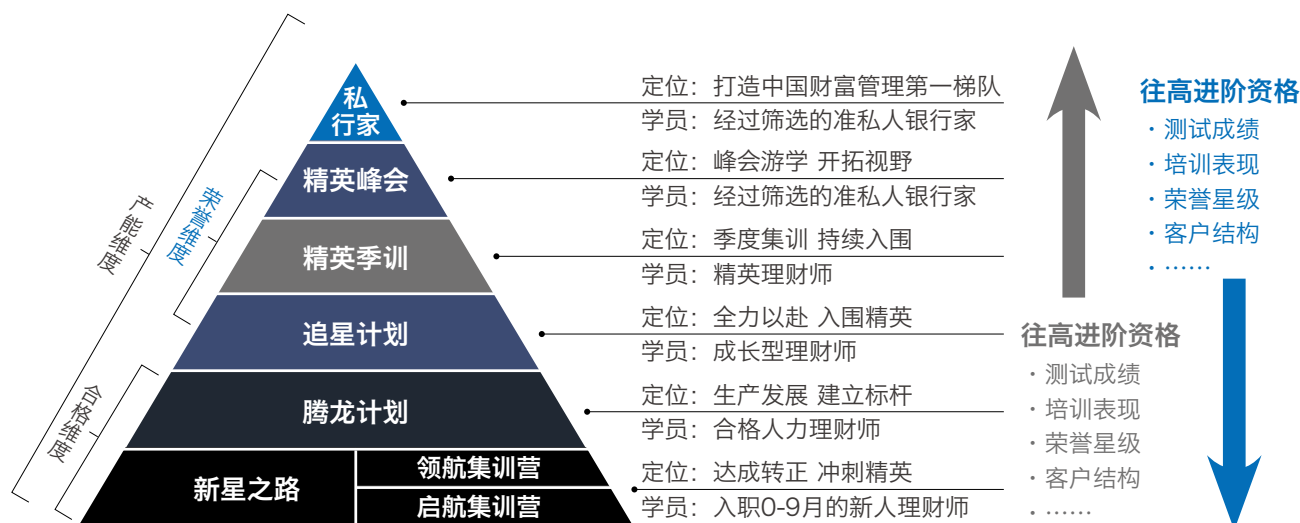
理财师培训

中国经济持续数十年的高速增长，财富管理市场规模迅速扩大，对财富管理的认识更加普及和深入，需求更加多元，此时此刻，理财师更是身负重任。合格的理财师需要全面掌握各种金融工具及相关法律法规，充分了解客户的财务状况和需求，为客户提供切实可行的方案。

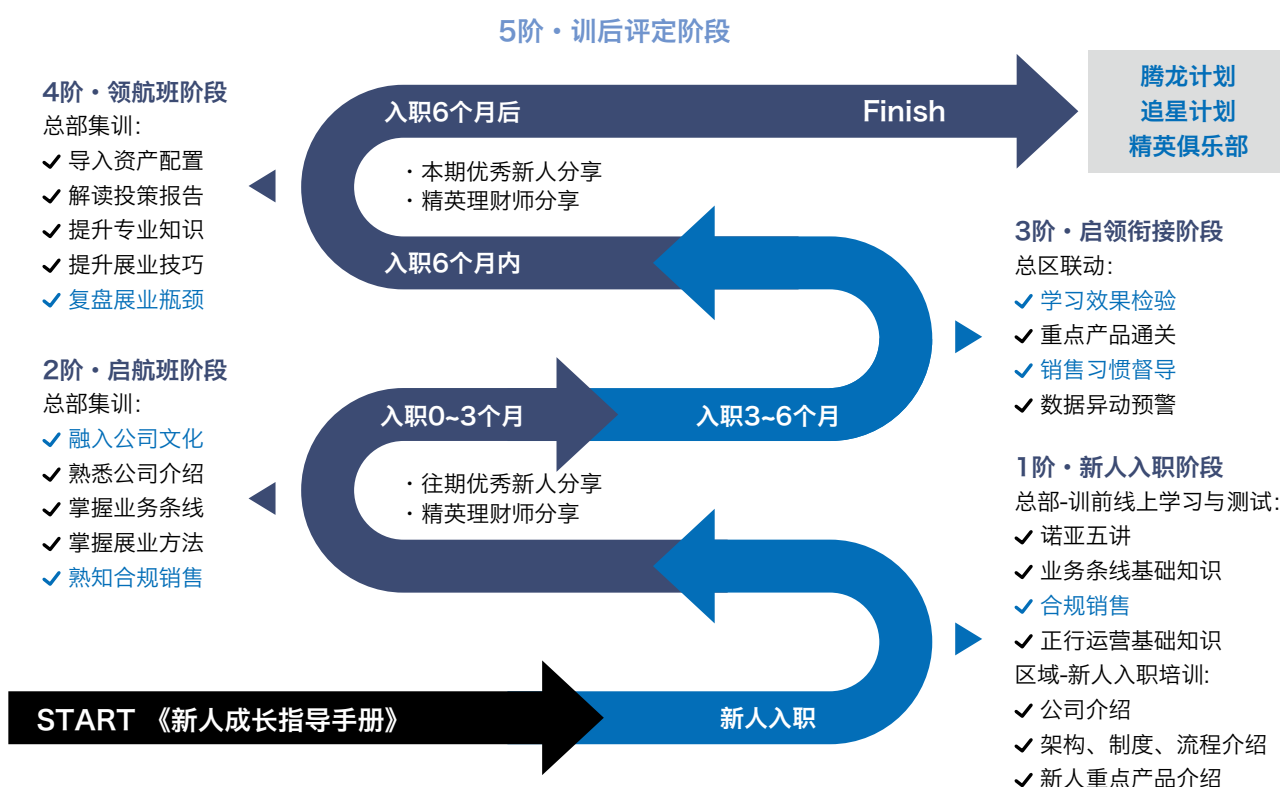
为充分发挥诺亚理财师的专业优势，带动理财业务快速发展，经过专业培训和实践历练，根据高端客户的理财计划和需求提供配置方案，以及在此基础上进行的个人财富的稳健增值，杜绝违规服务，无论何时，合规都是展业的底线，唯有时时刻保持合规意识，才能走得更长、走得更远。2018年，诺亚理财师总人数从年初的1,335名增加到1,583名，实现了小幅度、高品质的增长。在提升理财师专业技能方面，诺亚全年组织超过214场线下理财师培训，参与人数超过1,500人次。

- **理财师能力模型：**在理财师招聘端，通过建立各职级能力素质模型，精准定位人才画像，提升招聘人员质量及精准度。
- **人才招聘理念与愿景说明：**招募的理财师以本科及以上学历为主，符合诺亚文化价值观。

理财师培训序列

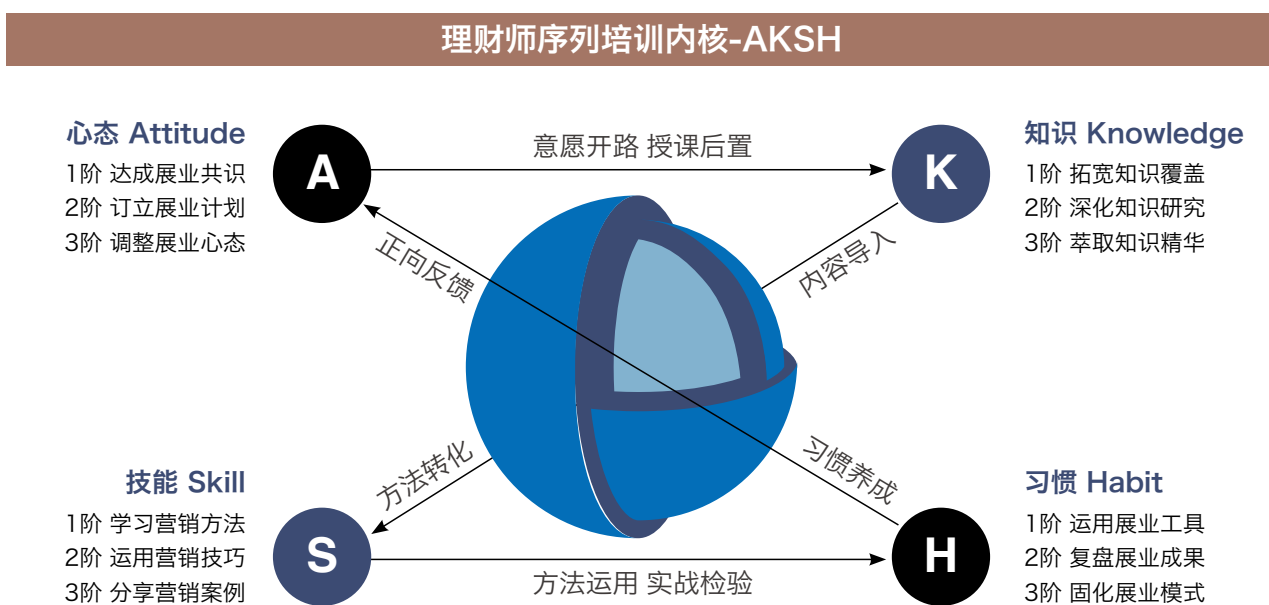


#1 新人理财师



#2精英理财师培

诺亚财富持续发起国内+海外精英理财师双峰会，联合上海财经大学开展“诺亚私人银行家”3年培训项目等活动，为行业人才金字塔尖添砖加瓦。



$$\ln Y = \alpha + H (\ln \text{Knowledge} + \ln \text{Skill}) + \text{Resource} + \text{Endowment} - \varepsilon$$

内部讲师培训

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，传承及提升专业知知道及服务技能。



诺亚内部兼职培训师级别	评聘方式
“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。
资深培训师	
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取得培训师资格。
培训师	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。
储备培训师	

《诺讲团》内部品牌课程

1. 项目概览

每期计划培养20名左右初级内训师，掌握科学的教学理论，学习课程开发和授课流程，提升课程开发能力；教会内训师打造生动课堂的创新方法，让其学员在快乐、有趣中学习知识。

2. 项目对象

精英理财师、中后台业务相关部门

3. 项目天数

项目分为3阶段、周期1.5个月

4. 优化与开发系列课程

能够沉淀两类课程，以业务问题解决为主题的课程和以知识沉淀为主题的课程。以岗位、任务为导向，以问题为线索设计课程，让课程更有针对性；结合课程设计原理和经验萃取，让课程内容更加合理和生动化。

完善员工关怀体系

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，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补充医疗等自选的优惠保障方案。





生活福利

每日上午10:15于每个楼层提供食品吧，提供牛奶，豆浆；下午3点提供员工健康的下午茶水果、下午6点后加班时间提供点心；每月定期举办一次生日PARTY，提供特别的生日礼品给当月生日员工。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。
- ❖ **保险福利：**为员工及配偶、子女提供补充医疗、意外重疾等优惠保障方案。
- ❖ **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。





身心健康促进

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。并有瑜伽、太极、跑步、篮球、读书、舞蹈、足球等社团。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，同时也开放客户使用，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。





弹性工时

上班时间为上午8:45至9:15之间到达公司，下班时间相应由17:30至18:00之间，让员工可自由安排工作时间，并增加工作效率，提高家庭生活品质及弹性。



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。



维护健全职场

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。



舒适的工作环境

为了让每一位诺亚人享有舒适的工作环境，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。



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其他职务选择，使其得以继续于诺亚发挥所长。



育婴留停数据

项目	单位	2018年
当年度享有育婴假资格的男性员工人数 A1	人	41
当年度享有育婴假资格的女性员工人数 A2	人	93
当年度使用育婴假的男性员工人数 B1	人	41
当年度使用育婴假的女性员工人数 B2	人	93
男性育婴留停申请率 A1/B1	%	100%
女性育婴留停申请率 A2/B2	%	100%
当年度应该复职的男性员工人数 C1	人	41
当年度应该复职的女性员工人数 C2	人	68
当年度实际复职的男性员工人数 D1	人	41
当年度实际复职的女性员工人数 D2	人	68
男性复职率 D1/C1	%	100%
女性复职率 D2/C2	%	100%
男性留任率(超过12个月)	%	56%
女性留任率(超过12个月)	%	44%



倾听员工声音

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反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反馈与贡献心力。

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，让每个人都争取跟上公司快速发展的里程。

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6677一年约受理回应27,059通电话，物业保修电话2288，受理一年12,002通电话，2018年共接听来电共计39,061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，体现诺亚企业文化精神。

健康安全管理

员工是企业永续发展的核心，保障人员生命安全是企业永续经营的重要内容。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渡过，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职场环境，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。

2018年公司1位管理层骨干人员在外出培训过程中因心脏疾病意外身故，对诺亚全体员工触动很大。在这件事情的引发下，诺亚开始建立员工安全急救体系，从急救组织、急救人员培训教育、急救设施配置等方面开展工作。



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，或有人触发烟杆或喷淋装置，消防机构会在第一时间赶来，确保员工安全。

建设安全急救体系

在急救组织建设方面，集团业务连续保障部联合集团培训部成立诺亚“小红人”急救社团，目前社团成员超过60名，社团宗旨是在诺亚员工中普及和宣传安全急救理念和知识技能，并在未来向外部做公益输出。

在急救人员培训教育方面，于2018年10月26日组织了AHA认证急救员培训，培训内容包括急救基础知识、心肺复苏CPR等，培训专业急救员21名，并通过集团全员邮件对急救员名单进行了公示。除认证培训外，急救社团在于2018年9月和12月联合外部公益组织，对内部员工开展了2次急救公益讲座，参训人次达200人，进一步普及和宣传了急救理念和知识。在2018年员工年会现场设置展台宣传，现场演示和培训CPR急救知识，参加比赛领取奖。

在急救设施配备方面，诺亚正在通过“健康中心”项目集中采购一批包括AED、急救包在内的急救设施物资，全面覆盖现在的长阳谷和东码头职场。





年度员工体检

诺亚始终把关爱员工健康，列为综合管理工作的重要内容。为了提高全体职工的健康意识和生活质量，提升职工幸福指数，诺亚提供员工年度福利体检，每年可到专业体检机构，进行全身健康检查，提早预防相关健康风险，为健康把关，促进公司的健康和谐发展。

定期的体检……

对诺亚来说，能帮助我们发现员工健康隐患，针对性管控健康风险。

对员工来说，能帮助员工关注身心健康，排查健康隐患。

员工健康问题分析及评估

通过定期的健康体检，及体检单位提供的分析与评估报告，让我们更加了解员工的身体健康状况，掌握诺亚全面健康状况，从而推进工作顺利进行。

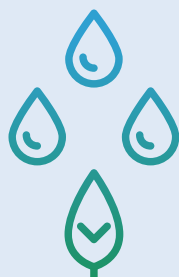
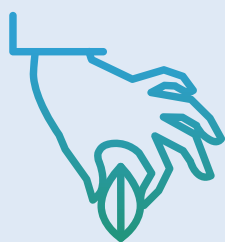
2018年体检基本栏目

1. 体检单位：爱康国宾
2. 参加员工：823人。男342人（占总人数41.56%），女481人（占总人数58.44%）。
（未参与体检的员工，另外安排职场体检，参与人员共300位）
3. 项目：共计58项。涵盖血常规、内外科等多项内容，新增癌症筛选。
4. 前5大异常结果（不分性别）：乳腺增生、甲状腺异常、脂肪肝、屈光不正、痔疮。



| 环境可持续发展 |

Environmental
Sustainability Management



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。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发展的关键。为落实环境可持续发展的企业责任，诺亚建构“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，以具体的行动展现诺亚关怀环境、爱护地球的承诺！

上海总部能源使用

项目—单位	2016年	2017年	2018年
电力—GJ	2,116	2,540	2,378
能源强度—GJ/佰万人民币	2.73	0.89	1.90
GHG排放量—t-CO ₂ e	475	571	550
GHG排放强度—t-CO ₂ e/佰万人民币	0.18	0.20	0.19
水使用量—吨	17,354	22,037	16,719
汽油使用量—L	8,400	8,400	7,200

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 t-CO₂e / MWh



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，2018年保洁费用共计691,200人民币。

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，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。

职场环境管理措施

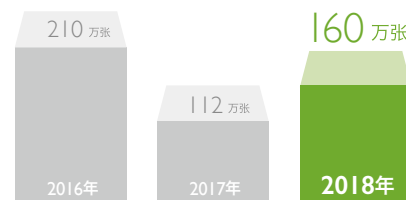
项目	说明
 电力空调	● 将空调定温在摄氏26度。 ● 将照明设施更换LED灯管，既符合照明需求，又可节能减碳。 ● 物业保安一天进行4次巡逻检查，统一巡视关闭办公及会议区域空调，降低空调电力损耗。 ● 物业保安从晚上8点开始进行夜间巡逻，同时关闭办公区域内未使用的照明、空调电源。
 水	● 在茶水间与卫生间使用感应水龙头，省水更有效率。 ● 厕纸擦手纸，宣导适量使用，避免浪费。 ● 鱼池更换下的水会被用于冲洗明沟和路面。 ● 饮用水则以滤水设备取代桶装水，节省饮水机的耗电量，2018年直饮水投入费用共计12万人民币。
 行政控管	● 以盆栽绿化办公室，减少空气中的二氧化碳浓度，提高室内空气质量。 ● 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	● 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打印。

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，将从各单位成本去支出，推动全面的纸张管理及减量计划。

预估纸张
使用量



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。

视频会议使用人次



环境公益行动

生态环境没有替代品，用之不觉，失之难存。在生态环境保护建设上，一定要树立大局观、长远观、整体观，坚持保护优先，坚持节约资源和保护环境的基本国策，像保护眼睛一样保护生态环境，像对待生命一样对待生态环境，推动形成绿色发展方式和生活方式。

十九大报告提出“人与自然和谐共生”，作为新时代坚持和发展中国特色社会主义的基本方略之一，将建设美丽中国作为全面建设社会主义现代化国家的重大目标，提出着力解决突出环境问题。而诺亚财富通过参与阿拉善SEE公益系列行动，贯彻落实诺亚对环境保护的责任。

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

每1年，每1秒，被荒漠化侵蚀掉的土地是78平方米；荒漠化土地新增2,460平方公里；阿拉善沙漠，78,500平方公里，巴丹吉林、乌兰布和、腾格里三大沙漠在此交汇握手。这里，是我国北方沙尘暴的主要策源地之一。

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，参与公益事业。从2014年开始参与“一亿棵梭梭”项目，计划通过十年的时间，在阿拉善关键生态区种植一亿棵以梭梭为代表的荒漠植被，相当于200万亩，改善周边生态环境1,300平方公里，同时通过梭梭的衍生经济价值提升牧民的生活水平。这将恢复历史上800公里梭梭屏障，有效遏制沙漠的扩张，减少起源于和途径阿拉善的沙尘暴对毗邻地区的影响，修复一条生态屏障，斩断二条输沙通道，阻挡三大沙漠握手。

延续“1亿棵梭梭树”项目计划，诺亚开启“诺亚心之林”，每年以客户名义坚持捐款种植，并身体力行带领客户前往阿拉善共同栽种梭梭树，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。目前已完成种植超过20万棵梭梭树，形成了一片又一片的“诺亚心之林”，爱已生根发芽，愿我们一起，共圆碧水蓝天之梦！



1 棵梭梭 = 10 元钱 = 固定 10 平方米沙漠

春种之旅-与40名客户走进沙漠腹地



每年五一期间，诺亚财富诚邀来自全国各地关注阿拉善荒漠化治理的爱心家庭，让家长与孩子在同伴、同行、同知、同享；感知、感动、感谢、感恩四天朝夕相处的过程中共同成长。

通过参与阿拉善亲子体验活动，号召更多人关心我们生存的环境，形成一个公众环境意识觉醒与传播的良性闭环，让西北大漠重现充满生命希望的砂质绿野。

诺亚方舟

大量物种正以难以想象的速度锐减，很多曾经活跃在地球上的动物，早已不见了身影。根据历史记载，近2,000年来，有110多种兽类和139种鸟类已从地球上消失，其中三分之一是近50年灭绝的。而造成它们灭绝的原因，大部分都和我们有关。现在，打开百度百科，你依然可以看到这些动物词条。词条中详细介绍着它们的生活习惯、物种天敌、繁衍规律和灭绝原因。

也只有这些资料，证明着它们曾在这个世界存在过。而有更多的濒危动物，正在以我们难以想象的速度锐减，不知道哪一天，这些物种就也会从我们身边消失不见。

“这艘诺亚方舟才刚刚起航，我们也相信总有一天，通过彼此的努力和相信，真的会生活在“林中有兽、水中有鱼、天上有鸟，人与自然和谐共存的美好家园”。也希望，百度词条上的灭绝动物，将不再增加。”



行动起来助力这场慈善事业！

很多拯救濒危野生动物的公益组织已经开始行动，2016年阿拉善SEE“诺亚方舟”项目成立。阿拉善SEE想要建构一座活体的诺亚方舟，在中国西南的原始森林之间高原湿地之上，让自然的物种自由地繁衍，想要探索人类和生态系统友善依存的关系，不但保护环境和濒危动物，也让更多人从中受益。

“诺亚方舟”目前包含的项目有：滇金丝猴保护、喜马拉雅蜂、濒危药用植物、生态卫浴、横断山新主植物园、热带雨林傣药种质资源保护、森林水源地保护、江湖土著鱼类保护、绿孔雀保护等。

诺亚财富长期支持阿拉善SEE公益项目，2017年我们再次携手，打造“诺亚方舟”，投入“绿孔雀保护项目”。据不完全统计，我国绿孔雀目前不足500只，属于极度濒危物种之一。对于诺亚人看来，绿孔雀代表了在艰难险阻的生存环境里依然保持纯洁而自律的独特品格，对此。我们与阿拉善SEE通过资源整合的合作方式，协助建设绿孔雀栖息地共管保护小区，保护和改善绿孔雀自然栖息地的生境条件。

在此，我们号召大家：不要只做一个旁观者，地球只有一个，保护每一个物种不受到人类破坏，是我们应尽的责任！



心智成熟 | Learning and Maturity

我们致力于成为——
心灵公益的引航者
幸福中国的推动者

我们坚信——
改变世界
要从改变心灵开始

我们诚邀您——
用生命影响生命
以行动践行公益

早在2013年初，诺亚财富就与福布斯杂志联合调研联合发布了一份针对企业家群体的《幸福指数白皮书》。白皮书清晰地指出“财富并非是幸福的第一要素，尤其是对已经达到财富自由的人群。相反，家庭、婚姻、子女关系、自我实现等非物质追求，是幸福的重要来源”。

诺亚财富创始人、董事局主席兼CEO汪静波女士也说：创业十几年来，我自己受益于心灵成长的启迪、坚持拼搏，使得诺亚财富发展到今天，已经成为一个满足多元需求的综合金融集团。与此同时，我也发现越来越多投资人在追求财富自由的过程中，感觉幸福感缺失、内心精神面匮乏，所以，我特别希望诺亚的员工和我们服务的客户、合作伙伴，不仅仅能达到财务自由，做个有影响力的人，还可以帮助身边更多的人去寻找缺失的哪一种幸福感，实现心灵上的富足。

因此，诺亚于2014年正式成立了诺亚公益基金会，专注“心灵公益”项目，切实履行诺亚品牌价值观之一的“心灵成长及心智成熟”，致力于做幸福中国的推动者。

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：

- ❖ 为富有爱的个人，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



诺亚公益基金会

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”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，致力于做幸福中国的推动者。

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。目前，诺亚公益基金会共有9名理事、2名监事，及6名工作人员。

基金会项目建设

诺亚Care-心灵公益课程		诺亚Empower-公益赋能项目
室内公益课	户外公益课	
- 幸福动力 - 幸福家庭 - 断舍离 - 大爱大商	- 大漠心征途 - 戈壁心旅程	- 自闭症儿童关爱 星星港湾，包括彩虹雨、慧聪、金状元红、守望星园等项目 - 促进教育公平 美丽中国，杉树计划，有教无类等教育公益项目 - 助力可持续发展 与阿拉善SEE合作，支持“一亿颗梭梭树”、“诺亚方舟”等项目

2018年基金会捐赠收入/支出明细



分类	项目	金额
捐赠收入	星星港湾自闭症儿童关爱	218,443.42
	诺亚Care心灵公益幸福课堂	739,919.79
	社会福利事业及慈善帮扶	2,439,686.66
	诺亚Care大漠心征途	1,996,839.43
	美丽中国支教项目	1,740,000.00
	其他	38,809.26
	收入合计	7,173,698.86
捐赠支出	诺亚Care心灵公益幸福课堂	1,352,767.86
	社会福利事业及慈善帮扶	2,495,282.27
	诺亚Care大漠心征途	1,153,926.83
	星星港湾自闭症儿童关爱	837,687.07
	其他	19,879.59
	支出合计	5,859,543.62

诺亚CARE心灵公益

财富并非幸福的第一要素，尤其是对已经达到财富自由的人群。相反，家庭、婚姻、子女关系、自我实现等非物质追求，是幸福的重要来源



截止2018年底，诺亚Care课程统计

全国50多城市，开办课程193场

直接参与和受益人数超过23,000人次

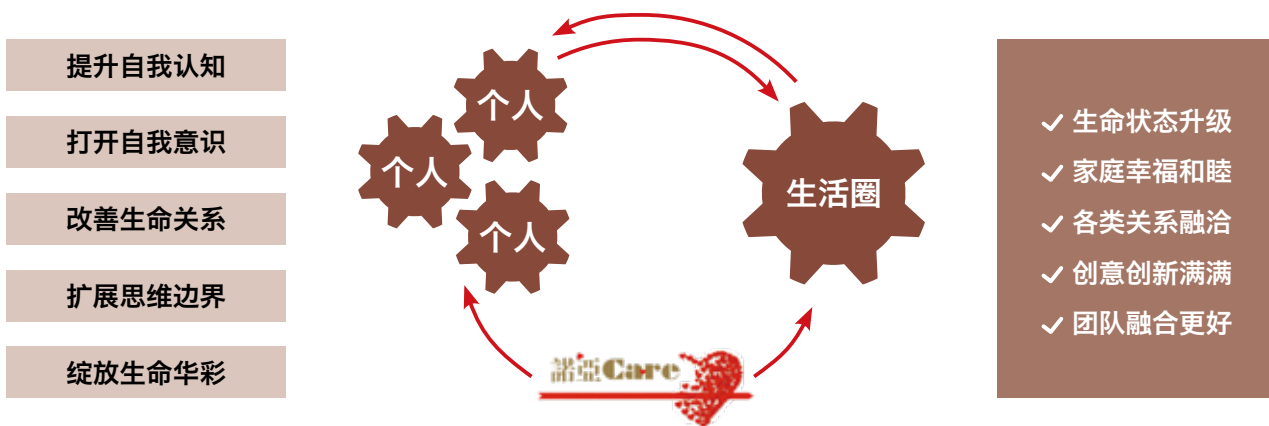
通过他们间接影响和帮助过10万人次



诺亚公益基金会作为国内少有的，关注国人心灵成长的基金会，诺亚CARE公益项目，致力于推动中国社会的中坚力量，形成富而有爱的幸福领袖圈，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”幸福课程，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，希望通过帮助人们找到最真实的自己，找到幸福的能力，从而实现内心和外在的富足，并通过自己去帮助和影响更多有需要帮助的人。

诺亚Care的学员年龄不等，拥有不同的职业背景（企业员工、合作伙伴、全国乡村老师、医生、慈善公益从业人员等为社会赋能的群体）、虽来自于五湖四海相聚一起，却在一起体验着一场场不分年龄、不论种族、不论职业的心灵成长体验旅程。所有参与者通过具体的舞蹈、分享、体验式活动，将生命的真实与感动表达出来，并在既定的场域中感受人与人之间真诚纯粹的交流，从而打开自己内在的心理限制，最终收获对生命、对幸福人生的本源认知与领悟，从而重视心理健康的重要性，将抑郁、焦虑等影响日常生活和身体健康的不良现象进行有效疏导。



体验式心灵公益课程，解锁生命密码，活出真实自我

幸福动力，探寻幸福源泉

#1 幸福家庭

两天，让自己的家庭永远幸福

生命成长进阶课，适合希望改善家庭关系，提升幸福指数的学员

《幸福家庭》是一堂生命教育的实修课，通过渗透式生命教育理念，以家庭关系中最具影响的六大主题为基础，采用立体化情景式互动体验和多方位启发式教学手法，切合现代家庭夫妻、父母、亲子、家族等关系障碍的实际案例分析，帮助您快速地回归正确的家庭关系序位，成为家庭关系中有效沟通的引领者，重新建立起亲人间爱的关系，重获家族的和谐幸福，赢回丰盛富足的人生。





#2 断舍离

一天，让自己的生命风水发生改变

生命品质提升课，适合想要更好管理自己的学员

- 你的能量就是你的风水，你的居家环境就是你的能量反映。
- 对你无用的东西就是杂物，清理杂物也是在清理自己的心，把清理杂物变成生活的本能习惯。

问：做哪些事情可以提升生命品质？

答：定期扔东西！

#3 大爱大商

两天，让自己站上领袖的位置

生命成长高级课，适合企业家和卓越个人，唤醒人生使命，担负起社会责任

- 万法归心：回归初心，迎回本源丰盛的根本
- 化识成智：揭开大爱与大商的创富奥秘
- 破执生慧：打破资源有限的恐惧思维

阴阳与智慧的处世之道 家庭与工作的和谐之道
大德与大成的丰盛之道 大爱与大商的企业之道
龙魂与武心的精神之道





#4 大漠心征途

一场户外的心灵公益课，让人可以思考人生，挑战极限，不断超越，成为更好版本的自己！

大漠心征途的实践课程中，挑战者需要负重10公斤，3天徒步穿越66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，让心灵在整个体验过程中得到淬炼和升华。



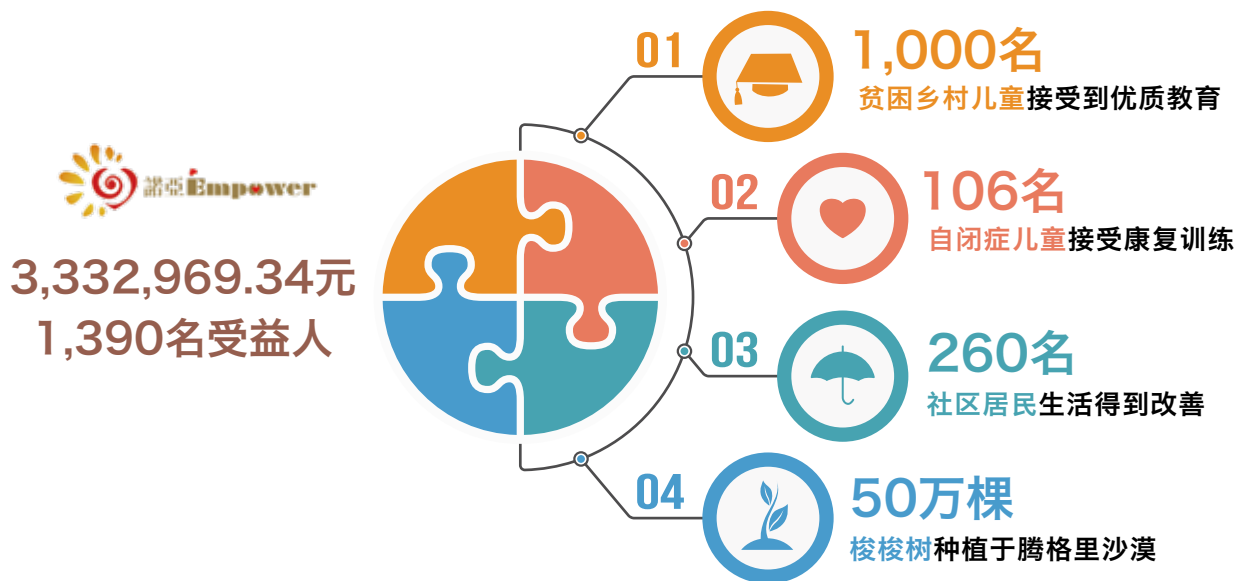


#5 戈壁心旅程

一场户外的心灵公益课，3天88公里，行走玄奘之路，体悟历史的演变，突破身体和灵魂的挑战！



诺亚Empower公益赋能



#1 促进教育公平

- **美丽中国** - 让所有中国孩子无论出身，都能获得同等的优质教育

招募优秀青年人才，经过培训，作为全职教师输送到我国教育资源匮乏地区从事至少两年的一线基础教育教学工作，实现学生在教育上的突破性发展。

- **有教无类** - 连接各界资源、促进教育平等

由以诺动力2班的学员主动发起的公益项目，用互联网的技术，把先进的教学课堂送到最偏远贫困连支教老师都到不了的地方，希望让更多的孩子接受好的起点教育，改变人生。

- **新疆梨华中学** - 有仁爱之心，有扎实学识

客户牛妞儿成立牛妞儿奖学金专项基金，长期资助母校新疆28兵团梨华中学的贫困儿童就学，同时修建图书室，以此提升学校贫困儿童的就学及教育水平。

#2 “星星港湾”-自闭症儿童关爱

“每个孩子都是降落人间的天使，可是不知道什么原因，自闭症儿童关上了自己的心门，无法和外界和谐相处。我们不会放弃叩响孩子们的心门，相信真心的联结和专业的干预，可以为折翼的天使插上翅膀，帮助他们拥有不一样的人生”-诺亚公益基金会理事 章嘉玉女士

● 上海彩虹雨儿童智能训练中心

2012年成立，为自闭症儿童提供身心职能康复训练的公益机构。针对3-15岁自闭症儿童，开展感统、游戏、认知、音乐、生活、绘画、手工等课程内容

● 南昌慧聪儿童康复训练中心

2006年成立，为自闭症及发育障碍儿童提供服务的公益机构。机构制定个性化训练方案，采用国际TEACCH结构化教育、ABA应用行为分析、RDI人机关系发展干预训练、心智解读、社交故事、感觉统合训练等服务手法。

● 安徽省金状元红特教培训中心

一家专注于3~6岁孤独症谱系障碍儿童的康复训练，5~15岁孤独症青少年的潜能开发、结合家庭康复培训指导进行家长和特教老师培训的民非机构。

● 毕昌熠自闭症艺术专项基金

毕昌熠，1996年生于绍兴，自闭症画家。7岁开始习画，现主攻油画。2016年成立个人艺术工作室，并创建毕昌熠艺术专项基金，专注于自闭症人群绘画艺术的培养和发展。



其他社会参与总览



#1 服刑人员子女类

上海彩虹青少年发展中心于2005年组建，由心理咨询师、大学生志愿者两支志愿者服务队组成，主要工作室协助社工为青少年及家长提供心理健康咨询、心理培训和未成年人关护。近3年来开始为服刑人员子女提供临时“避风港”。

#2 大病帮扶类

- **员工互助基金**：为诺亚内部公益项目，发扬诺亚人互助的精神，截止2018年底，共帮扶4名大病员工及子女，其中支持1名员工子女和1名员工大病太太各20万元。
- **孙楠基金会**：为20名残疾人提供假肢。

#3 社区发展类

为杨浦区社区居民，尤其是流动儿童、独居孤寡老人，提供长期持续的关怀服务，提升社区居民身心健康。这些社区包括：新江湾城街道社区、长白社区、大桥街道社区、定海街道社区，2019年将再增加5个社区及17万的投入。

#4 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

滴水泉项目由中欧国际工商学院发起，联合校友企业诺亚财富、财富派共同设立，是国内首个教育类公益金融项目。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。

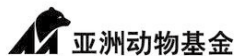
校友通过出借或捐赠的方式，支付公益资金，由信托归集和管理。出借资金三年后本金返还，没有收益；捐赠资金永续出借。期间归集的资金将以4%的低息贷款给中欧MBA学生，利息的2%用于坏账拨备、2%用以项目日常支出。

● 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

外部公益合作对象



GRI标准内容索引

GRI 103管理方法

重大主题	管理方法披露	目的/目标	政策	行动(页码)
经济绩效	我们有完善的公司治理机构，含独立董事及监察人，并设有审计及策略委员会与内部稽核单位，有效管控营运成本与发展方向。	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，我们致力满足客户不断变动的财富配置的需求。	-	17
市场表现	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。	落实照顾员工的企业社会责任，落实照顾员工的企业社会责任。	薪酬委员会、薪酬管理规则	72
反腐败	为坚决支持国家反贪腐行动，我们积极配合《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》等法规。	管理及确保相关营运行为符合商业、诚信经营原则杜绝任何贪腐情事发生。	《公司反腐败管理规则》、《诺亚商业行为与道德守则》、《反商业贿赂条款》、《诺亚控股有限公司内部审计章程》、《诺亚集团员工审计问责制度2016年版》	36
不当竞争行为			— 申诉机制 · 诺亚财富审计部 · tousu@noahwm.com · 021-80358372	
能源	十九大报告提出“人与自然和谐共生”，为落实环境可持续发展的企业责任，诺亚建构“可持续家园”蓝图，持续推动各项环境可持续行动。	致力减少营运过程对环境所造成的影响。	3R rule: Reduce/Reuse/Recycle	91
水资源				
雇佣	致力于提供富有发展机会的职业平台，期许成为最受员工热爱的一流标杆企业。	成为有志投入财富管理领域优秀人才的第一选择	《晋升、调动规则》、《人事管理规范》	68
培训与教育	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质的服务。	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。	四大体系：项目、课程、讲师、平台	61
多元化与平等机会	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。	多元化团队可以转化为更大的创造力和创新力。	《性骚扰防制政策》 《人事管理规范》 — 申诉机制 · 性骚扰申诉处理机制	67,84

重大主题	管理方法披露	目的/目标	政策	行动(页码)
客户隐私	客户隐私信息属于公司绝密数据，确保数据不会被泄露、篡改、不当删除，以满足国家《网络安全法》等法律法规对个人信息的保护要求。	确保客户个资受到严谨保障。	《诺亚数据安全管理规定》和《诺亚信息安全方针与政策》、ISO 27001认证 -- 申诉机制 · 客服email · 热线400-820-0025	56

重大主题管理方法评估

重大主题	评估机制	行动(页码)	相关调整
经济绩效	独立董事、内部稽核、相关国家评鉴	17	无
市场表现	独立董事、薪酬委员会、薪酬管理规则	72	无
反腐败	诺亚集团审计部、审计委员会、员工每年阅读在线版《合规手册》且需要通过测验	36	无
不当竞争行为			
能源	3R rule: Reduce/Reuse/Recycle	91	无
水资源			
雇佣	360度民主评价、述职会议、每三年重新评估是否续聘	68	无
培训与教育	诺亚CARE学院、专职培训部、三阶段	70	无
多元化与平等机会	独立董事、内部稽核	67,84	无
客户隐私	国家标准《个人信息安全规范》、ISO 27001认证、信息安全部门专项检查、红蓝对抗	56	无

	披露项	页码
GRI 103管理方法	103-1对实质性议题及其边界的说明	41
	103-2管理方法及其组成部分	108
	103-3管理方法的评估	108

GRI 102 一般披露

GRI 102: 2016	披露项	页码或说明
组织概况		
102-1	组织名称	诺亚控股有限公司
102-2	活动、品牌、产品和服务 _	8
102-3	总部位置	上海
102-4	经营位置	中国大陆
102-5	所有权与法律形式	7
102-6	服务的市场	7
102-7	组织规模	7
102-8	关于员工和其他工作者的信息	19,67-68
102-9	供应链	27
102-10	组织及其供应链的重大变化	无
102-11	预警原则或方针	20-21
102-12	外部倡议	94,107
102-13	协会成员资格	107
战略		
102-14	高级决策者的声明	4-5
道德和诚信		
102-16	价值观、原则、标准和行为规范	29,34
管治		
102-18	管治架构	19
利益相关方参与		
102-40	利益相关方群体列表	43
102-41	集体谈判协议	-
102-42	识别和遴选利益相关方	43

GRI 102: 2016	披露项	页码或说明
102-43	利益相关方参与方针	43
102-44	提出的主要议题和关切问题	43
报告实践		
102-45	合并财务报表中所涵盖的实体	诺亚 Form 20-F Exhibit 8.1
102-46	界定报告内容和议题边界	41
102-47	实质性议题列表	41
102-48	信息重述	无
102-49	报告变化	无
102-50	报告期	2018/1/1-12/31
102-51	最近报告的日期	2018/8/31
102-52	报告周期	每年一次
102-53	可回答报告相关的问题的联系人信息	1
102-54	符合GRI标准进行报告的声明	核心
102-55	GRI内容索引	108

实质性议题	披露项	页码或说明
201:2016经济绩效		
201-1	直接产生和分配的经济价值	17
202:2016市场表现		
202-1	按性别标准起薪水平工资与当地最低工资之比	72
205:2016反腐败		
205-3	经确认的腐败事件和采取的行动	无相关情事

实质性议题	披露项	页码或说明
206:2016不正当竞争行为		
206-1	针对不正当竞争行为、反托拉斯和反垄断实践的法律诉讼	无相关情事
302:2016能源		
302-1	组织内部的能源消耗量	91
302-3	能源强度	91
303:2016水资源		
303-1	按源头划分的取水	91
401:2016雇佣		
401-1	新进员工和员工流动率	68-69
401-2	提供给全职员工（不包括临时或兼职员工）的福利	81-89
404:2016培训与教育		
402-1	每名员工每年接受培训的平均小时数	60-65,73-80
402-2	员工技能提升方案和过渡协助方案	60-65,73-80
405:2016多元化与平等机会		
405-1	管治机构与员工的多元化	19
418:2016客户隐私		
418-1	与侵犯客户隐私和丢失客户资料有关的经证实的投诉	无相关情事

金融业附加指标			
指标		描述	页次与说明
管理方针 p.40	FS1	包含具体环境和社会要素的营运政策	40
	FS2	评估和筛选营运面与环境和社会风险有关的程序	40
	FS7	为提供特定社会福利而设计的产品或服务的金钱价值	48



“诺亚财富” 就在你手边

官方微信



微诺亚



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