

業 務

I. 概覽

我們成立於2015年，定位為一家聯合家族辦公室，主要致力於向高淨值人士、信託及企業客戶提供投資建議及投資組合管理服務。於往績記錄期間，我們大部分收入來自外部資產管理活動。為滿足客戶的投資需求，我們亦(i)擔任介紹代理人，並將其轉介至信譽良好的經紀行，以便其管理自身投資，而我們則從該等經紀行收取轉介費；及(ii)為客戶量身定製基金產品，藉此我們擔任基金管理人並收取基金管理費。

下表載列我們於往績記錄期間的收入明細：

	2024年		2025年	
	千港元	%	千港元	%
外部資產管理服務	15,198	90.7	32,223	72.7
介紹及轉介業務	1,554	9.3	11,976	27.0
基金管理服務	—	—	136	0.3
總計	16,752	100	44,335	100

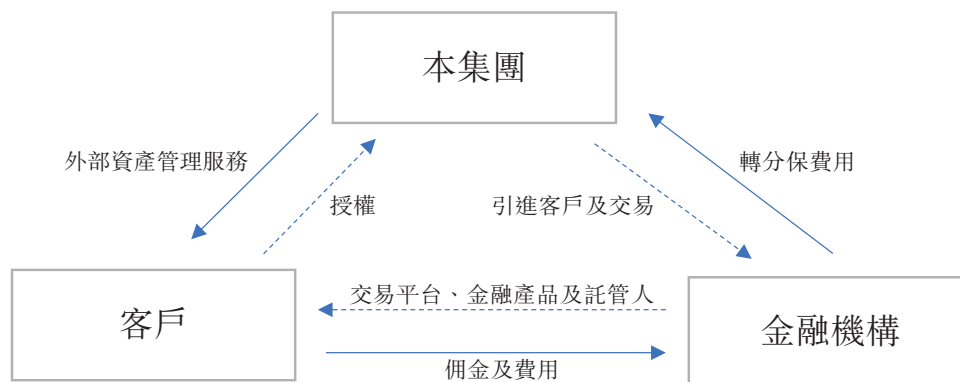
1) 外部資產管理服務

外部資產管理為一項由獨立專業公司提供的金融服務，為高淨值人士、信託及企業客戶管理投資組合。與私營銀行或綜合金融機構提供的傳統資產管理活動不同，外部資產管理經理獨立操作客戶在其他金融機構開立的託管賬戶中的投資組合，並專注於提供根據客戶財務目標及風險狀況而定製的個性化投資解決方案。這使外部資產管理經理能夠獨立且完全從客戶利益的角度制定投資策略，而無需考慮任何其他方（如產品提供者）的利益。

在我們的外部資產管理服務下，我們為客戶設計、規劃及管理投資組合，涵蓋不同的資產類別，包括固定收益及存款、結構性產品、股票及基金。我們的主要營運附屬公司已獲正式許可，可根據證券及期貨條例進行第1類（證券交易）、第4類（就證券提供意見）及第9類（資產管理）活動。在提供服務時，我們引入合作金融機構，主要是信譽良好的持牌銀行及證監會持牌法團，而我們的客戶將於該等機構開立賬戶並維持其投資組合。我們會根據客戶的財務目標及風險狀況行使相關權限。我們將根據客戶於合作金融機構開立的賬戶中執行的交易，向該賬戶收取佣金及費用，而該等金融機構隨後將向我們支付轉分保費用。除該等費用外，我們不向客戶收取任何其他費用。我們認為該安排代表一種簡單且透明的費用結構，因為客戶的投資組合將不會由不同服務供應商分別收費。我們的客戶完全知悉該等安排，並已就此正式

業 務

給予其同意。儘管費用乃由金融機構支付予我們，但我們將高淨值人士、信託及企業視為我們的客戶，此乃由於我們的收入乃通過向其提供的理財服務而產生。下圖概括我們的外部資產管理業務模式：



我們是香港外部資產管理行業最早的參與者之一，擁有逾10年經驗。我們的董事認為，此使我們能夠更好地了解客戶需求，提升我們作為一家歷史悠久的理財服務供應商的形象，並與信譽良好的金融機構建立長期關係。根據CRI的資料，按[資產管理總值]計算，我們於2025年在香港獨立外部資產管理服務供應商中排名第三。詳情請參閱本文件「行業概覽」一節。

於2026年3月31日，我們向83名客戶提供外部資產管理服務，資產管理總值約為402百萬美元（相當於約3,136百萬港元）。詳情請參閱本節下文「V. 我們的客戶」一段。

2) 介紹及轉介業務

部分投資者（包括我們的現有外部資產管理客戶）傾向於自行操作及交易其投資，並要求我們向其介紹值得信賴且信譽良好的經紀行。於此情況下，我們會將其介紹予我們的合作經紀行，投資者將與該等經紀行開立賬戶，並由其自行直接交易證券或其他金融產品。就此而言，我們與合作經紀行訂立介紹及轉介協議，據此，我們有權根據我們所轉介賬戶產生的佣金收取轉介費。除開戶轉介活動外，我們並不參與管理或經營任何與該等賬戶有關的事宜，亦不會向投資者提供任何投資建議。

由於轉介活動屬一次性性質，且我們與投資者之間並無因此產生其他關係，故我們不將介紹代理活動項下的投資者視為我們的客戶。相反，我們將經紀行視為我們的客戶，其根據賬戶活動按經常性基準向我們支付轉介費。

於[2026年3月31日]，我們擁有六名活躍經紀行客戶，由我們轉介的投資者共計201名。

業 務

3) 基金管理服務

我們的部分外部資產管理客戶正考慮交易一類特定的資產類別，而我們的合作金融機構並未提供或未能提供令人滿意的該等資產類別。為滿足客戶需求，我們設計並與另一家獨立於我們的資產管理公司於2025年1月共同推出一項私人傘型開放式基金Keystone Multi Strategy OFC（「KMS」），該基金其後由陳先生實益持有33.3%及一家屬獨立第三方的投資組合公司持有66.7%投資及擁有。KMS的主要投資重點為投資及買賣固定收益、加密貨幣及相關產品的組合。翹石資本獲委任擔任KMS的投資經理，並根據資產管理規模收取管理費。

於2026年3月31日，KMS項下的資產管理總值約為3百萬美元，當中的金額將由基金行政管理人按季度報告。

II. 我們的競爭優勢

我們認為，下列優勢有助於我們取得成功並從競爭對手中脫穎而出：

1) 香港外部資產管理市場的早期參與者，擁有逾10年行業實務經驗

我們早在2016年已積極參與外部資產管理業務，當時香港的外部資產管理市場仍處於形成階段，且客戶對外部資產管理業務的需求正開始浮現。

此先行者舉措使我們能夠在早期階段吸引經驗豐富的理財經理、建立長期客戶關係、與合作金融機構建立最早期的合作夥伴關係之一，並持續改進我們的營運流程。該等因素進而為我們可持續且不斷增長的業務模式奠定了堅實基礎。於過去10年，我們已成功建立一支由九名理財經理並服務83位客戶的團隊，其中約44.4%及59.0%持續與我們的平台保持活躍關係超過三年。

憑藉於香港外部資產管理市場逾10年的實務經驗，我們見證了完整的市場週期，這使我們能夠有根據地識別市場潛力與風險。我們亦可逐漸增加其他服務，以迎合客戶需求。於2017年10月，我們進一步拓展業務，引入代理及轉介業務，作為向現有客戶及潛在投資者提供的增值服務。於2025年1月，我們推出了首隻OFC基金，以滿足特定的客戶需求，並把握數字資產增長所帶來的機遇。

作為香港外部資產管理市場的早期參與者，我們認為我們已在市場發展中佔據領先地位，並於市場中保持競爭力。

2) 與覆蓋不同地理市場的知名金融機構建立合作夥伴關係

於最後實際可行日期，我們已與12家香港的知名金融機構（包括大華繼顯（香港）有限公司）建立合作夥伴關係，該等機構具備中國、香港、新加坡、英國及瑞士背景。各合作夥伴均為知名金融機構，致力於為客戶提供全面的金融服務及投資平台，以獲取滿足不同投資需求的多元化產品。詳情請參閱下文「V. 我們的客戶 – 4) 我們的合作金融機構」一段。

業 務

我們對金融機構的選擇遵循系統化流程，結合了市場分析、產品對客戶需求的適用性評估，以及對各機構聲譽及過往表現的評估。通過此方法，我們已與具備不同優勢、覆蓋範圍及重點的不同金融機構建立合作夥伴關係，從而使我們能夠更好地為客戶提供量身定製的解決方案。

我們與該等機構建立了持續約一至八年的關係。通過與該等金融機構保持長期關係，並在不同地理覆蓋範圍與其開展合作，我們能夠利用我們平台的規模，以具競爭力的條件獲取高質量的服務及產品。這進而提升了我們品牌在目標客戶群體中的知名度及信譽。

3) 有效的合規、內部控制及風險管理基礎設施

我們維持有效的合規、內部控制及風險管理基礎設施，旨在識別、評估、監控及緩解我們業務營運中的市場風險及營運風險。我們的內部控制及風險管理框架由我們的董事、合規主任、持牌代表及獲證監會發牌的負責人員提供支持，彼等的集體經驗及監督使我們能夠維持審慎的風險管理標準及穩定的日常營運。

我們的管理團隊成員利用其行業經驗及營運知識制定投資策略，以嚴謹方式密切監察合規情況並監督我們的日常營運。這使我們能夠在維持高服務標準的同時，以及時且審慎的方式應對市場發展及客戶需求。此外，我們的風險管理系統支持對實際及潛在風險進行定期監控，且我們對各項業務活動進行敏感度分析及壓力測試，以增強我們的風險意識並支持知情決策。

我們亦已就客戶接納、持續監察及其他關鍵營運流程建立內部控制程序。我們的合規主任定期審核我們的內部控制系統，並在必要時及時整改任何已識別的缺陷，以確保符合監管規定，並支持我們業務的穩定及可持續發展。我們持續審閱並完善內部合規政策及程序，以確保我們的業務活動乃根據香港的適用法律、法規及相關行為守則進行。詳情請參閱下文「業務－VIII. 我們的合規、內部控制及風險管理」一段。

我們認為，我們既有的合規、內部控制及風險管理基礎設施對於維護我們的業務營運，以及我們客戶的利益和本集團的長期發展而言至關重要。

4) 經驗豐富的管理團隊及高質素的理財經理

我們的業務由一支經驗豐富的管理團隊領導，彼等具備深厚的行業知識且在理財、金融服務及客戶關係管理方面擁有豐富經驗。多年來，我們的管理團隊已建立了深厚的市場見解及實際執行能力，這對於塑造我們的業務模式、完善我們的服務方針及支持我們平台的穩健發展起到了關鍵作用。

我們亦得到由九名理財經理及四名負責人員組成的穩固理財經理網絡支持，彼等擁有平均逾10年行業經驗。我們的許多理財經理與客戶維持長期關係。於2025年12月31日，除於2025

業 務

年第四季聘請的3名理財經理外，我們的理財經理已於本公司平均任職約5年。此穩定且經驗豐富的理財經理網絡支持一致的服務交付、客戶挽留及經常性業務。

我們的管理團隊與理財經理網絡共同提供專業知識、持續性及執行能力，為我們的業務增長奠定基礎。

III. 我們的策略

我們的願景是成為亞洲領先的聯合家族辦公室。我們相信，亞洲（尤其是香港）為我們提供了充足的業務機會，而市場正快速發展。我們注意到，香港政府一直積極將香港發展為全球家族辦公室及資產擁有者的蓬勃生態系統，並在過去數年推出多項舉措，包括稅務豁免、新版資本投資者入境計劃，以及人才與生態系統發展等。有關詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。我們完全認同香港作為主要國際金融中心之一，具備成為家族辦公室主要樞紐的有利條件。我們相信，我們的業務重點及策略與香港政府的政策方向一致。

以下概述我們的發展策略：

1) 擴大及加強我們的理財經理網絡

我們的董事認為，理財經理對我們的業務模式相當重要，彼等（其中包括）推動我們的客戶獲取計劃、管理客戶關係，以及就投資組合管理及投資進行監控並提供建議。在理財行業，客戶日益重視值得信賴的建議、獨立性及個人化服務。這彰顯了建立高質素且具規模的理財經理網絡之重要性。因此，我們理財經理網絡的實力、穩定性及規模直接影響我們深化客戶群及擴張業務的能力。

因此，我們採取雙重方法，以提升理財經理網絡的質量及生產力。一方面，我們專注於通過具競爭力的薪酬架構、專業培訓及專門的營運支持留住並支持現有的理財經理，旨在提升服務質素、加強客戶參與度，並帶動回頭業務及轉介。

同時，我們有選擇地招聘具有既定客戶群的資深理財經理，以接觸新的客戶群。通過提供具備穩健基礎設施及專業資源的協作平台，我們賦能理財經理發展其業務，同時為我們業務的擴張作出貢獻。

隨著我們的網絡規模持續擴大，我們預期將受益於客戶獲取、挽留及轉介的自我強化循環，從而支持資產管理規模的持續增長及我們的長期業務發展。

2) 深化及擴大我們與合作金融機構的關係

與合作金融機構建立穩固的關係，對於提供高質素的產品組合以及滿足客戶日益複雜且不斷變化的需求至關重要。在一個必須獲取差異化投資機會及及時市場洞察的市場中，該等合作夥伴關係的廣度及深度直接影響我們提供具競爭力及相關性的解決方案的能力。

業 務

秉持此原則，我們致力於通過持續協作、定期溝通及緊密合作服務客戶，以維持並進一步加強我們與合作金融機構的關係。憑藉我們的行業經驗及市場洞察力，我們與合作夥伴緊密合作，不斷完善我們的產品組合，並積極有效地應對不斷變化的客戶偏好。

我們亦進行持續的市場研究及行業分析，以識別信譽良好、實力雄厚、過往記錄良好且產品平台與我們長期發展戰略相契合的金融機構。通過與該等機構建立及培養關係，我們旨在進一步擴大我們的金融機構合作夥伴網絡並使其多元化。

我們認為，強大且多元化的合作夥伴網絡可提升我們為客戶提供更廣泛的市場准入及更合適的投資解決方案的能力，同時進一步加強我們的市場定位。

3) 提升我們的市場形象及品牌定位

對獨立、透明且與客戶利益一致的理財解決方案的需求日益增長，這為具有差異化服務模式及強大分銷能力的平台創造機遇。因此，擴大我們的地理覆蓋及加強我們的市場影響力，對於我們吸引更多廣泛的客戶群及提升品牌知名度而言至關重要。

為支持此目標，我們計劃探索在理財服務需求不斷增長的市場中，選擇性地擴大我們的地理版圖之可能性，並繼續向更廣泛的專業投資者群體推廣我們的平台及服務能力。同時，我們尋求通過經驗豐富的理財經理、戰略合作夥伴關係、數字平台以及參與行業活動和營銷計劃，擴大我們的銷售及營銷覆蓋範圍，以提高客戶獲取及參與。

我們亦將繼續加強作為專注於優質外部資產管理平台的獨立聯合家族辦公室之定位，強調我們以客戶為中心的方針，以及盡量減少潛在利益衝突的能力。通過此平台，我們為客戶提供透明的渠道，以接觸廣泛的金融機構網絡。

4) 發展額外業務線

我們的首要重點依然是進一步發展我們的外部資產管理業務，我們計劃藉此提升我們的服務能力並加強我們的整體服務組合，以應對日益增長的獨立理財解決方案需求。

我們亦擬進一步擴建我們的投資顧問能力，以滿足客戶對定製投資解決方案不斷演變的需求，並可能建立額外的基金架構，以提升我們的整體服務組合。我們亦可能尋求直接與發行人合作，以就我們認為會吸引客戶興趣的結構性金融產品進行合作的可能性。

業 務

5) 推進整合系統、基礎設施及控制框架

我們計劃建立一個整合平台，將我們的風險管理系統、合規系統及內部控制框架匯集在一起，以加強協調並在我們的業務營運中產生更大的協同效應。我們將通過持續投資於技術、系統升級以及採用數字工具（包括數據分析及人工智能功能）來實現該計劃。我們旨在加強監控風險的能力，確保符合監管規定，並提高內部控制流程的有效性。

與此同時，我們將繼續加強IT基礎設施及數據管治框架，包括實施穩健的網絡安全協議及數據保護措施，以保障敏感客戶及業務信息。

我們亦擬進一步建立客戶關係管理（CRM）能力，以支持理財經理與客戶之間更無縫的互動。通過利用數據分析及AI驅動工具以追蹤及分析該等互動，我們旨在產生更深層次的客戶洞察、提升服務質素並提高對客戶需求的響應能力。

預期該等舉措將使理財經理能夠在適當的風險控制及合規環境下，更好地管理客戶關係、識別潛在機會並提供更量身定製的解決方案，從而促進更高效的業務發展。

IV. 我們的業務

我們的定位為一家聯合家族辦公室。聯合家族辦公室為一家支持客戶管理其財富的獨立專業機構。我們視自身為高淨值人士、信託及企業客戶的門戶，致力於將其與金融服務及投資界聯繫起來。我們的三大主要業務線為(i)外部資產管理服務；(ii)介紹及轉介業務；及(iii)基金管理服務。

誠如本文件「行業概覽」一節所詳述，聯合家族辦公室業務在香港處於快速發展階段。我們認為我們擁有先發優勢，且按資產管理規模計算，我們已發展成為頂尖的外部資產管理服務供應商之一。詳情請參閱上文「業務—II.我們的競爭優勢」一段。

我們通過主要營運附屬公司開展業務，該公司已獲正式許可，可根據證券及期貨條例進行第1類（證券交易）、第4類（就證券提供意見）及第9類（資產管理）活動。

1) 我們的外部資產管理服務

我們通過協助客戶評估其財富目標、了解其風險概況、制定投資策略、構建符合其要求的量身定製資產組合、篩選並選擇提供合適平台及產品的最匹配金融機構，並持續監察、審閱及調整投資組合構成，提供外部資產管理服務。

業 務

我們的外部資產管理模式

有關我們外部資產管理業務模式的圖解，請參閱上文「業務－ I. 概覽」一段。在我們的外部資產管理服務下，我們獨立設計及管理客戶涵蓋不同資產類別的投資組合。我們為客戶獨立設計及管理投資組合，涵蓋不同的資產類別，並引入合作金融機構，主要是信譽良好的全牌照銀行及證監會持牌法團，而我們的客戶於該等機構開立賬戶並維持其資產組合。根據外部資產管理客戶協議的條款，我們的客戶全權授權我們通過金融機構的交易平台管理其投資組合。我們的合作金融機構隨後向我們支付轉分保費用，該等費用源自我們在該等賬戶中執行交易所產生的費用及佣金。除該等費用外，我們未向客戶收取任何其他費用。我們認為該安排代表一種簡單且透明的費用結構，因為客戶的投資組合將不會由不同服務供應商分別收費。我們的客戶完全知悉該等安排，並已就此正式給予其同意。儘管費用乃由金融機構支付予我們，但我們將高淨值人士、信託及企業視為我們的客戶，此乃由於我們的收入乃通過向其提供的理財服務而產生。

我們認為外部資產管理模式為我們提供以下優勢：

- 1) 我們能夠充分利用不同金融機構的獨特特點，為客戶謀求最佳利益。由於不同金融機構可能專注於不同的金融產品、服務及覆蓋範圍，單一金融機構可能無法完全滿足所有客戶的投資需求。外部資產管理模式使我們能夠與不同的金融機構合作，並推薦最適合個別客戶投資需求的機構。
- 2) 我們能夠通過規模經濟為客戶爭取更佳的投資條款。金融機構會根據（其中包括）特定客戶所持有的資產管理規模金額，對不同的產品及服務收取費用。儘管我們對客戶賬戶進行個別管理，但我們的合作金融機構在計算費用及收費時，會將我們引入的不同賬戶視為一個整體。這使我們能夠整合在特定金融機構的所有資產管理規模，並增強我們在協商為客戶降低費用及收費方面的議價能力，否則，當個別客戶的資產管理規模僅以獨立基準考慮時，則無法獲得該等優勢。
- 3) 我們可專注於提供符合客戶最佳利益的服務。我們的董事認為，綜合金融機構的典型業務模式之一是其向客戶交叉銷售金融產品／服務的內部要求，以使單個賬戶產生的收益最大化。這可能引起客戶對潛在利益衝突的憂慮。另一方面，外部資產管理模式使我們能夠避免該等潛在利益衝突，且我們能夠以客戶的最佳利益行事。
- 4) 我們客戶的資產直接存放於信譽良好的金融機構。根據我們的外部資產管理安排，客戶資產直接存放於我們的合作金融機構，即銀行或信譽良好的證監會持牌法團。雖然我們可全權酌情決定不同資產類別的分配並進行交易，未經客戶書面同意，我們無權從金融機構提取任何資產。我們認為，該安排將進一步增強客戶的信心，因為彼等直接以自身名義將其資產託管於知名金融機構。

業 務

下表概述我們於往績記錄期間外部資產管理客戶的關鍵資料：

於12月31日	2024年	2025年
外部資產管理客戶數目	[64]	[81]
總資產管理規模 (百萬港元)	[2,309]	[3,164]
年內外部資產管理服務收入 (千港元)	15,198	32,223

雖然我們從合作金融機構支付的轉分保費用中產生外部資產管理服務收入，但我們認為不存在利益衝突，原因如下：(i) 我們與一系列合作金融機構維持關係，客戶可從中自由選擇；(ii) 我們向客戶充分披露轉分保費用安排，並正式取得其同意；(iii) 我們的內部指引明確要求理財經理根據客戶的最佳利益及以績效基礎推薦金融機構；(iv) 我們審慎及盡責地行使客戶授予我們的權力，始終將客戶的財務目標及風險狀況置於我們決策的首位；(v) 我們的投資委員會及合規團隊不時審閱賬戶活動，以確保沒有為客戶進行異常交易活動；及(vi) 我們的董事認為該安排符合外部資產管理市場常見的市場慣例。

我們的資產管理規模

在我們的外部資產管理模式下，我們並不直接持有客戶資產，而是獲全面授權以全權酌情管理客戶於合作金融機構開設的投資組合。因此，我們將由我們管理並存放於合作金融機構的金額視為我們的資產管理規模，其中包括四個主要資產類別：

- **固定收益產品及存款**—產生收益的收益型投資，按本金額的若干百分比計算，且通常具有確定的到期期限。常見產品包括普通債券、票據及存款證。
- **結構性產品**—預先包裝的金融工具，通常由銀行或金融機構發行，結合證券與衍生工具，使回報與股票、指數或商品等相關資產的表現掛鉤。其可為現成產品或量身定製產品。常見產品包括結構性票據、股票掛鉤投資及貨幣掛鉤投資。
- **股票**—在特定公司的所有權份額，有關公司通常於認可證券交易所上市。這是最常見的可交易金融資產之一。對我們而言，股票包括股票及相關產品（如累計期權及認沽期權）。
- **基金**—為特定目的而撥配的資金池，通常以為投資者產生回報為目的而對其進行投資或專業管理。一些常見類型包括股票基金、債券基金及貨幣基金。

個別資產的實際分配及選擇將取決於（其中包括）個別客戶的投資偏好、回報目標及風險概況。我們定期審閱客戶的投資組合，並根據當時的市場狀況及客戶的投資目標不時作出調整。由於我們通過交易不同資產及金融產品以構建及調整客戶的投資組合，合作金融機構將就該等賬戶收取費用及佣金。

業 務

我們的合作金融機構隨後向我們支付轉分保費用，該等費用按其收取的費用、佣金及交易價差之協定百分比計算。有關轉分保費用計算的詳情，請參閱下文「業務－V. 我們的客戶－1. 我們的外部資產管理客戶」一節。該等轉分保費用於往績記錄期間貢獻了我們的大部分收入。我們認為，我們收取的轉分保費用水平受兩大因素影響，即(i)存放於特定金融機構的資產管理規模金額；及(ii)任何特定賬戶的交易活動水平。

隨著我們的資產管理規模增長，費用及佣金按較大的資產管理規模基數計費，使我們能夠產生更多收入。同時，我們能夠就調低客戶賬戶收費進行磋商，從而為我們的客戶提供更具成本效益的理財解決方案。因此，我們認為資產管理規模的增長是可持續業務模式的關鍵，故我們的業務目標是通過（其中包括）招攬新客戶以增加資產管理規模，並利用我們的專業資產管理能力增加現有客戶的資產管理規模，從而實現資產管理規模的長期增長。下表概述我們於往績記錄期間的資產管理規模變動：

下表呈列往績記錄期間的資產管理規模增長：

	於12月31日			
	2024年 百萬港元	千美元	2025年 百萬港元	千美元
期初結餘	[2,407]	[308,562]	[2,309]	[296,061]
新客戶賬戶資產管理規模 價值 ⁽¹⁾	[477]	[61,191]	[596]	[76,388]
現有客戶賬戶資產管理 規模的變動情況 ⁽²⁾	[(575)]	[(73,698)]	[259]	[33,174]
期末餘額	<u>[2,309]</u>	<u>[296,061]</u>	<u>[3,164]</u>	<u>[405,623]</u>

附註：

- (1) 新客戶賬戶帶來的資產管理規模，指期內新加入的外部資產管理客戶應佔的資產。
- (2) 此為現有客戶賬戶資產管理規模的變動淨額，包括資產市值升跌，以及現有客戶的存入及提取淨額。[我們的董事認為，資產管理規模的變動（反映客戶委託予我們的資產總額）更能反映我們管理客戶整體資產的能力。因此，我們在呈列時將現有客戶所持資產管理規模的增值／貶值與其存入／提取金額合併為一項。]

我們的資產管理規模由2024年初的約[308.6]百萬美元（相當於約2,407百萬港元）減少至2024年12月31日的約[296.1]百萬美元（相當於約2,309百萬港元）。該項減少主要歸因於與兩家合作金融機構終止合作，以及關閉若干現有客戶的賬戶。現有客戶賬戶資產管理規模減少淨額約73.7百萬美元（相當於約575百萬港元），主要由於與合作金融機構終止合作及因而關閉的相關現有客戶賬戶所致，部分被[14]個新客戶賬戶所貢獻的額外資產管理規模約61.2百萬美元（相當於約477百萬港元）所抵銷。於2025年，我們的資產管理規模於2025年12月31日大幅增加至約405.6百萬美元（相當於約3,164百萬港元）。該增加主要歸因於來自[23]個新客戶賬戶所貢獻的資產管理規模約76.4百萬美元（相當於約

業 務

596百萬港元)，主要受惠於我們理財團隊的擴張，由於我們的理財人數由2024年12月31日的六名增加至2025年12月31日的九名，使我們能夠擴大客戶群並吸引新客戶資產。於2025年，我們亦錄得因現有客戶賬戶資產管理規模變動而產生的資產管理規模增加淨額約33.2百萬美元（相當於約259百萬港元）。

另一方面，儘管我們明白提高客戶賬戶的交易活動水平將為合作金融機構產生更多佣金，進而增加我們從其收取的轉分保費用，但我們並不認為這是我們發展業務的適當且可持續方式，因為(i)不必要地提高交易活動水平會增加我們客戶賬戶的交易成本；及(ii)頻繁交易不同產品未必是實現客戶資產長期資本增值的最佳方式。我們認為，該兩項考慮均與我們長期擴大資產管理規模的目標相悖，且不符合我們以客戶最佳利益行事的職責。因此，我們要求我們的理財經理嚴格根據績效基準為其客戶進行資產交易，並已落實一套系統以持續監察客戶的賬戶活動。詳情請參閱下文「業務－IV.我們的業務－1)我們的外部資產管理服務－我們外部資產管理業務的營運流程－iii)構建投資組合及持續監察」一段。

下表概述於往績記錄期間我們客戶資產管理規模的資產類別及交易數量：

於／截至12月31日止年度	2024年		2025年	
	資產管理規模 (百萬港元) (附註1)	交易數量 (附註2)	資產管理規模 (百萬港元) (附註1)	交易數量 (附註2)
固定收益及存款	[1,557]	[468]	[1,887]	[313]
結構性產品	[3]	[224]	[114]	[787]
股票 (附註3)	[649]	[882]	[1,001]	[1,787]
基金	[100]	[17]	[161]	[18]
	<u>2,309</u>	<u>1,591</u>	<u>3,164</u>	<u>2,905</u>

附註：

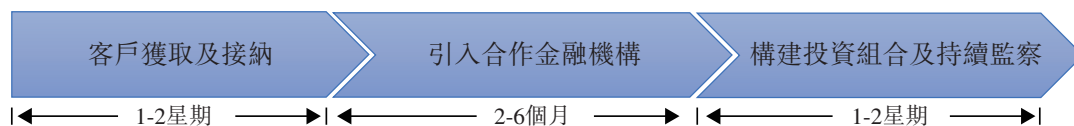
- (1) 資產類別的分類乃基於合作金融機構提供的資產類別計算得出。
- (2) 交易數量於2025年普遍上升，與香港資本市場整體好轉趨勢一致。
- (3) 股票包括股票及其相關產品，如累計期權及認沽期權。

我們的董事認為，我們客戶的交易活動水平屬合理，並大致符合市場慣例。

業 務

我們外部資產管理業務的營運流程

下圖說明我們外部資產管理業務的常規營運流程：



i) 客戶獲取及接納

我們所有的外部資產管理客戶均為證券及期貨條例所界定的專業投資者。彼等為高淨值人士、信託或企業客戶。我們的客戶乃通過我們的理財經理及我們的管理團隊引入。有關我們理財經理的詳情，請參閱下文「業務－VI. 銷售及營銷－2) 我們的理財經理」一段。

面談及「認識你的客戶」

由於我們的業務活動受證券及期貨條例高度規管，我們非常重視在吸納客戶及提供任何服務前先了解客戶。我們已根據相關規則及規例制定標準的「認識你的客戶」、反洗錢、客戶接納及會面程序，並要求我們所有的理財經理全面遵守。該等程序包括（其中包括）反洗錢指引、反洗錢跨境代理關係及針對專業投資者的銷售實務。

當潛在客戶獲引薦予我們時，我們會邀請其進行訪談，期間我們會收集該等客戶的背景資料（包括全名及身份、職業及就業歷史、投資歷史、資產淨值），查詢其財富來源，了解其投資目標，並討論其投資經驗及風險偏好。會面結束後，我們將跟進證明文件，並將對潛在客戶進行桌面背景調查。

我們的理財經理隨後將向我們的管理團隊及合規部門簡報會議結果，以決定我們是否接納該等潛在客戶。我們將尤其著重於（其中包括）：(i) 潛在客戶的概況是否符合證券及期貨條例項下「專業投資者」的標準；(ii) 是否存在任何潛在的反洗錢、政治人物或其他監管影響；及(iii) 我們擬提供的服務會否符合客戶的預期。

開戶及風險評估

一旦我們獲得初步內部批准，我們將著手安排客戶於本公司開立賬戶。

業 務

我們要求客戶在至少一名我們持牌代表在場的情況下填寫外部資產管理業務表格。表格的其中一部分為外部資產管理客戶協議（詳見下文）及風險狀況問卷。客戶風險評估構成我們外部資產管理業務的重要組成部分，因為我們認為深入了解客戶的風險承受能力，不僅能有助我們設計出最切合其需要的投資組合，亦能讓我們履行監管責任。根據客戶提供的答案，我們賦予風險評分，並據此將客戶劃分為五個風險承受能力等級：

風險評分	一般風險狀況	描述
6-8	極度保守型	僅能承受輕微的價格及價值波動，並明白投資選擇在長期內可能無法賺取足以追上通脹率的回報。儘管如此，偏好無價格波動或價格波動極小的投資。
9-15	保守型	能承受部分價格及價值波動，以實現較高回報；不偏好價格波動範圍大且投資組合中風險資產佔比較高的投資。預期長期而言投資回報能追上通脹。
16-30	平衡型	能承受價格及價值的大範圍波動。亦願意在投資組合中持有風險資產。希望通過接受中等程度的投資產品風險，以期在長期內實現明顯高於通脹的較高投資回報。
31-40	進取型	能承受相對較高水平的投資風險，並願意接受價格及價值大幅波動，以增加回報。接受在長期內賺取較高回報必需承受該等風險。
41-56	極度進取型	能承受高水平的投資風險，並願意接受極高的價格及價值波動，以追求回報最大化。接受在長期內使回報最大化必需承受該等高風險。

我們相信上述風險評估系統符合市場慣例。

一旦客戶確認上述評估，風險狀況將構成客戶制定投資策略及構建投資組合的部分基礎。倘客戶不同意狀況分析及分類，其將須以書面形式陳述任何支持與結果有所偏差的理由。

業 務

ii) 引入合作金融機構

投資建議及金融機構推薦

基於與客戶的資料及討論，並考慮到其投資目標、風險狀況、回報目標、資產類別偏好及多元化需求等因素，我們的理財經理將制定投資策略及相應的組合建議。我們的理財經理隨後會與客戶共同審閱建議書。在此過程中，我們的理財經理將確保客戶充分了解擬議投資組合的特點及所涉及的風險。彼等將根據客戶反饋作出必要調整。我們認為，此組合構建流程是吸引客戶的關鍵，並有助於提升客戶使用我們服務的體驗。此流程亦有助於我們進一步了解客戶偏好，可有利於我們在後期對客戶賬戶進行持續監察。

一旦我們與客戶就投資建議達成初步協議，且客戶已完成我們的接納程序，我們將向客戶介紹我們的合作金融機構以供其考慮。

接納金融機構

我們的合作金融機構均為信譽良好的全牌照商業銀行及證監會持牌法團。詳情請參閱下文「業務－V.我們的客戶－5)我們的金融機構網絡」一段。

在向客戶推薦合作金融機構時，我們會考慮（其中包括）其排名及聲譽、合規情況、產品組合、收費及費用規模、其客戶接納要求以及交易平台的效率等因素。雖然我們通常每次向客戶選擇並推薦一家機構，但客戶可自由從我們現有的名單中自行選擇，而我們會清楚解釋名單上各家機構在優勢及特點方面的差異。一旦客戶作出選擇，我們將安排該等金融機構與客戶會面。

我們的合作金融機構將自行進行其「認識你的客戶」及開戶程序。於往績記錄期間，我們向金融機構推介的客戶中，概無任何客戶被該等機構拒絕。我們的客戶通常於金融機構開立私營銀行賬戶，並將其資產（通常為現金或其他證券或金融產品）存放於該金融機構進行託管。同時，我們的客戶將全權授權我們作為其外部資產管理人，並賦予我們唯一及絕對酌情權代表其管理其賬戶。部分銀行會要求我們及客戶簽署一份「備忘錄及管理授權書」（「MMA」）或「有限授權書」（「LPOA」）。該等文件的目的是在於以金融機構本身之格式清楚指示該金融機構，並留有清晰記錄，內容主要關於：(i) 我們擁有絕對權力處理及管理由客戶擁有並存放於該金融機構之投資資產；及(ii) 客戶確認並同意我們可收取金融機構就我們為客戶進行之交易而應付的轉分保費用。主要條款亦反映於我們與客戶訂立的外部資產管理客戶協議（詳情如下）。

業 務

於往績記錄期間，我們向一家合作金融機構負責採購更具成本效益或無法從其他合作金融機構獲得的金融產品。我們的客戶不直接將資產存放於該合作金融機構，而是由我們直接透過其交易平台下單，最終在持有資產的合作金融機構進行結算。我們與該合作金融機構訂有轉分保費用安排，當客戶透過其購買金融產品時，我們將有權收取轉分保費用。

簽訂外部資產管理客戶協議

外部資產管理客戶協議是管轄我們與外部資產管理客戶之間關係的主要法律文件。據此，客戶歸屬於本集團，而非理財經理。我們通常在客戶於我們處開立賬戶時與其簽署外部資產管理客戶協議，但該協議直至客戶於合作金融機構成功開立賬戶後方會生效。倘客戶的開戶申請被拒絕，則我們的外部資產管理客戶協議將不會生效。

我們的香港法律顧問確認，我們的外部資產管理客戶協議符合操守準則第6段，且彼等並不知悉有關外部資產管理客戶協議條款有任何不符合相關法律法規。以下概述我們外部資產管理客戶協議之主要條款：

- | | |
|---------|--|
| 酌情權及權力 | <ul style="list-style-type: none">• 我們獲委任為客戶的代理人及受權人，以全權委託方式，就在以客戶名義於金融機構開立的賬戶中，就投資資產（定義見協議）進行投資及再投資之目的。• 我們擁有全權及絕對酌情權（無需事先諮詢客戶），以對投資資產進行投資、管理或以其他方式處理，並對其行使完全控制權，以及就任何經紀履行有關管理投資資產之任何義務向其發出指示。• 我們擁有絕對酌情權委任任何代理人履行我們在協議項下的任何義務。 |
| 投資目標 | <ul style="list-style-type: none">• 我們客戶的投資將根據客戶的投資目標進行管理及投資。 |
| 投資資產的保管 | <ul style="list-style-type: none">• 我們在任何時候均不對客戶的投資資產擁有託管權或實際控制權。投資資產將持有於在客戶選擇並經我們同意的金融機構開立的獨立賬戶中。 |
| 費用及收費 | <ul style="list-style-type: none">• 我們有權向客戶收取管理費及根據該協議附表所載之計算方式計算的業績費。然而，在實際操作中，我們從未向任何客戶收取任何該等管理費或業績費。 |

業 務

- 客戶同意並確認，我們有權收取並保留任何現金或金錢經紀佣金回扣（即轉分保費用），該等費用與為客戶及代表客戶進行的交易以及我們對投資資產的管理有關，惟經紀佣金率不得超過慣常的全方位服務經紀佣金率。
- 客戶風險確認
- 客戶確認並承認其明白全權委託投資管理賬戶性質之固有風險，以及我們在為客戶行事時可能採取與客戶指令相反立場而產生利益衝突問題之固有風險。
- 終止及重續
- 我們或我們的客戶均有權隨時向另一方發出為期一至三個月之書面通知以終止本協議。除非客戶向本公司發出書面終止通知，否則本協議將自動續期，每次續期為期連續12個月。

於金融機構完成開戶

當客戶獲所選金融機構接納後，該等客戶及我們均將獲得通知。客戶將被指示按約定以現金及／或資產形式將約定的投資金額存入賬戶。同時，我們的外部資產管理客戶協議將會生效。

iii) 構建投資組合及持續監察

構建投資組合

一旦我們的外部資產管理客戶協議生效，我們指定的理財經理將開始根據與客戶商定的投資建議構建及組建投資組合。在此過程中，理財經理將開始為客戶賬戶進行交易。為確保妥善控制，所有交易指令將通過我們的內部交易員傳送，彼等負責收集指令並向所有合作金融機構下達指令。我們的合作金融機構僅會接受經我們明確授權之人士的指令，且我們的理財經理均未獲授權直接向合作金融機構下達指令。於最後實際可行日期，我們有兩名獲准根據證券及期貨條例從事第1類（證券交易）活動的內部交易員以履行彼等之職務。

於收到理財經理下達的指令後，我們的內部交易員將隨之通過電子郵件或電話向相關合作金融機構下達指令。為客戶之最佳利益及遵守相關規則及規例（包括操守準則第3.2段及證監會於2018年1月30日頒布關於最佳執行的通函），我們已制定「最佳執行指引」，並要求我們所有理財經理及交易員嚴格遵守。該指引規定（其中包括）交易指令須按可獲得的最佳條款執行，且在執行交易時應考慮價格、速度及執行可能性等重要因素。此外，倘同時為不同賬戶交易相同資產，我們將確保在不同賬戶之間公平分配所有指令。

業 務

在指令執行後，我們的合作金融機構隨後通過電郵向我們發送指令確認書。

除上述控制措施外，我們亦設有其他程序以保障客戶利益：

- 交易前管控：價格偏離檢查、限額檢查及限制名單等。
- 交易後監控：定期就已執行交易對比基準進行抽樣檢查及交易成本分析等。
- 例外情況管理：明確的準則、呈報路徑及調查程序等。
- 記錄保存：整套交易記錄（包括下達交易指令及指令確認）均準確、完整且妥善記錄。

我們的首席運營官負責監督並確保完全遵守我們的內部指引，而我們的合規團隊將進行抽樣作為雙重檢查程序。我們亦將定期審閱我們的執行準則框架，以確保其長期有效。

持續投資組合監察

以下概述我們的投資組合監察實務：

- 交易活動報表及賬戶狀況將由金融機構直接寄送予客戶。
- 我們的理財經理將密切監察其獲指派賬戶下的各個投資組合，並將在其認為合適的情況下作出任何必要調整。
- 我們的理財經理將定期與客戶會面，以檢討及更新其投資組合。該會面頻率則取決於個別賬戶的特點及外部資產管理客戶協議中的指示。
- 同時，我們的理財經理隨時準備根據客戶要求，不時向其解答及解釋特定資產類別及產品的特殊特點。

我們已建立合規、內部控制及風險管理平台，以緊密監察我們的理財經理進行的交易活動。有關詳情，請參閱下文「業務－VIII. 我們的合規、內部控制及風險管理」一段。

2) 我們的介紹及轉介業務

部分投資者較傾向於操作其個人賬戶，尤其是針對較為普遍的資產類別，如股票及相關產品。因此，我們不時收到新投資者及現有外部資產管理客戶的請求，要求向其推薦信譽良好且值得信賴的經紀行。我們認為該等服務使我們能夠為現有客戶增值、拓展投資者覆蓋範圍，並進一步加強我們與經紀行合作夥伴的關係。

業 務

就此而言，我們擔任經紀行合作夥伴的介紹代理人，並與其訂立介紹及轉介協議。根據介紹及轉介協議，經紀公司將向我們支付轉介費，該費用按其從我們轉介的賬戶收取的經紀佣金之一定比例計算。只要由我們轉介的賬戶為經紀行產生佣金，該等轉介費將持續支付。於經紀行開立的客戶賬戶內之所有活動結算，將由經紀行與其客戶直接處理。當接受由我們轉介的客戶時，經紀行將進行其自身的「認識你的客戶」、反洗錢及客戶接納程序，且我們在任何情況下均不對經紀行與獲轉介投資者之間的任何交易負責。

我們轉介至經紀行的所有投資者均由我們的理財經理引入。彼等可為或不一定為證券及期貨條例所界定的專業投資者。我們不會就轉介服務向投資者收取任何費用，亦不向其提供任何資產管理及／或財務顧問服務。由於我們與該等投資者並無正式合約關係，我們不將其視為我們的客戶。另一方面，由於經紀行將其從投資者收取的佣金及經紀費的一部分支付予我們作為轉介費，故我們將該等經紀行視為我們的客戶。

我們所有的經紀行合作夥伴均為信譽良好的區域性或國有證券公司。於最後實際可行日期，我們與六間經紀行訂立了介紹及轉介協議，包括大華繼顯（香港）有限公司。

下表顯示於往績記錄期間我們介紹及轉介業務的明細：

於12月31日	2024年	2025年
經紀行合作夥伴數目	6	6
獲轉介的投資者人數	172	199
年內介紹及轉介業務收入（千港元）	1,554	11,976

下表概述我們典型介紹及轉介協議的主要條款：

- | | |
|------------|---|
| 我們的身份及服務範圍 | <ul style="list-style-type: none">我們作為經紀行的獨立承辦商，負責盡力為其識別並轉介投資者。根據該等協議，概無創設任何其他種類的關係，且我們無權聲稱自己為經紀行的代理人、僱員或代表。 |
| 非獨家性 | <ul style="list-style-type: none">經紀行負責在決定接受客戶前，執行其自身所有的客戶接納程序，包括「認識你的客戶」及反洗錢程序。我們並不受限於僅向任何特定經紀行轉介客戶，同樣，經紀行亦樂於接受除我們以外的任何人士轉介的客戶。 |

業 務

- | | |
|-----|---|
| 轉介費 | <ul style="list-style-type: none"> 經紀行將向我們支付轉介費，其計算方式乃根據其向我們成功轉介且並非其現有客戶的客戶收取的淨經紀佣金。該等費用將由經紀行按月後付或按我們與經紀行之間約定的其他定期期限支付予我們。 |
| 終止 | <ul style="list-style-type: none"> 協議任何一方均可在無任何理由的情況下，終止協議，方法是向另一方發出特定期間的書面通知。 |

3) 我們的基金管理服務

我們的部分外部資產管理客戶正考慮交易某一特定資產類別，而我們的合作金融機構並未提供或未能提供令人滿意的該等資產類別。為滿足客戶需求，我們設計並與另一家獨立資產管理公司於2025年1月共同推出了一項私人傘型開放式基金 **Keystone Multi Strategy OFC** (「**KMS**」)。**KMS** 的主要投資重點為投資及買賣固定收益產品以及加密貨幣及相關產品的組合。憑藉其在投資領域的往績及專業知識，翹石資本已獲委任並擔任**KMS** 的投資經理，並收取按資產管理規模計算的管理費。由於本基金之設立旨在滿足客戶的特定需求，我們並未向任何其他客戶積極推銷本基金。我們認為我們的基金管理服務附屬於我們的外部資產管理服務。

未來，倘我們發現合作金融機構提供的現有產品無法充分滿足客戶的投資需求，我們不排除設計及推出更多基金管理產品的可能性。

於2026年3月31日，**KMS** 項下的資產管理總值約為3百萬美元，並分別由陳先生及一定投資組合公司實益擁有33.3% 及66.6%。

V. 我們的客戶

我們有三項主要業務線，即外部資產管理服務、介紹及轉介業務以及基金管理服務。

就我們的外部資產管理服務而言，我們的客戶主要包括高淨值人士、信託及企業投資者。所有該等客戶均為證券及期貨條例所界定的「專業投資者」。就我們的介紹及轉介業務而言，我們的客戶為經紀行。就我們的基金管理服務而言，我們唯一的客戶為 **Keystone Multi Strategy OFC**，一項我們於2025年推出的開放式基金。

下表載列於往績記錄期間我們外部資產管理以及介紹及轉介業務的客戶數量及組成摘要：

於12月31日	2024年	2025年
外部資產管理服務		
— 高淨值人士	56	74
— 信託	1	1
— 企業投資者	7	6
介紹及轉介業務		
— 經紀行	6	6
基金管理服務	—	1

業 務

1) 我們的外部資產管理業務客戶

我們僅向專業投資者（定義見證券及期貨條例）提供外部資產管理服務。我們擁有完善的已界定的內部手冊及指引，當中詳述潛在客戶符合證券及期貨條例項下「專業投資者」定義的準則及評估程序。

我們僅的外部資產管理客戶包括高淨值人士、信託及企業客戶。其中大部分來自中國內地、香港、澳門及台灣，於2026年3月31日，合計佔我們客戶總數的約[98]%，其餘來自其他國家，包括德國及新加坡。所有與客戶簽訂的合約均在香港執行。

我們的目標高淨值人士群體通常是資產管理規模介乎500萬美元至5,000萬美元之間的客戶。由於該客戶群體在典型私人銀行的資產管理規模排名中並非位居前列，私人銀行給予該等客戶的資源及關注可能無法滿足其期望。故此，我們認為此特定細分市場為我們提供了利基，此乃由於我們能夠提供專注及度身訂造的解決方案，而倘若彼等直接於私人銀行開立賬戶，可能無法享受該等服務。截至2025年12月31日，我們客戶的平均資產管理規模為約4.5百萬美元，範圍介乎約2,140美元至約31.7百萬美元。

在提供服務時，我們引入合作金融機構，由我們的客戶在該等機構開立賬戶並持有其投資組合。如下文詳述，我們的合作金融機構隨後向我們支付源自我們在該等賬戶中執行交易的轉分保費用。除該等費用外，我們並無向客戶施加任何直接管理費、業績費或其他費用。我們的客戶充分知悉並已正式同意該等安排。我們已制定「佣金披露指引」，其中列明向客戶披露佣金及／或費用相關事項的明確指引及程序。我們所有的員工及理財經理均須遵守該等指引。儘管費用由合作金融機構向我們支付，但我們將高淨值人士、信託及／或企業客戶視為我們的客戶，此乃由於我們的收入產生自我們向其提供的理財服務。

我們收取的轉分保費用乃根據我們與合作金融機構簽訂的各份EAM協議而釐定。根據該等協議，於扣除該等金融機構須向外部人士支付的任何第三方佣金、費用或收費後，我們有權獲得合作金融機構從我們客戶賺取的淨費用的約定百分比以及產品發行人就其提供的若干產品所支付的交易價差。於往績記錄期間，我們的大部分EAM協議通常規定50%至60%之間的費率。

合作金融機構收取的淨費用收入通常包括託管費、基金銷售佣金、證券經紀佣金、基金交易產生的認購費及管理費。該等轉分保費用按月或按季匯付予我們，並構成我們合作金融機構的獨立付款義務，獨立於我們客戶的資產管理規模且不從中扣除任何費用。

業 務

下表概述於往績記錄期間，在支付轉分保費用前，就不同資產類別的交易金額計算平均收入百分比：

資產類別	平均值
固定收益產品及存款	0.34%
結構性產品	0.96%
股權（附註）	0.52%
基金	0.90%

附註： 股權包括股票及相關產品，如累計期權及累沽期權。

我們的合作金融機構可酌情豁免向投資者收取的費用。因此，本集團就各資產類別收取的最低費用收入可能為零。於各資產類別中，股權錄得最高費率，約為9.37%，主要由於股權交易設有最低交易費用，當應用於交易規模較小的交易時，會導致較高的實際費率。結構性產品一般貢獻最高的平均費用約為0.96%，主要歸因於該等產品相關的費率相對較高，反映其結構更為複雜且含有嵌入式利潤。此外，若干結構性產品交易乃通過負責採購具價格競爭力的金融產品的合作金融機構執行。通過比較不同金融機構就同類結構性產品提供的報價，我們能夠為客戶選擇最有利的定價條款。

2) 我們的介紹及轉介業務客戶

我們介紹及轉介業務項下的客戶主要為經紀行，我們與該等經紀行訂立介紹及轉介協議，並向其轉介潛在投資者。我們與該等轉介活動產生的潛在投資者並無任何合約關係，亦不向其提供任何投資或相關建議。因此，我們不將該等投資者視為我們的客戶，而是將經紀行視為我們在此業務線下的客戶。

根據我們與經紀行訂立的介紹及轉介協議，我們有權就向經紀行介紹客戶的角色收取轉介費。除非該協議根據其中載列的終止條款由任何一方終止，否則只要我們引入的投資者繼續於該等經紀行開立賬戶，該協議將持續有效。

我們的轉介收入按經紀行所收取的佣金費用之協定百分比計算。於往績記錄期間，我們通常有權收取的百分比介乎30%至65%。轉介費按每月或每季結算。

3) 我們的基金管理客戶

截至最後實際可行日期，我們唯一的基金客戶為Keystone Multi Strategy OFC，該基金其後由陳先生及一家投資組合公司投資及擁有。詳情請參閱上文「業務－IV. 我們的業務－3) 我們的基金管理服務」一段。

4) 我們的五大客戶

截至2025年12月31日止兩個年度各年，我們五大客戶應佔總收入分別約為8.7百萬港元及23.3百萬港元，分別約佔我們總收入的51.8%及52.5%，而截至2025年12月31日止兩個年度各年我們最大客戶應佔總收入分別約為4.0百萬港元及9.6百萬港元，分別約佔我們總收入的23.8%及21.6%。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們五大客戶的若干資料：

截至2025年12月31日止年度

客戶 ⁽¹⁾	業務線	關係始於	收入 (千港元)	佔總收入的 百分比
客戶A	介紹及轉介	2023年	9,577	21.6
客戶B	EAM	2025年	5,970	13.4
客戶C	EAM	2024年	2,841	6.4
客戶D	EAM	2025年	2,561	5.8
客戶E	EAM	2024年	2,333	5.3
總計			23,282	52.5

截至2024年12月31日止年度

客戶 ⁽²⁾	業務線	關係始於	收入 (千港元)	佔總收入的 百分比
客戶F	EAM	2022年	3,984	23.8
客戶G	EAM	2020年	1,531	9.1
客戶C	EAM	2024年	1,363	8.1
客戶H	EAM	2016年	971	5.8
客戶A	介紹及轉介	2023年	836	5.0
總計			8,685	[51.8]

附註：

- (1) 截至2025年12月31日止年度，客戶A為一家金融機構，亦為我們截至2024年12月31日止年度的第五大客戶；客戶B為一名高淨值人士；客戶C為一個信託，亦為我們截至2024年12月31日止年度的第三大客戶；客戶D及客戶E各為一名高淨值人士。
- (2) 截至2024年12月31日止年度，客戶F為一名高淨值人士；客戶C為一個信託；客戶G為一名高淨值人士；客戶H為一名高淨值人士；客戶A為一家金融機構。

我們的董事確認，我們於往績記錄期間各年度的五大客戶均為獨立第三方。據董事所深知，於往績記錄期間，我們的董事、主要行政人員、擁有本公司已發行股本超過5%的任何人士或彼等各自的緊密聯繫人，概無於我們五大客戶中擁有或曾擁有任何權益。

業 務

5) 我們的金融機構網絡

截至最後實際可行日期，我們已與[12]家信譽良好的金融機構建立合作關係。該等機構包括：

- (i) 我們的外部資產管理客戶在五家合作金融機構開立賬戶並存放資產。我們的合作金融機構向我們客戶及理財經理提供的服務及支持可能包括：
 - 託管
 - 交易平台
 - 現成金融產品
 - 量身定製的金融產品
 - 研究及市場分析
 - 一般賬戶管理
 - 其他；
- (ii) 一家合作金融機構負責為我們的客戶採購更具成本效益或無法從其他合作金融機構獲得的金融產品。我們的客戶不直接將資產存放於該合作金融機構。而是由我們透過其交易平台下單，最終在客戶存放資產的合作金融機構進行結算。我們與該合作金融機構訂有轉分保費用安排，當客戶透過其購買金融產品時，我們將有權收取轉分保費用；及
- (iii) 我們介紹及轉介業務下的六家經紀行客戶。

該等機構遍佈多個司法權區，包括中國、香港、新加坡、英國及瑞士，包括大華繼顯（香港）有限公司。每家合作夥伴均為知名金融機構，專注為客戶提供多元化的產品選擇，以滿足不同的投資需求。

業 務

該12家金融機構向我們支付佔我們收入大部分的轉分保費用以及介紹及轉介業務費用。截至2024年及2025年12月31日止年度，來自我們前五大金融機構網絡的費用總額分別約佔我們總收入的91.4%及94.0%。下表概述於往績記錄期間我們前五大金融機構網絡的背景及其各自對我們總收入的貢獻：

截至2025年12月31日止年度

金融機構	描述	業務類型	支付予我們的轉分保費用及／或介紹及轉介費(千港元)	佔總收入的百分比	於2025年12月31日的外部資產管理客戶及／或獲轉介投資者數目	關係始於
A	一家於香港註冊成立的持牌銀行，亦為一家總部位於新加坡的銀行之附屬公司 ⁽¹⁾	EAM	11,843	26.7	51	2018年
B	獲許可從事證券及期貨條例項下第1類（證券交易）、第4類（就證券提供意見）及第6類（就機構融資提供意見）受規管活動的法團 ⁽²⁾	EAM以及介紹及轉介	11,463	25.9	43	2023年
C	獲許可從事證券及期貨條例項下第1類（證券交易）及第4類（就證券提供意見）受規管活動的法團	EAM	8,224	18.5	不適用 ⁽³⁾ (附註)	2023年
D	一家於香港註冊成立的持牌銀行，亦為總部位於英國的銀行集團之附屬公司 ⁽¹⁾	EAM	7,990	18.0	11	2024年
E	一家總部設於瑞士的銀行之香港分行及新加坡分行 ⁽¹⁾	EAM	2,157	4.9	7	2020年
總計			<u>41,678</u>	<u>94.0</u>		

業 務

截至2024年12月31日止年度

金融機構	描述	業務類型	支付予我們的轉分保費用及／或介紹及轉介費 (千港元)	佔總收入的百分比	於2024年12月31日的外部資產管理客戶及／或獲轉介投資者數目	關係始於
A	一家於香港註冊成立的持牌銀行，亦為總部位於新加坡的銀行之附屬公司 ⁽¹⁾	EAM	6,293	37.6	52	2018年
C	獲許可從事證券及期貨條例項下第1類（證券交易）及第4類（就證券提供意見）受規管活動的法團	EAM	4,013	24.0	不適用 ⁽³⁾ (附註)	2023年
F	一家於香港註冊成立的持牌銀行，亦為總部位於英國的銀行集團之附屬公司 ⁽¹⁾	EAM	2,564	15.3	0 ⁽⁴⁾ (附註)	2022年
B	獲許可從事證券及期貨條例項下第1類（證券交易）、第4類（就證券提供意見）及第6類（就機構融資提供意見）受規管活動的法團 ⁽²⁾	EAM以及介紹及轉介	1,233	7.4	16	2023年
G	一家總部設於德國的銀行之新加坡分行 ⁽¹⁾	EAM	1,201	7.2	0 ⁽⁵⁾	2016年
總計			15,304	91.4		

附註：

- (1) 金融機構A、D、E、F及G為我們的合作金融機構，我們的外部資產管理客戶於該等機構開立賬戶並存放資產，該等合作金融機構向我們的客戶及理財經理提供服務及支持。
- (2) 金融機構B為我們介紹及轉介業務下的經紀行合作夥伴。
- (3) 金融機構C為合作金融機構，負責為我們的客戶採購更具成本效益或無法從其他合作金融機構獲得的金融產品。所有投資者均可進入該平台進行交易，因此投資者人數並無意義。
- (4) 於2024年，我們與金融機構F終止關係，原因是該機構不再於香港從事外部資產管理業務。
- (5) 於2024年，我們與金融機構G終止關係，原因是我們認為其在香港提供的本地支援未能滿足我們客戶的要求。

業 務

我們對金融機構的選擇遵循系統化的流程。以下列出我們在選擇合作金融機構時的部分篩選標準：

- 排名及聲譽－該等金融機構是否具備強大的財務實力及高信用度；
- 合規－該等金融機構是否已實施符合我們標準的合規要求；
- 產品提供－金融機構所提供產品的廣度及深度，以及在提供量身定製產品方面的靈活性；
- 收費及費用－不同賬戶、產品及服務的收費項目及收費標準；
- 客戶接納要求－須維持於金融機構的最低資產額、開戶所需時間及可能施加的其他條件；
- 交易平台的效率－合作金融機構提供的平台是否符合相關市場的適當執行標準；及
- 服務質素－金融機構所提供服務質素的水平。

我們的董事確認，我們於往績記錄期間各年度的所有該等金融機構均為獨立第三方。據董事所深知，於往績記錄期間，我們的董事、主要行政人員、擁有本公司已發行股本超過5%的任何人士或彼等各自的任何緊密聯繫人，概無於我們的合作金融機構中擁有或曾擁有任何權益。

VI. 銷售及營銷

1) 我們的品牌

翹石資本為我們的主要營運附屬公司，且我們以相同品牌名稱經營業務。我們致力於將翹石資本打造為客戶及業務合作夥伴心目中值得信賴且專業的多家族辦公室品牌。我們亦已註冊兩項標誌，詳情載於下文「業務－XV. 知識產權」一段。在我們的對外溝通中，我們同時或交替使用標誌及／或我們的品牌名稱。

於往績記錄期間，我們並未投放任何廣告，亦未產生任何與品牌建設活動相關的廣告開支。儘管如此，我們仍能持續擴大客戶群及我們的資產管理規模。我們主要通過現有客戶及業務夥伴之間的口碑，以及我們的管理團隊及理財經理在建立穩固業務網絡方面的持續努力，營銷我們的業務及品牌。此乃通過以下方式實現：

- 以專業方式持續向客戶提供專業、具成本效益且量身定製的服務；
- 組織及／或以主講人身份出席有關（其中包括）家族辦公室、理財及遺產安排的不同研討會；

業 務

- 定期與我們的合作金融機構會面，以確保向客戶提供無縫服務；
- 向我們的理財經理提供有關（其中包括）卓越服務的培訓及支持；及
- 不斷審閱並改進我們的營銷及客戶服務實務。

我們對卓越的追求體現在我們從知名機構及合作金融機構獲得的獎項與榮譽中。我們近期獲得的若干重要獎項包括：

1. 企業績效獎－可持續發展目標之可持續發展影響力，由聯合國全球領導力及ESG計劃、SDG影響力及可持續發展目標於2025年頒發；
2. 最佳全權委託投資組合經理－債券類，由奕豐財富顧問於2022年頒發；
3. 2021年度香港最優秀服務獎，由HKMOS於2021年頒發；及
4. 傑出業務夥伴－由星展銀行於2025年頒發。

2) 我們的理財經理

我們處於提供服務前線的理財經理將引入客戶。我們的董事確認，我們的理財經理所進行的所有營銷活動均在香港開展，且符合所有相關規則及法規。

我們的理財經理承擔以下主要職責：

- *建立我們的客戶群*－主要通過現有客戶轉介或由我們的理財經理所建立的業務網絡。當彼等引入已於我們開立賬戶的客戶時，該等客戶為屬於本集團。於最後實際可行日期，我們概無客戶為自行上門客戶；
- *了解客戶及進行初步評估*－會見潛在客戶，並就客戶是否符合專業投資者及其他客戶接納準則、其財富目標以及風險狀況進行初步評估；
- *編製理財建議書*－根據客戶的需求、目標、投資期限及風險狀況。理財建議書通常包括投資目標、資產類別選擇及配置、投資規模、投資組合特點及金融機構推薦；
- *監察及維護客戶的投資組合*－通過我們合作金融機構提供的交易平台調整客戶的投資組合；及
- *持續客戶諮詢及聯絡*－作為我們客戶的主要聯絡點，並負責向客戶提供持續建議及回答客戶的任何問詢。

我們認為，彼等的營銷工作、服務質素、專業知識及誠信構成客戶體驗中不可或缺的一部分，因此亦為我們營銷舉措的核心要素。

業 務

下表載列截至最後實際可行日期，我們的理財經理於金融／理財行業的從業年資摘要：

於金融／理財行業之經驗年數	理財經理數目
5至10年	2
10至15年	5
超過15年	2

於最後實際可行日期，我們共有九名理財經理，其中一名為我們的全職僱員，且八名已與我們訂立代理協議。有關代理協議的詳細條款，請參閱下文「業務－XVII. 僱員－與自僱理財經理的代理合約」一段。我們的理財經理來自私營銀行、商業銀行的理財部門及／或基金管理公司。彼等均具備理財經驗，且均獲許可根據證券及期貨條例進行第9類（資產管理）受規管活動。

就我們的全職僱員而言，彼等領取固定月薪及酌情花紅。就自僱理財經理而言，其有權根據我們收取的轉分保費用及／或轉介費獲取佣金。視乎理財經理的經驗、理財經理的表現、客戶背景及資產管理規模以及我們自金融機構收取的費用性質及金額等因素而定，我們向理財經理支付的佣金通常介乎我們自金融機構收取的費用總額的60%至65%。

於往績記錄期間，我們的大部分開支為支付予理財經理的佣金及其他福利，截至2024年及2025年12月31日止兩個年度，該等開支合計分別佔我們總開支的約43.5%及52.0%。下表載列我們於往績記錄期間支付予五名最高薪理財經理的金額：

截至2025年12月31日止年度

理財經理 ⁽¹⁾	加入年份	款項 (千港元)	佔佣金 百分比(%)
A	2016年	3,933	38.9
B ⁽²⁾	2021年	2,755	27.2
C	2023年	1,815	18.0
D	2024年	1,368	13.5
E	2019年	239	2.4
總計：		<u>10,110</u>	<u>100.0</u>

業 務

截至2024年12月31日止年度

理財經理 ⁽¹⁾	加入年份	款項 (千港元)	佔佣金 百分比(%)
B ⁽²⁾	[2021] 年	1,682	36.8
A	[2010] 年	1,324	29.0
C	[2024] 年	903	19.7
D	[2024] 年	483	10.6
E	[2019] 年	175	3.8
總計：		4,567	99.9

附註：

(1) 以上均為與我們訂立代理協議的理財經理。

(2) 理財經理B於2025年5月13日起至2026年4月10日止持有本公司已發行股本的2.5%。

自2025年5月13日起，兩名理財經理各自持有本公司已發行股本的2.5%，其中一名（我們的一名全職僱員）至今仍為股東，另一名（上述理財經理B）自2026年4月10日起不再擔任股東。我們的董事確認，除本文所披露者外，我們五名最高薪理財經理於往績記錄期間各年度均為獨立第三方。據董事深知，我們的董事、行政總裁、任何持有本公司已發行股本5%以上的人士，或彼等各自的任何緊密聯繫人，均不屬於我們的五名最高薪理財經理。請參閱下文「業務－VI. 銷售及營銷－2) 我們的理財經理」一段。

我們提供持續培訓、合規及牌照支持及，連同我們的合作金融機構，向我們的理財經理提供研究及市場分析。我們已為理財經理制定多項指引及手冊，包括：

- 員工手冊
- 合規手冊
- CPT年度提醒
- 內部營運手冊
- 向專業投資者銷售實務手冊

我們所有的理財經理均須遵守上述指引以及我們的合規及內部控制要求（該等要求可能不時更新及修訂），其詳情於下文「業務－VIII. 我們的合規、內部控制及風險管理」一段中討論。

業 務

3) 客戶服務及投訴

客戶服務

我們認為，卓越服務是推廣我們品牌及業務的最佳營銷工具。因此，我們就服務標準制定了全面指引，並為我們的理財經理在提供服務時制定了既定程序。

我們認為，在理財過程中讓客戶全面參與，不僅能提升其使用我們服務的體驗，亦能促進我們進一步了解其偏好及風格。此進而使我們的理財經理能夠提供更好的建議及更量身定製的解決方案，以發掘並滿足其需求。

我們的管理團隊負責審查並確保我們的理財經理及合作金融機構的服務質量。我們定期通過審查理財經理與客戶之間溝通的頻率、方式及途徑。我們亦與金融機構網絡定期舉行會議，以確保其提供的產品及服務能最有效地滿足我們客戶的需求。

投訴處理

我們已建立投訴處理程序。所有書面或口頭投訴必須報告予我們的投訴專員，且須存置一份所有投訴的登記冊，當中包括投訴人姓名、收到投訴的日期、引起投訴的性質及事實情況的說明，以及我們向投訴人作出回覆的日期等詳情。

所有投訴均會作為優先事項處理。於收到投訴後，我們的投訴專員將採取以下程序：

- 我們的投訴專員應立即與相關工作人員聯絡，以核實投訴的有效性及其他詳情，並供我們根據投訴的性質，決定是否需要採取任何其他跟進或必要行動。
- 我們的每名僱員均有責任提供我們的投訴專員要求的所有資料。
- 我們的投訴專員將進行深入調查，並擬備致投訴人的回覆函件，且任何投訴個案均應在合理期限內解決。我們將通知投訴人我們是否接受投訴並提供補救措施，或是否拒絕投訴並說明理由。
- 我們的投訴專員將向高級管理層報告所有投訴（如有），且合規部將定期對投訴處理情況進行獨立合規檢討，旨在審視投訴處理程序的遵守情況。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期（包括該日），我們並無收到任何客戶有關本集團或我們僱員的任何重大投訴。

業 務

VII. 我們的供應商

由於我們主要業務活動的性質，我們並無主要供應商。

據董事所深知，於往績記錄期間，我們的董事、主要行政人員、擁有本公司已發行股本超過5%的任何人士或彼等各自的任何緊密聯繫人，概無於我們的任何供應商中擁有或曾擁有任何權益。於往績記錄期間，我們所有的供應商均為獨立第三方。

VIII. 我們的合規、內部控制及風險管理

作為一家持牌財務顧問集團，我們認為合規、內部控制及風險管理構成我們業務營運不可或缺的重要部分，而建立可靠且可持續的基礎設施以全面應對該等領域，從而支持我們的業務及發展，對我們而言至關重要。我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團一直遵守對我們業務營運適用且重大的所有適用規則、法例、許可及牌照規定、守則及指引。

1) 我們的法規環境及牌照要求

香港金融服務業受高度監管，持牌法團及其相關僱員均須完全遵守相關牌照規定及操守指引。

證券及期貨條例（第571章）是監管香港證券及期貨業的主要法例，而證監會是根據證券及期貨條例成立的獨立法定機構，負責執行監管香港證券及期貨市場的法律、向市場參與者發牌，以及促進及鼓勵金融市場的發展。其獲授權管理及監督廣泛事務，包括：

- 關於證券上市、證券停牌、證券配發及與認可交易所相關的其他事項的規則；
- 有關持牌及註冊財務中介機構業務操守的規則；
- 有關設置合約限制及申報持倉量的規則；
- 有關持牌法團保險的規則；
- 有關投資者賠償的規則；
- 有關持牌法團財務資源的規則；
- 有關持牌及註冊金融中介機構處理客戶證券的規則；
- 有關持牌法團處理客戶款項的規則；
- 規定持牌及註冊金融中介機構保存紀錄的規則；
- 有關持牌及註冊財務中介人的成交單據及賬戶結單的規則；

業 務

- 豁免市場失當行為罪行的安全港規則；
- 要求申報部分股份權益及交易持倉的規則；
- 其他規則包括有關賣空、未經要求的探訪、賬目及審核、相連實體及紀律處分令登記的規則。

有關詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。

我們的主要營運附屬公司（即翹石資本）已獲證監會正式發牌，可根據證券及期貨條例進行第1類（證券交易）、第4類（就證券提供意見）及第9類（資產管理）受規管活動。下文載列翹石資本於最後實際可行日期所持牌照的概要：

牌照（附註1）	發出日期
進行第4類（就證券提供意見）及第9類（資產管理） 受規管活動的牌照（附註2）	2016年6月17日
進行第1類（證券交易）受規管活動的牌照（附註3）	2017年6月1日

附註：

- (1) 所有牌照均由證監會發出，且並無屆滿日期。
- (2) 該等牌照受以下條件規限：(i) 不得持有客戶資產；(ii) 僅可向專業投資者（定義見證券及期貨條例）提供服務。
- (3) 該牌照受一項條件規限，即持牌人不得持有客戶資產。

我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已取得本文件所載進行業務活動所需之所有牌照及批准。

作為一家持牌法團（定義見證券及期貨條例），翹石資本以及我們整個集團均須遵守證券及期貨條例及香港所有其他相關規例所規定的相關要求，其中包括操守準則、公司條例以及證監會及／或其他主管機關不時可能頒布的所有指引。尤其，有規管翹石資本營運之若干規定：

- 根據證券及期貨條例第145條，所有持牌法團均須就受規管活動擁有最低數額的繳足股本及流動資金。我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，翹石資本均維持財政資源規則項下規定的繳足股本及流動資金。

業 務

- 根據證券及期貨條例第114條，所有從事受證監會規管活動的員工，均須根據證券及期貨條例獲正式發牌為持牌代表或持牌負責人員。下表載列於最後實際可行日期我們各類受規管活動的負責人員及持牌代表人數：

受規管活動	負責人員	持牌代表
第1類	4	5
第4類	4	5
第9類	4	8

附註：合共四名員工持有根據證券及期貨條例進行第1、4及9類受規管活動的牌照，且[四]名員工僅持有根據證券及期貨條例進行第1及4類受規管活動的牌照。

- 根據證券及期貨條例第125條，所有持牌法團必須在任何時候就每類受規管活動維持兩名經證監會核准的負責人員。下文載列於最後實際可行日期，獲證監會就各類受規管活動批准的負責人員姓名表：

受規管活動	負責人員姓名
第1、4及9類	陳德翹 蕭榮堅 劉卓寧 吳綺琪

業 務

- 根據證監會通函於2016年12月16日引入並於2017年10月17日全面實施的核心職能主管（核心職能主管）制度，所有持牌法團必須委任核心職能主管以負責特定職能。下表載列我們的主管職能詳情及指定人士：

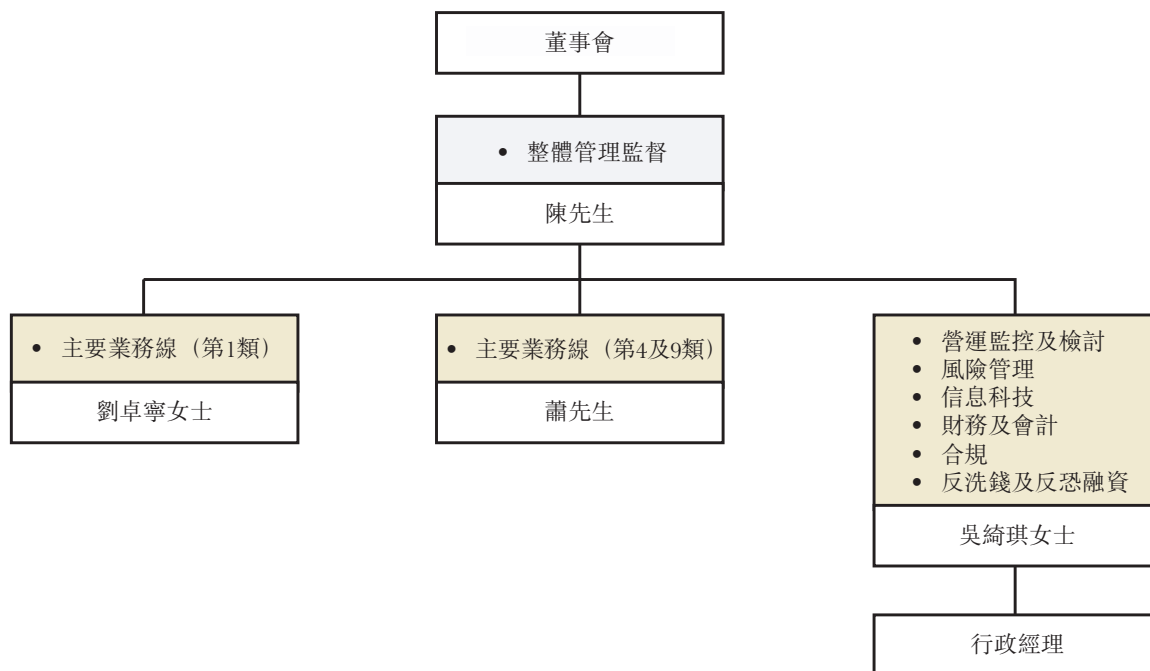
職責	主要工作	指定人士姓名
整體管理監督(OMO)	制定業務模式、策略及良好的企業管治常規。	[陳先生]
主要業務線(KBL)	執行業務計劃並監察特定受規管活動的表現。	[蕭先生及 劉卓寧女士]
營運監控及檢討	檢討營運的充分性並確保遵守內部監控政策。	[吳綺琪女士]
風險管理	制定風險管理政策，並確保將其納入日常業務活動。	[吳綺琪女士]
財務及會計	監察資本充足額要求並確保財務記錄準確。	[吳綺琪女士]
信息科技	監督數碼基礎設施、網絡安全及數據保護。	[吳綺琪女士]
合規	與證監會聯絡，並更新內部政策以反映監管變動。	[吳綺琪女士]
反洗錢及反恐融資 (AML/CTF)	執行反洗錢政策、監控可疑交易，並向當局報告。	[吳綺琪女士]

務請注意，所有該等法律、規則及法規將不時予以修訂或修改。

業 務

2) 組織架構

我們認為我們的合規、內部控制及合規與風險管理實務的首層基礎在於一個明確的組織及管理架構，包括（其中包括）清晰的匯報線、確定的信息共享機制以及透明的工作與職責分配。下圖說明我們的組織及管理架構：



業 務

負責我們風險管理的管理層負責（其中包括）評估我們內部控制系統之有效性。尤其重點在於我們的系統是否提供：

- a) 我們與客戶之間充分的信息交換，包括來自我們客戶的信息，以及我們須向其披露之信息的充分性、清晰度及及時性；
- b) 我們投資決策流程的完整性，包括以公平、誠實及專業的方式對待所有客戶；
- c) 保障我們自身的資產及客戶的資產（我們並不直接持有客戶資產）；
- d) 維持適當記錄及確保我們所使用及刊發之財務及其他資料的可靠性；
- e) 我們及我們的僱員與理財經理對所有適用法律及監管規定的遵守情況；
- f) 本公司內部定期且有效的溝通，使我們的董事及高級管理層能適時獲得有關我們經營狀況及財務狀況的適當信息，包括我們業務面臨的定性及定量風險、所發現的弱點、違規事件以及對我們既定業務目標的遵守情況；及
- g) 我們因錯誤、欺詐、違約或市場狀況變化而遭受損失（財務或其他方面）的風險受到監控，並維持在可接受且適當的水平。

於2026年3月，我們已委聘卓高資本有限公司（一家獨立合規顧問），以協助我們審閱並（如有必要）進一步加強我們的合規及風險管理實務。卓高資本有限公司成立於2012年。卓高資本有限公司的團隊在提供持牌實體相關事宜的顧問服務時，已經歷包括檢查前篩查、合規／內部審計審閱、合規顧問、持續／外判合規支援服務以及牌照申請等項目。於最後實際可行日期，卓高資本有限公司認為目前並無任何跡象顯示存在重大違反適用法律法規、守則及指引之事項，亦無控制缺失之疑慮及／或未能管理相關風險。因此，我們的合規及風險管理實務並無任何瑕疵。

3) 合規

我們在受高度監管的环境下經營，並已制定合規政策及程序，供全體員工及理財經理嚴格遵守。該等政策及程序載於我們的合規手冊，我們已向各員工及理財經理提供一份該手冊之副本，並已獲其確認簽收。我們已明確通知全體員工，凡違反其中政策及程序者，均可能受內部紀律處分，且我們亦可能向相關監管機構報告。

業 務

以下載列我們的合規手冊所涵蓋的部分關鍵領域：

- *監管環境*—概述證券及期貨條例的不同部分、證監會的監管範疇、相關守則及指引、市場失當行為、主要股東、最低實繳股本、最低流動資金及財政資源規則之規定；
- *發牌制度*—介紹不同類別的受規管活動、其認可及要求、適當人選指引、勝任能力要求、我們的義務、可能導致撤銷註冊的情況；
- *操守準則*—載列操守準則所載的一般原則，以及就任何違規行為採取的潛在紀律處分；
- *核心職能主管*—載列制度背景、規管核心職能主管工作的相關守則及指引、核心職能主管的職能、合規部門的責任及其他與核心職能主管及合規部門工作相關的指引；
- *牌照及註冊*—列舉負責人員及持牌代表的牌照規定，包括其資歷、勝任能力水平、義務及責任等；
- *持續專業培訓*—持續專業培訓規定、合資格計算的相關活動及課題，以及合規部門的記錄保存實務；
- *向證監會發出通知*—詳述需要通知證監會、立即向其報告及／或取得其預先批准的事故、事件或資料、賬簿及賬目的維護以及與證監會溝通的方法；
- *財政資源規則*—維持財務紀錄、維持最低實繳股本及流動資金、通知規定及相關內部控制程序；
- *信託責任*—原則及所涉責任清單；
- *禁止交易*—與交易活動有關的不當行為清單及相關披露與通知規定；
- *貪污*—相關法律法規、監管機構及內部限制；
- *反賄賂指引*—相關法律法規、員工接受利益指引以及相關披露及澄清要求；
- *反洗錢／反恐怖主義*—處理相關問題的相關法律法規以及指引；
- *報告及可疑交易*—處理可疑客戶或交易的指引及我們的責任；
- *集團外業務董事職務或權益*—針對有意在集團外擔任董事職務或持有權益之員工的相關披露及批准要求與指引；

業 務

- 利益衝突－有關識別、規避及管理衝突的原則及潛在衝突清單、程序及指引；
- 信息隔離牆程序－機密資料及信息隔離牆安排之原則、涉及的資料類型及披露實務；
- 職責分工－須進行職責分工的範疇、控制程序及所涉及的相關合規與風險職能；
- 客戶投訴－處理投訴的原則、程序、涉及人員及紀錄保存；及
- 軟佣金及回扣－關於處理軟佣金的指引，包括原則、定義及披露規定。本集團僅於下列情況下方可收取回扣：(i) 該等商品或服務能為本集團投資者帶來可證明的利益；(ii) 交易執行符合最佳執行標準，且經紀佣金率未超過慣常的全服務經紀佣金率；(iii) 投資人已以書面形式同意接受該等商品及服務；及(iv) 已就本集團接受該等商品及服務進行披露，包括對所獲商品及服務的說明。

4) 內部控制

內部控制指我們構建及經營業務之方式，以便合理保證：

- a) 我們有序高效經營業務的能力；
- b) 保障我們自身的資產及由我們管理的客戶資產（我們並不持有客戶資產）；
- c) 維持適當記錄及我們業務內部使用及刊發的財務及其他資料的可靠性；
- d) 遵從所有適用法律及監管規定；及
- e) 適當緩解我們面臨的營運風險。

我們致力以適當方式構建、管理及經營業務，尤其是已就我們的營運建立內部控制及管理制度。我們認為，由手冊、書面工作流程及營運程序組成的完整框架，構成了我們內部控制系統的基礎。

我們致力於建立並維持最佳實務的內部控制及營運體系，並採取嚴格措施，以促進標準化、有序且高效的營運。我們的主要內部控制程序載於內部營運手冊，該手冊涵蓋我們業務活動的所有關鍵領域，包括業務範圍、一般內部控制指引、處理客戶程序、開戶流程、處理客戶款項及資產、投資決策及下達指令的工作流程、投資建議指引、投資組合監察、賬戶結單處理、證券估值、贖回流程、廣告及營銷材料監控、記錄保存、信息監控、應急政策及客戶佣金。我們的合規團隊將對手冊及程序進行定期更新及審閱，以確保其在我們的監管環境背景下，準確反映我們的業務發展需求。任何擬議修訂均須經我們的投資委員會批准。

業 務

於2026年2月，我們委聘獨立內部控制顧問對本集團的內部控制系統進行檢討，而我們已推行及將繼續推行相關內部控制建議。我們的內部控制顧問認為我們的內部控制系統並無重大缺陷。

5) 風險管理

我們的風險管理架構

我們認為，在我們各業務線背景下，我們的風險雖可緩解，但無法完全消除。

由於我們並不持有客戶資產，亦不進行任何自營交易活動，我們認為業務面臨的主要風險主要包括我們對客戶應負的信託責任，以及日常業務活動產生的營運風險。我們亦面臨金融服務業所有從業員共有的其他風險，包括政治／經濟／社會風險、交易／市場風險、對手方／信貸風險、法律風險及聲譽風險。有關我們所面臨風險因素的更多詳情，請參閱本文件「風險因素」一節。我們已建立全面的風險管理系統以應對我們面對的風險。我們風險管理的主要目標為制定並維持有效的政策及指引，以確保妥善管理本集團及客戶所面對的風險，並採取適當及時的措施管理有關風險。我們認為，此可通過勤勉經營業務、遵守相關規則及規例以及設立妥善的內部控制程序而達成。

風險管理措施

有效的風險管理對我們的業務營運至關重要。我們已實施涵蓋以下風險領域的風險管理措施：

- 營銷活動—我們向現有及／或潛在客戶提供的營銷資料可能存在誤導信息；
- 客戶關係—潛在利益衝突、交叉銷售活動等；
- 投資組合管理—潛在內幕交易、搶先交易等；
- 交易及執行—最佳執行的潛在失效、分配偏向等；
- 營運—潛在網絡安全違規、營運錯誤等；
- 市場及財務狀況—潛在波動及流動性事件等；
- 我們僱員及理財經理的行為—可能不遵守我們的指引及內部程序；
- 合規及監管—潛在不合規事項、違反反洗錢要求等；及
- 聲譽—潛在公共關係事件等。

業 務

我們的管理層密切監察上述風險及日常營運中可能產生的任何其他風險，並審閱我們的風險緩解措施，以確保該等措施充足且合時，並作出任何必要修訂。

6) 紀律行動

[董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i) 證監會及／或香港任何其他主管機關並無對本集團任何成員公司、彼等各自董事或負責人員採取任何紀律行動；及(ii) 彼等並不知悉證監會及／或香港任何其他主管機關對本集團任何成員公司、彼等各自董事或負責人員可能採取的任何調查或紀律行動。]

IX. 獎項及認可

有關我們近期獲得的部分獎項，請參閱上文「業務－VI. 銷售及營銷」一段。

X. 信息系統

[電腦及信息系統的安全穩定對我們至關重要。我們僱有內部IT專家以確保信息技術系統的正常穩定運作、維護支持的及時提供、當前操作系統妥為審閱以及恢復系統的制定及計劃，以應對突發事件及業務上的持續問題。我們已採用定期備份及業務連續計劃，以確保持續營運。]

我們已實施嚴格程序確保客戶信息保密。所有客戶相關數據均儲存於內部網絡，其為封閉系統，不連接任何互聯網。我們相信此能區隔敏感信息，以免受外部黑客攻擊。此外，我們已為與合作金融機構及其他外部工作連接的互聯網系統安裝必要防毒及防火牆，以確保外部連接符合網絡安全標準。

XI. 研發

[由於我們的業務性質，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未參與任何研發活動。]

XII. 保險

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已(i) 根據《僱員補償條例》（香港法例第282章）購買僱員補償保險；及(ii) 為我們僱員購買醫療保險。

[董事認為，我們已為我們的僱員及主要資產購買充足保險，以確保業務經營順暢，且考慮到我們目前的業務經營及香港現行的行業慣例，該等保險符合行業標準。董事確認，所有現有保單項下的付款已正式支付，且於往績記錄期及直至最後實際可行日期，並無就我們的任何保單提出重大索賠。]

業 務

XIII. 競爭

於往績記錄期間，我們的大部分收入均來自外部資產管理業務。雖然我們的服務一般屬於金融服務分部，但我們認為外部資產管理業務與傳統私營銀行及綜合金融機構提供的服務有所區別。尤其是，我們協助客戶從獨立角度管理其投資組合。作為一家獨立外部資產管理公司，我們通常並不生產亦不向客戶積極推銷我們自身的金融產品。這使我們能夠純粹為客戶的最佳利益評估及管理其投資組合。因此，我們的業務模式使我們免受潛在利益衝突的影響。有鑒於此，我們認為外部資產管理業務在理財領域中佔據著利基市場份額。

誠如本文件「行業概覽」一節所詳述，外部資產管理分部快速增長，主要競爭對手包括獨立專業公司、傳統證券公司的理財團隊以及混合及外包模式。我們的董事認為，競爭主要在於（其中包括）提供專業服務的能力、品牌信譽及可靠性、金融機構網絡以及所提供的金融產品。作為行業的早期進入者之一，我們認為我們已建立起自身的競爭優勢。詳情請參閱上文「業務－II. 我們的競爭優勢」一段。

除我們的競爭優勢外，我們認為證券及期貨條例所規定的牌照規定亦構成了潛在競爭對手的另一項准入門檻。外部資產管理業務屬高度受規管業務，所有從業員均須遵守明確的監管及牌照規定，包括合資格負責人員的最低人數、最低實繳股本規定以及持續的最低財政資源規定。有關詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。我們的董事認為，該等牌照規定對潛在的新進入者構成了天然障礙，此乃由於其在開展業務前須符合所有牌照條件。

XIV. 物業

我們佔用並於下列向獨立第三方租賃的物業經營業務：

地址	用途	月租	租期
香港德輔道中308號富衛 金融中心19樓1902-3A室	辦公室	57,360港元（不包括 政府差餉以及 管理及服務費）	為期32個月， 自2024年9月17日 至2027年5月16日

上述物業的部分空間分租予我們的關連人士翹石財務有限公司。有關分租安排的詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

本文件並無載列上述辦公場所的估值報告，乃由於其獲豁免遵守香港法例第32L章《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條的規定。

我們認為，與上述辦公物業相似的物業在香港供應充足，倘我們就上述物業簽訂的租約於屆滿後無法續租，我們將能以屆時的現行市場成本輕易尋得與上述物業相若的替代物業。

除上述各項外，於最後實際可行日期，我們並無擁有或租賃任何其他物業。

業 務

XV. 知識產權

於最後實際可行日期，我們為域名 **www.kstonecapital.com** 的登記擁有人，該域名於2025年6月20日註冊，並將於2035年6月19日屆滿。我們擬於域名到期前進行續期。[我們的董事確認，彼等預期續期我們的域名不存在任何困難。]

於最後實際可行日期，我們在香港擁有以下商標：

商標	註冊地點	類別	註冊編號	有效期	註冊擁有人
	香港	16, 35, 36	306937372	2025年6月20日至 2035年6月19日	翹石資本
	香港	16, 35, 36	306937372	2025年6月20日至 2035年6月19日	翹石資本
	美國	16, 35, 36	8165415	2025年6月20日至 2035年6月19日	翹石資本
	中國	16	86045850	2026年1月21日至 2036年1月20日	翹石資本
	中國	35	86034249	2026年1月21日至 2036年1月20日	翹石資本
	中國	36	86026690	2026年1月21日至 2036年1月20日	翹石資本

我們使用上述商標作為我們的業務標識，並將繼續使用該等商標以（其中包括）推廣我們的業務及於日常營運期間使用。

董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何有關侵犯任何知識產權且可能面臨威脅或尚未結案的法律訴訟（無論我們作為原告或被告），亦未收到任何相關的索賠通知，進而會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大影響。

XVI. 環境、社會及管治（「ESG」）事宜

可持續發展管治

我們致力於遵守多項與環境保護、勞工管理、健康與安全、商業道德等相關的國家、市級及地方性法律法規。為支持此項工作，我們正根據GEM上市規則的《ESG報告指引》附錄C2建立環境、社會及管治（「ESG」）框架，概述董事會（「董事會」）及僱員在ESG事項中的角色及職責。

業 務

我們參考廣泛認可的重大性原則及行業基準，並利用GRI標準、SASB重大性地圖等框架，以及借鑒同行實務，識別ESG準則並對其進行優先排序。上市後將進行全面的重要性評估，以驗證及完善未來可持續發展報告的主題。此流程將確保更清晰地闡述主題相關性、影響及管治。我們仍致力於根據監管預期及國際最佳實務，持續加強我們的重大性框架及披露。

我們致力於在制定ESG政策時考慮關鍵ESG因素以及相關ESG法律法規，包括提高資源效率、減少環境影響、維護公平及安全的僱傭慣例、加強反貪腐控制、保護客戶數據、維持有效的舉報機制以及確保負責任的業務行為。此項倡議旨在加強利益相關者的問責性、緩解風險並把握可持續發展機遇。該政策亦將載列本集團之(i)ESG政策及表現、(ii)ESG策略，以及(iii)ESG風險管理及監控方法。

在制定我們的ESG政策時，我們與內部利益相關者進行了溝通，以確保我們的方法符合其預期，並支持營運的持續提升。通過將ESG原則融入我們的戰略規劃，我們旨在為本集團創造長期價值，並為我們服務的社區帶來正面成果，從而使組織實現可持續增長。

於往績記錄期間，我們在所有重大方面均遵守與社會、健康、安全及環境事項有關的適用法律法規。我們並無因違反該等法律法規而受到任何重大罰款或處罰。

ESG管治架構

董事會作為最高治理機構，負責監督本集團的ESG策略、表現及風險管理。其負責建立及審閱ESG評估機制，並對本集團的ESG相關目標、舉措及長期可持續發展議程承擔最終責任。本集團致力於維持董事會在性別、年齡、文化及教育背景以及專業經驗方面的多元化。我們亦將定期提供適當的ESG以及氣候相關培訓資源，並安排培訓課程，以確保董事會成員具備有效履行其職責所需的技能。

為支持有效落實ESG政策及管理重大ESG風險，本集團將成立ESG委員會（「委員會」），由相關職能部門的核心管理層代表組成。委員會將對ESG政策及標準進行研究、開展基準參照及評估、進行ESG管理診斷、評價ESG表現並管理ESG相關披露。其亦將每年至少向董事會匯報一次ESG事宜，以促進持續監督及策略方向。

本集團認識到可持續發展的重要性，於[編纂]後，將在考慮監管預期及行業實務的情況下，適時探索在其薪酬架構內納入ESG相關績效指標的潛在考量。

業 務

ESG與氣候風險管理

作為一家負責任的金融服務提供者，本集團致力於促進環境管理、負責任金融、社會福祉及穩健的企業管治。ESG考量已納入我們的組織治理架構、風險管理框架及日常業務營運。本集團全力致力於[編纂]後遵守所有適用的ESG報告要求。

鑒於有效的風險管治在金融領域的重要性，我們高度重視識別、評估及緩解與ESG相關的風險，包括可能影響信貸、營運、投資及聲譽風險敞口的氣候相關風險。該等風險將通過全面的氣候情景分析及對氣候影響、業務夥伴的可持續發展表現以及[編纂]後不斷演變的監管合規要求的評估，納入我們的企業風險管理框架。董事會將通過持續監察審閱該等風險，以確保及時採取緩解措施並增強營運韌性。為展示我們對可持續發展的承諾，本集團亦已制定與ESG相關的措施及量化目標，包括減少溫室氣體排放及提高能源效率，以支持我們的長期可持續發展策略，並為利益相關者創造持久價值。

就可能影響我們業務模式、組合及營運的氣候相關風險及機遇而言，本集團已明確界定相關的短、中及長期影響，並已實施相應的緩解及適應措施。進一步詳情於本文件所載「應對氣候變化」一節中披露。

商業道德

本集團高度重視建立健全的反貪腐管理框架，並將其視為本集團長期、穩定及可持續發展的根本基石。為加強誠信管治，本集團應制定《反欺詐、反賄賂及反洗錢政策及程序》，作為反貪腐管理的核心指引文件，並為執行相關合規措施提供明確的營運要求及標準。此外，反貪腐條款應納入關鍵內部文件，包括員工手冊、ESG政策及僱傭協議中的保密條款，以確保誠信及合規原則貫穿於本集團的營運，並融入員工的日常行為。於往績記錄期間，我們已確保遵守所有相關法律法規。

本集團通過多種溝通及培訓渠道推廣反貪腐意識，使員工認識其重要性，並培養全員參與及遵守合規要求的廉潔文化。於往績記錄期間，我們在所有業務活動中均無賄賂、貪污、勒索或欺詐的刑事記錄。

本集團的ESG政策—《舉報政策》通過鼓勵利益相關者經由機密舉報渠道報告涉嫌不當行為，從而提升誠信及問責性。其為出於誠信行事的舉報人提供保護，概述了可報告的不當行為，如違反法律規定、財務失當以及安全或環境威脅，並警告虛假或惡意報告可能導致紀律處分。雖然接受匿名報告，但由於調查受限，我們並不鼓勵匿名舉報。該政策訂明評估及調查報告的清晰程序，並由董事會監督，以確保有效實施及持續監察。

業 務

ESG 目標與指標

我們優先考慮商業道德、環境責任、員工福祉及社區參與，並將繼續通過明確的戰略方向及目標提升我們的ESG表現。為支持國家雙碳目標，本集團已將2030年設定為環境承諾的目標年份，並以2024年作為基線。我們旨在將環境影響降低5%，該目標乃參考金融服務業本地上市同業的實務而釐定，該行業的營運排放量相對較低，且減排機會雖為遞增性質，但仍具意義。

- (i) **商業道德**：我們對貪污採取零容忍態度，並維持有效的道德及合規框架，由正式政策、舉報安排及全體員工必須參加的反貪污培訓提供支持。
- (ii) **廢物管理**：我們的目標是以2024年為基線，於2030年前將無害廢物總排放強度降低5%。
- (iii) **能源消耗**：我們旨在以2024年為基線，於2030年前將總能源消耗強度降低5%。
- (iv) **溫室氣體排放**：我們旨在以2024年為基線，於2030年前將溫室氣體排放總強度降低5%。
- (v) **員工責任**：我們視員工為本集團的寶貴資產，並致力於通過確保工作場所安全與健康、提供具競爭力的薪酬、提供全面的福利待遇以及提升員工參與度與滿意度，以保障其權益。
- (vi) **社區參與**：我們致力於深化對公益事業的投入，並積極為社會的可持續發展作出貢獻。

環境責任

作為金融服務提供者，與其他行業相比，本集團的業務營運對環境產生的直接影響通常相對較低。然而，我們充分認識到社會及監管機構對環境保護及可持續發展日益增長的期望。因此，我們嚴格遵守香港特別行政區所有適用的環境法律法規，並在業務營運中積極實施環境管理措施。我們仍致力於審慎管理環境責任，並在各項業務活動中推廣可持續實踐。

氣體排放

本集團並無經營任何車輛作為其業務活動的一部分。因此，本集團並不產生空氣污染物排放，包括氮氧化物(NO_x)、硫氧化物(SO_x)或顆粒物(PM)。為履行環境責任，我們持續監察營運實務，以確保各項活動均不會產生重大空氣污染物排放。

廢物管理

我們確保所有廢物處理活動均完全符合香港特別行政區法律及規例，保證廢物處理全過程的處理安全且合規。

業 務

本集團的業務性質及營運活動並不涉及任何產生有害廢物的流程。儘管如此，本集團仍致力於履行環境責任，並繼續監察其活動，以確保遵守所有相關環境規例並確認並無產生有害廢物。

我們僅產生無害廢物，主要為日常辦公營運過程中所使用的紙張。為促進資源節約並支持循環經濟實務，我們未來將聘請合資格的回收服務供應商收集及處理廢紙。通過該等措施，我們確保以負責任的方式管理廢紙，並符合相關環保要求。

下表載列於往績記錄期間所產生的廢物量的詳情：

廢物產生	單位	截至12月31日止年度	
		2024年	2025年
無害廢物總量	千克	25.00	62.50
無害廢物強度	千克／每名僱員	2.78	4.46

附註：

- (1) 截至2024年及2025年12月31日止年度，本集團的員工總數分別為9名及14名。該數據亦將用於計算其他強度數據。

資源使用

作為金融服務提供者，本集團的業務主要以辦公室為基礎，且所有資源均通過標準、受規管的渠道採購。我們的主要能源消耗源於辦公室營運、數據系統及一般業務活動所使用的電力。用水由市政網絡供應，且僅限於日常辦公用途、工作場所衛生及員工基本需求。

鑒於本集團作為金融服務提供商的業務性質，本集團租賃辦公物業，水費已包含在整體管理費內。由於物業管理公司並未就用水量提供獨立計量或分項賬單，本集團無法取得獨立的用水量定量數據以作報告用途，亦無法設定相關的節約目標。儘管存在此項限制，我們仍致力於提高資源效率，並將繼續與樓宇管理處溝通，以探討在未來提高用水信息透明度的方案。

本集團嚴格遵守有關資源管理的所有適用法律法規。我們致力於通過不斷優化營運實踐並採用適當技術，以提高資源利用效率，從而將潛在的環境影響降至最低。作為一家以辦公室為基礎的金融服務供應商，我們非常重視節能降耗。在內部方面，我們已實施各項資源節約措施，如為辦公室空調系統設定適當的溫度限制，以防止過度消耗能源。我們亦鼓勵員工養成負責任的用水習慣，包括及時報告水龍頭、管道或洗手間設施的任何滲漏情況。通過該等努力，我們旨在進一步減少資源消耗，並為長期可持續發展作出貢獻。

業 務

下表載列於往績記錄期間的能源消耗明細：

能源消耗量	單位	截至12月31日止年度	
		2024年	2025年
間接能源總耗量－購電	千瓦時	6,718.00	7,359.00
能源消耗強度	千瓦時／每名僱員	746.44	525.64

附註：

- (1) 由於本集團於往績記錄期間並未消耗任何燃料（包括車輛用途），因此我們並無錄得直接能源消耗。

應對氣候變化

本集團認識到氣候變化帶來了複雜且不斷演變的挑戰，可能對社會及我們的業務營運產生重大影響。作為金融服務提供者，我們承認環境及氣候相關風險可能導致財務損失、營運中斷及聲譽影響。識別現有及不斷出現的氣候相關風險，並主動管理及應對該等風險，對於維護我們的長期韌性及可持續發展至關重要。該等風險主要包括：

- (i) 實體風險源於氣候變化的直接影響。惡劣天氣事件（如颱風及嚴重風暴）以及慢性趨勢（包括長期氣溫上升及海平面上升），可能會中斷我們的營運、影響關鍵服務的連續性，並損害我們的業務夥伴及服務供應商的運作。該等事件亦可能通過影響客戶的財務狀況及資產價值，從而加劇信貸、市場及營運風險。
- (ii) 轉型風險源於與全球向低碳經濟轉型相關的政策、監管、市場及聲譽變化。隨著氣候相關法規變得更為嚴格，且市場對可持續發展的預期持續上升，本集團可能需要分配額外資源，以加強氣候風險管理並提升氣候相關披露。客戶偏好的轉變、投資者的預期及行業標準亦可能影響我們的服務及投資組合風險敞口。未能緊跟該等發展步伐可能會加劇合規、營運及聲譽風險。

為提升本集團管理氣候相關風險的能力，本集團應制定《惡劣天氣情況下的工作安排》。該等應變計劃明確列出極端天氣期間的部門職責，並界定相應的預警級別、響應程序、應急行動、支持措施及培訓要求。該等措施旨在確保在惡劣天氣情況下保障員工安全、維持服務穩定及確保營運連續性。

業 務

下文載列本集團已識別的氣候相關風險、其實際或潛在影響，以及我們已採取或計劃採取的緩解措施之概要：

風險類別	氣候相關風險	時間影響	實際或潛在財務影響	緩解措施
實體風險	颱風等極端天氣供應鏈中斷。	短期(1-3年)	擾亂營運、影響員工安全與健康、增加營運及保險成本，以及因業務中斷而導致收入減少。	將氣候風險識別、適應及緩解納入我們的決策流程，並為員工提供應對極端天氣事件的緊急支持機制。
過渡風險	更為嚴格的氣候相關政策提高了全行業綠色營運的監管門檻，包括更高的能源效率要求及對碳排放更為嚴格的監控。	中期(4-9年)	業務不確定性增加、合規成本上升、資本及培訓開支增加，以及若未能達到預期，競爭力將會下降。	監察不斷演變的法律、法規及市場趨勢，進行能源及碳審計以識別升級機會，並加強行業夥伴關係以支持可持續發展。

氣候變化亦為本集團作為金融服務提供者帶來新的業務機遇。對可持續金融日益增長的需求，使我們能夠擴大綠色及可持續發展掛鉤產品，並支持客戶的低碳轉型。隨著公司投資於能源效率、清潔技術及可再生解決方案，其融資需求創造了額外的投資機會。與此同時，對氣候風險管理的預期日益增長，為提供諮詢、分析及其他收費服務開闢了新途徑。通過將氣候因素納入我們的產品及組合管理，本集團可增強韌性，並從新興低碳行業中獲取價值。

溫室氣體排放

本集團高度重視溫室氣體（「GHG」）排放管理，並致力於識別有效措施以減少我們的碳足跡。為將日常營運產生的排放降至最低，我們已實施一系列節能措施。如，所有電氣設備均須在非工作時間關閉，以助減少不必要的電力消耗，進而減少與購電相關的間接排放。此外，本集團繼續探索並採用適當的技術及管理實務，以提高我們辦公室營運的能源效率，從而支持我們的長期減碳目標，並為環境可持續發展作出貢獻。

業 務

下表載列於往績記錄期的溫室氣體排放量：

溫室氣體排放	單位	截至12月31日止年度	
		2024年	2025年
範圍2間接溫室氣體排放	噸二氧化碳當量	4.03	4.42
範圍3其他間接溫室氣體排放	噸二氧化碳當量	0.03	0.07
溫室氣體總排放量	噸二氧化碳當量	4.06	4.49
溫室氣體排放密度	噸二氧化碳當量／ 每名僱員	0.45	0.32

附註：

- (1) 由於本集團於往績記錄期間並無經營任何車輛或從事其他油耗活動，故並無產生範圍1直接溫室氣體排放。儘管如此，我們將繼續監測溫室氣體直接排放的任何潛在來源，且倘未來產生該等排放，我們將披露範圍1數據。
- (2) 範圍2間接溫室氣體排放主要源於我們對購電的使用，其排放因子參考港燈電力投資有限公司的《2024年可持續發展報告》。
- (3) 由於我們的業務性質，根據《溫室氣體核算體系》，範圍3其他間接溫室氣體排放僅包括類別5（營運產生的廢物）。排放因子參考由英國能源安全及淨零排放部發佈的《2025年溫室氣體報告：換算因子》。

社會責任

員工是本集團最重要的資產之一，其發展對本集團的長期成功起著至關重要的作用。秉持以人為本的理念，我們致力於提供公平公正的機會、健康安全的工作環境，以及支持、包容且和諧的職場文化。

僱傭

本集團遵守所有與薪酬、解僱、平等機會、多元化及反歧視相關的適用法律法規。我們與所有僱員訂立合法合規的勞動合同，以保障其權益，並確保任何解僱程序均嚴格遵守法定要求。

我們秉持多元化就業原則，並積極實施人才多元化戰略。本集團尊重並包容員工之間的差異，並確保種族、國籍、性別、年齡、族裔、婚姻狀況、宗教或戶籍等特徵不會影響招聘決定、僱用條款、職業晉升或員工待遇的任何方面。此方法使我們能夠營造一個促進來自不同文化背景員工之間相互尊重、理解及包容的工作場所。

本集團高度重視保障員工權益。我們嚴格遵守所有適用勞工法例，並明確禁止使用童工及強制勞工。於往績記錄期間，本集團並無發現任何與相關勞動保護法律法規的不合規情況。

業 務

我們亦對加班安排維持嚴格控制，並鼓勵員工保持健康的工作與生活平衡。我們認為，支持員工福祉不僅能提升其個人生活品質，亦有助於提高工作效率、投入度及工作滿意度。

下表載列往績記錄期間我們員工總數的構成及離職率：

員工	於12月31日	
	2024年	2025年
按性別劃分		
男性	6	10
女性	3	4
按僱傭類型劃分		
全職	9	14
兼職	0	0
按年齡組別劃分		
≤ 30歲	0	0
≥ 30-49歲	6	10
≥ 50歲	3	4
按地區劃分		
香港	9	14
離職率	截至12月31日止年度	
	2024年	2025年
按性別劃分		
男性	33.3%	0%
女性	33.3%	0%
按僱傭類型劃分		
全職	22.2%	0%
兼職	0%	0%
按年齡組別劃分		
≤ 30歲	0%	0%
30-49歲	50.0%	0%
≥ 50歲	0%	0%
按地區劃分		
香港	33.3%	0%

附註：

(1) 離職率（按類別）= 財政年度內指定類別離職僱員人數 / 財政年度末指定類別之僱員人數 * 100%。

業 務

職業健康及安全

職業健康與安全（「OHS」）是本集團業務營運中的重中之重。我們嚴格遵守所有適用的勞工、安全及工傷事故法規。鑒於我們業務的性質，我們的辦公場所主要由辦公環境組成。為確保安全健康的營運環境，並加強整個集團的職業健康與安全意識，我們已實施一系列措施，包括：

- (i) 定期開展應急響應演練，使員工具備適當的安全意識及應急處理技能。
- (ii) 定期檢查及維護辦公室電氣設備及安全裝置，以確保為所有員工提供安全的工作環境。
- (iii) 於工作場所提供急救箱，以便及時應對輕微健康問題或突發身體不適。

我們於往績記錄期間的健康及安全數據載列如下：

	截至12月31日止年度	
	2024年	2025年
因工亡故人數（人）	0	0
因工傷損失工作日數（日）	0	0

附註：

- (1) 所有僱員因工傷損失的工作日數累計。

我們非常重視保障員工的身心福祉。我們組織各類員工參與及康健活動，如戶外團建活動及其他創意項目，以幫助員工放鬆身心、緩解壓力並保持健康的工作與生活平衡。通過該等舉措，我們旨在增強員工的歸屬感，並營造關愛及互助的工作環境。

發展及培訓

我們致力於培育具備專業技能且面向未來的勞動力。我們的職業發展框架為管理及專業／技術職系提供平等的晉升機會，使員工能夠追求與其優勢及志向相符的發展路徑。年度績效評估通過對齊目標、審核勝任能力及識別發展需求，支持透明的職業晉升。

培訓仍是我們人才戰略的核心組成部分。我們實施年度培訓計劃，涵蓋合規監管、風險管理、專業及技術技能、領導力發展、溝通以及項目管理。我們的多層次培訓體系旨在加強行業特定能力、提升服務質量，並支持員工的長期成長。

業 務

供應鏈管理

我們已建立全面的內部政策，以加強第三方管理，並確保本集團聘用的所有外部服務供應商均符合適當的專業及監管標準。作為我們盡職調查程序的一部分，服務供應商須持有與其服務相關的有效資格及牌照。我們亦優先考慮與展現強大ESG表現的夥伴合作，包括可靠的服務質量、穩健的營運實務，以及對負責任商業行為的承諾。

社區參與

作為一家負責任的金融服務提供者，我們致力於為我們所服務的社區之福祉及可持續發展作出貢獻。我們通過金融知識普及倡議、義工活動以及與非營利性組織的合作夥伴關係，支持社區發展。此外，我們鼓勵員工參與志願服務，並定期參加促進教育、社會包容及社區韌性的慈善活動。通過該等努力，我們旨在加強社區信任、促進包容性增長，並創造長期積極的社會影響。

XVII. 僱員

於最後實際可行日期，我們有[六]名僱員，全部常駐於香港。下表載列本公司各職能部門的僱員數量：

	總數	持牌人數
管理層	2	2
理財經理（僱員）	1	1
經銷商	2	2
風險管理、合規及內部控制	3	3
行政及其他	1	—
總計（附註）	6	5
自僱理財經理	8	8

附註： 部分僱員負責的多項職責。

我們與所有僱員訂立僱傭合約，並與並非本集團僱員的自僱理財經理訂立代理協議。

與僱員的僱傭合約

該等僱傭合約載列（其中包括）僱員的責任及職責、薪酬及終止通知期。我們員工的薪酬乃根據（其中包括）員工的經驗、資歷、職位及職責、表現以及本集團的財務表現而釐定。[董事確認，我們與僱員的關係整體上令人滿意。我們的董事認為，員工的管理政策、工作環境、職業前景及員工福利有助於建立良好的僱傭關係及員工留任。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大員工或勞資糾紛。]

業 務

與自僱理財經理訂立的代理合約

於最後實際可行日期，我們有八名理財經理為自僱人士。彼等負責向我們轉介客戶、管理客戶投資組合，並擔任其所引入客戶的聯絡人。由於工作性質使然，自僱理財經理無權獲得任何定額月薪或法定員工福利。相反，彼有權按協定分佔比率自相關理財經理所推介客戶產生的佣金中收取佣金。

以下載列代理合約的主要條款：

- 理財經理必須持有證監會第4類及第9類（或僅第9類）牌照，且必須成為翹石資本的持牌代表。
- 理財經理僅可從事與其身分及資格相符的活動。理財經理不得代表翹石資本或作出可能損害翹石資本利益的任何承諾。
- 任何一方可透過向另一方發出14天書面通知終止本合約。
- 翹石資本與理財經理雙方均確認，代理合約並非僱傭合約。翹石資本與理財經理的關係屬業務合作關係。在任何情況下均不得解釋為雙方之間存在僱主與僱員關係。

XVIII. 法律程序

[我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何法律訴訟、調查、索賠，亦無知悉任何將對本集團經營、財務狀況及聲譽造成重大不利影響的待決或威脅訴訟、仲裁或其他索賠。]