

现代服务业领军企业

中国高净值客户财富管理方案的提供者、金融产品设计与筛选专家

诺亚财富：中国财富管理行业的领军者



诺亚(中国)控股有限公司董事局主席兼CEO汪静波

■ 本报记者 何秀芳 刘宇

编者按：诺亚财富作为中国内地首家独立财富管理机构，自2005年成立以来，不断引领行业金融变革和产品创新。目前，诺亚财富已形成资产管理、财富管理、投资银行三条业务主线，覆盖家族财富、高端财富、基础财富、海外财富和房地产投资管理以及信贷、保险经纪等业务领域，金融服务集团架构成型。2010年11月10日，公司成功登陆美国纽约证券交易所，获得全球资本市场认可，实现了为中国高净值人士实现全球化、全面资产配置服务的能力。截至2014年9月，诺亚财富已在上海、北京、广州、温州、杭州等57个城市设有分支机构，为超过6.6万名高净值人士提供专属财富管理服务，协助配置客户资产达到1684亿元。

诺亚财富围绕客户需求，布局综合性财富管理服务，引领行业金融变革和产品创新，通过特色增值服务，打造完整产业链与产业生态，带动了中国专业服务业的提升与拓展。诺亚财富的发展历程，是中国高端现代服务业发展的缩影和经典案例。

行业先锋
成为中国内地首家独立财富管理机构

2000年，大学毕业后的汪静波，选择证券公司作为金融行业的进入点，担任湘财证券的资产管理部门主管。由于工作业绩突出，她从2002年1月起担任合资管理公司湘财荷银基金管理有限公司副总经理，主持发行了中国第一只伞形基金。在工作中，她发现国内基金的销售对象都是类似保险公司这样的大型机构客户。而在国外，个人才是基金的主要客户群体。而其接触到的很多中高端私人客户，都没能得到良好的重视和金融服务，需要去银行排长队等待办理业务，并且当时国内的金融产品比较简单，适合中高端客户的投资渠道几乎没有。

对于这些资产在300万元以上的私人客户，他们在投资理财需求方面必然是个性化的，市场显然忽略了这部分人。汪静波就此而萌生了一个对她的未来影响深远的想法，就是把用于机构客户的服务同样地用于私人客户身上，使其得到专业化的服务。

此时的中国，理财市场还尚处于萌芽阶段。但汪静波已然坚信，中国的市场化进程是不可逆转的，将拥有大量的高净值私人客户出现，这个市场将是一个很大、很有潜力的市场。“准备是最重要的，诺亚并不是等开始下豪雨了，才动手建造方舟的。”美国股神巴菲特这句至理名言激励着汪静波去做每一位客户的“诺亚”，为他们建造一艘经得起“豪雨”的方舟。

2003年8月，汪静波和她的同事筹建起了国内证券公司第一个私人银行部——湘财证券诺亚财富管理中心，一个把自己定位在“主要为中高端的私人客户提供更高层次服务”的理财机构，并担任总经理。然而，这一机构并没有迅速得到市场的认可。2年后，湘财证券面临重组，私人银行部被作为非核心部门剥离。

当时，以美国和澳大利亚为代表的发达国家中，已拥有大量独立的金融顾问。区别于传统的银行、保险等大型金融经营机构的是，这些独立的第三方理财机构不隶属于任何金融集团，基于中立立场，完全靠客户需求进行理财规划和建议。这样的模式正是汪静波最

想做的。

2005年9月，凭着对理财市场的深刻洞察力和敏锐直觉，汪静波与其10多人的团队毅然地选择独立出来，成立了诺亚财富。中国内地首家独立财富管理机构由此诞生。

创新模式，形成六大核心竞争力

诺亚财富的运营模式，打个形象的比喻，就如同开办了一家金融产品超市，金融产品的供应商通过诺亚超市发布他们的产品，诺亚将几万种金融产品摆放在不同的货架上。如果有客户来逛这个超市的时候，诺亚会带他们去看产品，帮他们分析哪些是适合他们的，认购的产品则由供应商支付一定的费用。

公司成立之初，诺亚主要通过与银行的总行、保险公司、基金公司合作，筛选、设计理财产品。而对于核心的个人客户，则通过了解理财目标、过去的投资经历、承担风险的能力，为他们量身定制理财解决方案及个性化的资产配置建议，并配备后期的跟踪、管理、监督。在寻找客户的过程中，主要是以开说明会、与各行业商会合作等形式慢慢地积累客户。

由于公司的团队成员大都来自一些大的金融机构，有着多年的从业经验，对金融产品的背景也了解地更为深刻，因此对于产品的把握度精准。而与金融机构不同的是，诺亚的理财师能时刻站在客户立场，根据每一个客户的需要、爱好和对风险的承受能力，配置最适合于该客户的理财方案，为客户提供360度全方位的理财服务。同时，诺亚不隶属于任何金融集团，与之没有利益纽带，也不经手顾客的钱，只是提供专业的意见，所以能始终站在客观的立场帮助客户挑选价格最好、质量最优的金融产品，这种独立第三方理财的模式迅速得到了客户的大力支持和认可。

2007年10月，诺亚获红杉资本首期注资500万美元，天使投资人何伯权也选择了诺亚。诺亚成为由海外资深银行家、国内知名企业家及本土金融专业人士投资组建，国内最具创新精神的私人财富规划服务机构，形成了严谨认真的行业研究、丰富的资源配置种类、领先的产品创新能力、精益求精的产品筛选、严谨的存续产品服务和优秀的合作伙伴六大竞争优势。

通过全面多维度的产品筛选及风险控制体系，参与金融创新产品的设计，专注于为中国高净值人士提供全方位的财富管理服务，诺亚在成立的短短几年内迅速发展。2005年公司成立时，诺亚高净值客户规模为934名，协助配置客户资产9亿元。仅仅2年后的2009年底，其高净值客户就达到15413名，协助配置客户资产达到254亿元。

2010年11月10日，汪静波站在纽约交易所，敲响了诺亚财富上市的钟声。诺亚成为国内首家也是唯一一家在纽交所上市的独立财富管理机构。

全球资产配置
打造新一代综合金融服务提供商

对于诺亚来说，成为客户满意度最高的金融理财公司永远是其神圣的使命。为此，诺亚在快速发展过程中，始终秉持多维度资产配置、客观中立产品筛选，研究为先导、量身定制理财方案、严谨产品存续管理的财富管理哲学，围绕客户需求，布局综合性财富管理服务。

在提供高端财富管理服务的诺亚财富的基础上，诺亚相继成立了专业提供另类资产、房地产基金、家族财富管理服务的歌斐资产；专业提供持牌基金销售服务的诺亚正行；专业提供海外资产配置精品化服务的诺亚香港；专业提供高端保险经纪服务的诺亚荣耀；专业提供短期融资服务的诺亚融易通；专业提供固定收益FOF、对冲基金FOF、资产配置高端服务的歌斐诺实；专业提供机构财富管理服务的诺得机构理财；专业提供资产证券化服务的诺亚ABS；专业提供互联网普惠金融服务的诺亚易捷；专业提供教育服务的以诺教育。2014年3月，诺亚金通在上海自贸区注册成立，致力于各类客户提供安全、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。由此形成了资产管理、财富管理、投资银行三条业务主线，覆盖家族财富管理、高端财富管理、基础财富管理、海外财富管理、房地产投资管理、信贷、保险

经纪等业务领域，金融服务集团架构成型，实现为中国高净值人士全球化、全面资产配置服务的能力。

2008年7月，诺亚荣耀获得中国保监会业务经营许可。2012年1月，诺亚香港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。2月，诺亚正行成为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。

从哈德逊河、维多利亚湾，到浦江两岸，诺亚获得美国纽交所、香港证监会、中国证监会等全球资本市场的认可。

截至2014年9月，诺亚财富已在上海、北京、广州、温州、杭州等60个城市设有91家分支机构，为超过6.6万名高净值人士提供专属财富管理服务。协助配置客户资产达到1684亿元。

与时俱进
引领行业金融变革和产品创新

第一个法人股股权质押信托、第一个限售股质押信托计划、第一个外资GP管理的人民币PE基金、第一个专业开发商管理的房地产基金、第一个PE基金FOF、第一个固定收益FOF、第一个高分红股票型专户、第一个强化债券专户、第一个资产证券化资管计划、第一个十亿元以上市场化运作的影视基金……

一个个中国财富管理行业的第一，彰显了诺亚财富的雄厚实力和独占鳌头的中国财富管理行业领军者地位。

诺亚财富开启了第一支PE基金在中国私募市场的融资，并持续助力私募股权投资行业成长。据不完全统计，目前诺亚为整个PE市场完成的资金募集接近300亿



2010年11月10日诺亚财富成功登陆美国纽约证券交易所

供了与中国顶级经济学家、商业领袖、顶尖投资基金经理在一起，分享中国经济成长的机会。诺亚财富领军者系列论坛之“私募股权投资高峰论坛”、“财富房地产金融高峰论坛”已成为中国PE界和中国地产基金最重要的峰会之一。

诺亚为其客户提供的特色增值服务还包括：联手全球顶级商学院，开设家族财富传承课程，包括学习家族财富传承，探讨家族价值观，让家族产业传过三代；引入哈佛幸福学理念，以全国最优秀的培训导师为核心，提供一套旨在整体提升生活幸福感和心灵意识的“课程体系”。让每个置身其中的人感受到幸福，并传递给身边的每一个人；高尔夫、名表品鉴、红酒品鉴、试乘试驾等多元化生活方式服务；高端医疗保险、全球最尊享的健康医疗项目服务；年度钻石客户年会。

与时代同行
一同洞悉未来经济发展机遇

上海如何成为全球第九个湾区？2014年4月20日，诺亚财富携手上海市杨浦区人民政府、复旦大学共同举办的第一届中国财智(上海)湾区论坛圆满落幕。旧金山湾区委员会代表、全球著名房地产基金铁狮门、全球知名金融机构黑石资本，全球第一名创业信贷支持银行硅谷银行代表，以及中国的商业领袖和PE行业领袖齐聚一堂，以“诺亚梦、中国梦、湾区梦”作为主题演绎高峰论坛思想盛会。

中共杨浦区委书记陈寅在论坛上致辞，区委副书记、区长诸葛宇杰作“融合财智、创新发展”的主旨演讲。本次论坛的主要关注点是“湾区经济”，这一概念来自旧金山湾区。作为首批国家创新型试点城区，杨浦区借鉴美国旧金山湾区成功经验，推出“湾区发展”规划，



未来杨浦或将有望成为全球第九大湾区，对于经济实体来说，将迎来更多的发展机遇和更广阔的发展空间。

论坛上，配合湾区发展的土地出让计划也浮出水面。杨浦区投资服务中心、杨浦区发改委、杨浦区土地与规划管理局、杨浦区滨江投资开发有限公司发布了最新的土地出让信息、杨浦滨江带规划方案、发改委最新产业及人才政策等。

这是第一次由民营机构主办，由政府提供支持，讨论一个城市的产业升级，讨论“有形的政府与无形的市场力量”之间如何充分合作的一次对话，亦是一次“财富与智慧”的思想大碰撞。风云际会，英雄论道，完美地诠释了“财智”之精髓，同时亦为未来的经济发展蓝图抹上了浓重的一笔。

2014年，诺亚财富入选《财富》杂志全球最佳公司前100家，在中国地区排名第三。

同年，诺亚财富也荣获了投中集团等机构评选的最佳中国财富管理创新服务机构与《证券时报》评选的“中国最佳第三方理财机构”奖项和上海市创新型新兴服务业示范企业称号。

2013年，汪静波荣膺《21世纪经济报道》“新领军者25年25人”大奖和《证券时报》2012年度“中国第三方理财领军人物”称号。

2013年8月，诺亚财富从7000多家企业中脱颖而出，与TCL集团、搜狐等优秀企业荣获前程无忧颁发的“2013年度中国雇主”大奖的30名获奖者之一。

2012年，福布斯中文版给予诺亚“已上市最有潜力公司”第16强的殊荣；PE业内著名机构投中集团给予CV Awards“2011年度中国创业投资暨私募股权投资行业最佳基金募资顾问”的奖项；德勤中国继2008年、2011年以后，第三次给予诺亚“TOP 50高增长高科技企业”大奖及“TOP 500高增长高科技企业”大奖；根据胡润百富的“千万富豪品牌倾向调查”，诺亚财富赢得了“中国千万富豪最欢迎的独立财富管理顾问”大奖；歌斐连续获得中国合伙人联盟（CLPA）颁发的“2011-2012年度最佳人民币母基金”、第一财经传媒颁发的“2012年度中国最佳房地产FOF”；诺亚正行获得首届“最具成长第三方基金代销机构金奖”。

此外，诺亚财富还曾先后获得清科2010年中国最具投资价值企业50强、2011年《福布斯》中国潜力企业榜第38位、2011德勤高科技、高成长中国50强等各类奖项。诺亚财富创始人汪静波女士也因其卓越成就而荣获“2012年度环球创新人物”、“2011年度商界木兰”、“2011安永企业家奖”、“2010中国年度女性创业人物”等奖项。

如今，诺亚这条方舟，正承载着诺亚人的事业和梦想，奋力前行。

本文图片由诺亚(中国)控股有限公司提供



诺亚建筑前身是英国的纺织仓库，经典的红与黑清水砖墙，镌刻着上海滩岁月的印记。



诺亚的花园，被设计成诺亚logo的形状，精致而优雅。