

# 二零二四年末期业绩

截至二零二四年十二月三十一日止年度

# 免责声明

本文由惠理集团有限公司（「本公司」）拟备，仅供是次简报之用。

本文所载数据未经独立第三方核实；对于任何由第三方提供的数据或意见之公平、准确性、完整性或正确性，并无任何明确或隐含之声明或保证，亦不宜依赖该等数据或意见之公平、准确性、完整性或正确性。本文所载之数据及意见仅就演讲当日而提供，可能在未经通知下改变，亦不会在演讲当日以后更新，以反映及后可能发生之重大发展。本公司及任何关联组织、董事、职员、雇员、顾问或代表，不论其有否涉及人为疏忽，概不就使用此档或其他相关内容引致的损失，而承担任何责任。本文所载之数据并不旨在提供专业意见，亦不应就此或其他目的而予以依赖。如有需要，阁下应寻求合适的专业意见。

本文包含之部分陈述，反映本公司于截至文中提及的相关日子时对当时之看法及对未来之预测；此等前瞻性陈述乃建基于一些本公司营运的假设，以及一些外围因素，而该等因素在本公司控制范围以外，并可能受重大风险及不稳定情况之影响，故实际情况可能与该等前瞻性陈述有重大落差。本公司并无义务就日后相关事件或情况发展更新此等前瞻性陈述。

本文并不构成、亦不应被理解为在任何司法管辖范围的要约销售，或邀请购买或获得本公司、控股公司或附属公司之证券，或作为进行任何投资行为的诱因。本文的任何个别部分或其发放均不应构成或被依赖作任何合约或承诺之依据。

本文及当中所载之数据只提供予阁下个人使用，而本文任何数据均不得抄写、复制，或以任何形式直接或间接地再分发或传予其他人（不论是在阁下的机构 / 公司之内或以外），或因任何目的而发布本文或当中任何部分。本文或任何副本尤其不得发放予报刊或其他传媒。本文的任何部分或副本均不得发放、复制、携带或传送至澳洲、加拿大、欧洲经济区、法国、爱尔兰、意大利、日本、中华人民共和国、新加坡、瑞士、阿拉伯联合酋长国、英国、美国或其本土、领土或属地。任何不遵守限制之行为可能构成违反相关证券法。

本文在其他司法管辖地区之展示可能受到法律限制，而拥有此档之人士应自行了解及遵守任何此等限制。本公司之证券不得在未经向美国证券交易委员会注册下于美国销售或向美国人士销售，惟已获豁免或个别不受此等注册所限制之交易则作别论。在此所指之证券并未曾，亦不会根据美国1933年证券法（经修订）注册，或根据加拿大、澳洲或日本之适用证券法注册，而除了特定例外情况下，均不得在美国、加拿大、澳洲或日本提供或销售，或向任何加拿大、澳洲或日本之国民或居民提供或销售。本公司之证券并未有在美国、加拿大、澳洲或日本公开发售。

# 2024年业绩重点摘要

## 财务表现

- 净利润为3,100万港元，较去年净利润2,300万港元有所改善，主要来自自有投资收益
- 严格控制成本，总费用同比下降7%
- 资产负债表稳健，净现金为11亿港元，自有资金投资为24亿港元
- 建议派发每股1.0港仙股息

## 业务及战略更新

- 继续强化销售及营销渠道的拓展能力
- 在扩大资产类别和产品主题方面取得进展
- 捕捉亚太市场带来的机遇

# 财务回顾

# 财务摘要

## 2024业绩摘要：

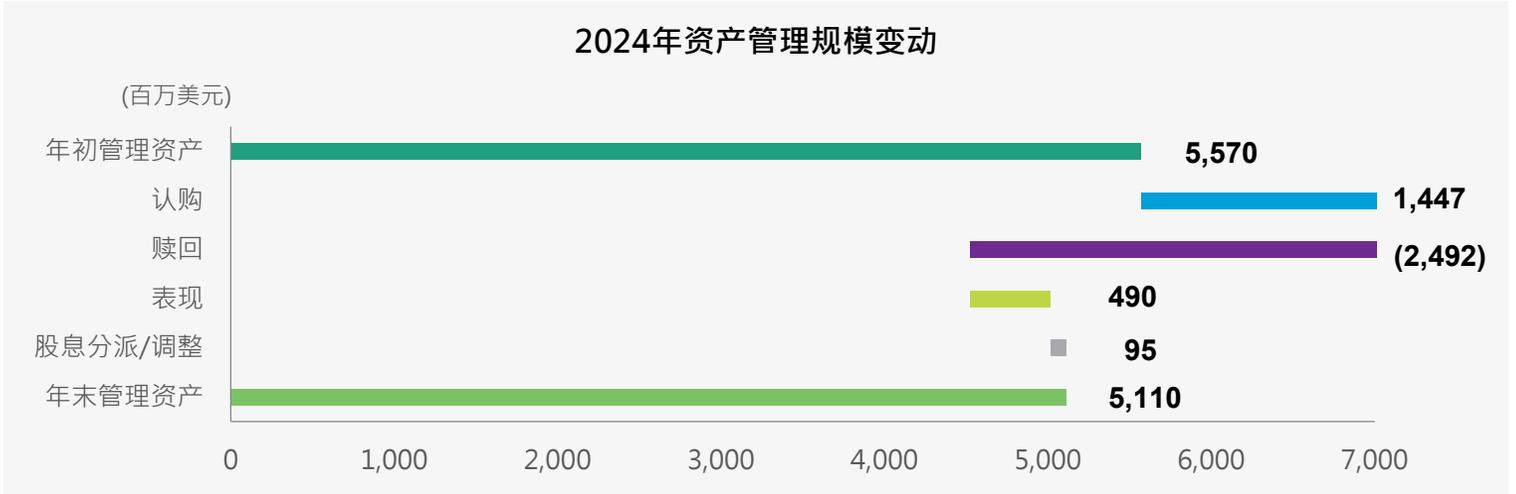
- 2024年的业绩继续受到市场大幅波动、中美政治紧张局势升级、持续贸易争端和地缘政治冲突的影响
- 尽管环境充满挑战，集团仍取得3,120万港元净利润，去年净利润则为2,310万港元。业绩改善主要由于我们的自营投资录得了投资收益，以及总费用减少，弥补了管理费收入的减少
- 我们的资产管理规模从截至2023年12月31日的56亿美元略微下降至截至2024年12月31日的51亿美元，尽管市场背景和投资者情绪疲弱，但我们的股票基金仍保持了强劲的韧性

		2024年 (百万港元)	2023年 (百万港元)	变动%
收入	收入总额	466.8	514.9	-9.3%
	管理费总额	397.4	467.4	-15.0%
	表现费总额	12.3	-	-
成本	费用总额	361.5	390.3	-7.4%
盈利	经营亏损 – 主营业务	46.4	35.3	+31.4%
	净利润	31.2	23.1	+35.1%
	每股基本盈利 (港仙)	1.7	1.3	+30.8%
股息	每股股息 (港仙)	1.0	50.0	
		2024年12月31日 (百万美元)	2023年12月31日 (百万美元)	变动%
规模	资产管理规模	5,110	5,570	-8.3%

# 资产管理规模

## 资产管理规模变动的主要原因：

- 尽管市场充满挑战，但仍取得**14.47** 亿美元的总认购额，惠理美元货币基金、价值黄金ETF、惠理日本房地产投资信托产业基金和新的医疗类私募股权基金持续录得净流入
- 净流出**10.45**亿美元，主要由于终止了一些专注于中国资产的专户和主动型股票策略的产品



## 管理费率：

- 2024年的净管理费率为**58**个基点，反映了惠理美元货币基金的成功推出。尽管与其他现有的公募基金相比，该基金的管理费率相对较低，但它是对我们产品策略的战略补充



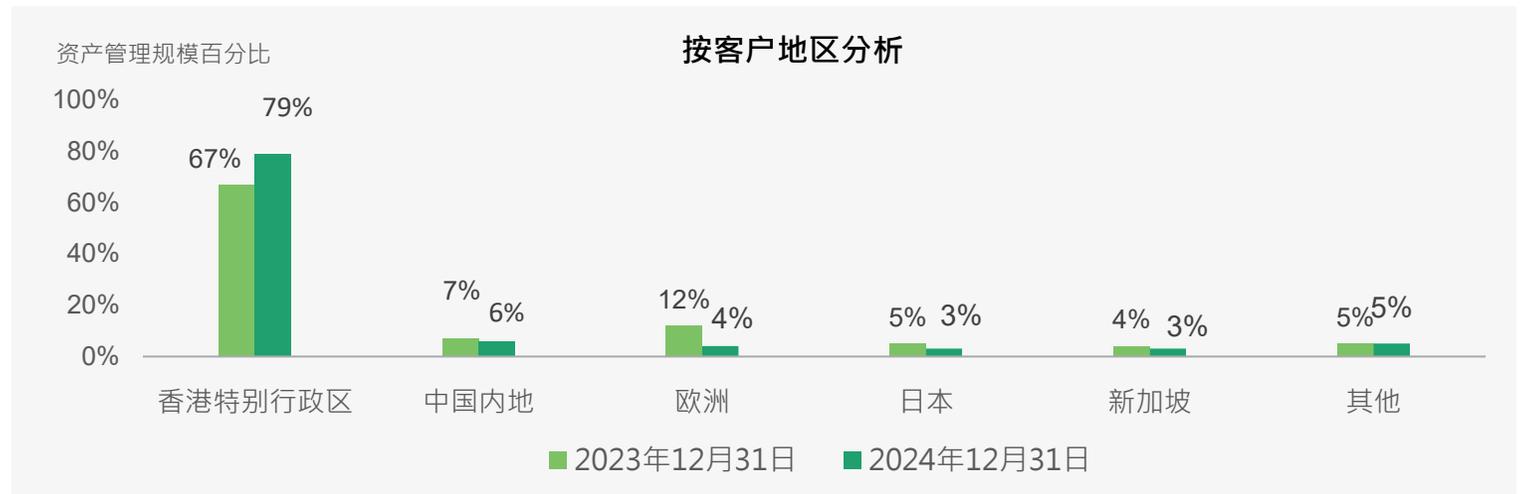
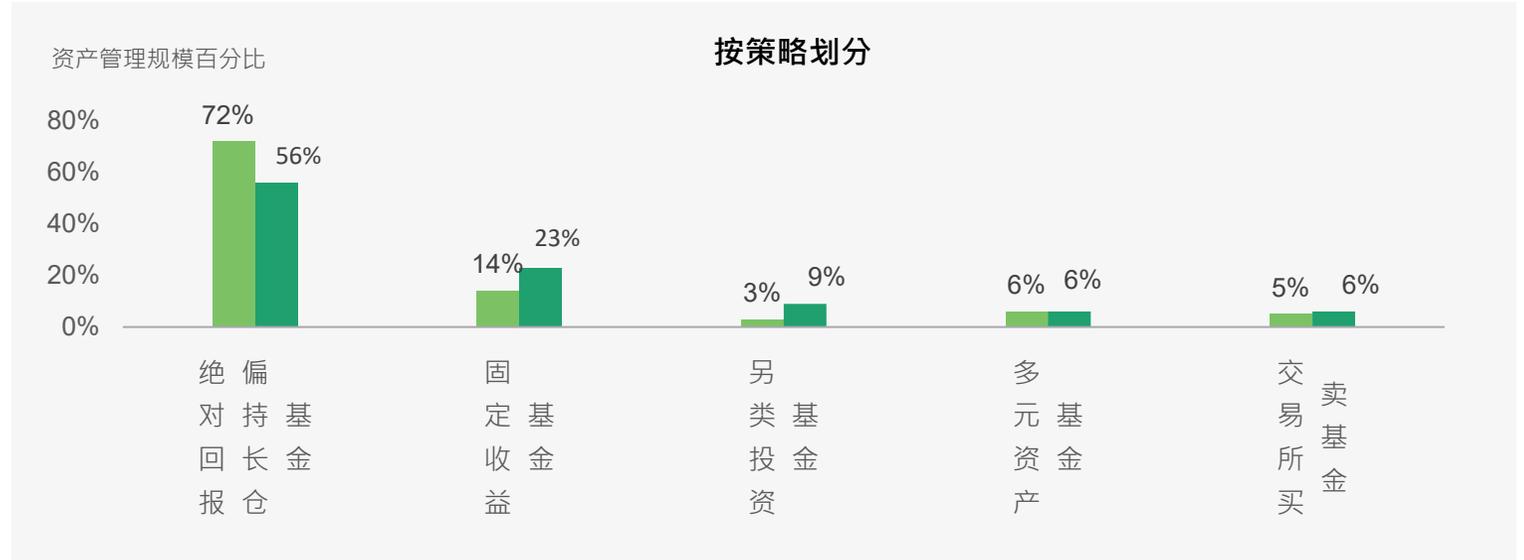
# 资产管理规模分析

## 资产管理规模按策略划分:

- **股票**：惠理日本房地产投资信托产业基金的持续资金流入被一些专注于中国资产的专户终止所抵消
- **固定收益**：净流入主要来自惠理美元货币基金，该基金已成为寻求资本保值和具吸引力回报的投资者的首选
- **另类基金**：在2024年成功推出医疗类私募股权基金，并获得新的投资承诺，我们将继续探索新的另类投资产品，以实现投资者回报最大化

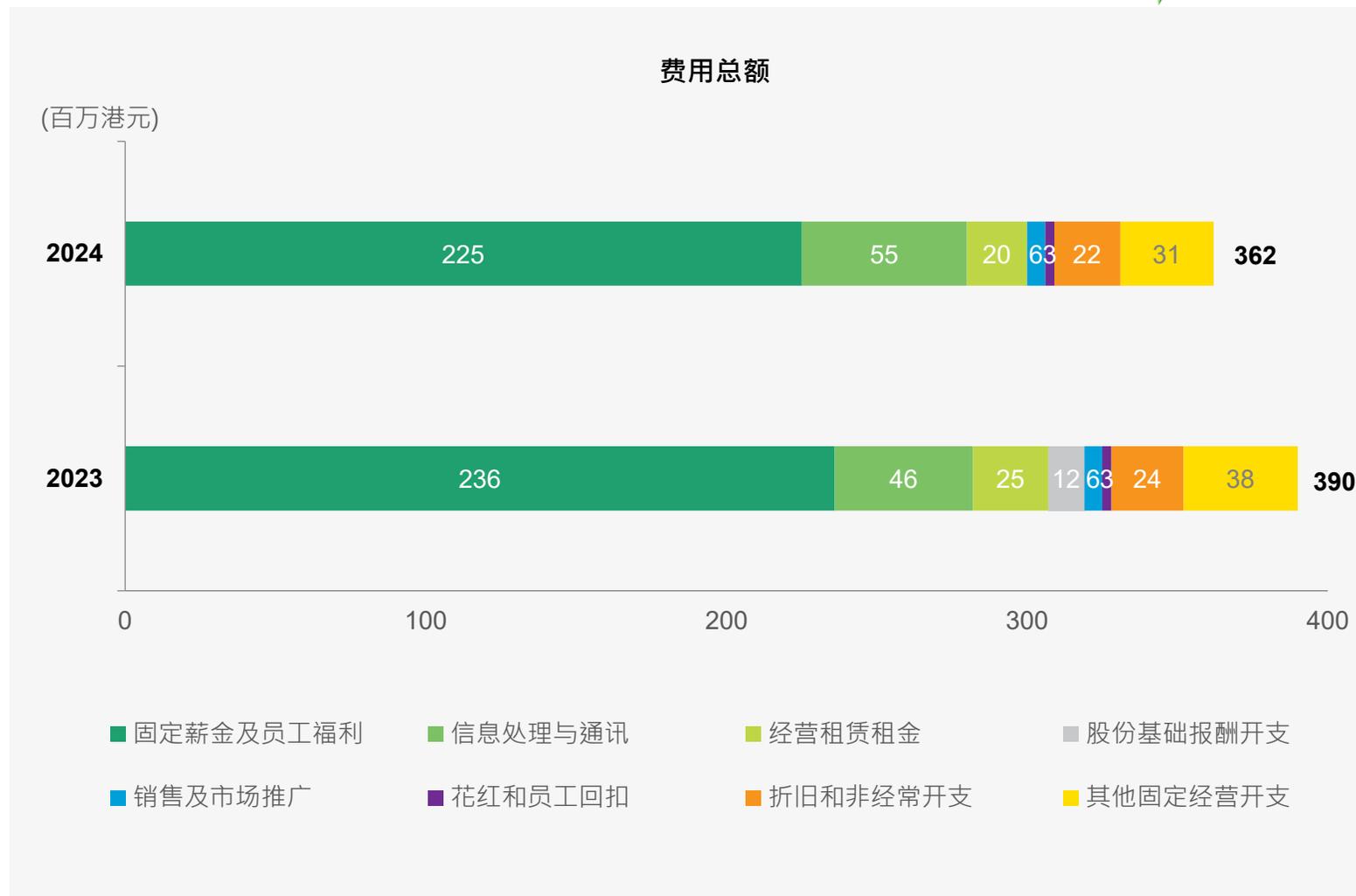
## 资产管理规模按地区划分:

- 香港客户仍占最大份额，其次是中国内地及欧洲的客户
- 由于某一欧洲专户（专注于中国资产）的终止，欧洲客户的百分比有所调整。



# 费用分析

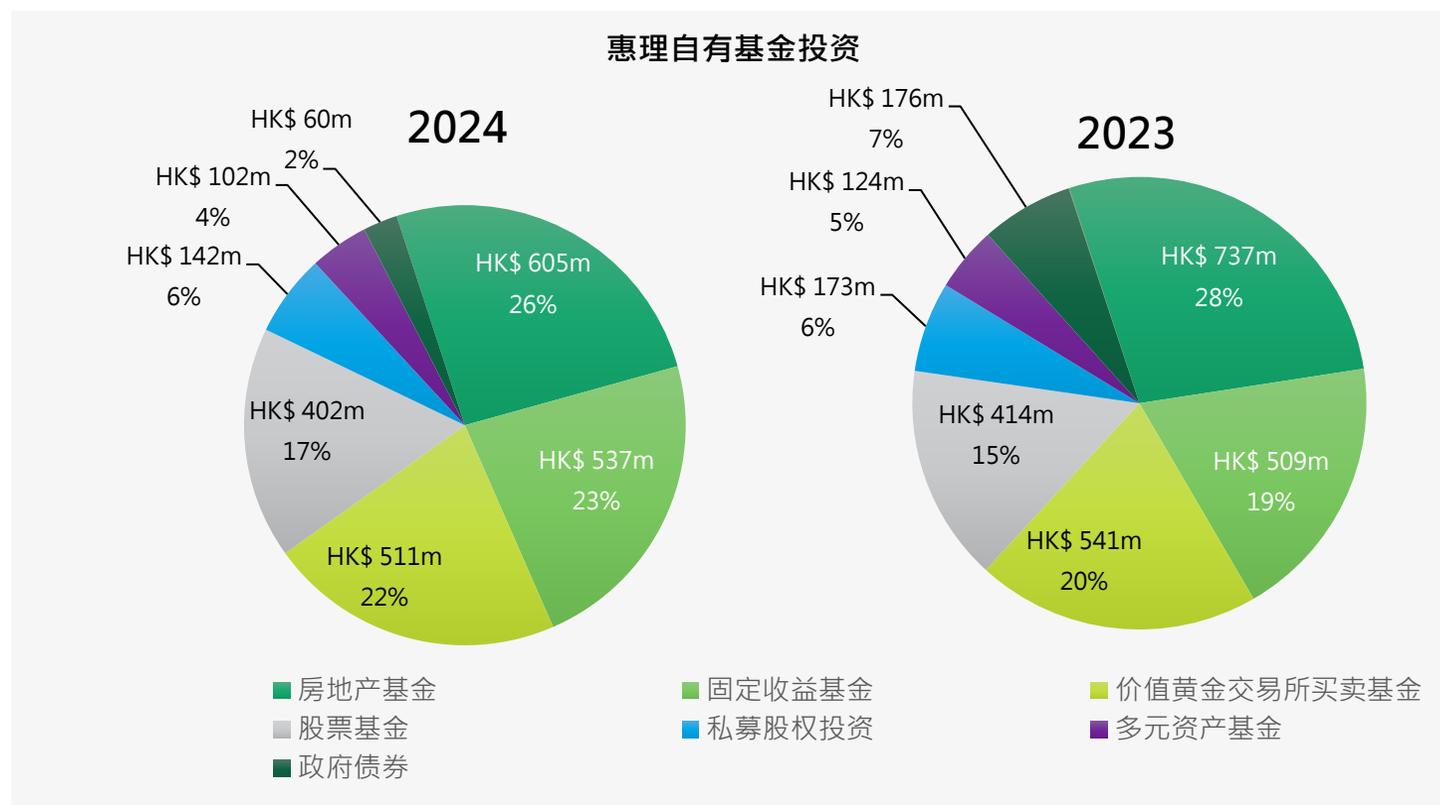
- 费用总额减少了7%，主要原因是员工成本减少，以及租金和其他固定运营费用的节省，但被信息和通信费用的增加部分所抵消
- 信息和通信费用的增加是由于运营系统持续优化和技术升级导致的信息科技成本增加。由于全球供应商的服务费用上涨，市场数据成本增加
- 继续严格控制成本，同时按照我们的长期战略计划在关键增长领域持续投资



# 强劲的资产负债表和现金配置策略

- 维持非常强劲的资产负债表，现金充裕且无任何银行借贷
- 大部分投资为我们自己管理的基金的种子投资
- 继续部署现金，作为新产品的种子基金并孵化新产品，同时继续扩大我们的产品系列，以满足新的投资者需求，并与基金投资者的利益保持一致
- 在可控的风险框架下，继续投资于优质资产以提高投资回报

(百万港元) 于12月31日	2024	2023	2022	2021	2020
净资产	3,560	3,543	4,494	5,265	5,418
现金及现金等价物	1,077	1,559	1,666	1,666	1,974
投资	2,403	2,740	2,666	3,461	2,417



# 业务和战略更新

# 惠理集团的主要业务目标



## 互联互通，服务两地投资者

- 积极参与推动并持续受益于两地互联互通的深化
- 持续拓展及加强内地及亚洲地区的金融机构网络，进一步为境内外投资者提供更丰富的全球资产配置选择



## 提升投研能力，丰富产品货架

- 深明受托人责任，坚持不断提升投资能力
- 继续加大投研能力建设，引入科技助力，提高投资效率
- 积极拥抱AI技术，探索Web 3.0时代投资机会
- 深挖现实世界资产（RWA）领域布局，力求为投资者带来丰富投资机会



## 秉持价值投资，回馈股东与员工

- 坚持价值投资核心理念，优先客户利益，优化投资组合，提升风险管理能力
- 完善激励机制，回馈员工付出，增强团队凝聚力，实现可持续增长

# 惠理的三大策略



业务发展和客户支持



产品策略和解决方案



战略举措

# 业务发展和客户支持

- 增强我们在香港、中国大陆和海外的客户关系和影响力
- 为客户提供合适的产品和见解，以应对市场波动



## “超级联系人”角色

- 战略定位香港作为内地“超级联系人”，通过与广发及其他本地分销商的合作，利用基金互认计划（“MRF”）、跨境理财通（“WMC”）和合格境内有限合伙人（“QDLP”）等跨境计划，助力国际投资者投资内地，同时支持内地投资者走向全球
- 充分利用MRF上限提高（从基金资产管理规模的50%放宽至80%）和我们历史悠久的MRF股票策略带来的机会



## 财富管理领域 (大众零售和高净值市场)

- 通过提供符合市场环境的合适投资解决方案，加强与分销合作伙伴的关系，专注于低风险选择和收益类策略
- 扩大我们的分销网络以吸引更多香港及以外地区的银行和分销合作伙伴
- 我们于2024年4月推出了新的日本房地产投资信托产业基金，该基金已经得到多家分销合作伙伴的加入。我们预计在短期内会吸引更多合作伙伴
- 继续建立和加强我们在亚洲的家族办公室覆盖范围，特别是在香港和新加坡



## 机构部分

- 注意到亚洲、欧洲和中东地区对我们在亚洲和大中华区提供的产品重新产生了浓厚的兴趣，尤其是我们以收入为中心的产品。由于中国市场的改善，投资者对风险资产重新表现出兴趣，这一趋势可能在2025年加速
- 成功推出封闭式医疗类私募股权基金并吸引新投资者
- 鉴于我们品牌的提升和在机构领域的更好覆盖，我们完全有能力举办更多品牌建设活动并建立更多的专户



## 持续的指导和支持，以应对当前的市场环境

- 探索虚拟资产和相关资产管理机会，以及人工智能（“AI”）工具的最新进展
- 为客户提供全面的见解和评论，帮助他们驾驭不断变化的市场条件并选择合适的投资，包括以收入为中心的策略和其他提供进一步多元化的资产类别（例如黄金）
- 引导他们从市场有吸引力的估值中受益，并为市场复苏做好准备

# 惠理的三大策略



业务发展和客户支持



产品策略和解决方案



战略举措

# 提供高质量的产品和解决方案

- 制定不同的策略以满足机构客户和零售客户不断变化的需求
- 捕捉跨境计划带来的新机遇



## 机构客户

- 扩大与机构客户和保险公司的联系，以获得MRF的商机
- 专注于扩大中国A股高股息策略规模，凭借四年的良好业绩记录，帮助国际投资者抓住中国监管改革带来的机遇
- 为该地区的机构（保险）客户量身定制以投资级别为重点的固定收益和多元资产解决方案
- 与另类投资解决方案提供商建立合作伙伴关系，为该地区和国外的机构客户提供丰富的产品和解决方案
- 探索东南亚的新市场，例如新加坡、马来西亚、泰国和印尼，这些地区的高净值人士数量不断增加，预计将推动对优质资产和财富管理服务的需求



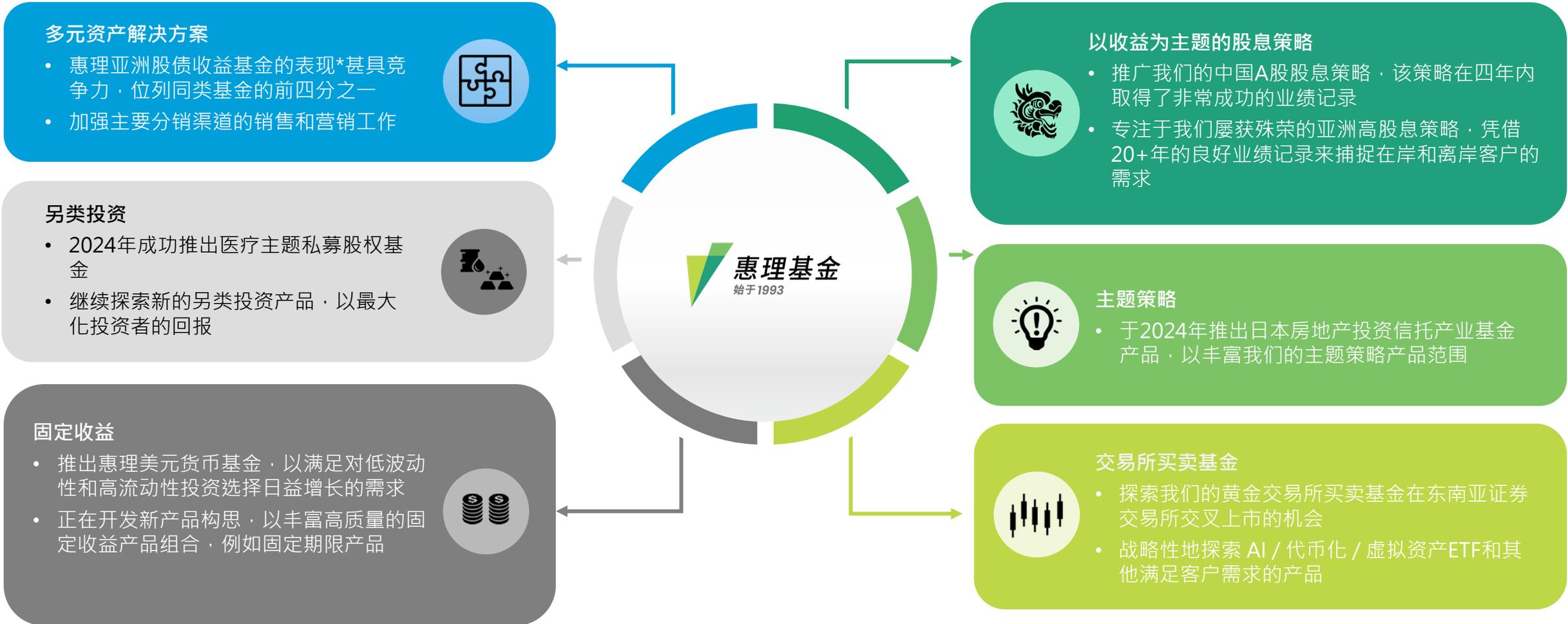
## 中介机构和交易所买卖基金

- 与当地主要分销商（如汇丰银行、友邦保险、渣打银行和恒生银行等）保持牢固的关系，以获得更多市场份额
- 2024年4月，与大和资产管理合作，在香港推出首只且唯一获得证监会认可<sup>1</sup>的日本房地产投资信托基金。专注于与主要分销合作伙伴一起扩大基金规模
- 2024年11月与大和签署谅解备忘录，正式建立战略合作伙伴关系
- 专注于进一步推广公司以收入为导向的解决方案，包括货币市场、固定收益（亚洲总回报债券）、多元资产（亚洲收益）和股票（高股息股票）
- 随着人工智能和技术的进步，在不断变化的资产管理市场环境中战略性地探索交易所买卖基金产品

1. 证监会的认可并非对计划的建议或认可，亦不保证计划的商业价值或其表现。这并不意味着该计划适合所有投资者，也不表示其适合任何特定投资者或投资者类别。

# 通过产品系列扩展实现多元化和增长

- 专注于我们的收益系列，并适当扩展另类投资和主题策略解决方案
- 持续致力于产品开发和 innovation，以满足投资者不断变化的需求



资料来源：\*Morningstar，截至2024年12月底的1年期、2年期、3年期和5年期数据。

# 惠理的三大策略



业务发展和客户支持



产品策略和解决方案



**战略举措**

# 战略举措制定

- 利用战略合作伙伴关系，在该地区的“财富蛋糕”中分得更大的份额
- 善用香港在区域内的“超级联系人”的地位

## 利用战略合作伙伴关系



- 广发证券  
(自2023年起成为战略股东)  
- 与广发合作，扩大业务潜力并挖掘更大的客户群  
(例如，拓宽中国的MRF渠道、私募基金管理 (“PFM”) 和财富细分)
- 大和资产管理 – 2024年11月与大和签署了谅解备忘录 (“MOU”)。这一战略合作伙伴关系旨在加强资产管理领域的合作，整合我们在亚洲市场的专业知识

## 从跨境特许经营权和新的在岸政策发展中捕捉机会



- 基金互认计划优化措施 (例如，将销售限额从基金资产管理规模的50%放宽至80%)，使其更容易从中国大陆筹集更多资产
  - 计划推出我们的第三和第四个MRF产品，尤其是在当前MRF产品组合的资金流入增加之后
- 新的资本投资者入境计划于2024年3月推出
  - 我们有17只符合资本投资者入境计划的产品
- 优化大湾区跨境理财通 (WMC 2.0) 以新增更多产品
  - 我们有11个符合条件的投资产品
- 2024年7月获准通过“QDLP”推出固定收益产品，为内地投资者投资离岸市场和多元化投资组合提供更多投资选择
- 探索利用我们的“QDIE”牌照向内地投资者推出另类投资方案的机会



中国证券报  
第八届海外基金金牛奖  
一年期金牛海外中国股票基金  
2024



《财资》杂志基准研究  
顶尖投资公司  
明智投资者  
2024



中国基金报  
第二届海外基金英华奖  
中国债券 (1年) 及中国股票 (3年)  
2024



### 彭博商业周刊/中文版

- 卓越大奖 | 亚太地区混合型基金类别，互惠基金 (1年)
- 卓越大奖 | 台湾股票基金类别，互惠基金 (1年)

- 杰出大奖 | 亚太地区混合型基金类别，互惠基金 (1年)
- 卓越大奖 | 亚太地区混合型基金类别，互惠基金 (5年)

2024 - 杰出大奖 | 商业股票基金类别，指数股票型基金 (净资产值一年追踪误差)



# 联络方式

惠理集团有限公司

 香港中环皇后大道中99号 中环中心43楼

 [www.valuepartners-group.com](http://www.valuepartners-group.com)

 [ir@vp.com.hk](mailto:ir@vp.com.hk)

关注我们

 领英 @ValuePartnersGroup

 脸书 @ValuePartnersGroup

 微信 @惠理集团