

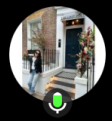
JenniferLi

EAM 外部资产管理

商业模式解析

万诚投资管理有限公司

2026.8



EAM发展历程：从瑞士走向全球

EAM: 全称External Asset Manager，外部资产管理人

1970s - 1980s

瑞士萌芽

- 资深私人银行家打破传统机构束缚，独立自立门户
- 彻底脱离产品销售指标驱动，践行买方顾问立场
- 奠定“资产托管与投资咨询相互分离”的商业模式雏形。

1990s - 2000s

欧洲与中东的普及

- 瑞士及欧洲财富管理市场逐步机构化
- 中东离岸资本加速跨境流入
- 独立咨询广受高净值家族青睐

2010s

亚太爆发

- 亚洲高净值人群数量持续高速增长
- 香港与新加坡构筑区域财富管理双核心
- 监管政策持续收紧，驱动行业规范化转型

2020s - 至今

数字化与多元化

- 跨多银行报告与自动化系统广泛应用
- EAM 逐步转型升级为多家族办公室
- 一站式全方位财富传承服务成为核心



JenniferLi

EAM行业现状：香港与新加坡视角

295家	3,280亿	9–12%
港新合计EAM机构	管理资产规模（美元）	年均增长速度

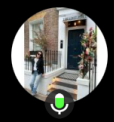
香港现状

- 约160家EAM，管理规模约1,820亿美元
- 占香港高净值财富渗透率仅约9%
- 72%机构管理规模低于10亿美元（长尾明显）
- 优势：跨境金融对接、内地资金南下、家办政策
- 仍是大中华区家族核心资产配置主场

行业趋势与挑战

- 传统返佣模式承压，转向固定投顾费（DPM）
- 多托管行数据与手工Excel成最大运营瓶颈
- 私行提高门槛，小型EAM通道收紧
- 客户经理更看重另类资产能力与数字化工具
- 机构化（Institutionalisation）成为未来关键词

展望：到2030年前后，港新EAM渗透率有望提升至30%–35%（当前瑞士约15%）。具备跨境双城能力、数字化与机构化治理的EAM将占据结构性优势。



JenniferLi

EAM行业现状：香港与新加坡视角

295家	3,280亿	9–12%
港新合计EAM机构	管理资产规模（美元）	年均增长速度

香港现状

- 约160家EAM，管理规模约1,820亿美元
- 占香港高净值财富渗透率仅约9%
- 72%机构管理规模低于10亿美元（长尾明显）
- 优势：跨境金融对接、内地资金南下、家办政策
- 仍是大中华区家族核心资产配置主场

行业趋势与挑战

- 传统返佣模式承压，转向固定投顾费（DPM）
- 多托管行数据与手工Excel成最大运营瓶颈
- 私行提高门槛，小型EAM通道收紧
- 客户经理更看重另类资产能力与数字化工具
- 机构化（Institutionalisation）成为未来关键词

展望：到2030年前后，港新EAM渗透率有望提升至30%–35%（当前瑞士约15%）。具备跨境双城能力、数字化与机构化治理的EAM将占据结构性优势。



EAM运作模式解析

持牌监管与国际存管

- EAM以公司的形式运作，并持有证监会监管的牌照，在监管下进行投资咨询活动。
- 以投资经理的角色协助客户将资产以个人或公司名义存放在香港、新加坡、瑞士等的国际私人银行或券商，秉持客户利益至上的信念协助其管理资产。

独立买方立场与省时高效

- 相对传统私人银行，EAM最大的不同是独立于金融系统外，利益跟客户一致。
- 经验丰富的客户经理熟悉客户的需求和投资属性，帮助客户选择最合适的私人银行开户，提供最适合的资产管理建议和解决方案，免去客户与金融机构周旋的时间精力。

全权委托与资产隔离

- EAM 协助客户于托管银行开户并置入资产，客户以第三方身份全权委托 EAM 管理其在私行或券商的资产。
- 私人银行负责资产托管与账务登记，资产始终归属客户名下；EAM 专注投资管理与交易执行，具备更强独立性与定制化能力。





JenniferLi

EAM 模式的四大核心特征

“三方独立”架构

资产由第三方私人银行或券商独立存管，EAM 仅受托执行投资策略，实现资金托管与投资顾问职能相互分离。

独立与中立立场

独立于单一银行，**不绑定任何一家银行的自营产品货架**，立足买方视角，在全市场筛选优质金融产品。

利益与客户深度绑定

收费模式以管理资产规模（AUM）管理费、业绩提成为核心收入来源，平台合作费用透明披露；核心利益与客户资产长期增值深度绑定，而非依赖单一产品的短期销售激励。

跨平台整合与定制

通过单一窗口统筹管理多家私行账户，可代表客户议价降本，并衔接家族信托、财富传承等定制化规划服务。



JenniferLi

EAM 模式的四大核心特征

“三方独立”架构

资产由第三方私人银行或券商独立存管，EAM 仅受托执行投资策略，实现资金托管与投资顾问职能相互分离。

独立与中立立场

独立于单一银行，**不绑定任何一家银行的自营产品货架**，立足买方视角，在全市场筛选优质金融产品。

利益与客户深度绑定

收费模式以管理资产规模（AUM）管理费、业绩提成为核心收入来源，平台合作费用透明披露；核心利益与客户资产长期增值深度绑定，而非依赖单一产品的短期销售激励。

跨平台整合与定制

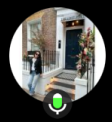
通过单一窗口统筹管理多家私行账户，可代表客户议价降本，并衔接家族信托、财富传承等定制化规划服务。



JenniferLi

EAM 与传统模式区别

对比维度	私人银行客户经理	EAM
利益立场	受母行考核指标约束，存在固有利益导向	保持独立中立，以客户利益为首要考量
产品选择	优先推介本行自营及代销产品	全市场遴选，不受单一机构产品限制
服务核心	资产配置搭配本行金融产品销售	一体化综合财富规划与长期资产管理
收费模式	收入多来源于隐性佣金、交易利差	管理费 / 顾问费模式为主 平台合作收费清晰透明
客户关系	客户关系依附所属银行机构	面向客户及家族建立长期绑定的受托关系



JenniferLi

EAM 服务内容

01 资产配置与投资组合管理

跨资产类别构建组合，并持续动态调整

02 开放式产品筛选与尽调

独立评估公募、私募、另类及结构化产品

03 税务与跨境财富规划

协助税务优化、跨境配置与合规安排

04 家族办公室与代际传承

股权架构、家族信托、治理与下一代教育

05 保险配置建议与整合

将保险作为风险对冲与传承工具嵌入方案

06 持续监督与透明报告

定期提供投资表现与资产健康度分析



JenniferLi

什么样的客户需要EAM？

当客户资产规模、结构复杂度以及服务独立性诉求，超出传统私人银行系统化服务边界时，EAM 的价值便得以凸显。

资产规模与复杂度高

高净值以及超高净值客户，资产类别涵盖股票、私募、跨境资产、股权等多元品类，不再满足单一机构清单式产品服务。

追求独立中立

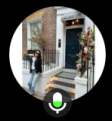
规避银行自有产品推销导向，期待受托方完全立足客户自身利益提供方案。

需求复杂多维度

涉及跨境税务合规、家族传承治理、企业股权风险隔离，以及保险与投资的统筹协同等综合诉求。

需要类家族办公室服务

资产结构复杂，具备长期专业资产管理需求，但暂不满足或无需自建完整家族办公室团队。



JenniferLi

典型客户画像与EAM价值

客户类型	核心痛点	EAM能提供的价值
企业家 / 企业主	股权集中、流动性、风险隔离	综合资产配置 + 保险与传承规划
跨境高净值家庭	税务、合规、多地资产协调	跨境规划 + 开放式产品选择
已有较多保险的客户	保险与投资、传承缺乏协同	把保险嵌入整体财富方案
对银行服务不满的客户	产品推销感强、选择受限	真正独立、全市场选品
准家族办公室客户	需要专业管理但尚未自建FO	外部专业团队 + 灵活服务

image.png



JenniferLi

从长期合作视角看两种模式的价值

保险业务

以成交节点为主

- 价值主要在成交时实现
- 后续服务与收入关联相对有限
- 客户关系更多围绕保障需求展开
- 适合解决客户明确的保障缺口

EAM模式

以长期关系为主

- 价值随客户关系持续累积
- 与客户资产规模与服务深度挂钩
- 形成稳定、可预期的长期合作
- 适合陪伴客户全生命周期规划

合作启示

保险解决客户当下的保障需求，EAM则通过持续服务深化客户关系。两者结合，既能满足客户完整需求，也能让合作价值从「单次」走向「长期」。



JenniferLi

引荐客户后的EAM六阶段

01

需求挖掘与KYC

初步接触与痛点分析

02

方案设计与私行比价

跨平台比价与方案制定

03

开户与POA授权签署

私行开户与有限委托

04

资金入账与组合构建

资产注入与投资执行

05

费用扣划与私行返佣

管理费扣划与B2B管道返佣

06

EAM结算与顾问分润

平台留成与RM提成发放

闭环说明：保险经纪完成引荐后，EAM主导全流程服务；管理费由私行代扣并按约定管道返佣，最终实现平台留成与顾问分润，形成可持续的合作激励。



JenniferLi

多资产类别可供选择-公募基金

01

货币基金

透过主要投资于短期优质货币市场工具组成的投资组合，在提供与货币市场利率一致的回报同时寻求资本保值。

高腾微基金 - 高腾微财货币基金 (HKD)

- 定存占比约62%，其余为现金与货币工具
- 久期高度集中于1个月以内（约62%）
- 高腾与银行定制“定活通存款”提供T+0流动性且无罚息

02

股票基金

核心全球股票基金，透过主动的风险管理，实现对全球股票市场的多元化投资。

JPMorgan Global Select Equity C Fund (acc) USD

- 重仓科技股：Nvidia、Apple、Microsoft
- 行业分布：科技硬件17.7%、传媒16.0%、银行9.2%
- 前十大持仓以科技与消费龙头为主

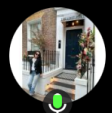
03

固定收益基金

灵活的全球多行业债券基金，透过投资级信贷、高收益债券、MBS、新兴市场债务和衍生品中动态配置寻求较高收益。

PIMCO GIS Income Institutional Fund USD Acc

- 久期分布：证券化资产2.2年为主
- 前十大以FNMA TBA系列为主
- 兼顾政府相关、投资级与高收益配置



JenniferLi

多资产类别可供选择-私募基金

稳健方案 — Polaris Vega

站在中国资产估值修复的起点

13.61%	0.00%	1.1361	1.7年
2025全年收益	历史最大回撤	累计单位净值	债券组合久期

基金要素

管理人	**Polaris Capital Limited**
类型	**净值型固定收益类开放式基金**
SFC备案 / ISIN	**BVN315 / HK0001152013**
成立日期	**2025年02月**
起投 / 申购费	**50万美元起 / 1.0%**
管理费	**1.5% + 超6%门槛部分提成20%**
申赎	**每月开放，封闭期6个月**

策略与定位

投资范围	利率债、信用债、可转/可交、AT1等
策略框架	票息配置 + 宏观择时 + 信用挖掘 + 相对价值
风控重点	久期/DV01约束、信用敞口限额、流动性分层
产品定位	以稳健为导向的多策略固收组合
核心优势	中短久期中资境外债底仓 + 低回撤稳健增长

image.png

Polaris Capital持有香港SFC 1/4/9号牌照，专注宏观配置、FICC及量化。创始团队境内外固收+与量化经验逾十年，历史管理规模超400亿。



JenniferLi

多资产类别可供选择-FCN

固定派息票据 Fixed Coupon Note

标的	货币	执行价	敲出	票息	期限	发行人
NVDA.US	USD	81.12%	Daily / 100%	12.00% p.a.	3个月	Citic CLSA

假设投资金额 USD 200,000 | NVDA现价 USD 160 → 敲出价 160.00 | 执行价 129.7920

情景	描述	举例	投资者回报
1	提前赎回 发生敲出事件 (收盘价 ≥ 敲出价)	NVDA在第一个观察期 收盘价 > USD 160	**本金 + 1期票息** **USD 200,000 × (1+12%×1/12)** **= USD 202,000**
2	到期赎回 未敲出且 最终价 ≥ 执行价	最终观察日收盘价 < 160 但 ≥ 129.7920	**本金 + 全部票息** **USD 200,000 × (1+12%×3/12)** **= USD 206,000**
3	最差情况 未敲出且 最终价 < 执行价	最终收盘价 USD 120 低于执行价 129.7920	**实物交割** **按执行价买入NVDA** **约 1,540.93 股**



JenniferLi

多资产类别可供选择-债券组合

排名	发行人	ISIN	剩余年数	收益率	信用亮点
1	Saudi Aramco 沙特阿美	XS1982113208	2.67年	5.068%	AA级 / 极低杠杆
2	SMFG 三井住友	US86562MCB46	3.89年	5.0529%	A级 / 资本充足
3	BNP Paribas	US05581LAH24	3.40年	5.0413%	AA-/A+级银行
4	TAQA 阿布扎比能源	XS1808738212	3.68年	4.9434%	AA级 / 主权支持
5	BMW US Capital	USU09513HY80	3.65年	4.9753%	A级 / 母公司担保

综合结论：五只标的在风险调整后收益、信用质量与资产负债表韧性方面表现最优，适合作为组合核心或防御性配置。



JenniferLi

多资产类别可供选择-案例分享

总资产管理规模：150万美元 | 配置结构 50:25:25

底盘资产 50%

$750,000 · 核心防御层

- 中短期美国国债 / 全球投资级企业债 / 债券基金
- 利率筑顶期锁定高无风险利息
- 构筑底层绝对防御线

桥梁资产 25%

$375,000 · 收益增强层

- 定制型固定票息票据（FCN）
- 挂钩美股头部蓝筹
- 释放年化10%-12%稳定现金流，带20%+安全垫

进攻资产 25%

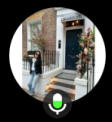
$375,000 · 多元拓展层

- 15%硅基硬科技卫星（AI/半导体）
- 5%全球大盘宽基 + 5%黄金与货基
- 聚焦资本开支红利，博取超额Alpha

资产配置一览（主要标的）

投资方向	建议比例	备选标的示例
中短期美债 / 投资级企业债	25%	美债2.75% 2028、英特尔、亚马逊公司债
债券基金	25%	GFI Global Income Bond
定制FCN（美股蓝筹）	25%	挂钩MSFT+GOOGL+AMZN，行权价75%-80%
科技卫星 + 宽基 + 黄金/货基	25%	SMH、VOO/VT、GLD、货币基金

image.png



多资产类别可供选择-案例分享

总资产管理规模：150万美元 | 配置结构 50:25:25

底盘资产 50%

$750,000 · 核心防御层

- 中短期美国国债 / 全球投资级企业债 / 债券基金
- 利率筑顶期锁定高无风险利息
- 构筑底层绝对防御线

桥梁资产 25%

$375,000 · 收益增强层

- 定制型固定票息票据（FCN）
- 挂钩美股头部蓝筹
- 释放年化10%-12%稳定现金流，带20%+安全垫

进攻资产 25%

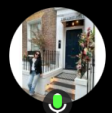
$375,000 · 多元拓展层

- 15%硅基硬科技卫星（AI/半导体）
- 5%全球大盘宽基 + 5%黄金与货基
- 聚焦资本开支红利，博取超额Alpha

资产配置一览（主要标的）

投资方向	建议比例	备选标的示例
中短期美债 / 投资级企业债	25%	美债2.75% 2028、英特尔、亚马逊公司债
债券基金	25%	GFI Global Income Bond
定制FCN（美股蓝筹）	25%	挂钩MSFT+GOOGL+AMZN，行权价75%-80%
科技卫星 + 宽基 + 黄金/货基	25%	SMH、VOO/VT、GLD、货币基金

image.png



JenniferLi

万诚投资管理简介



万诚投资管理有限公司（中央编号：BIC 696）是一家持香港证监会发出的牌照的金融机构，旗下业务包括外部资产管理人（External Asset Manager，“EAM”）等。

我们的营运团队分别来自于基金公司、投行、私人银行、券商等，在金融领域平均服务超过10年，积累了丰富的经验。致力为企业、高净值人士及其家族提供全面和定制化的资产管理服务。

image.png



JenniferLi

万诚投资管理简介

第四类 就证券提供意见

-向客户提供有关买入沽出证券的意见

-发出有关证券的研究报告

第九类 提供资产管理

-以全权委托形式为客户管理证券投资组合

-以全权委托形式管理基金



SECURITIES AND FUTURES COMMISSION

LICENCE UNDER THE SECURITIES AND FUTURES ORDINANCE, CAP. 571

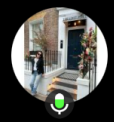
Name of corporation: Emmanuel Investments Managers Company Limited

Central entity no.: BIC696

Date of issue: 10 June 2022

Type 4: Advising on Securities

Type 9: Asset Management



万诚投资管理简介



- **私人银行、券商及投行**

万诚投资管理与多家国际金融机构建立了良好的合作关系，为客户挑选最合适托管银行、独立信托及保险公司，协助客户实现安全的资产托管。

DBS

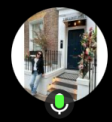
BANK OF SINGAPORE

LGT

UOB KayHian
大華继显

老虎证券

FOSUN WEALTH
复星财富



万诚投资管理简介

新加坡银行总部设于新加坡，成立于1977年，是东南亚第二大银行 — 华侨银行全资子公司。虽然不如欧美银行历史悠久，却因亚洲经济的快速发展，吸引了大量资金进入，其托管资金总量达1080亿美元。

星展银行作为新加坡的明星银行，在中国的知名度相对较高，虽然星展银行在1968年才成立，但并不妨碍其快速发展，乘着新加坡经济快速发展的东风，星展银行也在东南亚迅速打响知名度。迄今为止，星展银行管理了超过820亿美元的资产。

LGT成立于1921年，总部位于列支敦士登，由王室家族全资拥有。作为全球最大的王室家族办公室，LGT在全球超过20个国家和地区设有办事处，管理资产规模超过3,800亿瑞士法郎，在香港和新加坡均设有财富管理中心，为高净值客户提供私人银行及资产管理服务。

