



— 专属于您的理财专家 —

纽交所上市代码:NOAH

**BE GREAT
AS IMAGINED**

**寻找理财师伙伴
同行私人银行之旅**

快速发展的行业

财富管理行业，带着朝阳般喷薄欲出的力量，将绘出中国金融领域新的版图

中国私人银行市场规模将在2015年前持续快速成长

高净值HH对全部城区的贡献率>1%的城市

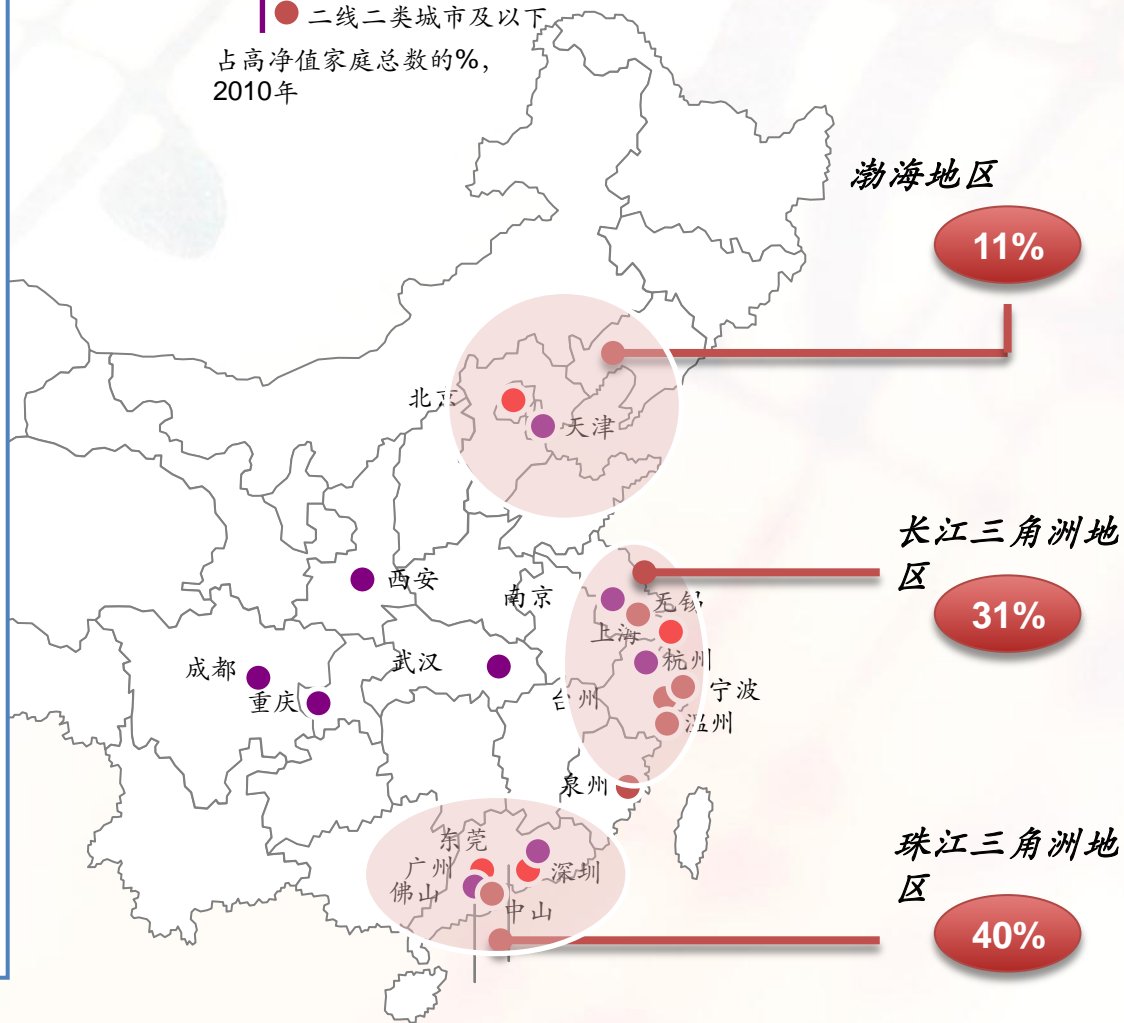
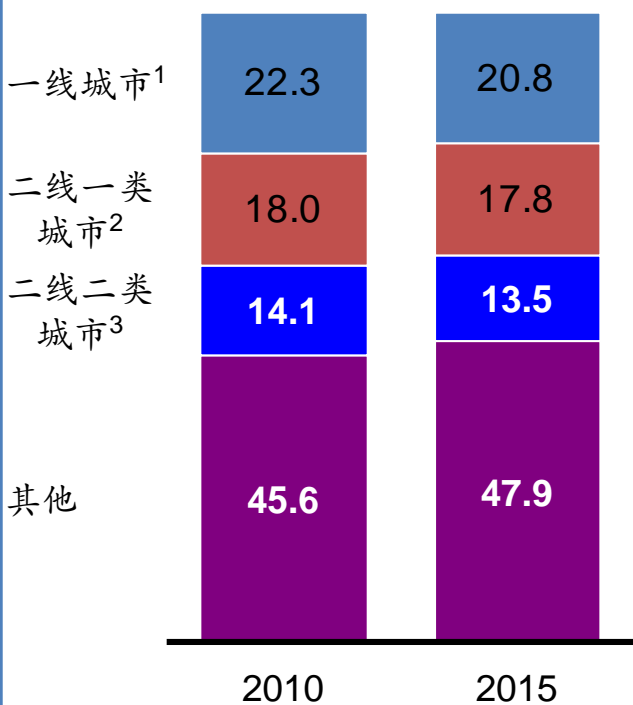
- 一线城市
- 二线一类城市
- 二线二类城市及以下

占高净值家庭总数的%, 2010年

高净值HH城市分布 十亿人民币、百分比

私人银行业务总收入来源

100% = 23.3 46.8



1 包括4个城市——北京、上海、深圳和广州

2 包括9个城市——天津、南京、武汉、东莞、西安、成都、重庆、杭州和佛山

3 包括22个城市

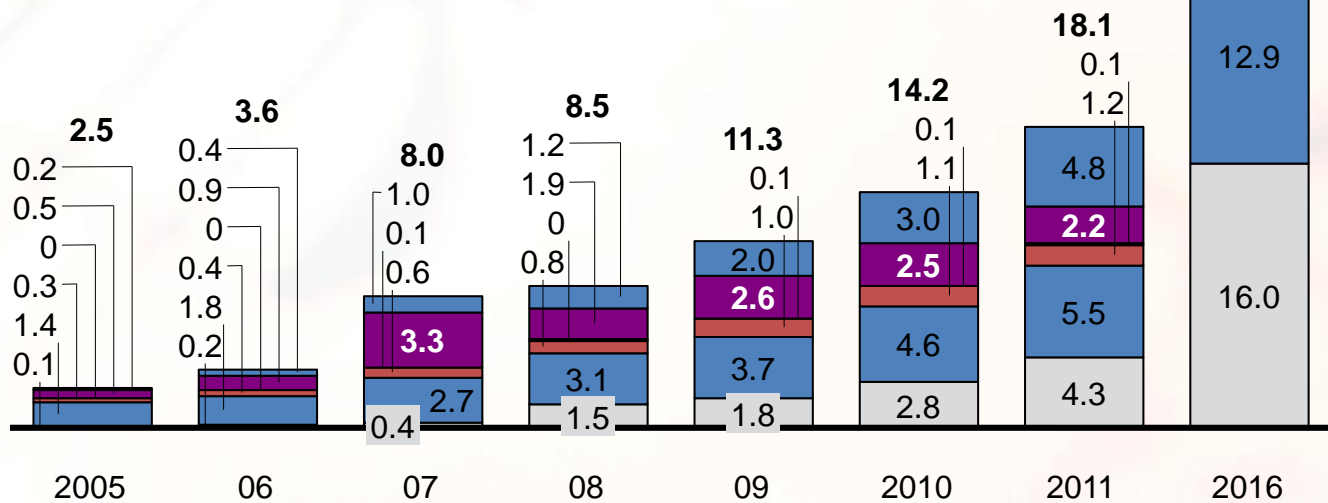
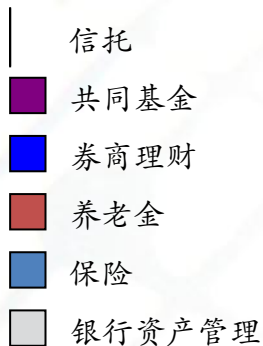
中国的资产管理规模过去6年间飞速增长，并将在未来五年保持20%以上增速



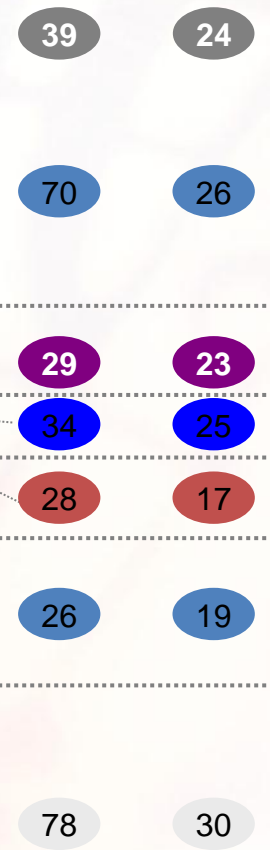
管理资产规模

万亿人民币

整个资产管理市场



2005-11 2011-16
 复合年均 复合年均
 增长率 增长率
 百分比 百分比



源自中国，全球认可

从哈德逊河、维多利亚湾，到浦江两岸
诺亚控股旗下公司连续获得纽交所、香港证监会、
中国证监会的一致认可

纽交所上市的唯一一家中国独立财富管理机构

NOAH 諾亞財富®
NOAH PRIVATE WEALTH MANAGEMENT
—— 专属于您的理财专家 ——
纽交所上市代码: NOAH



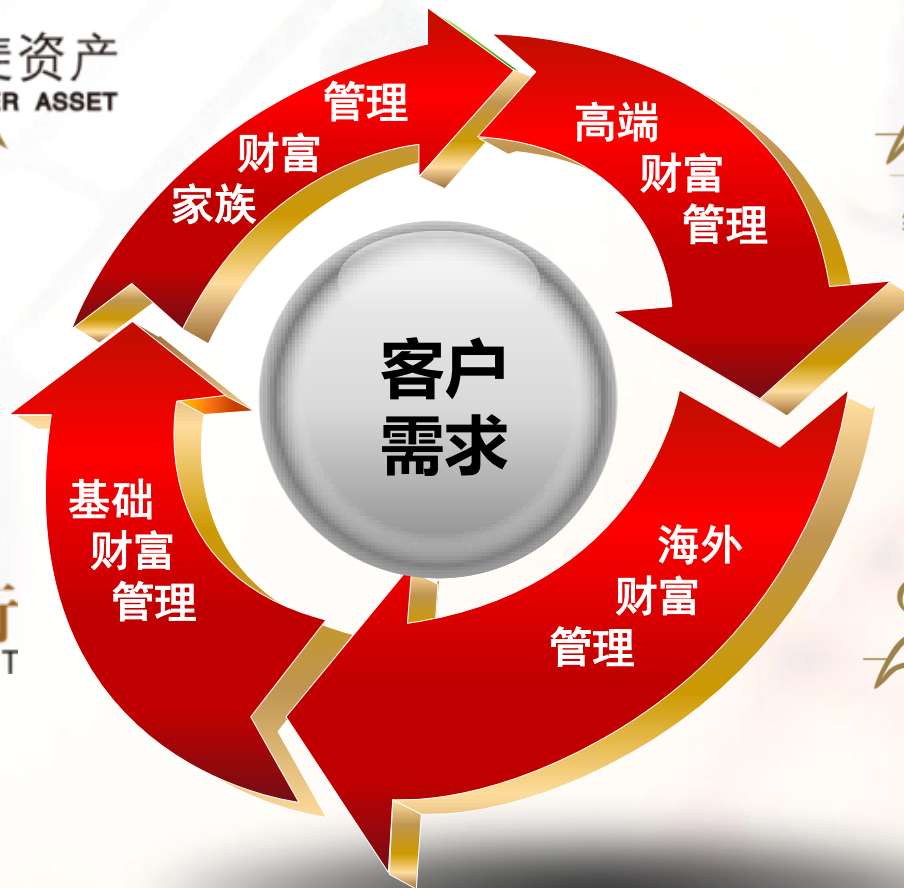
2010.11.10

诺亚控股起源于2003年，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，是中国独立财富管理行业的开创者和领导者。

诺亚控股于2010年11月10日在美国纽约交易所成功上市（交易代号NYSE.NOAH），是国内首家在纽交易所上市的独立财富管理机构。

诺亚集团架构

围绕客户需求，布局完整财富管理服务



诺亚的今天

57 家 分公司

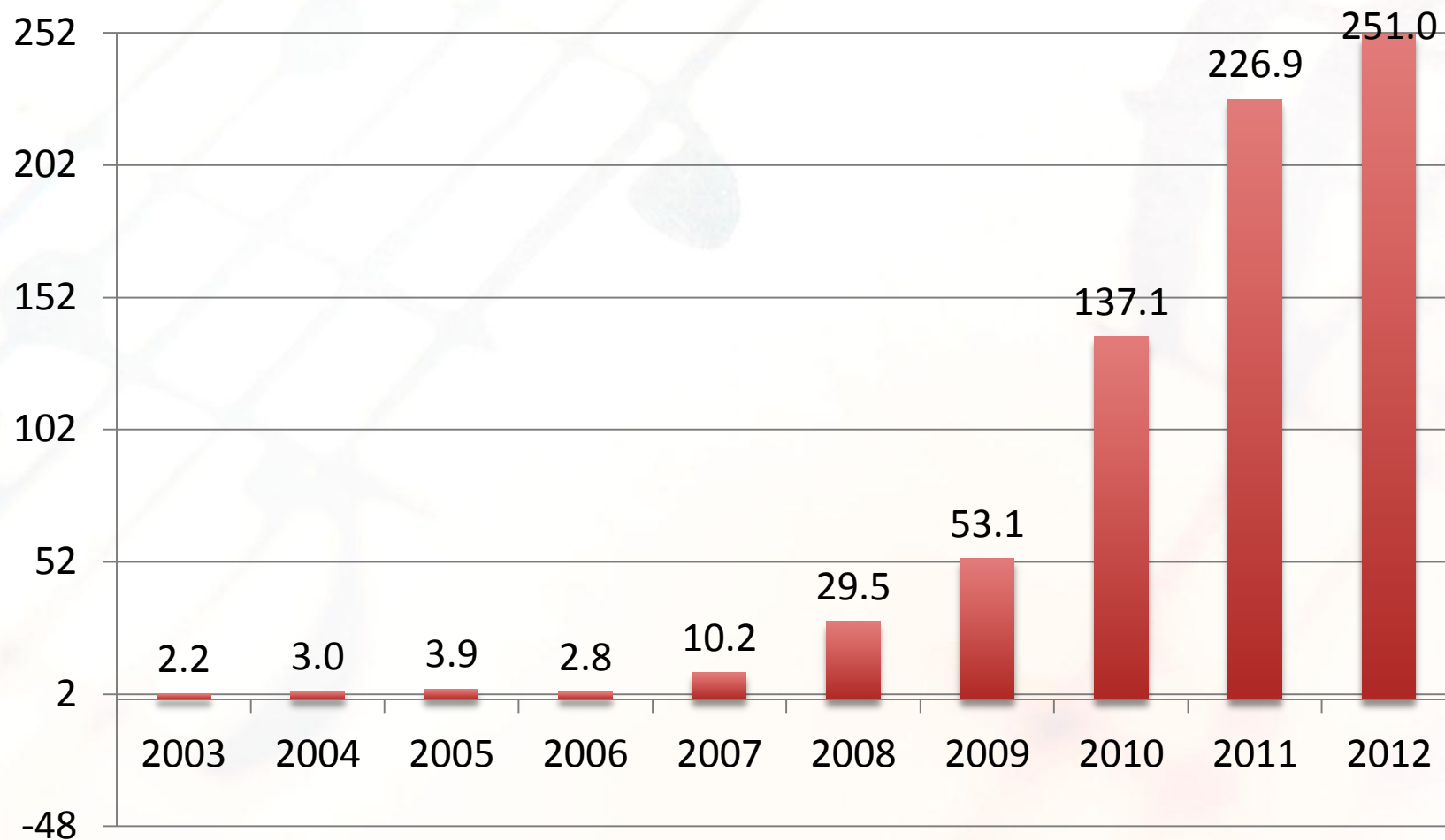
459 名 专业理财师

723 亿 财富管理规模

40305 位 注册高净值客户

数据截止2012.Q4

稳定而有力增长的业务规模



诺亚发展历程



诺亚的愿景

我们希望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，为中国富而有爱的高净值私人、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。

被社会广泛认可的优秀公司



ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

2011年11月4日安永企业家奖

汪静波女士是获此殊荣的唯一一位在金融行业创业的企业家。

安永企业家奖旨在表彰中国杰出的企业家，见证他们对中国经济改革作出的重大贡献及卓越的企业家精神。

Deloitte.

- 德勤2012中国TOP50高增长企业奖
- 21世纪最佳PE行业募资机构奖
- 汪静波女士获《环球企业家》组织发起的2012年度创新领袖大奖



Forbes

- 福布斯2012已上市高增长企业第16强

胡润百富
HU RUN REPORT

- 胡润百富2012、2013最受青睐独立财富管理机构



诺亚价值主张

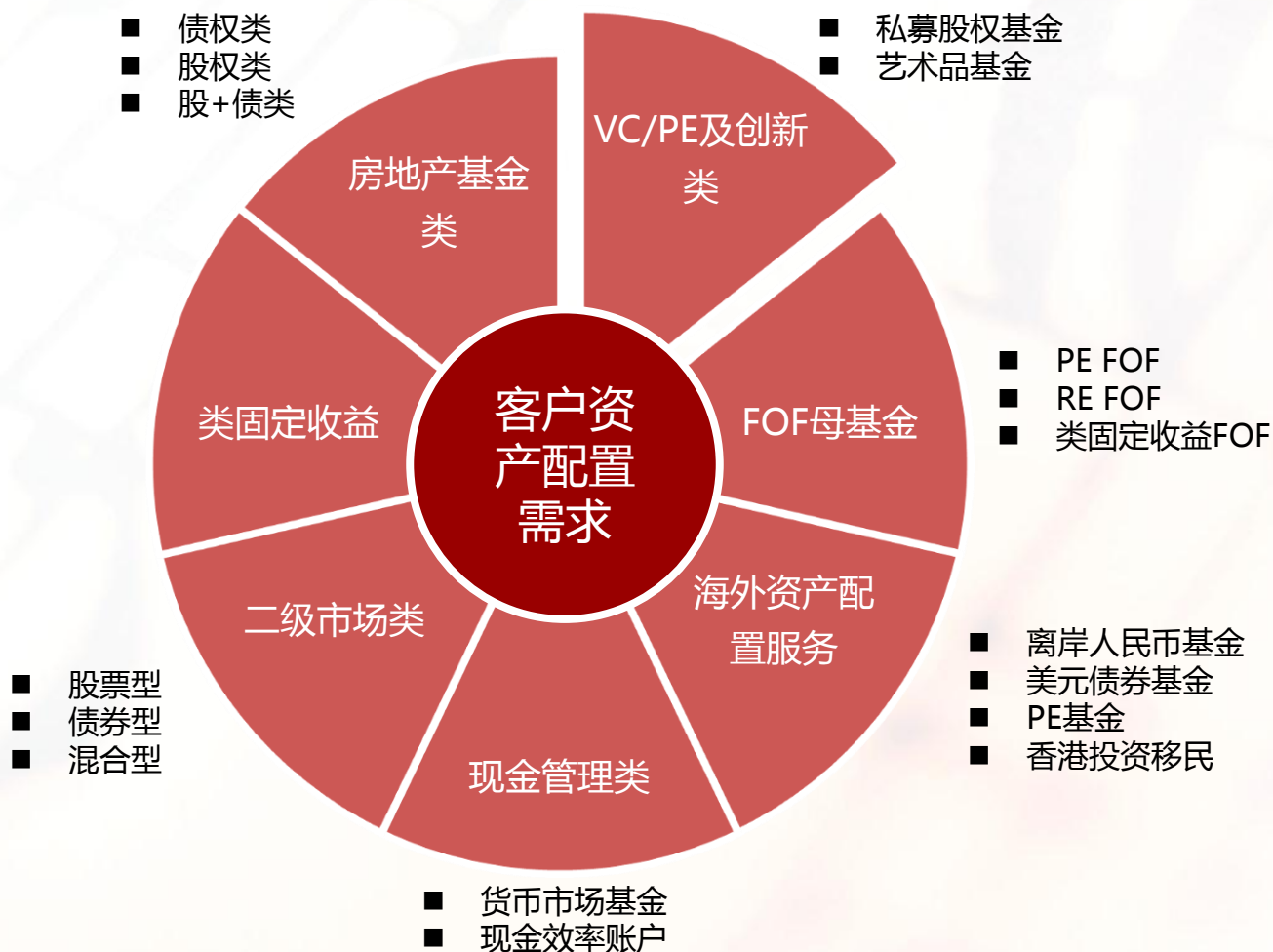
创新是永无止境的

正如诺亚的发展轨迹，创新精神引领
我们始终走在市场前列

我们的价值主张：我们强调

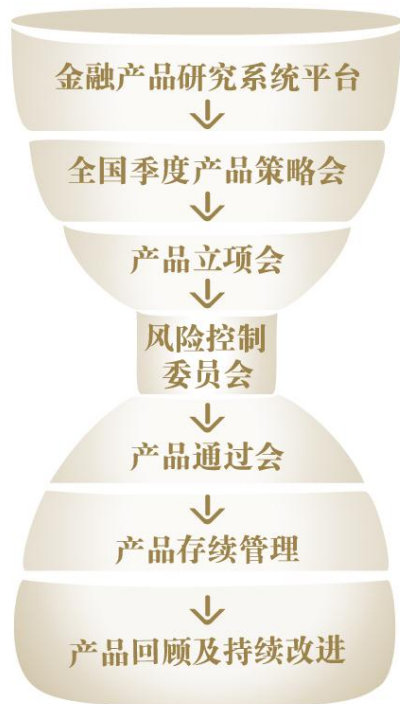


诺亚资产配置种类



诺亚产品筛选流程

严谨贯穿始末 支持自始至终



2012年度

诺亚财富分析与跟踪：

- 近1800个金融产品
- 257个通过立项会
- 137个通过风控委员会
- 仅85个产品上线
- 产品通过率仅4.7%

诺亚筛选产品坚持的原则

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

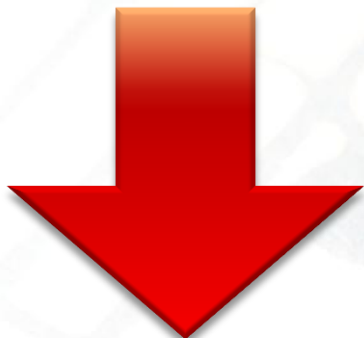
为客户实行全面的风险管理



独立客观的产品筛选体系

多维度4P筛选

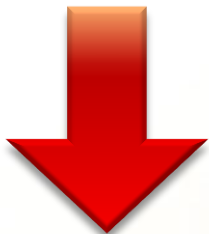
- 投资理念
- 投资流程
- 投资业绩
- 投资人员



多维度的全面筛选

深度筛选

- 产品背后的细节



深度的研究筛选

诺亚帮助客户分析理财需求

- 帮助客户建立正确投资心态
- 帮助客户正确审视自身状况



诺亚帮助客户选择理财产品

- 谨慎选择合作机构
- 谨慎选择理财产品



理财精品池
供理财师为客户选择

诺亚理财精品池



合格、合适的投资者筛选流程

合格、合适的投资者筛选

NOAH-KYC
(KNOW
YOUR
CUSTOMER
)

实名会员制

产品适合性

资格限制

产品预约

诺亚对客户的承诺

- **我们承诺**为客户持续筛选最优秀的投资经理及投资产品；
- **我们承诺**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；
- **我们承诺**长期与客户保持直接的沟通与分享，让客户了解到产品筛选及存续管理过程中的关键环节；
- 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；
- 虽然我们不能承诺资产配置的最终收益,但我们承诺执业的态度是100%。

诺亚的创新 与时俱进，引领中国金融变革和产品创新

NO.1

2003年



2012年

- 第一个 法人股股权质押贷款信托
 - 第一个 艺术品投资基金
 - 第一个 限售股质押信托计划
 - 第一个 人民币PE基金
 - 第一个 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

与一流品牌在一起，是量身定制优秀产品的强大保障

 SEQUOIA CAPITAL THE ENTREPRENEUR BEHIND THE ENTREPRENEUR 红杉资本	 FORTUNE 達晨創投	 GDH INVESTMENTS 鼎暉投資	 歌斐资产 GOPHER ASSET	 SAIF Partners
 IDG 资本 IDG Capital Partners	 青雲創投 TSING CAPITAL	 NewMargin VENTURE PARTNERS	 OFC 東方富海 ORIENTAL FORTUNE CAPITAL	 九鼎投資 JIUDING CAPITAL
 景林资产 Greenwoods	 COSSTONE 基石资本	 紀源資本	 VENUS KNIGHT CAPITAL 嘉御基金	
 万科 建筑无限生活	 万通控股 VANTONE	 华远地产 HUAYUAN	 TISHMAN SPEYER 铁狮门	 星河湾 Shanghai
 YANGO 陽光城 深交所上市代码 000671	 蓝光地产 用心建筑生活	 证大集团 ZENDAI ZENDAI GROUP	 中国银泰投资有限公司 CHINA YANTAI HOLDINGS CO., LTD.	 天朗地產 TITAN REAL ESTATE
 金地集团 Gemdale 科学筑家	 FORTE 复地 以人为蓝图	 LONCIN 隆鑫地产 创新无限 温暖一生		
 上投摩根 基金管理	 AEGON 兴业全球基金管理有限公司 AEGON-INDUSTRIAL Fund Management Co., Ltd.	 万家基金 WANJIA ASSET 万家理财·财富万家	 汇添富基金 China Universal Asset Management 长期投资最佳的选择	 博时基金 BOSERA FUNDS
 鹏华基金 PENGHUA PENGHUA FUND	 国海富兰克林基金管理有限公司 FRANKLIN TEMPLETON SEALAND FUND MANAGEMENT CO., LTD.	 ICBC 工银瑞信	 国泰基金 GUOTAI AMC	 长盛基金管理有限公司 CHANGSHENG FUND MANAGEMENT CO., LTD.

与国内最优秀的投资人在一起

走进诺亚，走入一个圈层，分享中国经济成长机会

与引领中国的10%商业领袖在一起

与中国顶级
经济学家在
一起

与中国的商业
领袖一起坐而
论道

与中国最好的
投资基金经理
在一起



摩根大通 龚方雄



美银美林 陆挺



新希望 刘永好



万通 冯仑



红杉-沈南鹏



鼎晖 吴尚志



国研所 巴曙松



瑞信 陶冬



易居 周忻



星河湾 黄文仔



达晨 刘昼



IDG 熊晓鸽

诺亚已结束产品真实市场表现

诺亚已结束固定收益产品与同期信托行业，国债实际年化收益率对比



TOP50蓝筹联盟基金合作伙伴

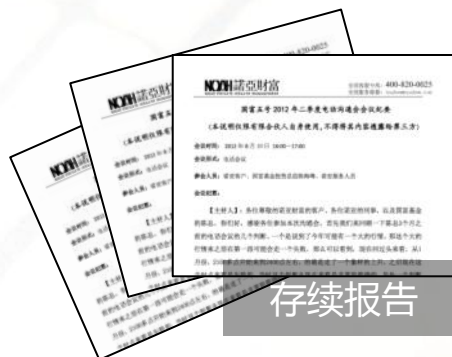


- **母基金名称**：TOP50蓝筹联盟基金
- **成立时间**：2012年6月
- **项目子基金合作进展**：截至2013年2月底，仅8个月时间内，已完成发行及在线发行的项目子基金规模达到**108亿**。
- 母基金+子基金规模已超过**120亿**元。

诺亚的高品质服务

1

严谨、系统、高质量的存续期服务



2

宏观经济与
投资峰会



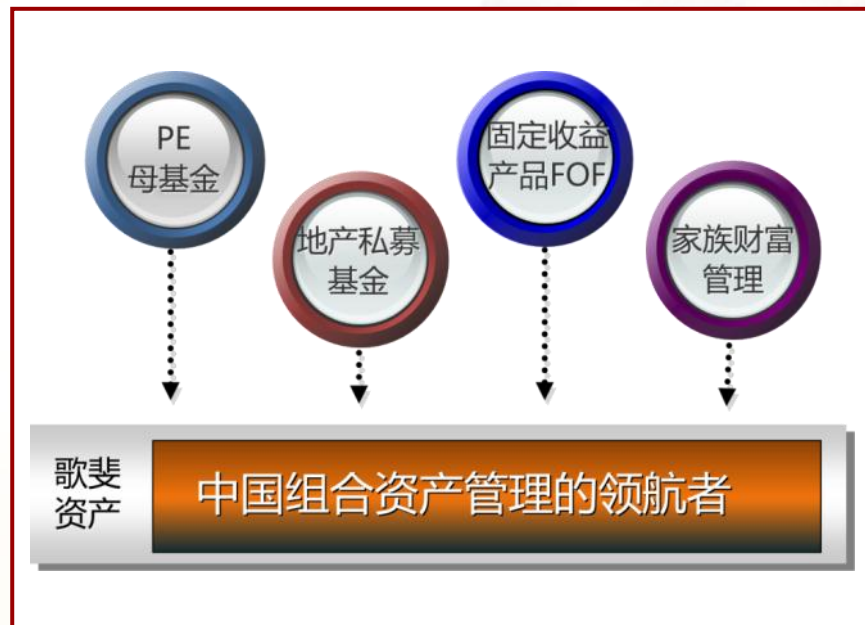
3

各类高端活动





歌斐资产成立



2010.3

歌斐资产正式成立于2010年3月，是诺亚财富集团（NOAH.NYSE）全资子公司，定位于集团旗下专业的资产管理公司。以私募股权投资母基金、房地产私募基金、家族财富管理和组合投资管理为核心业务，为高净值人群、富有家族、以及机构投资人，进行组合投资，资产配置，并提供全能型资产管理服务。

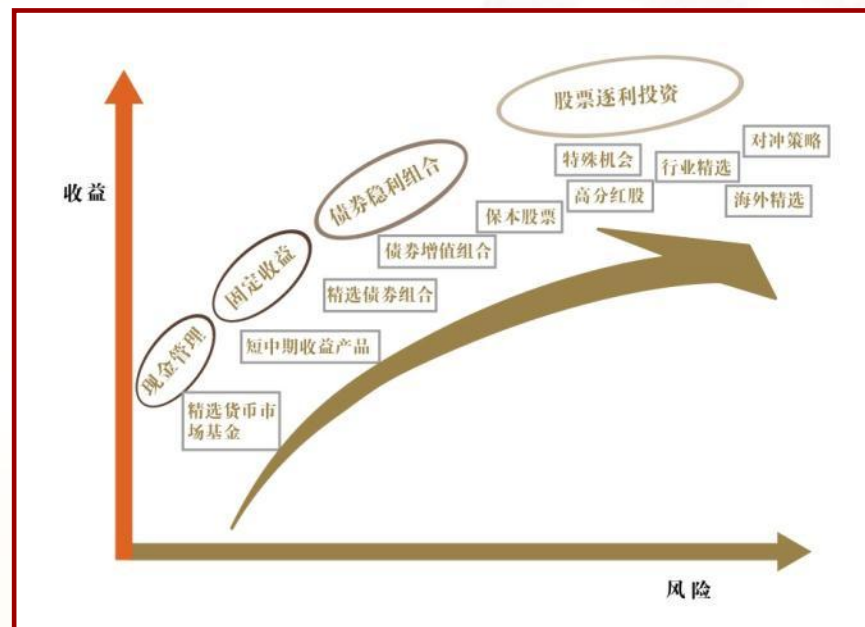
诺亚香港获牌



2012.1.4

诺亚控股（香港）有限公司，是诺亚财富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。

诺亚正行获牌



2012.2.17

2012年2月17日诺亚正行成为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。诺亚正行坚持以独立、公平、客观的筛选标准, 为国内中高净值人士提供“公募基金中的精品”与“量身定制的专户理财产品”等服务。

被社会广泛认可的优秀公司



2012年9月21日

诺亚正行获首届“最具成长第三方基金代销机构金鼎奖”

自证监会今年2月22日公布了4家获得独立基金销售牌照的机构以来，独立基金销售机构开始成为基金行业的一支新生力量。所以，2012年度颁奖特设了“最具成长第三方代销机构金鼎奖”。



- 2012年度中国最佳房地产FOF 第一财经传媒和投资中国评
- 2012年中国优秀创业投资奖 中国投资协会评
- 2011-2012年度最佳人民币母基金 中国有限合伙人联盟评

优秀的团队

管理团队的专业、稳定是诺亚能够持续发挥最大功效的重要原因



汪静波 诺亚（中国）控股有限公司 董事局主席兼CEO



汪静波女士拥有超过二十年金融与财富管理行业从业经验。

1992年进入金融行业，汪静波女士历任湘财证券资产管理总部总经理，湘财荷银基金管理公司副总经理，湘财证券私人金融总部总经理。

2005年8月，汪静波女士带领创始团队，组建诺亚财富。

2010年11月10日，诺亚财富在纽约证券交易所上市，上市代码NOAH，成为中国第一家上市的独立财富管理机构。

汪静波女士曾荣获“2011年安永企业家奖”、“2011年度商界木兰”、“2010中国年度女性创业人物”等奖项。

汪静波女士拥有四川大学经济学学士和管理学硕士学位，并曾在中欧国际工商学院全球CEO班研修。

沈南鹏 红杉资本中国基金创始人、声誉卓著的优秀投资人



- 全球最成功的风险投资基金之一——红杉(Sequoia)中国基金的创始及执行合伙人。
 - **携程旅行网**的创始人及董事。
 - **如家连锁酒店**的创始人及联席董事长。
- 《Asian Venture Journal杂志》2004年“亚洲年度企业家”。
- 现任中国企业家论坛理事和全球年青总裁协会会员
 - **选择诺亚的理由：激情、诚信、专注**

管理团队 平均拥有15年以上的管理及行业经验



理财师的工作

专业、严谨、值得信赖的理财师团队是客户财富的好管家，也是诺亚最值得骄傲的核心力量。

理财师工作职责与岗位要求

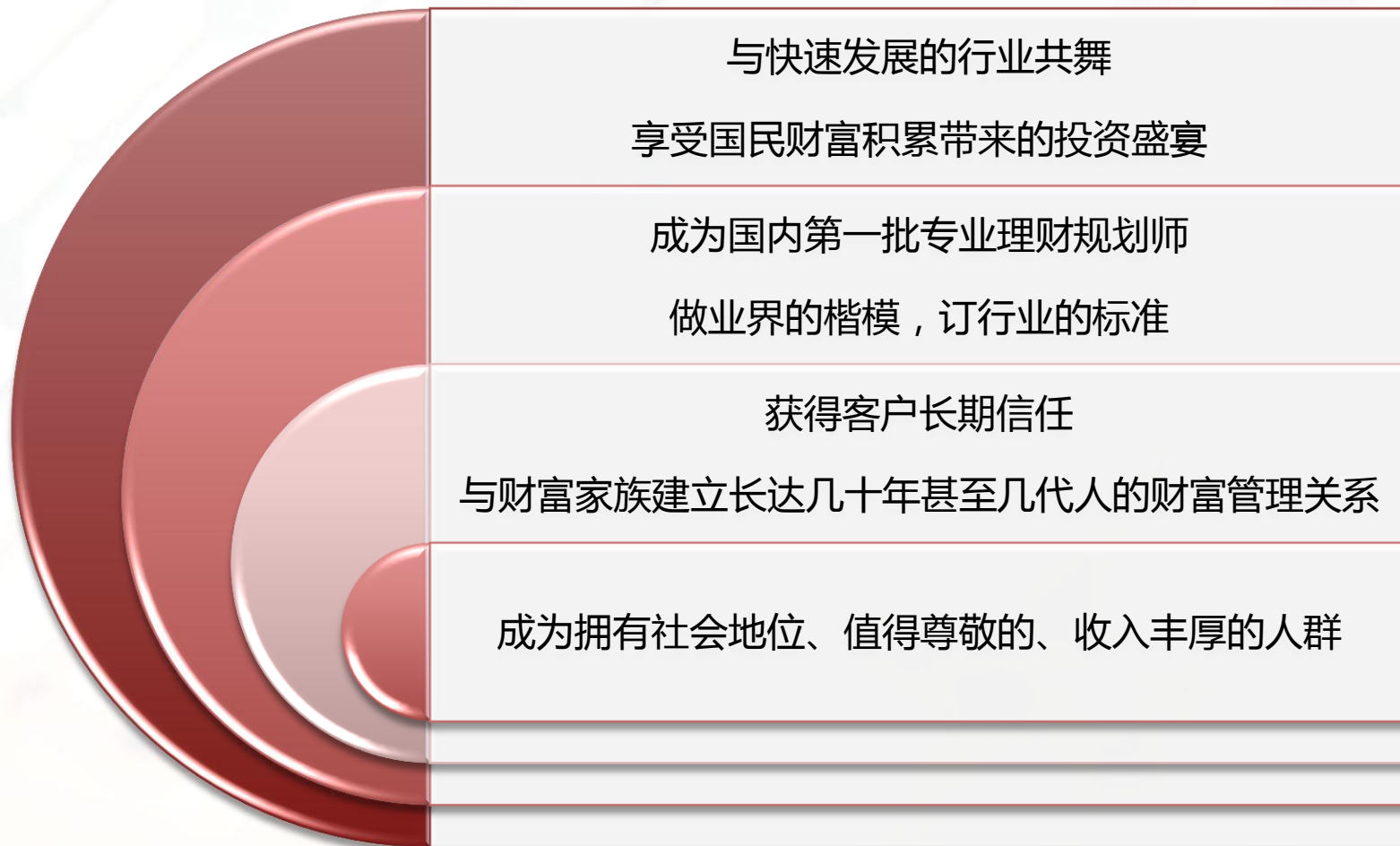
理财师职责…

1. 通过对高端客户的综合理财需求分析，帮助客户制定资产配置方案并向客户提供投资建议；
2. 通过人脉拓展、商业合作、理财沙龙等方式，有效拓展新客户；
3. 通过持续跟进与服务，为客户不断提供专业理财咨询与服务。

理财师要求…

1. 本科及以上学历，金融行业工作5年以上；
2. 有服务高净值客户经验或可以接触当地高端客户资源；
3. 有强烈加入财富管理行业的愿望，并具备良好的学习能力；
4. 个人形象气质佳、品行正直诚信，沟通流畅；
5. 持有理财、证券、基金、保险等资格证书优先。

作为一名理财师，您将收获...



理财师职业发展路径

Forbes中国TOP50理财师

原苏州分公司理财师（现总经理） 陈琪

职级	人员类别	评定标准
		在职理财师 标准要求
首席理财师		募集量：年化募集量5亿（含）以上 客户：服务钻石级客户15名以上 证书：CFP国际金融理财师、CFA特许金融分析师2证选1，并考取CHFP国家职业资格二级和基金从业资格
资深理财师		募集量：年化募集量3亿（含）-5亿 客户：服务白金及以上级别客户20名以上 证书：CFP国际金融理财师、CFA特许金融分析师、AFP金融理财师3证选1，并考取CHFP国家职业资格二级和基金从业资格
高级理财师		募集量：年化募集量1亿（含）-3亿 客户：服务白金及以上级别客户15名或服务黄金及以上级别客户30名 证书：CHFP国家职业资格二级、RFP、基金从业资格中任意2证
理财师		募集量：年化募集量3000万（含）-1亿 客户：服务黄金及以上级别客户15名 证书：CHFP国家职业资格二级、RFP、基金从业资格中任意1证



理财师培养体系



理财师作业模式

产品专家
提供产品培训
大客户陪访

资产配置专家
提供投资组合建议
产品存续期服务

市场活动
提供接触新客户机会
批量开发客户



客户

理财师



一名TOP100理财师的一天



9:00

公司 早会



11:00

客户公司 签约



12:30

新天地 客户午餐



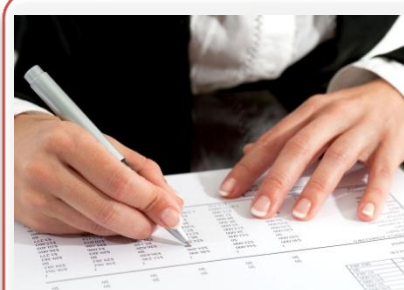
15:00

五星酒店 财富峰会



17:00 4S店

陪同客户试驾玛莎拉蒂

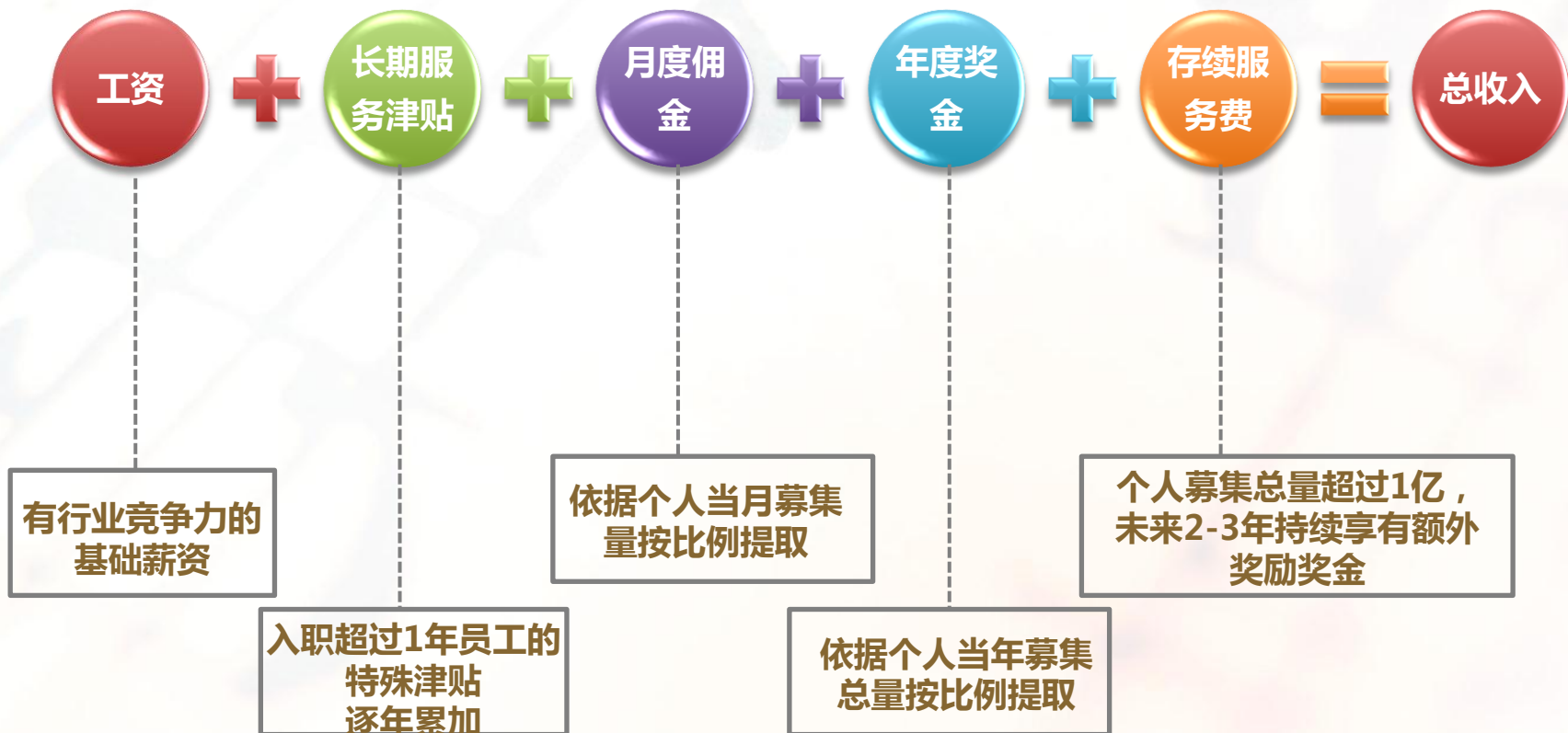


19:30

家中 做好工作笔记



理财师收入结构





精雕细琢 成就不凡

诺亚优秀理财师的成长故事

一哥的故事



陈琪

2013年/1月—至今	苏州分公司	总经理
2012年/ 4月—2012.12	北方区	业务总监
2010年/ 2月—2012年/ 3月	苏州分公司	业务副总
2009年/ 1月—2010年/ 1月	苏州分公司	部门经理
2008年 / 7月—2008年/12月	苏州分公司	理财师

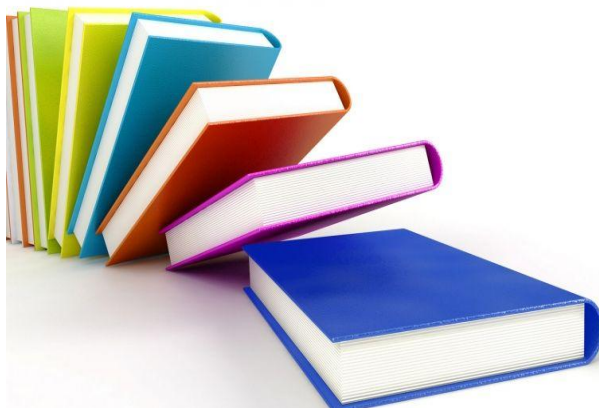
坚持与专注，成就今日一哥

在诺亚的4年，从理财师到业务总监，对我来说有两个坎。我是第一批进入苏州诺亚的员工。进入诺亚之前，我做了8年电子行业的销售，并做到了公司全国区域销售总监。在08年，诺亚财富成立时，我认为这是一个有前途的行业，于是毅然辞职加入诺亚。虽然现在业务总监了，但我最喜欢的，还是别人对我理财经理的称呼。08年时财富管理对大多数人还很陌生，而我是行业里的新人。除了不断学习专业知识，我最重要的就是不断拜访客户。当时客户全部都是陌生拜访，有时一天要跑四五个客户，但基本上都会被客户拒绝，有的客户甚至认为我是皮包公司的骗子。在那一刻我很沮丧，但我从没有想过放弃。我相信，专注是成功人士必备的素质；我相信，勤能补拙，努力终有回报；我相信自己可以做到。通过更加努力学习专业知识，更加细致周到的服务，我终于赢得了第一位客户。第一个坎迈过去后，业务也越做越顺。通过这段经历，我更相信唯有静下心、苦练内功，坚持不放弃，路才能越走越宽。10年公司任命我为业务副总，这是一个新的、更大的平台。新岗位要求我除了继续承担原有职能，更要带领团队成长创造团队业绩。这是对我的挑战但我更认为这是机遇，能帮助自己从个人贡献者转变为带领团队者，这将是我在诺亚职业生涯的飞跃。我告诉自己从此刻起不能只关注自己的业绩，要更多地关注员工，帮助他们成长。当我看到这个员工有潜质，对自己严格要求，我就会花很多时间和精力培养他们。我相信，真正有能力的人不会吝啬与他人分享，强有力的竞争对手更能推动我成长。所以我会和他们一起加班加点跑业务，

毫无保留地与他们分享自己的经验。当团队中的理财师自己都快放弃时，我仍会坚持给予他们辅导和鼓励，我就是想用自己的行动告诉他们，能比别人更成功，可能就是因为多坚持了一下，多做了一点。在团队伙伴拿下大单时，我深深体会到作为一个管理者，团队成功才是我的真正成功。

我们的故事





编者注：2009年度诺亚财富理财师个人业务量TOP 1；2010年度诺亚财富理财师个人业务量第三名；2011年全年诺亚财富理财师个人业务量第十名。连续三年获得诺亚财富年度金蜜蜂开拓奖(最佳理财师奖)----目前为止唯一一位连续三年获得金蜜蜂奖的诺亚财富理财师。



纽交所上市代码:NOAH

2010年培养出两名诺亚财富理财师业务量排名前十的优秀理财经理；培养出2011年诺亚财富最佳新人理财师。

诺亚对我来说，不仅是一份工作，而是一段美好的人生体验

加入诺亚是我的幸运。诺亚所属的财富管理行业，是一个朝阳行业，不用论资排辈的，努力终有回报。当初选择诺亚，是因为我看到，一群怀有创业梦想的人正在用自己的行动一步步实现梦想，他们有激情，做人很正。在这里，你可以尽情地挥洒你的才华。今天的我与四年前刚加入诺亚的我相比，拥有了太多东西。现在的我拥有好的投资理念和心态，思考问题更加有条理；现在的我拥有客户的认可和社会尊敬，我的客户会经常与我分享他们的创业经验和人生感悟，每一次的交流都是对我心灵的触动；现在的我拥有诺亚这么多伙伴兄弟之谊，如家人之情，我感觉他们时刻都在我身边与我一同战斗，我常会为他们感动着，这些对我来说都是无价之宝，都是我所珍视的东西。我的人生舞台因为诺亚而变得更大，从一个财富管理的门外汉，到代表诺亚站在福布斯舞台上成为全国优选理财师50强，这是过去的我从未想过的；我的梦想也因为诺亚而变得更有意义，我的梦想就是与诺亚一起成长，让自己成为向国际水平看齐的一流理财师，为使诺亚成为国内最大最专业的私人银行贡献自己的绵薄之力。诺亚对于我而言，不仅是一份工作，而是一段美好的人生体验。



编者按：陈琪从来没有刻意成功去寻找秘诀，他一直坚持做的是，静下心，苦练内功，他相信努力终有回报。正是在这日复一日的坚持不懈中，他实现的不仅是事业上的不断超越，更是人生心灵的升华。

我们的故事 陈琪的故事



董红艳的故事

我们的 故事

2011年4月-至今 江阴分公司 业务副总

2011年4月1日 入职，入职前就开始开展诺亚的业务。

从国有银行支行行长到诺亚业务副总 这是我人生的重要抉择

加入诺亚之前，我在银行业工作了18年，从柜面业务开始，一步一个脚印，一直到成为支行行长。如果没有与诺亚的偶遇，今天的我应该还是日复一日做着我在银行的工作，直到我退休。我为银行付出了我的青春和汗水，银行也回报给我优厚的薪酬待遇、受人尊敬的社会地位，所有人包括我自己都认为我一生的事业都应在银行平淡走过。但是诺亚让我有了一个改变的理由。离开银行、加入诺亚，这是我人生的重要抉择。

江阴分公司总经理黄东以前是我的同事，他也是我和诺亚喜结良缘的月下老人。当第一次听他介绍诺亚的理念和商业模式时，我的内心就被这家公司所吸引。“因为独立客观，所以值得信赖。站在客户的角度上，为他们提供最真诚、最有价值的服务。”可以说，诺亚的这个理念就是我选择诺亚的最大理由。作为在金融服务领域工作18年的人，我一直认为最大的自我价值就在于，用我的专业知识帮助我的客户树立正确的财富管理理念，为他们提供最专业、最贴心、最有价值的财富管理服务。这点与诺亚不谋而合，诺亚就是懂我的那个人，我视诺亚为知己。在我的眼中，它是那么有魅力，那么有朝气，而且我相信作为一种新的金融服务模式，在中国一定是有前途的。当我提出从银行辞职加入诺亚时，遇到了来自各方的阻力。原先上级领导狂轰烂炸式劝说，客户也极不理解，在大家的心中都有一个疑问：怎么会放弃银行工作，去选择这样一家名气不大、规模不大的公司。那时的我没有准确地把心中对诺亚的感觉与他们分享，我只是很坚定地告诉他们：我喜爱诺亚，认定诺亚。

编者注：2011年董红艳全年个人业绩32720万，2012年上半年个人业绩11590万。



诺亚助力成就我的梦想 让我有幸福的感觉

这段时间，经常有客户和老领导非常欣喜地告诉我，现在的我状态非常好，说话做事都充满了年轻人创业般的激情，真是走对了路。我的家人则说，现在的我充满了幸福感。很多像我这样年纪和经历的女性，可能早就没有梦想，甚至忘记梦想这回事。诺亚却让38岁的我重新拥有梦想，我现在的梦想就是成为江阴财富管理的金牌理财师。更重要的是，我坚信诺亚能成就我的梦想。

有着近20年工作经验的我，要想再获得发展，最难的就是否定自我、突破自我。但在诺亚，我做到了。虽然我牵手诺亚只有一年多，但可以说，在诺亚的一年，比在银行的十年有了更有意义的收获。在专业知识和能力方面，诺亚平台上的金融服务面更广、质更高，这一方面帮助拓宽我的视野，使专业知识更加夯实，专业能力更加全面，同时也不断鞭策我不能懈怠，要更快地提升自己；在思维模式上，诺亚全新的商业模式也敦促我不断做出改变，用全新的视角去考虑问题；在人员管理方面，由于人员稳定性、绩效考核方式、组织文化都存在差异性，在诺亚带团队与之前在银行里带团队完全不同，这也需要我不断否定原有经验，探索新的管理模式。同时，我也看到更多优秀同事，他们的专业度和敬业精神时刻都在帮助我成长。我的工作开展和个人成长随时都能得到分公司乃至总部同事领导的及时大力支持。这和银行大部分时间都放在内斗上的情况完全不同，可以说，诺亚让我有耳目一新的感觉。我相信，在诺亚的这些经历将帮助我成为全面型的人才，让我有足够的能力和信心去实现我的梦想。38岁的我，有梦想，有实现梦想的激情，有好的平台帮助我实现梦想，我怎能不幸福呢？

编者按：董红艳在加入诺亚之前已经有了一定的事业成就，她完全可以不用改变自己的事业发展轨迹。但是，她却坚定地选择了诺亚，视诺亚为知己。她告诉我，是诺亚让她的职业生涯有了新的追求；她相信，诺亚会成就她的下一个成就。



董红艳的故事

我们的故事



编者按：与姜红的对话很开心，“认真做事、快乐生活”是她为人处事的原则。她是一个新上海人，当初到上海“最长远”的梦想就是买一套房子，因为有了房子代表能在这里生存下去。她“一无所有”地闯进诺亚，当时的她也只认为在诺亚做销售可以让她快点买到房子。今天的姜红，凭借自己的努力，早就实现了买房子的梦想。她的梦想里不再只有“小我”，而是“打造一支精英团队”，成就她的团队伙伴。她告诉我，她对诺亚有感情，更有感恩。不仅因为她能在诺亚不断地成长，也因为她能在诺亚不断找到、创造更有意义的人生。这是当初那个刚来上海、20几岁的湖北女孩未曾想到的。

2012年业务副总
2010年部门经理
2007-2009年理财经理

姜红的故事

“成长”，是诺亚给予我的宝贵财富

从大学毕业至今，我工作已经十年了。或许30岁以前的职业发展道路，对于大多数人来说，都是处在尝试阶段。显然，我也是那群大多数人中的一员。我在湖北的建设银行工作了五年，一直从事柜台出纳的一线工作。银行的工作固然稳定，但对于我来说，在那个阶段发展空间确实有限。05年我来到上海，理由是大多数年轻女孩子会有的。迷恋上张爱玲小说中的上海，就是最直接理由。我最初是在一家咨询公司作咨询顾问，但很快我就肯定这不是我的职业发展方向。07年10月我来到诺亚成为理财师。

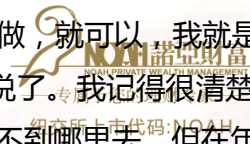
我从未做过销售，但一个公认的事实是，销售很锻炼人。我相信我需要这样的机会来让自己快速成长。而且我也相信，别人能做好的事，我也能做好。我是“一穷二白”地来到诺亚的。缺少最基本的专业知识，缺少最关键的销售技能，缺少最重要的客户资源，唯一有些价值的可能就是初生牛犊不怕虎的勇气。就是凭着这样的勇气，我开始我每天的专业学习，开始考各类从业资格证书，以此来弥补专业知识；就是凭着这样的勇气，我开始观摩别人如何见客户、谈客户，开始自己一步步对着镜子自我演练，以提升销售技巧；就是凭着这样的勇气，我拿起了电话，开始了我的陌CALL生活。300个陌CALL电话量，把我每天的日程表排得满满的；1%，是我的陌CALL成功率。但就是靠着这个1%，我见到了我的第一个客户，做成了我的第一单业绩，找到了做下去的信心。这样的状况维持了两个月，再加上通过一些公司的市场活动，我慢慢地有了客户积累，在领导同事的帮助下，工作也越来越顺手。



LIGHTS UP AT NIGHT

CHARGES DURING THE DAY

Lasting love



我一直认为我在诺亚能有今天的成绩，有两点很重要：一方面，诺亚是个你尽情可以挥洒才华的舞台。从不会做销售，到别人眼中的“销售高手”；从不会带人，到带1个团队5个人，到带5个团队15个人。在诺亚没有天花板，一路走来，只要你准备好，只要你想做，就可以。我就是最好的例子；另一方面，我的每个发展阶段都有公司同事的帮助与支持。平时工作中，碰到什么困难需要支持，自然是不用说了。我记得很清楚，09年怀孕，我只上了9个月班，那段时间应该是在诺亚最难的时候，从挺着大肚子到在家生孩子这段时间，业绩量自然好不到哪里去。但在年底，公司第一次分期权，我还是得到了一份。尽管钱不是很多，但那一刹那我是由衷感动。所以，我对诺亚、对诺亚”家人“有感情也很感恩。现在也有很多猎头找我，但我都拒绝了。我觉得，只要诺亚需要我，我就不应该离开，这是我应该给予诺亚的回报。

注：2011年个人业绩20530万、团队业绩是57000万。

从“一套房子”到“打造一支精英团队”

05年，来上海，我的梦想是“在上海拥有一套房子”。这对于一个刚来上海的年轻女孩来说，意味着能在上海这座城市生存下去。07年我也是怀揣着这样的想法，闯进诺亚的。这个梦想的实现，似乎比我当时预计的时间要提早很多。在诺亚，我的付出得到了成正比的回报。我真正拥有了一套自己的房子。现在你问我的梦想，那就是打造一支精英团队，拿到诺亚精英团队奖，这其实在10年我开始带团队的时候就有了。

10年，我成为部门经理，开始带团队。从当时的5个人团队，到今天同时带4个大团队，15个人。最大的差异就在，除了个人业务外，还要做团队管理。我的关注点也发生变化，从个人到团队。我越来越感到，作为一个管理者，真正的成功应该是团队的成功。这个团队应该是最优秀的团队，业绩最好、客户满意度最高。在工作中，是战友；在生活中，是家人。我很喜爱诺亚的这种家人文化，大家都是兄弟姐妹，互帮互助。从对方的立场，不离不弃。或许正是因为他们的加入，让我的职业发展不断有了新的、更有意义的目标。在诺亚，今天的我没有因为时间的推移而磨灭激情与斗志，这对我的事业很重要，更对我的人生很重要。



姜红的故事

我们的故事



诺亚之心

用最柔软演绎最有力量坚持

我们恪守最初的信念 用最安全的方式捍卫客户的财富



简单的事情重复做 做到极致




沟通是真诚而直接的



通往天堂的门是窄门 付出与勤奋是我们的选择





我们有一个梦想
如果我们充满热情
付出比别人多
敢于创新 永不放弃
我们就可以成功

我们感谢中国的机遇
巨大的市场 创业创新
我们也感谢美国的包容与制度
可以令众多优秀的公司
来到这里上市

我们的成功是
中国梦与美国梦的结合
拥有梦想是通向成功的旅程

——静波纽交所上市演讲



weibo.com/noahwm



因为独立客观 所以值得信赖