

2015年一季度投资者演示报告

诺亚财富(控股)有限公司

2015年5月



Disclaimers

This presentation contains forward-looking statements. These statements are made under the "safe harbor" provisions of the U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995. These forward-looking statements can be identified by terminology such as "will," "expects," "anticipates," "future," "intends," "plans," "believes," "estimates," "confident" and similar statements. Among other things, the outlook for 2014 and quotations from management in this presentation, as well as Noah's strategic and operational plans, contain forward-looking statements. Noah may also make written or oral forward-looking statements in its periodic reports to the U.S. Securities and Exchange Commission, in its annual report to shareholders, in press releases and other written materials and in oral statements made by its officers, directors or employees to third parties. Statements that are not historical facts, including statements about Noah's beliefs and expectations, are forward-looking statements. Forward-looking statements involve inherent risks and uncertainties. All information provided in this presentation is as of the date of this presentation. Noah undertakes no duty to update any information in this presentation or any forward-looking statement as a result of new information, future events or otherwise, except as required under applicable law.

The presentation contains non-GAAP financial measures that exclude the effects of all forms of share-based compensation and loss or gain on change in fair value of derivative liabilities. The non-GAAP financial measures disclosed by the Company should not be considered a substitute for financial measures prepared in accordance with U.S. GAAP. The non-GAAP financial measure used by the Company may be prepared differently from and, therefore, may not be comparable to similarly titled measures used by other companies. The information contained in this document has not been independently verified. No representation or warranty express or implied is made as to, and no reliance should be placed on the fairness, accuracy, completeness, reasonableness or correctness of such information or opinions contained herein. The information contained in this document should be considered in the context of the circumstances prevailing at the time and has not been, and will not be, updated to reflect material developments which may occur after the date of the presentation. None of the Company or any of their respective affiliates, advisers or representatives shall be in any way responsible for the contents hereof, or shall be liable (in negligence or otherwise) for any loss howsoever arising from any use of this document or its contents or otherwise arising in connection with this document.

纲要

- 1 近期发展
- 2 行业分析
- 3 诺亚概况
- 4 诺亚优势
- 5 财务表现及预测

附录：股东结构、管理层简历、荣耀一览

纲要

- 1 近期发展
- 2 行业分析
- 3 诺亚概况
- 4 诺亚优势
- 5 财务表现及预测

附录：股东结构、管理层简历、荣耀一览

2015年一季度近期发展概况

全方位金融平台

财务表现

- 净收入增加到 7,180 万美元，同比增长 42.9%
- 经营利润达到 2,280 万美元，同比增长 10.1%
- 非公认会计准则净利润⁽¹⁾ 达到 2,250 万美元，同比增长 24.3%

财富管理

- 自成立以来，财富管理销售产品总价值**超过 2,050 亿元人民币**，约合 330 亿美元
- **834 名**理财师跨越**64 座城市及 112 个分支机构**
- 2015 年一季度表现最佳的理财师离职率**小于 3%**

资产管理

- 截至 2015 年一季度末存续资产管理规模(AUM) 达到**94 亿美元**
- 多元化的产品组合：
 - 房地产基金及房地产母基金比例自 **62% 降至 60%**
 - 私募股权母基金比例自 **21% 增至 25%**
 - 二级市场股权母基金比例自 **5% 增至 7%**
 - 其他固定收益母基金产品比例自 **12% 降至 8%**

全球开放的产品平台

- 诺亚香港已经取得所有相关执照，截至 2015 年一季度底末其募集量**达 31 亿人民币**，超过 2014 年全年水平

互联网金融

- 2015 年一季度，总募集量达到**22 亿人民币**
- 企业户总数**达 320 户**

(1) 诺亚之非公认会计准则之财务数等同以通用会计准则编制之财务数排除股权支付之薪酬 (Shared-based compensation) 对报表产生之变化。

2015年一季度诺亚重点数据

历程

10+年
业绩纪录和历史

15+年
创始合伙人
平均从业资历

4+年
纽交所 (NYSE) 上市

产品

330亿美元
累积销售产品总值
(>2,050亿元人民币)

94亿美元
歌斐资产管理 (诺亚子公司)
存续资产管理规模 (AUM)
(~589亿人民币)

30支产品
2015年一季度发布

客户

74,895
累积注册客户数

5,275
活跃客户数

~750,000美元
2015年一季度
客户人均交易量
(~466万人民币)

国内布局

834名
理财师

112个
分支机构

64座
中国城市

纲要

- 1 近期发展
- 2 行业分析
- 3 诺亚概况
- 4 诺亚优势
- 5 财务表现及预测

附录: 股东结构、管理层简历、荣耀一览

财富管理及资产管理 中国市场规模与机会

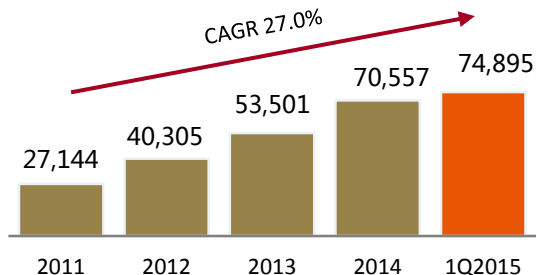
2013年亚太地区高净值个人财富达到14.2兆美元，
年增长率 18%，相较世界
其他地区年增长率12%

亚太地区高净值个人财富
预计至2016年复合增长率
可达9.8%，约合财富增加
4.6兆美元，2016年财富可
达18.8兆美元

资料来源: Capgemini Lorenz Curve Analysis, 2013
及2013年麦肯锡及平安合出报告

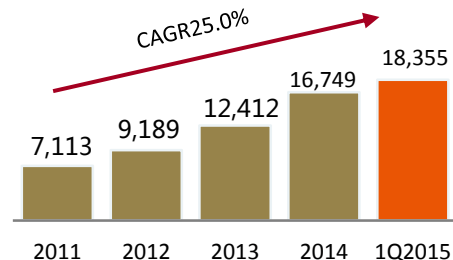
诺亚财富客户增长迅速

累积注册客户数



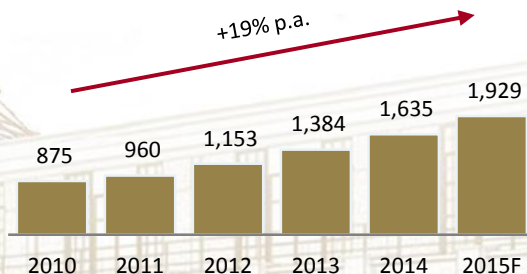
资料来源: 公司公开财报

累积活跃客户数



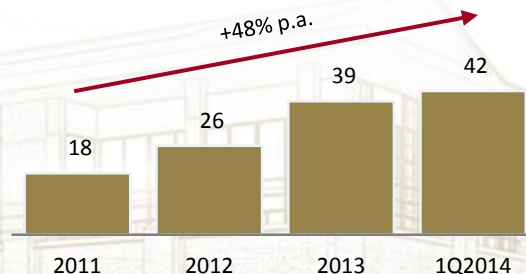
中国在财富管理与资产管理市场持续快速成长

中国高净值个人数
一千人



资料来源: 2015年麦肯锡报告

中国的资产管理市场规模
人民币 万亿



财富管理和资产管理 中国境内竞争环境剖析



互联网金融

中国境内竞争环境剖析



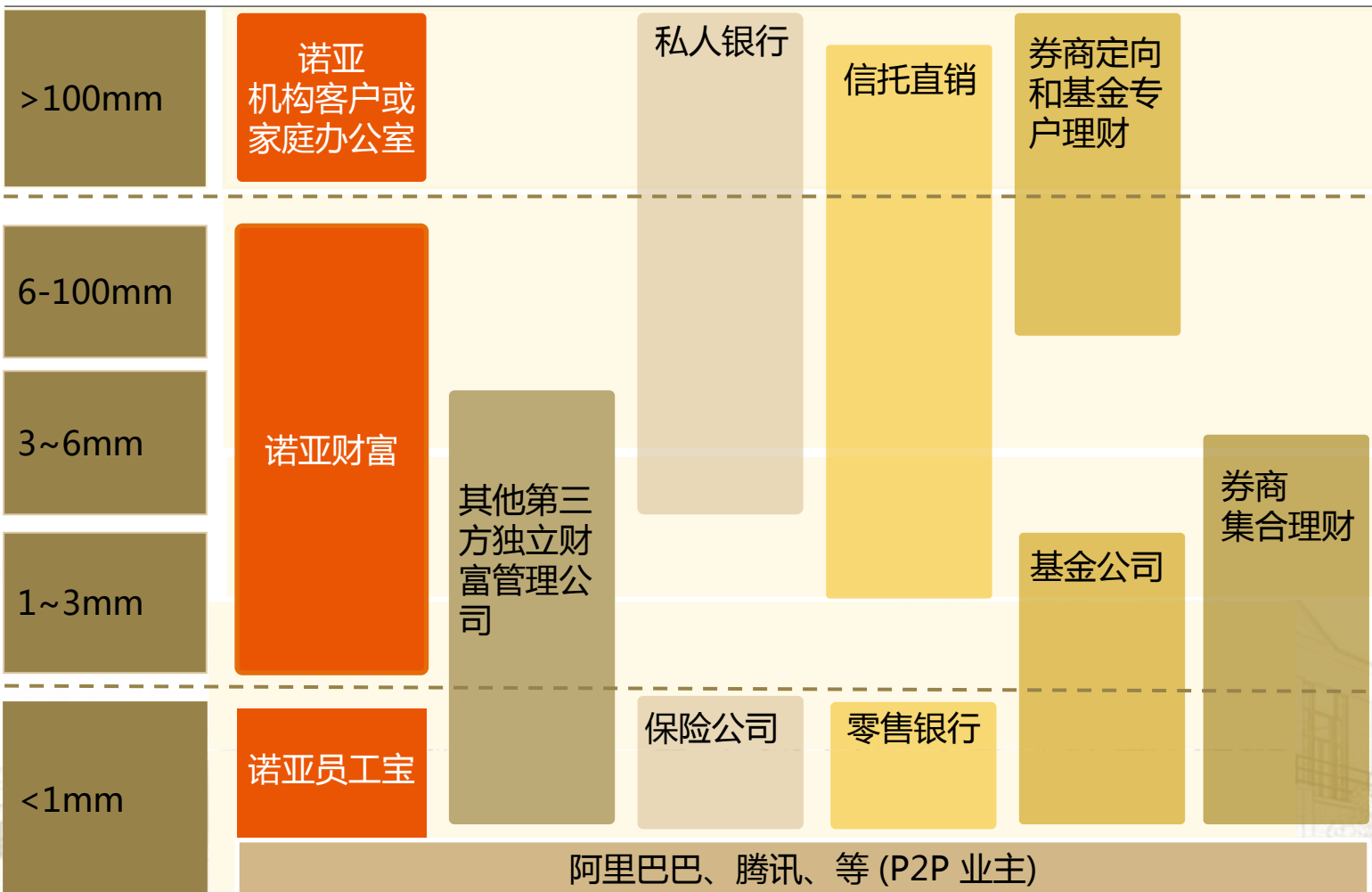
诺亚竞争定位

平均投资额度 (人民币)

市场参与者主要目标客群

超高净值个人

高净值个人



相关法规摘要 – 诺亚定期与主管机关沟通 有助财富管理、资产管理及互联网金融发展

主管机关	政策和政令	对诺亚的影响
中国证监会 (“CSRC”)	<ul style="list-style-type: none"> • 中华人民共和国证券投资基金法（修订） • 中国国务院总理（李克强）表示刚性兑付逐渐打破，方能协助资本市场的发展；为支持资本市场进一步发展给非金融机构的牌照也会渐趋开放 	正面
中国银监会 (“CBRC”), 省会	<ul style="list-style-type: none"> • 关于商业银行财富管理业务的进一步规范 • 信托公司再保险制度 • 在基金管理方面的信息披露，流动性支持，和客户风险教育方面的新规定 	正面
中国人民银行 (“PBOC”)	<ul style="list-style-type: none"> • 将银行与非银行之间的借贷纳入银行准备金 • 利率市场化政策 	中立
中国人民银行, 中国证监会 及中国银监会(互联网受规范之主管机关与产品种类及服务有关)	<ul style="list-style-type: none"> • 中国国务院总理(李克强) 在全国人民代表大会提到互联网金融为中国未来成长的策略性重点行业 • 中国银监会公布了五个互联网金融准则 	正面

诺亚牌照与资格

已经取得的牌照与资格

将来可能会取得的牌照



中国

私募基金经理管理人

公募基金销售许可证

保险经纪业务许可证

小额贷款

公募基金发行牌照

第三方支付牌照



香港

证券交易(第1类)

就证券提供意见(第4类)

提供资产管理(第9类)

保险经纪业务

家族信托

纲要

- 1 近期发展
- 2 行业分析
- 3 诺亚概况
- 4 诺亚优势
- 5 财务表现及预测

附录: 股东结构、管理层简历、荣耀一览

诺亚商业模式概述

服务全球华人财富管理与资产管理需求的全方位金融平台

高净值个人



家族客户



企业



白领客户



财富管理

提供独特的产品和多元服务给客户 (另类投资, 借贷, 全权委托, 保险及教育服务)

广大的市场覆盖网点、稳定的理财师团队为客户提供更深层的服务

资产管理

私募基金及房地产母基金(FoF)的行业先驱

提供机构及家庭资产管理服务

第一个在中国发行私募基金母基金的机构

全球开放
的产品平台

诺亚香港以迷你诺亚架构至境外服务客户群

提供多元化的海外产品及服务平台给客户

互联网金融

白领员工的私人银行服务, 具有在线产品信息查询和支付功能的账户系统

提供高净值人群线上P2P业务

- ✓ 轻资产
- ✓ 多元化的产品
- ✓ 全方位的服务
- ✓ O2O

诺亚核心价值

- 客户关怀
- 勇于创新
- 正直诚实
- 专业主义
- 心灵成长



财富管理商业模式

目标客户

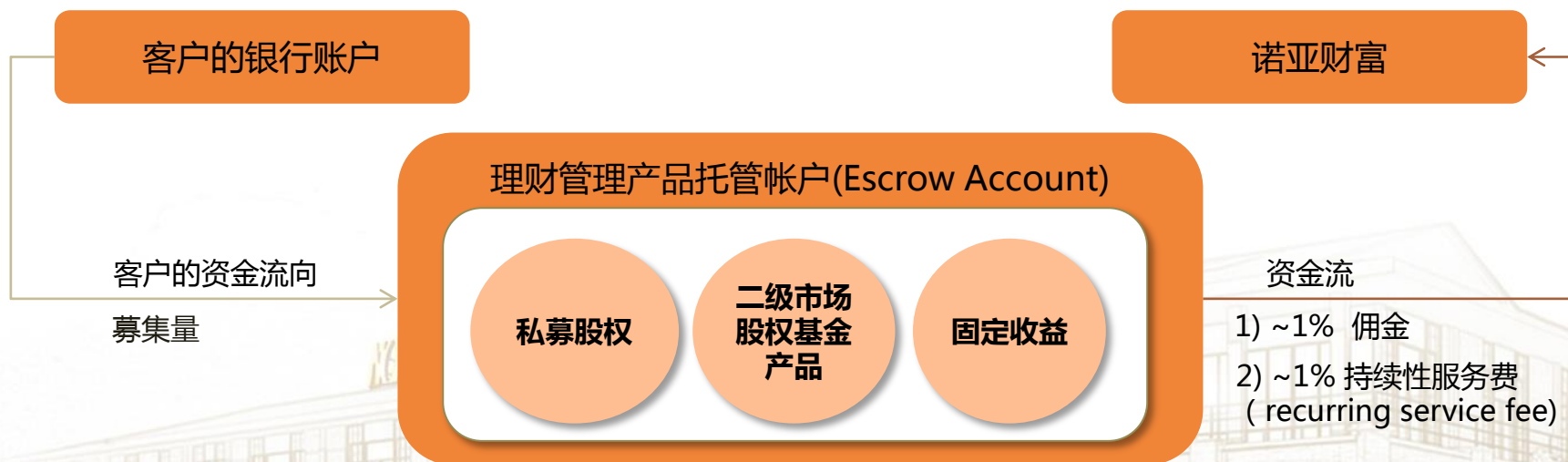
- 高净值个人
- 高净值家庭
- 企业
- 白领客户

客户需求

- 财富管理方案
- 理财规划

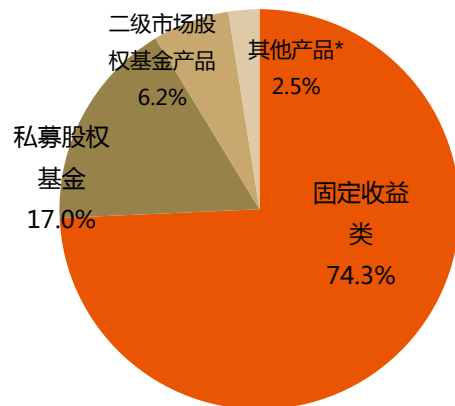
诺亚理财师

- KYC, 衡量风险偏好
- 提供产品及资产配置建议
- 提供类财务顾问(IFA)的服务

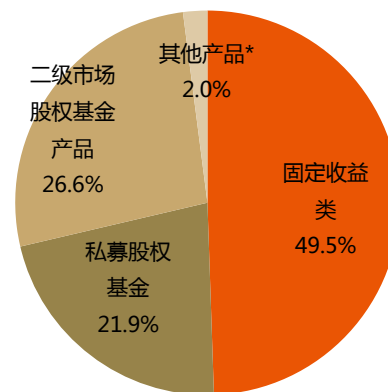


财富管理经营表现

2014年一季度募集量
150亿人民币 (25亿美元)



2015年一季度募集量
246亿人民币 (39亿美元)

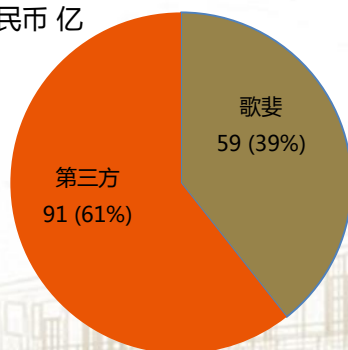


64% 同比增长

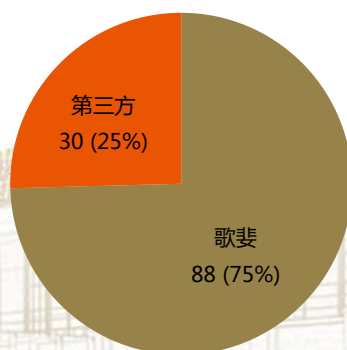
注: 其他产品包括公募基金及保险相关产品

2014年一季度
150亿人民币 (25亿美元)

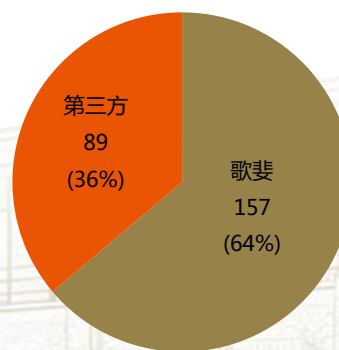
人民币 亿



2014年四季度
118亿人民币 (19亿美元)

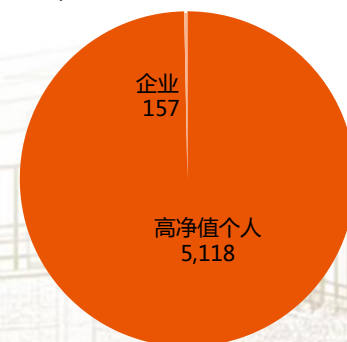


2015年一季度
246亿人民币 (39亿美元)



活跃客户

2015年一季度活跃客户:
5,275



注: 2014年四季度及2015年一季度总募集量分别包含透过员工宝渠道募集的 11亿人民币及 20亿人民币

资产管理商业模式

目标客户

- 高净值个人
- 高净值家庭
- 企业
- 白领客户
- 机构客户

客户需求

- 资产配置
- 资产多元化

诺亚提供

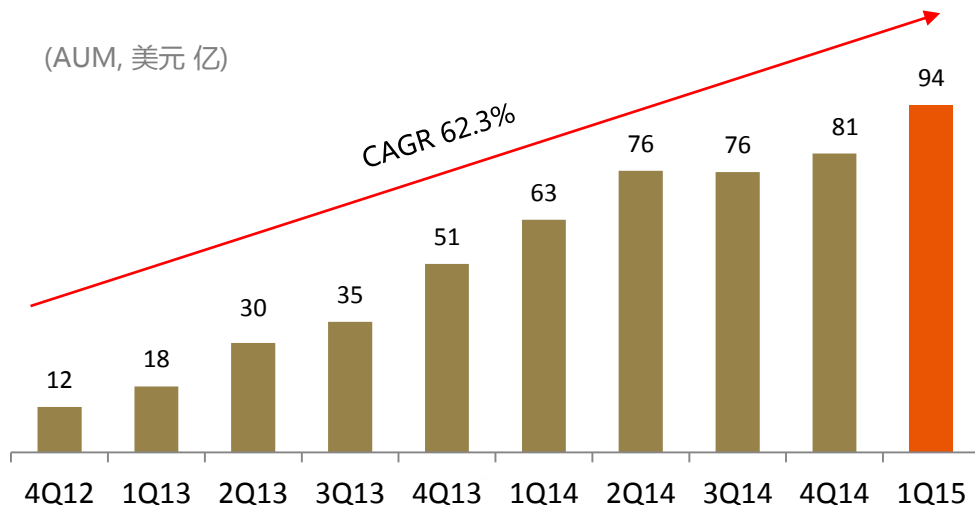
- 基于客户风险偏好所设计的全球资产配置方案



存续资产管理规模稳健成长



(AUM, 美元 亿)



2014 中国最具创新力有限合伙人



2014 2013 最佳人民币FoF



2013 中国最佳房地产FoF

领先业界的资产管理母基金产品

多元化资产管理公司，通过私募股权母基金，对冲母基金，房地产基金和房地产母基金进行资产配置

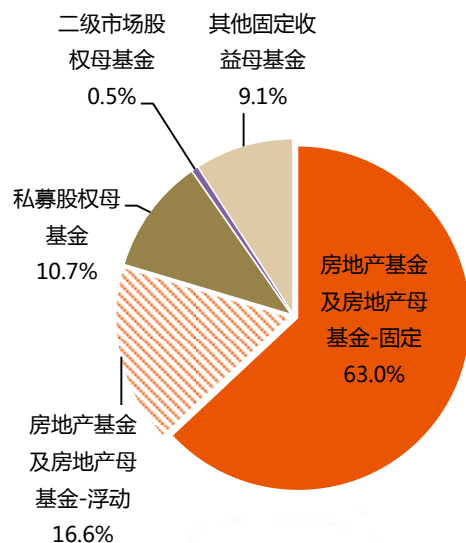
清晰的投资策略，专业的投资团队，强有力的投后管理能力

歌斐旗下3家公司拥有私募股权基金管理人资格

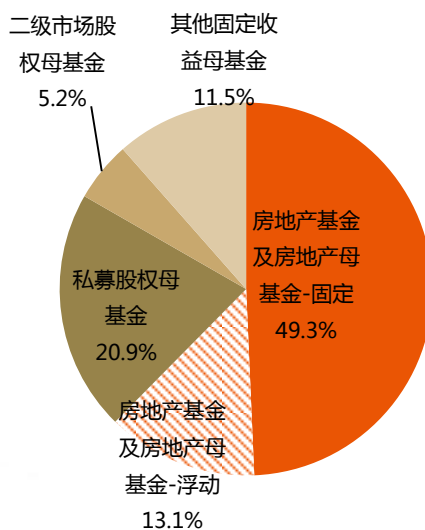
资产管理经营表现

产品组合

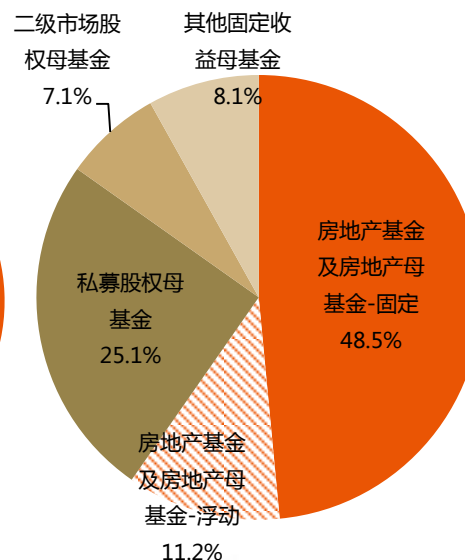
2014年一季度: 383亿人民币



2014年四季度: 497亿人民币



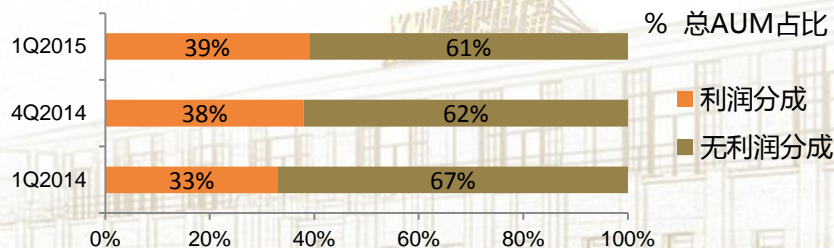
2015年一季度: 589亿人民币



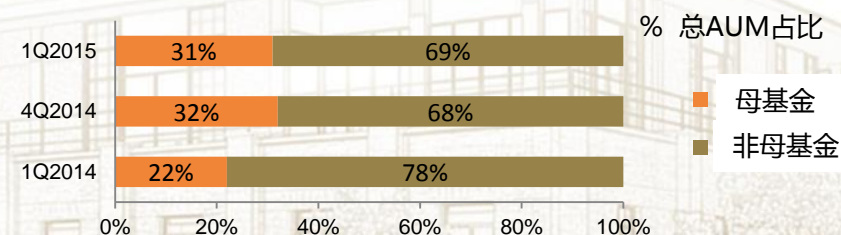
行业投资方向随着生活方式改变及老龄化人口调整:

- 科技业 (TMT)
- 卫生保健 (Health Care)
- 电子商务
- 教育
- 娱乐

利润分成条款 (Carry Terms)



母基金及非母基金占比



全球开放的产品平台

诺亚香港商业模式概况

多元化的产品及服务平台

财富管理

资产管理

家族信托

保险

诺亚香港团队
> 50 名全职员工

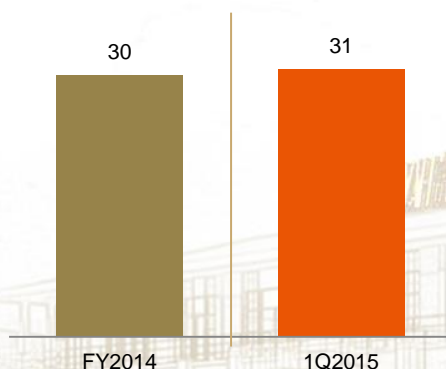
产品:
25+

存续资产管理规模
(AUM):
~10亿美元

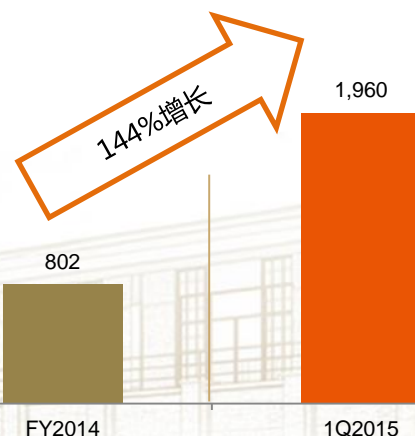
AUM成长率: 508%
vs. 2014年底

募集量

人民币 亿

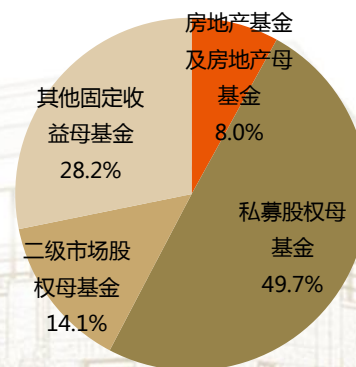


注册客户数



存续资产管理规模产品组合

2015年一季度: 61亿人民币



互联网金融业务摘要

白领客户的私人银行



获客管道

- 透过朋友与家人的推荐
- 网上会员透过公司邮箱注册

平台定位

- 综合金融服务平台，为目标客户提供低门槛、高收益的投资产品

互联网金融经营表现

2015年一季度募集量
达22亿人民币 (约合3.47亿美元)

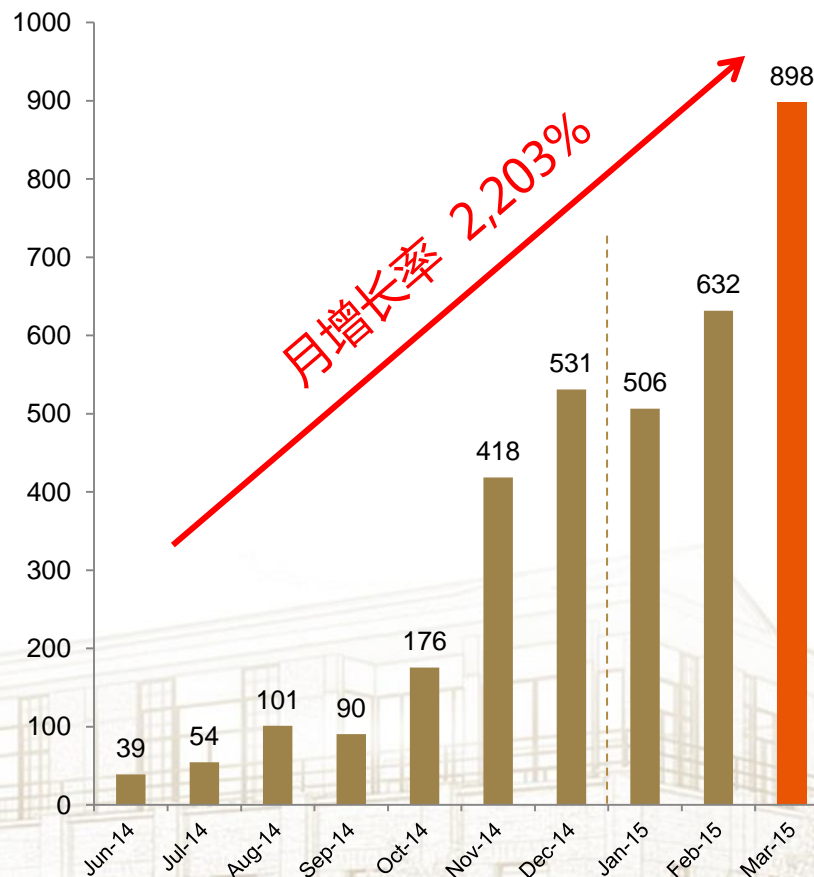
总企业客户数达320户

2015年一季度净收入: 150万美元

2015年一季度经营费用: 580万美元

员工宝募集量快速成长

(人民币 百万)

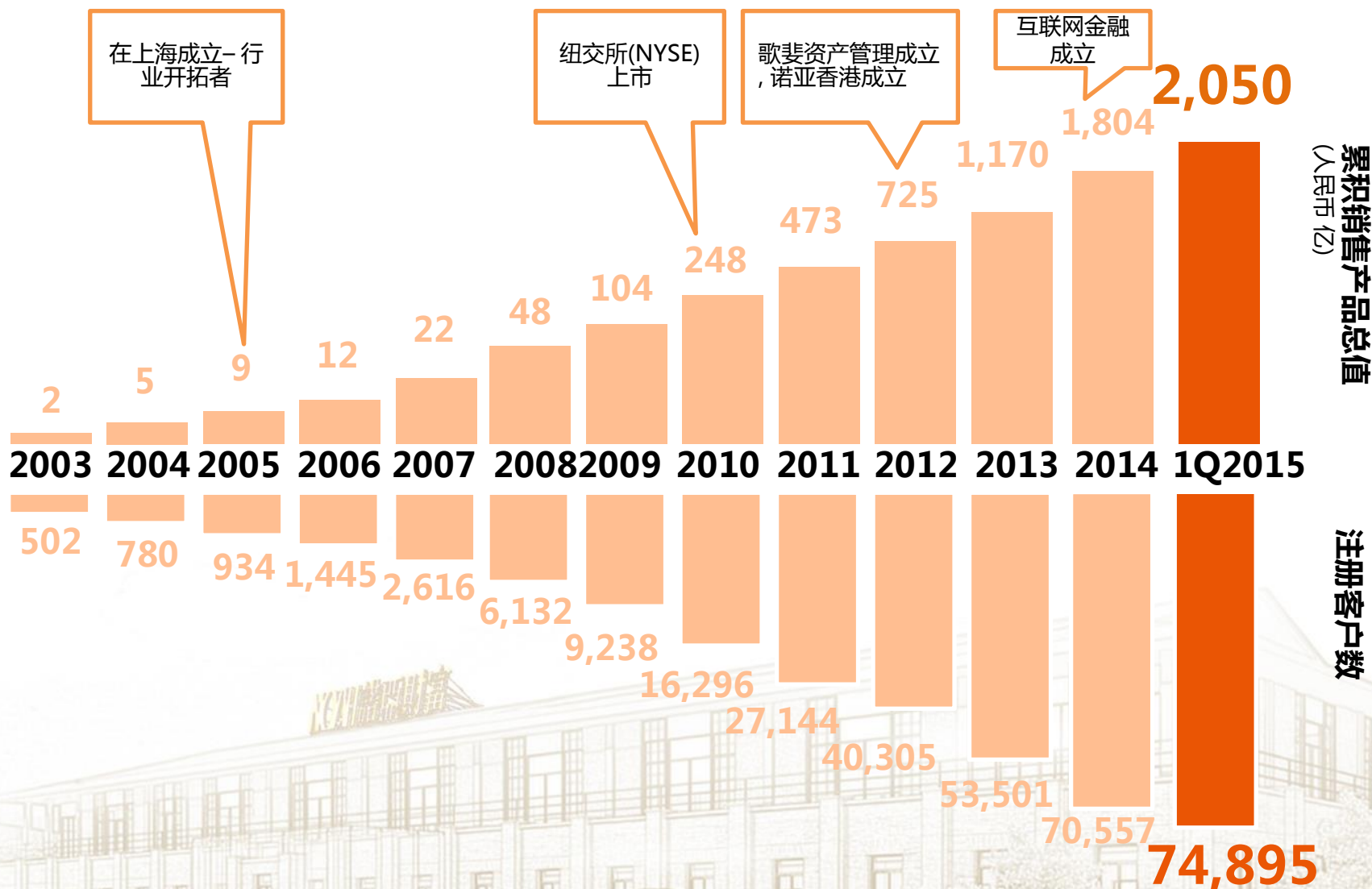


纲要

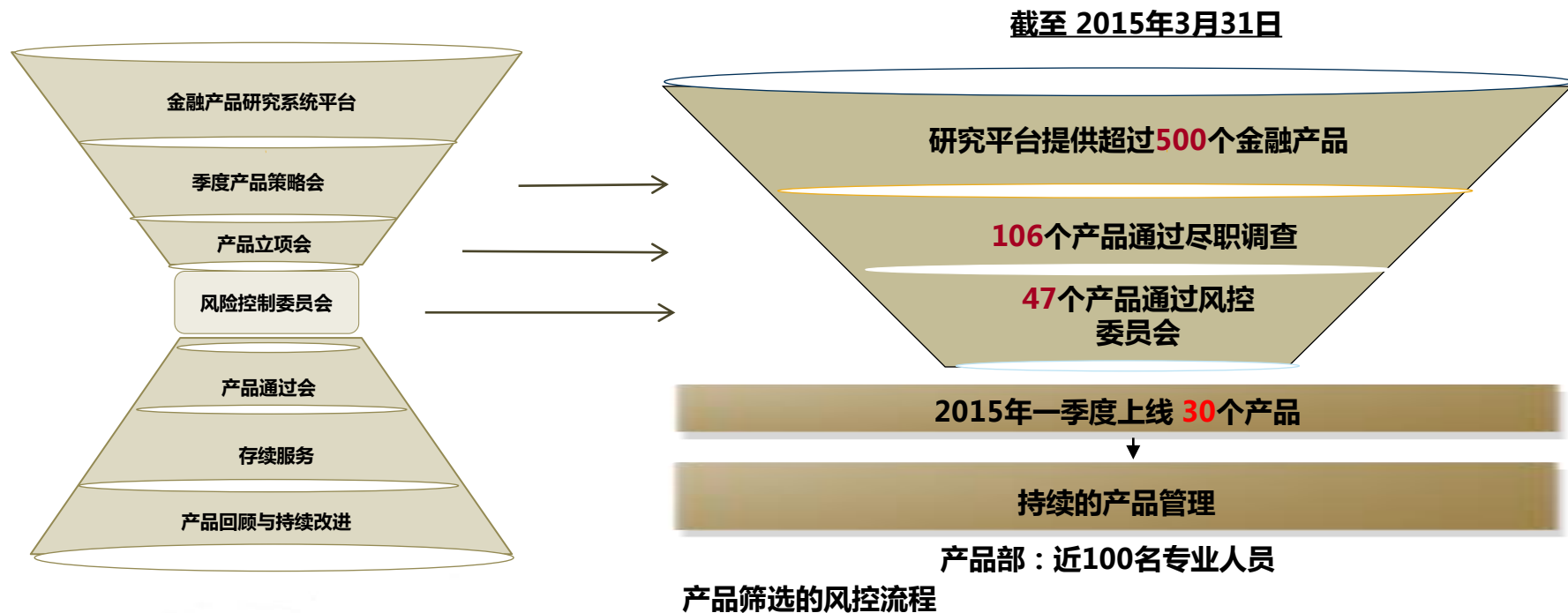
- 1 近期发展
- 2 行业分析
- 3 诺亚概况
- 4 诺亚优势
- 5 财务表现及预测

附录: 股东结构、管理层简历、荣耀一览

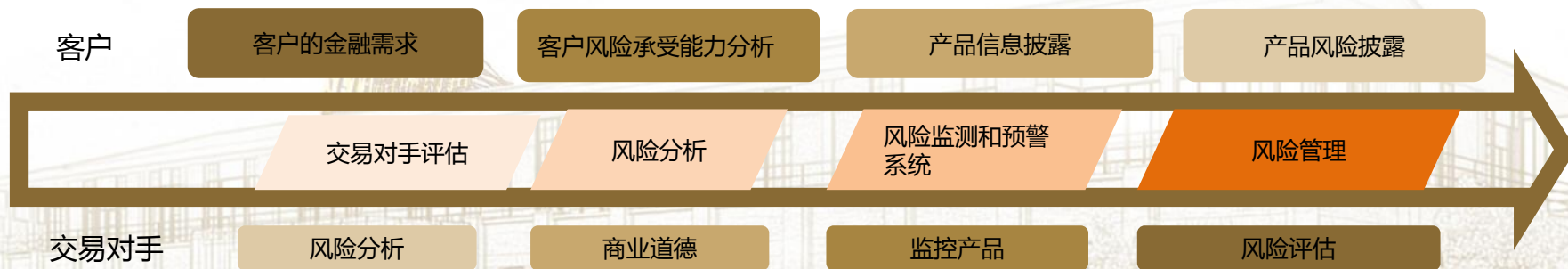
1) 历史性重要里程碑:市场领先者地位 维持强健的营运表现



2) 全面性的风险控制: 严谨的产品筛选和投后管理



客户购买产品后的风控流程



3)有远见的管理及经验丰富的高管

有远见的管理层

- 加总100多年的管理层行业经验与丰富知识
- 上市以来稳定的管理团队持续强调公司治理与公司文化



汪静波 Jingbo Wang
创始人、董事长
兼首席执行官 CEO



林国洋 Kenny Lam
集团执行总裁
Group President



陶清 Ching Tao
首席财务官 CFO



章嘉玉 Frances Chang
首席市场官 CMO



蔡秉翰 Harry Tsai
首席运营官COO



江晨 Chen Jiang
首席风险官CRO

经验丰富的高级主管

- 丰富的相关行业经验及相关专业知识与技能



赵义 Zhao Yi

财富管理



殷哲 Zhe Yin

资产管理



黄俊鹏 Junpeng Huang

互联网金融



庄尚源 Shang Chuang

诺亚香港

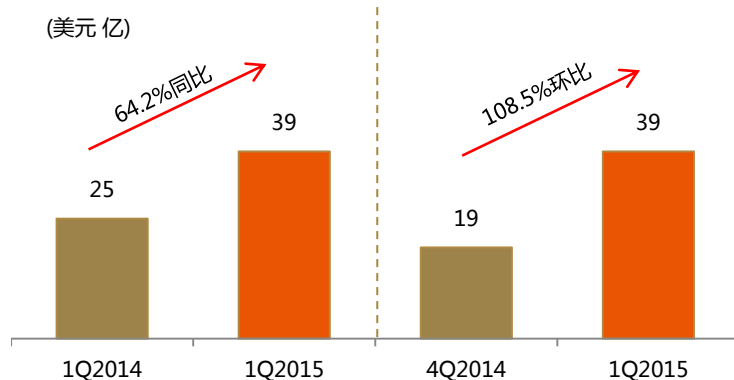
纲要

- 1 近期发展
- 2 行业分析
- 3 诺亚概况
- 4 诺亚优势
- 5 财务表现及预测

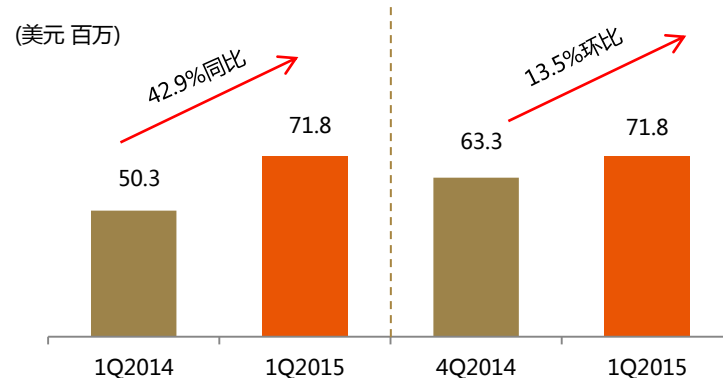
附录: 股东结构、管理层简历、荣耀一览

2015年一季度稳健增长

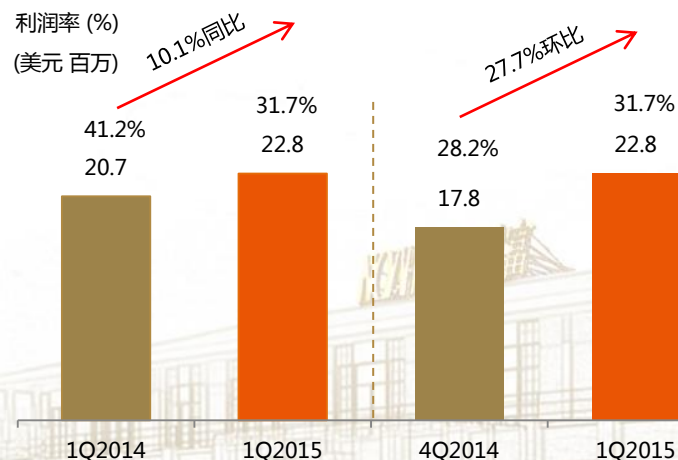
募集量



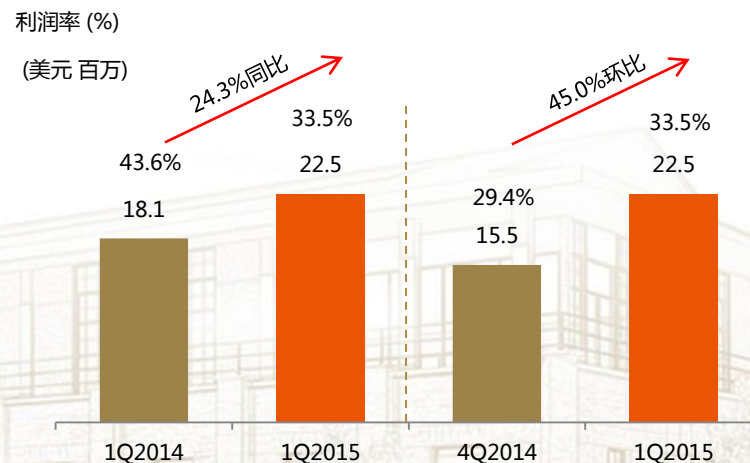
净收入



经营利润



非公认会计准则净利润⁽¹⁾



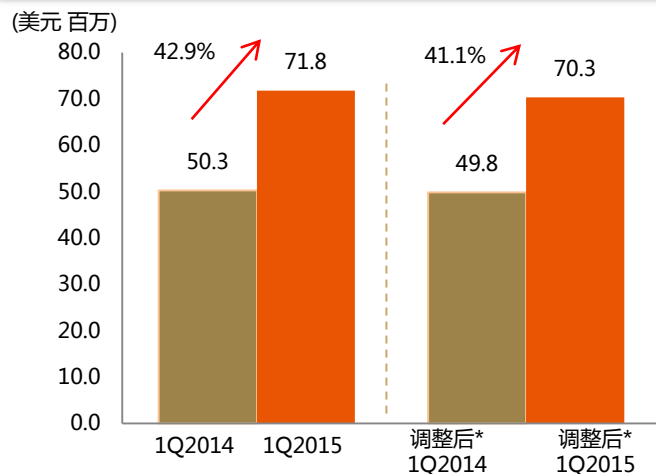
资料来源: 公司公开财报, USD: CNY FX = 6.2348

(1) 诺亚之非公认会计准则之财务数等同以通用会计准则编制之财务数排除股权支付之薪酬 (Shared-based compensation) 对报表产生之变化。

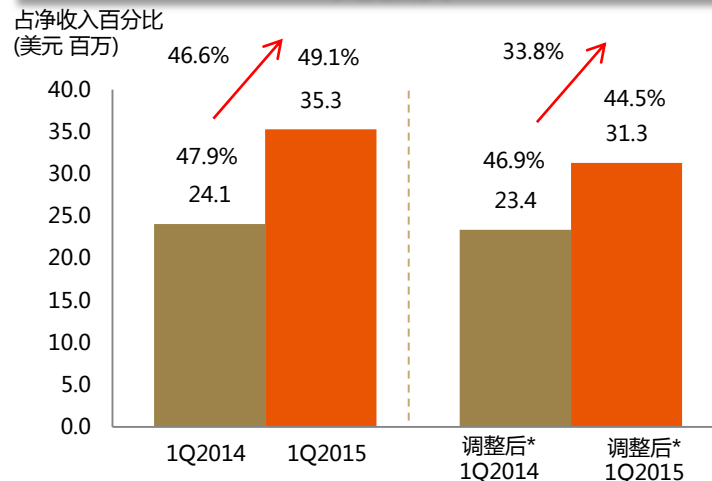
2015年一季度稳健增长-调整后数据

财富管理及资产管理

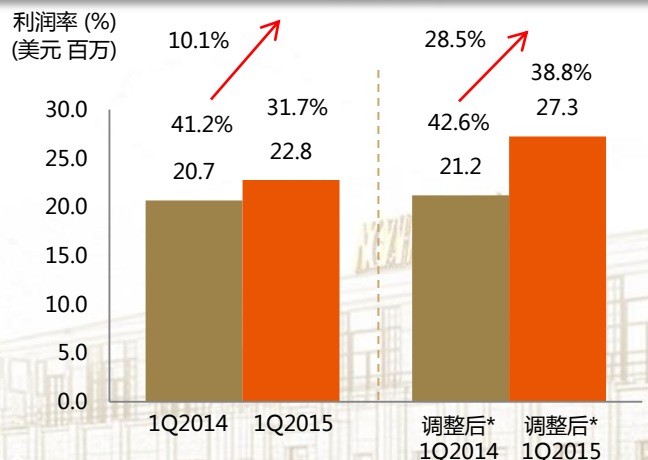
净收入



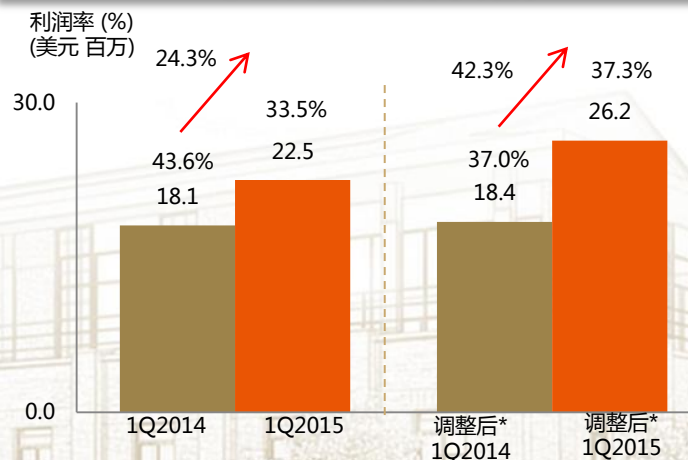
人力成本



经营利润

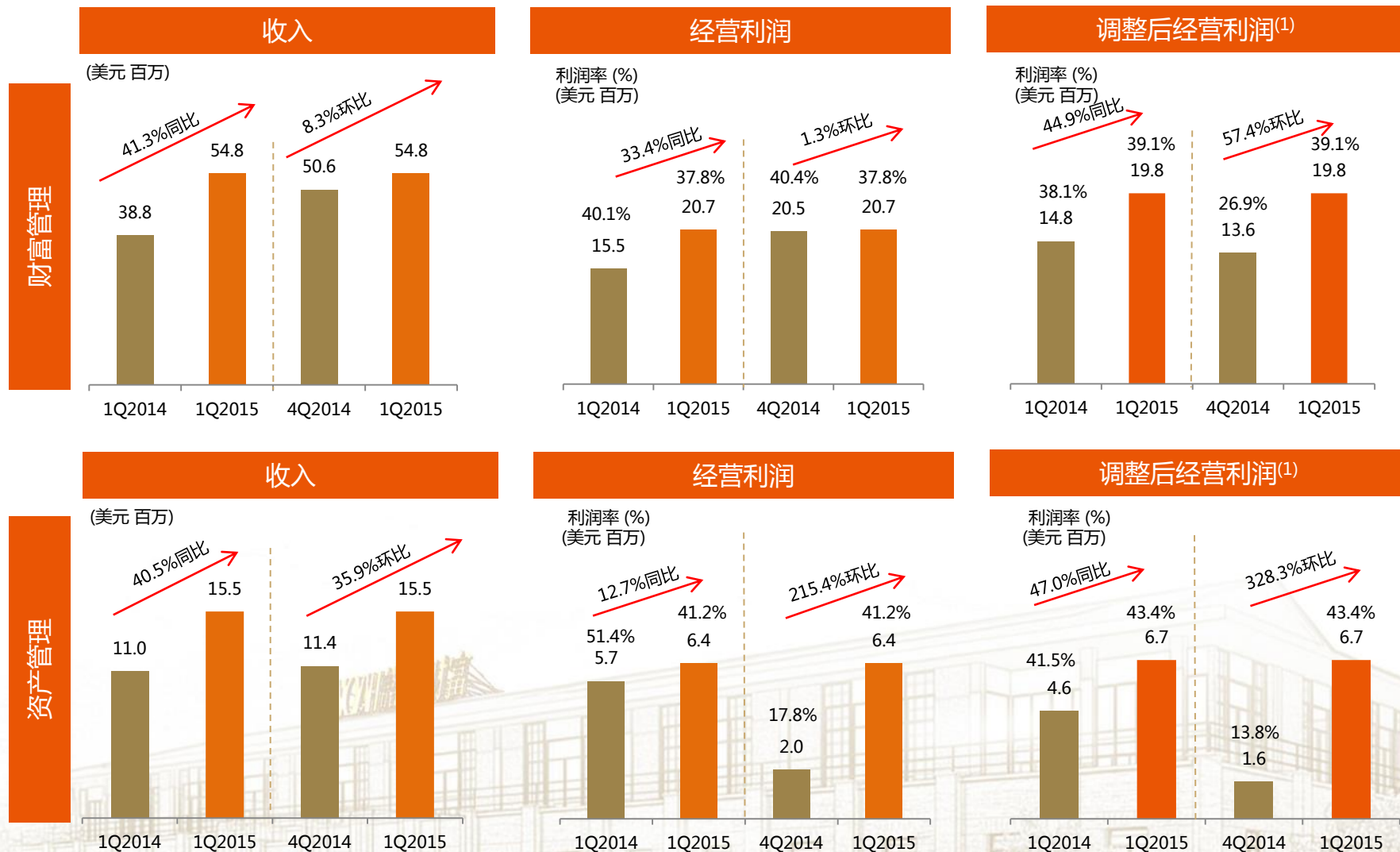


非公认会计准则净利润



* 调整后财务数据排除了互联网金融业务的财务影响。

2015年一季度分事业部财务表现

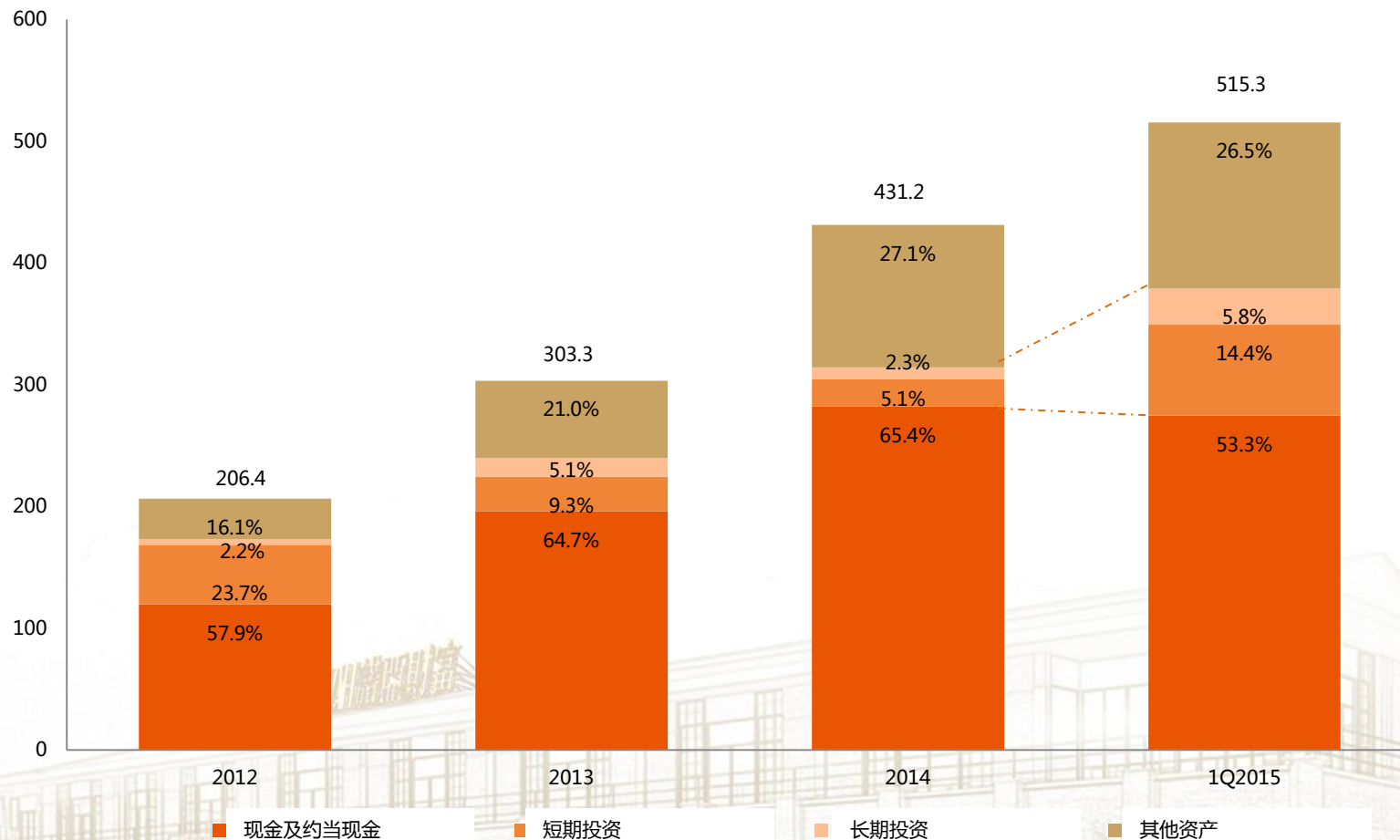


(1) 调整后经营利润排除政府补贴及股权支付之薪酬 (Shared-based compensation)对报表产生之变化。

良好的资产状况

现金及短期投资占总资产超过65%

(美元 百万)



资料来源: 公司公开财报

2015年财务预测

归属于股东的非
公认会计准则净
利润

9,000万美元
至
9,500万美元

同比增长率
16% 到 22%

附录 1: 股东结构

截至2015年04月15日的主要股东持股比例

股东	持股比例
汪静波	24.5%
红杉资本中国基金	14.6%
章嘉玉	7.6%
何伯权	6.4%
殷哲	5.9%
总持股	59.0%

截至2015年4月15日，我司已发行普通股数为28,107,561

附录 2: 管理层简历

管理层	职称	简历
 <p>汪静波 Jinbo Wang</p>	<p>创始人 董事局主席兼 首席执行官 Founder & CEO</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 拥有超过15年金融与财富管理行业从业经验 • 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
 <p>殷哲 Zhe Yin</p>	<p>联合创始人 歌斐资产执行官 Co-Founder & CEO of Gopher</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 拥有超过15年资产管理与财富管理行业从业经验 • 湘财证券私人金融总部副总经理 • 中国交通银行财富产品经理人 • 上海财经大学和中欧国际工商学院EMBA
 <p>林国沣 Kenny Lam</p>	<p>集团执行总裁 Group President</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 麦肯锡全球合伙人 • 共同领军麦肯锡亚洲区金融机构业务及掌门麦肯锡亚洲私人财富管理业务 • 拥有超过17年全球性与区域性将金融机构转型的策略与营运相关经验 • 攻读法律硕士(荣誉)毕业于牛津大学及沃顿商学院学士

附录 2: 管理层简历

管理层	职称	简历
 陶清 Ching Tao	首席财务官 CFO	<ul style="list-style-type: none"> • 高盛集团投资银行部执行总监 • 担任大型高端百货运营商卓展集团控股有限公司(Charter Group Ltd)首席财务官(中国成长快速的百货公司) • 18年以上投资及财务管理行业的工作经验 • 毕业于美国达特茅斯学院 (Dartmouth College), 获得美国哥伦比亚大学商学院 MBA 学位
 章嘉玉 Frances Chang	首席市场官 CMO	<ul style="list-style-type: none"> • 荷兰荷宝投资管理集团 (ROBECO GROUP) 亚洲投资中心与大中华区及东南亚行政总裁(CEO) • 湘财荷银基金管理公司董事长及泰达荷银基金管理公司副董事长职务 • 荷银投资管理 (亚洲) 有限公司 (ABN AMRO ASSET MANAGEMENT ASIA LTD) 资深副总, 负责大中华区及新加坡零售业务 • 拥有25年以上基金、资产管理经验 • UCLA 图书馆系学士
 蔡秉翰 Harry Tsai	首席运营官 COO	<ul style="list-style-type: none"> • 荷兰银行 (中国) 有限公司首席运营官 • 元大证券执行副总裁及首席运营官 • 荷兰银行全球管理服务有限责任公司执行董事 • 具备近25年的金融服务行业、证券及资产管理从业经验 • 毕业于南加利福尼亚大学获化学工程学硕士学位, 亦拥有伊利诺大学香槟分校MBA 学位

附录 3: 荣耀一览

荣耀一览



中国最佳第三方理
财机构



亚太区成长最快500
强科技公司



最受欢迎 财富管理
机构



在中国最具潜力的
公司 (No.12)



在中国最具潜力的
业务



中国雇主奖



中国财富管理创新
服务机构Top 3



全球业务增长最快公
司Top 50, 中国地区
Top 3



最受青睐独立财富管
理机构



成长最快50强公司



谢谢!

正直诚实

客户关怀



心灵成长

勇于创新

专业主义

**在通往心灵和财富成长的路上，耐心扮演着重要的角色。
如果没有耐心，就无法获得内心的平静。**

-- 汪静波