

2025 資產管理金融新知暨法遵系列研討會

「接軌國際，拓展外部資產管理新趨勢」

活動實錄



金管會證期局
陳秋月組長



證基會
張麗真總經理



萬方家族辦公室
關志敏首席行政總裁

近年亞太地區高資產客戶快速成長，帶動外部資產管理（External Asset Management, EAM）業務蓬勃發展，EAM 模式以客戶需求為核心，由獨立專業顧問提供客製化投資建議與資產配置。為推動臺灣成為亞洲資產管理中心，金管會於今年 4 月公布「金融業申請進駐地方資產管理專區試辦業務作業原則」，鼓勵金融業者試辦 EAM 等創新理財服務，提供多元彈性的資產管理方案。

本研討會聚焦 EAM 國際發展趨勢、我國監理展望與實務應用，並邀請主管機關與實務專家擔任講席進行分享交流，與會者來自政府機關、投信投顧、銀行、證券與金融周邊單位之中高階主管代表，共計 135 位業界先進踴躍參與，顯示業界對 EAM 及未來資產管理業務發展的高度關注。

「接軌國際，拓展外部資產管理新趨勢」議程

日期：9月17日（三） 14:00-17:00

地點：證基會西門會議廳

時間	主題	講席
14:00-14:10	主辦單位致詞	張麗真 總經理 證券暨期貨市場發展基金會
14:10-15:00	專題演講 1 高雄資產管理專區業務發展與監理面向	陳秋月 組長 金融監督管理委員會證券期貨局
15:00-15:10	意見交流	
15:10-15:30	中場休息	
15:30-16:50	專題演講 2 EAM 模式與跨境資產管理實務研討	關志敏 首席行政總裁 萬方家族辦公室 (Raffles Family Office)
16:50-17:00	意見交流	

主辦單位首長致詞

證基會 張麗真總經理

張總經理首先感謝所有與會貴賓的參與，而為推動臺灣成為亞洲資產管理中心，金管會與高雄市政府合作設立「亞洲資產管理中心高雄專區」，並已於今年 7 月正式開辦，積極推動多項業務試辦，包括：鬆綁 28 項金融法規、開放私人銀行業務等，截至 8 月共計 15 家銀行業者、6 家投信顧業者與 3 家保險業者獲准進駐，透過制度鬆綁與業務創新，強化跨境資產管理之服務，提升臺灣的國際能見度與競爭力。



近年來，亞太地區高資產客戶財富快速累積，帶動跨境金融服務需求成長，根據 Preqin 睿勤公布的《2025 年亞太區家族辦公室》報告顯示，自 2019 年至 2025 年間，亞太地區家族辦公室數量增長 6 倍，占全球比例由 17% 提升至 22%，預計至 2030 年將有高達 5.8 兆美元的跨代財富轉移。在此背景之下，外部資產管理顧問業務模式 (EAM) 成為高資產客戶的理財選擇，同時也是高雄資產專區的重點試辦項目之一，期望透過一站式金融服務，引入更多國際資金，助力我國資產管理業務的深化與拓展。

今日安排兩項重要議題，首先敦請金管會證期局陳組長，為大家解析「高雄資產管理專區業務發展與監理面向」；接著是萬方家族辦公室關總裁，分享「EAM 模式與跨境資產管理實務研討」，協助業者了解未來資產管理業務發展、監管重點與 EAM 實務。

專題演講 1：

高雄資產管理專區業務發展與監理面向

金融監督管理委員會證券期貨局 陳秋月組長

陳組長表示，近年臺灣在全球經濟與科技領域的能見度顯著提升，具備連結東亞及東南亞市場的獨特地理優勢、堅實的產業基礎、豐沛的民間財富與投資動能，迎來了發展資產管理產業的絕佳契機。為把握此機遇，金管會擘劃「打造具臺灣特色的亞洲資產

管理中心」推動方案，旨在壯大我國金融市場、培育專業人才、提升產業競爭力，並引導海內外資金投資臺灣，支持核心產業發展。

一、政策目標及概念

亞洲資產管理中心推動計畫以「二年有感、四年有變、六年有成」為階段性目標，並從人(目標客戶)、錢(金流)、商品(投資標的)、機構(資產管理業者)與誘因(政策與租稅)五大面向著手規劃，在「留財與引資並重」、「投資臺灣支持產業發展」二大方向下，藉由金管會主政五大計畫落實：



- 壯大資產管理計畫：重點在於扶植我國資產管理業，並擴大引進外國資產管理業投資。
- 財富管理促進計畫：推動私人銀行全面開放，發展家族辦公室業務。
- 擴大投資臺灣計畫：鼓勵對創投與新創事業等策略性投資。
- 資金投入公建計畫：引導民間資金參與公共建設投資。
- 普惠永續融合計畫：建立台版投資儲蓄帳戶(TISA)，推廣永續綠色金融商品。

陳組長表示，「推動資產管理專區」為「壯大資產管理計畫」其中一項關鍵策略，旨在透過區域性的先行先試，為全國性資產管理中心發展奠定基礎，一方面吸引境外國人資金回流及國際資金投入，另一方面創造政策誘因，促進金融市場與商品多元化發展，並將資金有效導入我國的六大核心戰略產業及五大信賴產業。

二、推動資產管理專區

(一)設立目的與概念

設立地方資產管理專區旨在實現區域均衡發展、繁榮地方經濟，並強化金融對地方產業的支持。透過地方與中央的協力，吸引業者共同進駐，進行集體業務試辦與風險控管，形成完整的資產管理生態圈聚落。

(二)專區進駐與運作規範

1. 進駐條件：

- 開辦高資產業務銀行。
 - 與地方政府簽署合作意向書，並取得地方政府出具之進駐專區證明文件。
2. 專區業者與服務對象：
- 金融業者：包含銀行、投信投顧事業、證券商及保險業。
 - 服務對象：以高資產客戶或境外客戶為主。
3. 業務管理與試辦時程：
- 專區的試辦業務項目，原則上應由各金融業設立於專區的營業據點受理。
 - 試辦期間原則為 6 個月至 1 年。
4. 洗錢防制強化措施：進駐業者對於專區的新產品或服務須進行風險評估，並確認高資產客戶身分（包含實質財富來源），採行強化的洗錢防制措施。

(三)投信投顧業試辦業務項目

1. 外部資產管理顧問（EAM）業務：

陳組長分享 EAM 模式源於歐洲，由獨立的專業機構以第三方平台角色，為高淨值客戶提供客製化的資產管理服務。服務內容涵蓋投資組合管理、稅務和傳承規劃，並可依客戶授權向多家託管銀行管理資產。

業者可就有價證券、未經核准或申報生效之境外基金（含對沖基金）、私募股權基金及其他資產（如不動產、黃金、礦產），提供投資顧問、投資分析建議並代為執行交易，或提供具運用決定權之投資顧問服務。此外，也可提供稅務、風險管理與保險等顧問諮詢服務。

2. 多通路銷售未具證投信基金性質境外基金：

投信事業與投顧事業得與進駐專區之銀行、證券商簽訂委任契約，由該銀行、證券商專區營業據點向高資產客戶銷售未具證券投資信託基金性質之境外基金。

三、審查重點

金管會在審核投信投顧業申請進駐專區試辦創新業務時，設有明確的審查重點，以確保業務的穩健與合規。

(一)外部資產管理顧問 (EAM) 業務審查重點：

1. 投信投顧業應經金管會許可經營全權委託投資業務，並換發營業執照。
2. 申請文件須清楚說明試辦業務是否涉及「運用決定權」、是否「代為執行交易」，並詳述投資人開戶及後續交易（如交易指示、款項收付、資產保管）的流程方式。
3. 應敘明擬申請試辦之商品範圍，如有未曾於我國募集發行之新商品，應提供已發行國家之法制規定、投資人保護機制、市場狀況等相關資料，以利個案審酌，另不得包含我國其他法令已明確規範資格限制之商品。

(二)多通路銷售境外基金業務審查重點：

1. 申請業者需符合《境外基金管理辦法》第 9 條所規定的總代理人資格條件，惟不以應先經境外基金機構之委任成為總代理人為前提。
2. 投信投顧業經金管會核准，得辦理接受外國資產管理機構委任對專業投資機構及高資產客戶就未具證投性質境外基金提供銷售與諮詢服務。
3. 投資人資格審查與人數控管責任：
 - 依據試辦原則第 14 點規定，本項試辦業務之實際銷售行為係由銀行（DBU）或證券商（DSU）專區營業據點執行，爰應由銀行或證券商依該業別所適用之高資產客戶規範審查客戶之資格條件。
 - 投信投顧業負有確認投資人資格條件及人數上限之最終責任。
 - 投信投顧業應與銀行或證券商約定雙方之權利義務，以明確投資人資格審查等相關責任歸屬。

四、常見問答

Q1：投信投顧業申請外部資產管理顧問業務試辦時，如擬就境外金融資產提供服務，能否協助客戶至境外金融機構開戶？

A1：協助客戶至境外金融機構開戶係屬跨境金融服務，尚非屬本次開放投信投顧事業得試辦項目，故投信投顧事業不得協助客戶遞件至境外金融機構開戶或協助為境外金融機構辦理相關盡職調查，惟於不涉及前開作業前提下，得協助客戶翻譯

相關文書。

Q2：投信投顧業是否得就境外保單及期貨等商品申請外部資產管理顧問業務試辦？

A2：本次得申請試辦之商品原則上以除證券投資信託及顧問法規定外，未有其他法規明確限制推介或交易之資格條件者為限，如其他法令已明確限制者不得在未取得相關資格時申請試辦。

五、結論

陳組長表示，透過劃定資產管理專區進行業務試辦，不僅能在風險可控的環境下引導金融創新，更能形成產業聚落，帶動地方經濟發展。金管會已制定明確的政策架構、審查標準與作業原則，並將持續關注試辦成效，確保法規落地，同時延攬國際優秀人才，期盼能藉此打造一個具備國際競爭力的資產管理生態系，實現亞洲資產管理中心的目標。

專題演講 2：

EAM 模式與跨境資產管理實務研討

萬方家族辦公室 關志敏首席行政總裁

關總裁介紹萬方家族辦公室的服務模式建立在「家族辦公室顧問服務」、「傳承規劃」與「投資管理」三大支柱，旨在為客戶提供一站式的綜合解決方案。

1. 家族辦公室顧問服務：提供家族辦公室的設立與營運、股權結構設計、人員配置及外包建議等全方位服務，並能協助客戶在多個司法管轄區進行佈局，例如運用新加坡的 13O/13U 計畫或香港的架構。
2. 傳承規劃：協助家族建立治理架構與決策機制（如家族憲章），量身打造傳承方案，並進行動態調整，確保家族價值與願景得以代代相傳。
3. 投資管理：作為持有香港及新加坡牌照的資產管理人，萬方與客戶利益一致，透過全球託管銀行網絡，提供客製化的資產配置與風險管理服務。



關總裁表示，萬方家族辦公室的投資管理能力橫跨 8 大資產類別，包括股票、固定收益、外匯、結構性產品、私募股權、對沖基金、房地產以及數位資產，形成一個多元資產的投資平台。藉由獨立性與專家建議相結合的模式，使其能為客戶提供卓越的專業財務服務與投資機會。萬方與超過 30 家國際金融機構及託管銀行建立了 EAM 合作關係，其網絡遍及香港、新加坡、瑞士、列支敦士登及阿聯酋等地。

一、全球與區域趨勢

關總裁分享，全球總財富截至 2024 年約為 455.9 兆美元，其中由財富管理行業管理的資產規模達 128 兆美元，佔比約 28.1%。EAM 模式在歐美已相當成熟，在美國和歐洲的資產管理市場滲透率均約為 40%。相較之下，亞洲的 EAM 市場平均市佔率僅 5.5%，顯示出巨大的增長潛力，背後有幾項驅動因素：

(一) 財富快速積累：

亞洲的資產管理規模 (AUM) 預計將從 2023 年的 27.2 兆美元，增長至 2030 年的 68 兆美元，並在 2035 年達到 131 兆美元。隨著市場的成熟，EAM 的市佔率預計將從目前的 5% 逐步提升至 2035 年的 20%，屆時其管理的資產規模將達到 26.2 兆美元。

(二) 財富傳承需求：

未來十年全球預計有近 31 兆美元的財富將被傳承，在亞洲地區此趨勢尤為顯著：

- 中國大陸：未來十年預計有 19 兆人民幣的財富轉移，30 年內將達到 98 兆人民幣。
- 臺灣：高資產客戶數量持續增加，預計到 2030 年臺灣財富管理市場規模可翻倍至 60 兆元新台幣。
- 新加坡：截至 2024 年底，新加坡家族辦公室總數已成長至超過 2,000 個，較前一年增長約 42.9%。

(三) 客戶與銀行需求轉變：

對客戶而言，將資產交由專業的 EAM 或家族辦公室管理，能夠節省時間

成本並獲得客觀的專業建議；對銀行而言，與 EAM 合作有助於更清晰地進行風險管理，並確保其金融產品能更貼合高淨值客戶的實際需求。

二、香港與新加坡外部資產管理 (EAM) 模式及運營

關總裁指出，香港與新加坡是亞洲最主要的 EAM 中心，兩地皆建立了完善的監管機制，但仍有些許差異：

(一)監管單位：

新加坡的 EAM 監管單位為新加坡金融管理局 (MAS)，而香港則是證券及期貨事務監察委員會 (SFC)。

(二)執照規範：

新加坡要求資本市場服務執照 (CMS)，通常為針對合格投資人的基金管理公司 (AI-LFMC)，而香港則是 Type 1 (證券交易)、Type 4 (就證券提供意見) 與 Type 9 (提供資產管理) 牌照。

(三)政策方向：

新加坡強調稅務優惠、VCC、利得免稅與資產保密，而香港則著重稅務變利等。

EAM 的運營模式核心在於「策略協作，共榮共贏」，各方權責分明：客戶為資產的最終所有權人，託管銀行為客戶資產的保管人，EAM 則作為獨立資產管理人，獲得客戶的「有限授權書」(Limited Power of Attorney, LPOA) 後，以客戶的最佳利益為核心，進行獨立、客觀、專業的投資管理。客戶在 EAM 的協助下，於最適合的私人銀行開立資產託管帳戶。EAM 的交易室會向託管銀行下單，並整合管理客戶在不同銀行的資產，提供全面的資產視圖。

關總裁表示，EAM 合作模式將過往私人銀行與資產管理人之間「各自為政」的競爭關係轉變為策略夥伴關係。透過建立互惠的分成機制與多元銀行合作平台，EAM 與銀行能夠在產品服務、資產託管、客戶關係和風險控管等多個層面深化合作，最終實現客戶利益最大化，並強化高資產客戶的黏著度，創造共贏局面。

三、單一家辦 (SFO) 和可變資本公司 (VCC) 概覽

為了滿足高淨值客戶在資產保護、稅務優惠及移民規劃等方面的複雜需求，客製化的投資架構應運而生，其中以單一家族辦公室(SFO)和可變資本公司(VCC) 最具代表性。

(一)單一家族辦公室 (SFO):

1. 新加坡 (13O 計畫): 最低管理資產規模(AUM)為 2,000 萬新元，並要求至少 2 位專業投資人士 (IP) 是新加坡的稅務居民，且其中至少 1 位為非家庭成員。
2. 新加坡 (13U 計畫): 最低 AUM 要求為 5,000 萬新元，並要求至少 3 位 IP 為新加坡的稅務居民，且其中至少 1 位為非家庭成員。13U 和 13O 計畫皆須經過 MAS 當局批准，在資本部署方面均要求 AUM 的至少 10%或 1,000 萬新元 (取低者) 需投資於指定項目中。
3. 香港：最低管理資產規模為 2.4 億港元，並要求至少 2 位合資格的全職雇員。與新加坡不同的是，在香港設立 SFO 無須預先批准，而是以自我評估為基礎，。

(二)可變資本公司 (VCC) 與獨立投資組合公司 (SPC):

傘型 VCC 和 SPC 是為滿足客戶特定資產配置需求而設計的傘型基金架構。新加坡 VCC 和開曼群島 SPC 允許在一個母基金下設立多個相互獨立的子基金。每個子基金的資產和負債相互分離，確保風險隔離和資產保護，並可設置不同的股份類別，靈活安排。此架構也能滿足隱私保護需求，根據客戶策略與需求量身訂製，並能享有稅務優惠。傘型 VCC 和 SPC 可設計為開放式基金或封閉式基金，並適用於另類投資等資產配置。

四、投資實務與新興資產配置

隨著市場演變，高淨值客戶的投資組合日益多元化，私募股權(Private Equity) 和數位資產 (Digital Assets) 等新興資產類別成為滿足家族多元偏好與世代傳承需求的重要選擇。

(一) 私募股權投資：

關總裁以耶魯大學捐贈基金的研究為例，投資者配置替代性資產的策略不僅能提升投資回報，亦能有效降低整體投資組合的波動性。而其家族辦公室在私募股權投資方面聚焦直投項目與一級市場交易，進行嚴謹的進入價值分析、已分配資本比例 (DPI)，關注多種退出途徑如 IPO、併購或轉讓等，並進行審慎的盡職調查與投資委員會投資程序。另外，人工智慧 (AI) 應用及其周邊的半導體和高性能計算領域，被視為未來 2-3 年內最有可能誕生獨角獸的子行業，更是私募股權投資的重點關注領域。

(二) 數位資產投資：

為滿足市場對專業數位資產管理日益增長的需求，其家族辦公室專門設立了數位聯合家辦，旨在幫助傳統高資產客戶將資產多元化配置於加密貨幣等數位資產，同時協助數位資產領域的超高資產人士進入傳統金融市場。其服務主要建立在兩大支柱上：

1. 數位資產投資解決方案：包括自營基金、結構化產品、託管方案、組合型基金以及相關股票投資。
2. 數位資產理財諮詢服務：複製傳統金融的 VCC 模式，為大型數位資產客戶提供解決方案，並在同一平台上整合管理保險與信託等服務。

關總裁總結，面對現代高資產家族在財富管理與傳承規劃上的複雜性，家族辦公室能透過整合資產提供客製化架構，並支持下一代的多元發展，確保家族財富與願景的順利傳承。