

2025 全球加密私人 财富管理行业白皮书



摘要

- 加密私人财富管理行业正从“人+银行”的封闭关系银行转向“开放式数字生态”，在全球私人财富与高净值人群增长驱动下，头部集中度与线上化同步提升，亚太增速领先。
- 北美、欧洲成熟稳健，亚太高增，中东、拉美以家族办公室为主；高净值人士与超高净值人士诉求由“单纯回报”转向“安全、隐私、可持续和跨境合规”，服务模式分化为线下顾问为核心与数据算法驱动并行的新范式。
- 资产谱系扩展至加密、稳定币、DeFi、NFT 与 RWA，依托“链上透明+可编程”实现从托管、顾问到收益生成、策略执行与链上治理，核心价值为安全透明、收益多样化、隐私与跨境高效。
- 目前行业面临托管与智能合约安全、监管不确定与税务合规的新挑战（MiCA、FATF、SFC、MAS 等框架推进规范化）。
- 2025 年 10 月，加密总市值约 3.7 万亿美元、用户约 6 亿；细分的加密 PWM AUM 约 250-400 亿美元、年增速 >50%，瑞士、新加坡、阿联酋和香港为主要枢纽并逐步形成监管、技术与服务标准。
- 加密 PWM 产品自下而上分为：基础托管（冷/多签/MPC）→ 收益管理（Staking、流动性挖矿、收益聚合）→ 结构化（中性策略、稳定币收益、RWA）→ 家族治理（链上信托、传承、隐私与税务）。
- 关键风险包括监管合规、技术与私钥、合约安全、市场高波动与流动性；与此同时，机构化与 CeFi+DeFi 混合架构、RWA 上链与 AI 驱动投顾将成主线。

- 监管逐步清晰化将提升高净值客户信任，持牌机构将成为核心力量。中性情景下，到2028 年加密私人财富管理市场规模预计达到约 1,200 亿美元，乐观情景下可增至 2,000–3,200 亿美元。

关键词：Gate Research、加密货币私人财富管理、PWM

Gate 研究院：2025 全球加密私人财富管理行业白皮书

1. 行业背景与趋势	4
1.1 私人财富管理行业概述	4
1.2 全球财富管理市场规模走势	4
1.3 全球财富管理市场结构	5
1.4 高净值人士需求演进	6
1.5 数字资产时代的私人财富管理	6
2. 加密私人财富管理的定义与标准	6
2.1 定义	6
2.2 与传统 PWM 的差异	6
2.3 核心价值	7
2.4 全球加密市场规模	7
2.5 加密 PWM 市场规模	8
3. 服务架构	8
3.1 用户分层及画像	8
3.2 产品谱系	9
3.3 服务流程	10
3.4 增值服务	10
4. 产品案例	10
4.1 传统私人财富管理机构：摩根士丹利	10
4.2 加密私人财富管理机构案例：Gate	12
4.3 总结	14
5. 风险与挑战	15

5.1 合规风险	15
5.2 技术风险	15
5.3 市场波动风险	16
5.4 流动性风险	17
6. 行业发展趋势预测	17
6.1 发展方向	17
6.1.1 跨界融合与机构化加速成为主线	18
6.1.2 产品结构从单一投资向多层次配置演进	19
6.1.3 合规化与全球化布局	20
6.2 未来市场规模预测	20
6.2.1 方法及假设	20
6.2.2 情景预测及估算	20
7. 总结	21

1. 行业背景与趋势

1.1 私人财富管理行业概述

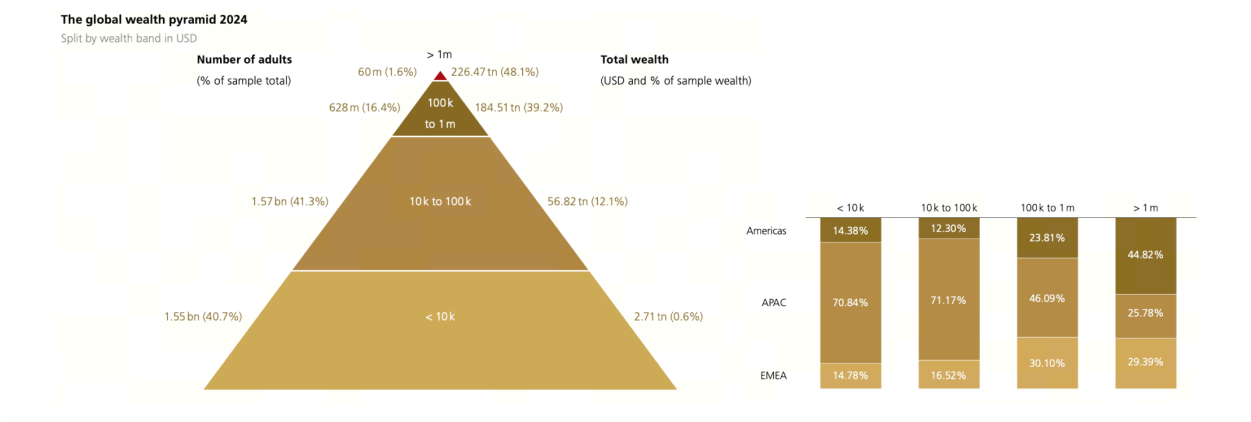
私人财富管理（Private Wealth Management, PWM）是针对高净值人群提供综合性财富规划、投资顾问、资产配置、税务与传承等全方位服务的专业体系。该行业源自欧洲私人银行传统，历经百年发展，已成为全球金融体系中最稳定的高端服务之一。PWM 的核心目标在于帮助客户实现资产保值与长期增值，同时平衡风险管理、税务合规与财富传承需求。

传统 PWM 以“人+银行”为中心，强调信任关系与定制化方案。然而，近十年来，财富结构变化与科技金融的融合推动了行业范式转变。一方面，全球财富增长速度加快，高净值人群数量持续上升；另一方面，信息透明化与数字资产兴起改变了客户的投资行为与风险偏好。PWM 行业正在经历从“封闭型关系银行”向“开放式数字生态系统”的演进。

1.2 全球财富管理市场规模走势

根据波士顿咨询集团（BCG）《Global Wealth Report 2025》数据，截止 2025 年 3 月全球私人财富总额已达 255 万亿美元，其中约 40% 由高净值人群（HNWI）掌握。预计到 2030 年，全球私人财富规模将以 5% 的年复合增长率（CAGR）增长，达到约 330 万亿美元。财富增长的区域分布呈现明显的重心转移：亚太地区的财富增速（7%）显著高于欧美市场（3-4%）。

图 1：2024 年全球财富金字塔

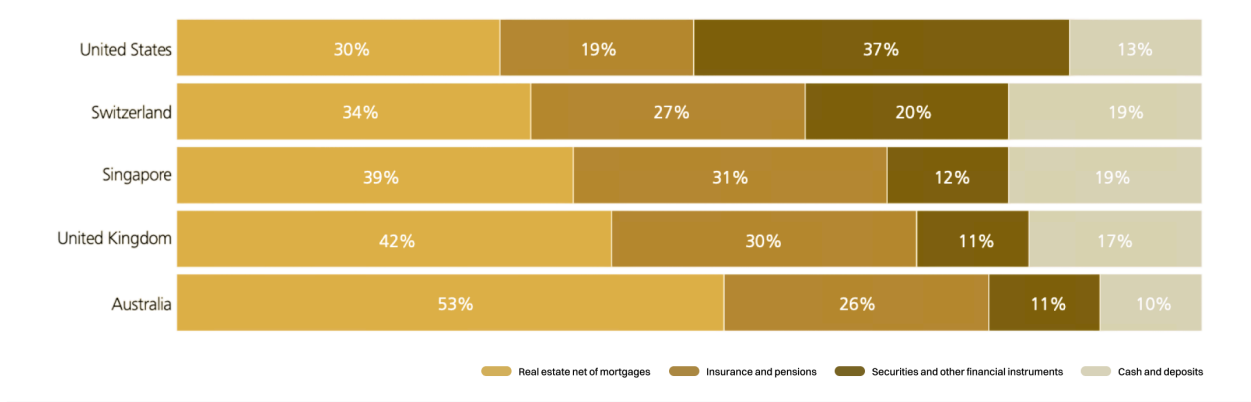


Gate Research, Data from: UBS

Gate Research

在资产配置结构上，传统资产仍然占据主导地位，股票、债券与房地产合计约占比 80%。然而，另类投资（Alternative Investments）的重要性正在上升，涵盖私募股权、对冲基金、基础设施投资与数字资产等类别。高净值投资者开始追求更具流动性与创新性的配置模式，以实现超额回报和风险分散。

图 2：各国资产配置结构



Gate Research, Data from: UBS

Gate Research

全球财富管理市场的机构集中度也在上升。前十家全球私人银行掌握了超过 50% 的市场份额。与此同时，数字化 PWM 服务的渗透率不断提升，线上开户、智能顾问（Robo-advisor）和移动端资产监控等功能正逐渐成为标准配置。

1.3 全球财富管理市场结构

目前，全球财富管理市场可根据地理位置划分为三个主要板块：

- **北美与欧洲：**市场成熟，监管完备，私人银行体系发达。传统机构如瑞银（UBS）、摩根士丹利（Morgan Stanley）与花旗私人银行（Citi Private Bank）拥有庞大的客户基础和完善的信托体系。
- **亚太地区：**新兴市场增长迅猛。中国、印度、新加坡和香港成为区域中心，财富数字化程度高，金融科技企业正加速进入 PWM 领域。
- **中东与拉美：**财富高度集中于家族或国家基金。家族办公室成为主要财富管理形态，兼具投资与治理职能。

未来的竞争将集中于如何整合数字技术、跨境合规与多资产服务能力，以满足全球客户的多元化需求。

1.4 高净值人士需求演进

Morgan Stanley 研究表明高净值客户的财富管理需求正在从“回报导向”转向“安全、隐私与可持续导向”。传统客户注重长期稳定收益与信托传承，而新一代富裕阶层（尤其是数字原生群体）更强调灵活性、自主管理和链上透明度。

这种代际差异导致 PWM 机构在服务模式上出现分化：一部分机构仍坚持以线下顾问关系为核心，另一部分机构则转向以数据驱动与算法决策为基础的数字化财富管理。客户不再满足于“被动投资组合”，而希望参与策略制定与链上资产操作。

此外，跨境配置需求显著上升。随着资本流动壁垒的降低，全球资产一体化趋势明显，税务筹划与身份合规成为新痛点。客户更倾向于选择能够在不同司法区提供一体化合规服务的机构。

1.5 数字资产时代的私人财富管理

区块链与数字资产的发展为 PWM 行业带来了结构性变革。资产类别扩展至加密货币、稳定币、DeFi 协议、NFT 及现实世界资产（RWA），使财富管理从传统金融体系延伸至链上经济体。

数字资产的主要优势在于透明性与可编程性。所有交易与资产流动均可链上验证，减少了中介成本与信任成本。与此同时，DeFi 与 CeFi 结合的趋势也使财富管理服务边界被重新定义：从托管与顾问扩展至收益生成、策略执行与链上治理。

然而，数字资产 PWM 面临的挑战同样突出，包括托管安全、智能合约风险、监管不确定性以及税务透明化要求。各国监管机构正通过 MiCA（欧盟）、FATF（国际）、SFC（香港）与 MAS（新加坡）等框架推动行业规范化，为合规财富管理提供基础制度保障。

2. 加密私人财富管理的定义与标准

2.1 定义

加密私人财富管理（Crypto Private Wealth Management, Crypto PWM）指以数字资产为核心管理对象，基于区块链基础设施，为高净值客户提供资产托管、配置、风险管理、收益优化、税务规划与隐私保护等综合服务体系。与传统 PWM 不同，加密 PWM 兼具“金融专业性”与“链上技术能力”，既要理解宏观金融逻辑，又需掌握智能合约、加密安全和合规监管等多维要素。

Crypto PWM 的核心特征包括三方面：其一，资产形态完全数字化；其二，所有交易与报告可链上验证；其三，客户保留对资产的最终主权。它代表了从中心化银行体系向去信任化金融网络的结构迁移。

2.2 与传统 PWM 的差异

表 1: 传统 PWM vs. 加密 PWM

维度	传统PWM	加密PWM
资产类别	股票、债券、基金、房地产	加密货币、稳定币、DeFi协议、NFT、RWA
托管方式	银行账户、信托结构	自主钱包、多签钱包、MPC安全托管
合规机制	KYC / AML / CRS	链上身份（DID）、KYT、零知识证明
收益来源	管理费、绩效提成	收益分成、协议激励、质押收益
披露模式	账本记录、报告制度	链上可验证、实时审计
客户画像	传统富裕人群	加密原生、技术驱动、高自主性

可以看到，加密 PWM 更像是一种“去中介化的财富管理基础设施”，通过智能合约与链上身份系统构建透明、自动化的信任机制。

2.3 核心价值

加密 PWM 的核心价值主要体现在四个维度：

- 1. **安全性与透明性：**链上记录确保资产归属与交易路径可追溯，防止信息不对称。
- 2. **收益多样化：**通过 DeFi 协议、Staking 与 RWA 通道实现复合收益。
- 3. **主权与隐私保护：**客户拥有资产控制权，隐私通过加密与零知识技术保障。
- 4. **跨境流动性与高效率：**24 小时不间断结算，降低跨境转移与外汇成本。

2.4 全球加密市场规模

截至 2025 年 10 月，全球加密资产总市值约 3.7 万亿美元，全球加密用户约 6 亿人，其中亚洲地区占比接近 45%。DeFi 生态总锁仓量（TVL）约 1,200 亿美元，主要集中于以太坊、Arbitrum、Solana 等主流网络。稳定币市值约 1,600 亿美元，成为加密资金流动的核心媒介。当前数字资产已从投机性投资工具逐步演变为机构配置资产，越来越多的银行、家族办公室与对冲基金开始涉足加密资产管理。

图 3: 全球加密市场规模



2.5 加密 PWM 市场规模

目前加密 PWM 仍处于早期阶段。根据 Messari 与 Galaxy Research 估算，全球加密 PWM 的资产管理规模（AUM）约在 250 至 400 亿美元之间，年增长率超过 50%。主要市场集中在瑞士、新加坡、阿联酋及香港，这些地区在监管和税务方面具备相对友好的政策环境。

主要参与者包括：

- Crypto Family Office：如 Sygnum、ZeroCap 等提供链上信托与家族管理服务；
- 机构托管与银行化平台：如 Anchorage、Coinbase Institutional；
- DeFi 财富管理协议：如 Yearn、Enzyme、Sommelier，提供自动化收益策略。

预计到 2030 年，加密 PWM 市场 AUM 有望突破 1,000 亿美元，成为全球 PWM 的重要组成部分。

3. 服务架构

3.1 用户分层及画像

传统 PWM 行业通常根据用户的资产规模，私人财富管理行业通常将用户分为高净值人士（HNWI）、超高净值人士（UHNW）及家族办公室。本文以同一依据对加密 PWM 客户进行分类。

表 2：加密 PWM 客户分类

客户类别	资产规模	特征	主要需求
Crypto HNWI	100万-1,000万美元	加密原生、高风险	DeFi收益、隐私保护、自主管理
Crypto UHNW	1,000万美元以上	偏好多元配置、机构化操作	跨链配置、托管、安全与税务筹划
家族办公室	5,000万美元以上	专业团队、稳健回报导向	合规托管、RWA基金、报告与审计

Gate Research, Data from: Gate

Gate Research

加密 PWM 的客户画像呈现出“高专业性与高参与度”特征。Crypto HNWI 倾向自主参与资产配置，对工具与界面体验要求较高；UHNW 客户则更关注风险控制与跨境合规；机构客户更看重透明度、审计标准与税务结构设计。

与传统 PWM 相比，加密 PWM 的客户更加年轻化、技术导向明显，并且具备较高的数字金融知识。其需求不再局限于“信任顾问”，而更倾向于“可验证系统”。

3.2 产品谱系

加密 PWM 的产品体系在结构上与传统私人财富管理有相似的层级逻辑，即从“托管与保全”到“投资与收益”再到“传承与治理”。然而，由于底层资产、技术架构与收益来源的差异，加密 PWM 在产品构成与风险管理方式上表现出明显不同。

通常 PWM 的产品体系可分为四类：

- 1. **基础托管类**：包括冷钱包托管、多签账户与 MPC 安全托管方案。
- 2. **收益管理类**：包括质押（Staking）、DeFi 流动性挖矿、自动化收益聚合。
- 3. **结构化投资类**：包括中性策略组合、稳定币收益基金、RWA 资产通道。
- 4. **综合家族服务类**：包括链上信托、遗产传承、隐私身份管理与税务咨询。

表 3：加密 PWM 产品类别

产品类别	传统 PWM 产品形态	加密 PWM 产品形态	技术或机制支撑	收益与风险特征
基础托管类	银行账户托管、信托账户、第三方托管	冷钱包托管、多签账户、MPC安全托管	多方安全计算（MPC）、硬件隔离、去中心化密钥管理	高安全性、可验证性强，流动性较低
收益管理类	固收理财、股票基金、结构性票据	DeFi质押（Staking）、流动性挖矿、收益聚合策略	智能合约、自动化收益聚合器	收益波动大、风险与协议安全性相关
结构化投资类	私募股权、对冲基金、债券+期权组合	稳定币收益组合、Delta-neutral 策略、RWA基金	算法策略、链上衍生品市场、跨链桥	收益可定制，需严格风险控制
保险与保障类	人寿保险、信托保险、税务优化保险	智能合约保险、协议安全保险、链上信用保护	去中心化保险协议（Nexus Mutual等）	透明度高但风险模型不稳定
综合家族服务类	家族信托、遗产规划、慈善基金	链上信托、数字遗产管理、隐私身份（DID）治理	智能合约信托、零知识证明身份认证	长期治理、隐私保护与资产主权兼顾

可以看出，加密 PWM 在产品层面实现了从封闭式信托结构到可验证的开放式协议体系的转变。传统 PWM 依托金融机构的法律信托与人力顾问体系，而加密 PWM 则通过密码学信任与代码执行逻辑构建服务边界。

这种结构带来的一个显著变化是：加密 PWM 的产品创新周期更短，新型策略（如 Restaking 收益组合、跨链 RWA 基金）可快速迭代并上线；同时，其风险传导速度也更快，要求 PWM 机构具备链上风险监控与协议尽调能力。

此外，从客户体验角度来看，加密 PWM 的产品组合更具模块化与自定义特征。用户可根据自身风险偏好、收益目标与合规身份选择组合方案，从“全托管模式”到“自主管理模式”均可灵活切换。这种灵活性使其在高净值年轻群体中具有较强吸引力。

3.3 服务流程

典型的加密 PWM 流程包括五个阶段：客户识别与尽调（KYC/KYT）、资产评估与配置建议、执行与托管、绩效追踪与审计、合规与税务优化。客户通过链上身份系统完成注册与验证后，顾问团队基于链上数据和风险偏好制定配置方案。执行与托管环节依托智能合约与 MPC 技术实现自动化执行与安全保障，所有操作可链上验证。绩效报告与风险监控则以实时数据生成，确保透明度与可审计性。

3.4 增值服务

加密 PWM 机构通常提供多项增值服务，包括教育与研究报告、市场洞察与趋势分析、跨境税务与法律咨询、隐私身份管理及链上信托结构设计。这些增值模块有助于客户实现从资产配置到传承治理的全周期管理，进一步提升客户粘性与服务深度。

4. 产品案例

下面将以摩根士丹利为例，梳理传统私人财富管理的服务架构与投资策略；同时以 Gate 私人财富管理业务为案例，分析加密财富管理在收益模式、策略迭代和客户定制化方面的特点，从而对比两类机构的核心差异与实践经验。

4.1 传统私人财富管理机构：摩根士丹利

传统财富管理机构业务通常以高净值客户（资产 > \$500 万）为核心，根据客户的需求制定全面的资产配置计划。世界前 10 大财富管理机构（按 AUM 计）包括摩根士丹利、瑞银、JP Morgan、高盛等，这些机构大多是顶尖的投行，因此公司能够做到“资源一体化”，客户能享受到产品及投研能力等跨部门的资源服务。

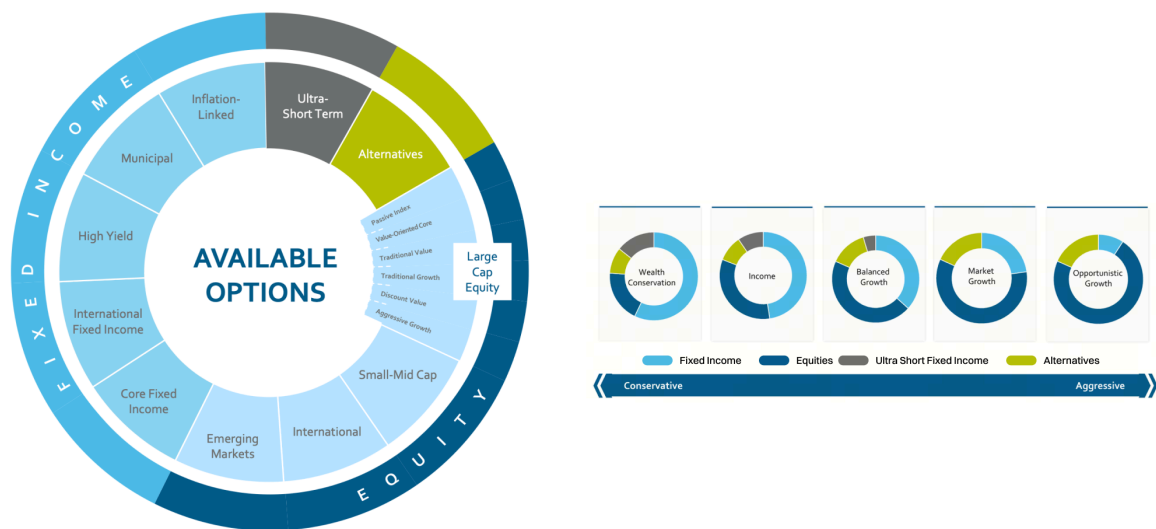
以顶级机构摩根士丹利为例，摩根士丹利私人财富管理部门成立于 1977 年，业务覆盖投资组合管理、税务优化、保险与家族办公室服务等。整体财富管理业务的 AUM 规模庞大，截至 2025 年 Q2，在全球超过 8.2 万亿美元级别的资产管理量，占公司整体营收的 45%。部门约 8 万员工，横跨 45 个国家，共有 350 支团队专门服务净资产水平在数千万美元以上的高净值客户，以满足客户财富生命周期的需求。

值得一提的是，从 2025 年 10 月 15 日开始，摩根士丹利正在将加密货币投资的机会扩大到所有客户，并允许在包括退休账户的任何类型的账户中进行此类投资。

摩根士丹利对客户进行财富管理规划的流程主要分为三个步骤：

- 1. 客户目标设定：包括家庭目标、现金流需求、风险承受度、代际传承目标、税务和法律约束等，该阶段决定长期战略与短中期战术边界。
- 2. 财务规划与资产配置：采用战略性（Strategic）与战术性（Tactical）双轨配置，战略配置通常年度检视并基于长期资本市场假设调整，而战术配置会根据 CIO 的市场观点从而相对频繁调整更新（约 3-5 次/年）。其中，资产配置对组合回报影响最大，约决定 90% 的整体收益。
- 3. 组合构建、风险与税务管理：组合通过“主动寻求超额收益 + 被动控制成本风险”的混合资产配置来构建，并结合税务优化来提高税后回报。根据不同客户的风险偏好，提供从“保守—收益—平衡—成长—激进”五个风险分层产品线，再通过股票、固定收益、另类、税效策略等多样化投资方向满足不同风险、流动性和税务偏好的客户。

图 4：摩根士丹利 PWM 产品配置示例



由于 PWM 产品具有高度定制化属性，机构通常不会公开披露具体的投资组合表现数据。以摩根士丹利发行的稳健型混合资产策略基金 MRJIX 为例，其近一年收益率为 7.10%，波动率与最大回撤均显著低于基准 S&P 500，充分体现了多元化资产配置所带来的稳健增值能力。

图 5: MRJIX vs S&P 500



尽管不同客户之间具体策略存在差异，但在产品收益、回撤和策略上通常具有以下共通特征：

1. 面向高净值客户：高端财富管理产品通常起投金额多在数十万至上百万美元不等。部分结构化或私募类产品要求更高门槛，以确保投资者具备足够风险承受能力与长期资金稳定性。
2. 投资组合以多元化为核心原则：覆盖股票、债券、货币市场工具、对冲基金、私募股权、不动产与大宗商品等资产类别。通常以核心资产+卫星资产（Core-Satellite）的方式构建组合，核心部分偏向稳定收益与防御性配置（如优质债券、蓝筹股、现金等），卫星部分则用于捕捉成长和超额收益机会（如新兴市场、科技股、PE/VC 或主题基金）。

3. 波动控制与回撤防守优先：为了保护客户资本安全，私人财富管理的产品通常设置较低的杠杆，在市场剧烈下跌期间，整体资产组合的最大回撤通常控制在 10-15% 左右。在某些以资本保全为第一目标的组合中，回撤可能低于 10%。
4. 收益稳健但不极端：财富管理机构的产品年化目标收益率大约在 5-8% 范围内，配置比例稳健，一般而言成长型资产占比 8-32%，防御性资产占比 68-92% 左右。对风险偏好更激进的客户，在组合中可能会有一定比例（约 10-30%）嵌入另类资产以追求超额回报。
5. 重视税务、信托和家族治理：例如利用信托结构、家族信托等方式减少遗产税负与法律纠纷，同时利用税优账户等方式进行税收效率优化，使得财富管理具有更强的“家庭资产生命周期管理”特质。
6. 产品周期较长：设计与调整周期往往以年或季度为单位，以避免追涨杀跌的情况出现，仅在政策或估值改变明显时才做战略性调整。

4.2 加密私人财富管理机构案例：Gate

传统机构以长期稳健增长为导向，而加密财富管理则在高波动、高创新的市场中形成了更具动态性与灵活性的收益模式。除了常见的“持币增值”逻辑外，加密私人财富管理的收益来源更加多元，包括：质押、借贷、流动性挖矿和套利收益等等。

尽管运行逻辑更具技术性与开放性，但加密财富管理机构在服务体系上与传统机构一脉相承，同样秉持“需求沟通→定制方案→产品配置→数据追踪→定期复盘”的一站式、全流程管理理念。下面本文以 Gate 私人财富业务为例展开说明加密资产私人财富管理的核心目标、产品构成与收益模拟。

Gate 于 2025 年 9 月正式推出高净值客户专属私人财富管理服务，引领数字金融高端化新趋势。服务以“私人定制、安全合规”为核心理念，专为超高净值客户量身打造，旨在通过个性化资产配置与专业化管理，提供媲美顶级私人银行的金融服务体验与数字资产管理方案。

Gate 私人财富管理服务的核心亮点包括：

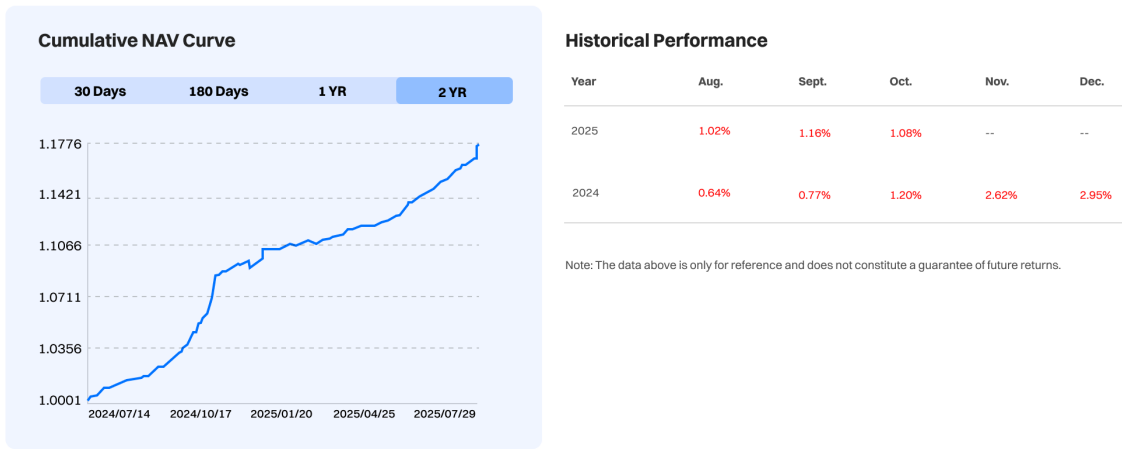
1. 顶级合规与安全：背靠 Gate 全球合规布局及多重安全防护措施，以顶级风控体系保障数字资产安全，尽享从容投资，财富安枕无忧。

- 2. 定制化投资方案：结合客户投资目标、风险偏好及市场环境，为客户定制专属资产配置，涵盖市场主流资产及热点项目的多元产品组合，实现极具竞争力的投资回报。
- 3. 私人顾问与专家团队：由私人顾问与专业量化专家组成的团队，包括客户经理、投资顾问、财富规划顾问及日常服务专员，为客户提供多对一的私人银行级服务。
- 4. 专属投研分析支持：Gate 平台整合大数据技术及 AI 技术，由专业量化团队为每位超高净值客户提供专属行业研究报告和策略优化建议，为客户决策提供支持。

Gate 将根据客户的流动性需求与未来规划，设计个性化的资产配置方案，涵盖加密货币、私募基金、NFT、债券及稳定收益产品等。同时，还包括生态优先认购权、家庭信托与税务规划咨询等专属增值服务，这些增值服务对于拥有复杂跨国税务情况的高净值客户尤为重要。

私人财富客户可以通过自身的风险偏好选择相应的策略，例如高频做市、资费套利、期限套利和做市商套利等等。此外，在加密市场，客户可通过 Gate Perp DEX、Launchpad、Layer2 生态参与前沿项目。在传统金融领域，客户也能获得稳健的美元票据、结构化理财与黄金对冲配置。双重通道的设计，让资产组合兼具增长潜力与稳定收益。

图 6: 智能套利-USDT 产品案例



这支基金采用中性套利策略，主要包括以下三种方式：

- 1. 期现套利：通过现货和期货的基差进行套利交易；

2. 资金费率套利：利用永续合约的价格锚定机制进行套利；
3. 做市商套利：通过为市场提供流动性来获取利润。

这支基金适合“寻求长期稳健回报”且“希望实现资产多元化配置”的投资者，且拥有以下核心亮点：

1. 专业的投研团队：加密市场本身的高波动性使得许多个人投资者在剧烈调整期出现重大回撤甚至遭到清算，但是在专业团队的管理下可以最大限度减少波动的产生，赚取最大化的 Alpha 收益。例如，Gate 基金产品的投研人员是毕业于全球知名大学的博士和硕士，曾任职于知名交易机构的核心部门，兼具宏观研究、量化建模与风险管理的实战经验。
2. 完善的策略风控：涵盖风险敞口管理、仓位控制、预警与应急机制、以及基于实时市场反馈的策略动态调整。在极端行情中，系统会提示触发风险限额，从而防止单一资产或策略过度集中，有效降低组合波动率，保障客户资产安全。
3. 先进的交易系统：团队的高性能执行引擎具备高频交易能力，能够以最优价格执行指令并显著减少交易滑点。同时，通过实时数据监测与算法优化，系统在流动性紧张或市场剧烈波动的情况下仍能保持稳定运行，实现精准捕捉短期套利与价差机会。
4. 稳健的历史业绩：团队自成立以来持续交出稳健的业绩表现，历史数据显示，产品年化收益率达到 14.89%，最大回撤控制在 -0.37% 以内，远低于行业平均水平。这一成绩不仅体现了团队在不同市场周期下的稳健操盘能力，也印证了其在策略多样化与风险防御机制上的卓越执行力。

总体来看，通过 Gate 的案例可见，加密私人财富管理不仅继承了传统财富管理的全流程、定制化服务理念，更借助链上透明、可编程与多元收益机制，实现了在高波动市场中的动态资产增值与风险控制，为高净值客户提供了一种兼具安全性与全球化的数字财富管理新范式。

4.3 总结

表 4: 加密 PWM 机构服务对比

属性	Gate	Binance	Crypto.com	Bybit
上线时间	2025 年 9 月	2024 年 10 月	2024 年 2 月	2024 年 12 月
定位	高净值客户	面向机构及高净值客户	高净值客户和机构	高净值客户、家族办公室等机构
业务门槛	Gate VIP	企业财富管理机构，个人用户暂不支持	最低资产 100 万美元	Bybit VIP
服务亮点	优先认购权/家庭信托/税务规划 全球投资路演邀请 可通过 Gate Perp DEX、Launchpad、Layer2 生态参与前沿项目	支持主动/被动投资 提供交易/收益产品	机构级交易与深度流动性 无限制法币转入/转出 近零交易费	活期和定期/固定收益/尊享策略/结构化产品

整体来看，在策略层面，传统财富管理更强调“保值+传承”；加密财富管理更具灵活性与创新性。与传统机构以季度或年度为周期的策略调整不同，加密市场的高频波动要求管理方具备“快速切换”与“动态再平衡”的能力。专业团队可依据链上数据、市场流动性及宏观趋势实时调整仓位，灵活切换策略。

5. 风险与挑战

加密资产私人财富管理正处于“从高风险投机向机构化管理过渡”的阶段。

其核心价值在于：

- 1. 多元化配置：通过加密资产拓展新收益源；
- 2. 透明化与自主性：链上数据可验证；
- 3. 全球化流动性：24 小时、无国界的资产配置。

然而，其长期发展仍受制于监管确定性、市场成熟度与风险管理能力。由于加密货币市场仍处于发展阶段且波动剧烈，许多传统财富管理机构对其依然保持谨慎态度。如何在有效控制风险的前提下，将加密资产合理纳入客户的财富配置体系，已成为行业面临的重要课题。以下内容将从合规风险、技术风险、市场波动风险以及流动性风险四个方面展开探讨。

5.1 合规风险

合规是加密私人财富管理机构面临的首要挑战，虽然监管与行业报道显示机构与财富管理对合规投入上升，但是全球各国政府和监管机构对于加密货币的态度并不统一。哪怕是对加密资产持开放态度的国家和地区，其监管态度和法律框架同样差异较大，有些国家将其视为证券、金融工具、有价证券，有些国家则姑且归为商品或虚拟资产，因此难以形成统一的规范。

具体到业务来看，若加密私人财富管理机构提供托管、理财、资产顾问服务等功能，可能需要申请托管牌照、基金管理牌照、投资顾问牌照等，否则可能被监管机构视为非法募集或经营行为。此外，加密私人财富管理平台可能同时服务多个司法辖区客户，不同监管机制可能发生冲突，机构需要处理好法律冲突与合规边界。

这些监管的不确定性会限制跨境资产迁移、托管选择与结构化产品的设计，从而影响可销售产品范围与客户可获收益。同时，一些监管突变，如交易将被限制、托管牌照要求变化等，也可能导致资产短期转移或流动性收缩，影响客户体验与合规成本。

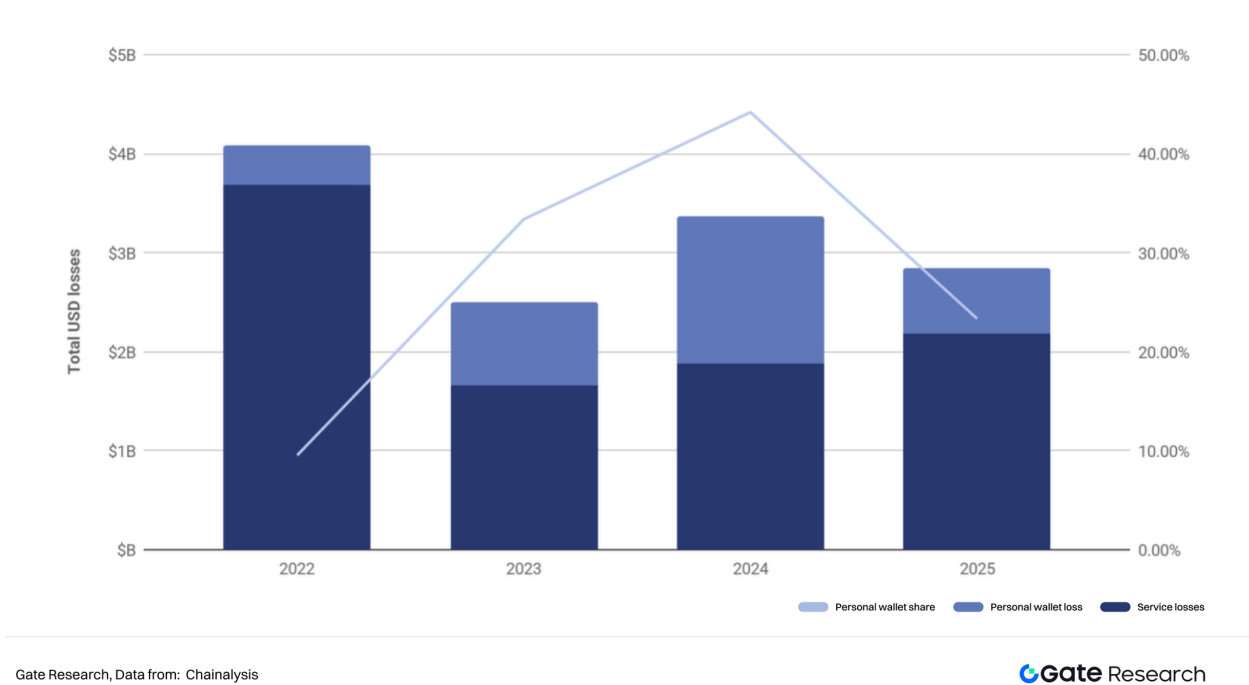
合规不确定性使得财富管理业务开展初期存在较高的法律风险，需要机构具备前瞻法律团队与审慎策略。加密资产机构来说，建立可适配多司法辖区的合规矩阵与可切换的托管、清算方案，如集中式托管或与合格托管人、受监管券商对接可能是应对监管复杂性的最好路径。

5.2 技术风险

技术风险主要来源于区块链底层技术的不完善和数字资产存储、交易环节的脆弱性。例如，智能合约漏洞、交易所安全事件或私钥管理不当，都可能导致客户资产被盗或永久损失。

过去几年，诸如 DAO 黑客事件、一些中心化交易所遭受攻击而造成大规模资金损失的案例频繁发生，例如，2025 年迄今为止，加密货币服务被盗的金额超过 21.7 亿美元。

图 7: 加密黑客攻击统计



历史数据显示，DeFi 平台长期是黑客攻击的主要目标，原因在于开发者更注重产品快速上线而非安全措施。然而，近年来黑客攻击重心逐渐向中心化服务转移，典型案例包括 2024 年 DMM 比特币被盗 3.05 亿美元和 WazirX 被盗 2.349 亿美元。值得注意的是，私钥泄露在被盗加密资产中占比最高，达 43.8%，凸显中心化服务对私钥安全的依赖。由于中心化交易所掌管大量用户资金，私钥管理不当不仅可能导致毁灭性损失，还可能带来声誉风险，影响客户信任。DMM 案例正是其中典型，显示加强私钥保护和整体安全机制的重要性。

此外，主流加密平台在其财富管理业务背后通常依赖第三方或内部托管系统，如 Fireblocks、Ceffu、BitGo 等，虽然可以提供多重签名、MPC 或冷钱包等安全机制来确保资产安全，但仍可能存在本身软件有漏洞、集中化管理等系统性风险。

对于 DeFi 产品或结构化产品，进行第三方安全审计并持续开展漏洞赏金计划，是降低技术风险的重要手段。同时，财富管理机构还应建立完善的应急响应机制与保险保障，以最大限度降低潜在损失。

5.3 市场波动风险

加密货币市场波动性较高，是财富管理机构面临的重要市场风险。具体而言，在极端行情下，BTC、ETH 日内价格波动可达 $\pm 10\%$ ，即便是结构化理财产品，例如双币产品也可能出现本金亏损。尽管近年来随着现货 ETF 等工具的引入，整体波动率有所回落，但季节性波动与事件驱动的剧烈行情仍时有发生。例如，2025 年 10 月加密市场经历了历史最大规模清算事件，显示宏观事件、监管变化或链上重大事件等短期因素仍可能引发剧烈波动，从而直接影响净值暴露、保证金需求及流动性，对客户风险承受能力和投资心理造成压力。

这种高波动性不仅增加了投资组合管理的难度，也对财富管理机构的风险控制、流动性安排和资本准备提出更高要求。为应对波动风险，机构应采用分散投资策略，将不同加密资产、稳定币及传统资产组合配置，降低单一资产对组合的冲击，同时，通过设置止损、风险限额，以及采用动态资产配置和量化风险模型以应对市场突发情况。此外，结合场景模拟和压力测试评估极端行情对投资组合的潜在影响，也能增强风险预警和决策的科学性，从而在波动市场中更稳健地保护客户资产。

5.4 流动性风险

除了市场的波动性，加密财富机构还面临一个不容忽视的流动性问题。流动性风险指在市场需求不足或交易受限时，资产难以及时变现的风险。在加密市场中，小众代币或二级市场交易量低的项目尤为突出，可能导致客户在需要资金时无法迅速变现，或只能以折价出售。例如，某些 DeFi 代币在市场低迷时交易深度不足，投资者难以快速退出，从而加大损失。

历史案例显示，算法稳定币 UST 在 2022 年的脱锚危机引发链上流动性池枯竭，进一步冲击整个 DeFi 市场。与此同时，流动性风险不仅存在于去中心化市场，也同样困扰中心化平台。FTX 的倒闭事件便暴露出典型的中心化流动性错配与挤兑风险，当用户集中提币时，平台缺乏充足储备，最终导致系统性崩溃。

类似地，在市场剧烈抛售或极端波动中，借贷方与做市商往往选择撤出资金，导致交易深度骤降、价格滑点显著，短时流动性风险被放大。尽管数据显示，2025 年第三季度 DeFi TVL 达到约

2,370 亿美元的历史高位，表明长期流动性有所改善，但在突发性事件中，市场的脆弱性依旧明显。

因此，针对流动性风险，应对策略应包括优先配置高流动性资产、设置合理持仓比例等，并在必要时利用衍生品或借贷工具实现的动态流动性管理。同时，应建立流动性监测与预警机制，确保资产能在不同市场环境下及时调度。对于大额赎回或交易，可采用分阶段执行策略，与核心做市商签订流动性支持协议，并保留短期融资渠道，以提高应对突发流动性冲击的能力。

6. 行业发展趋势预测

6.1 发展方向

随着全球加密资产市场的不断成熟，高净值用户数量持续攀升，随之而来的加密资产理财需求也呈现出高速增长趋势。越来越多百万美元级及以上的投资者开始寻求专业化、定制化的资产配置方案，以在波动性较大的市场中实现财富保值与稳健增值。

图 8: 全球加密富豪统计

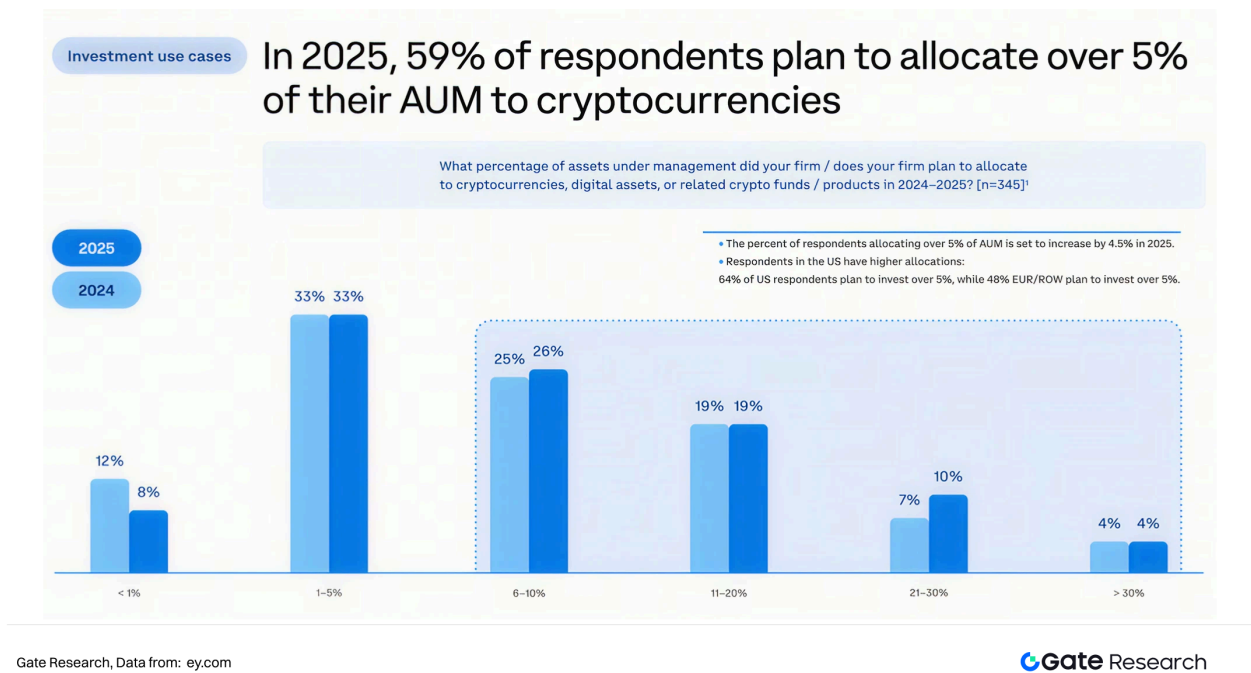
Worldwide Crypto Wealth Statistics					
	 Crypto			 Bitcoin	
	Total	Growth % (1 year)*		Total	Bitcoin % of Total Crypto Market
Millionaires	241,700	+40%		145,100	60%
Centi-millionaires	450	+38%		254	56%
Billionaires	36	+29%		17	47%
Total Crypto Users (million)	590	+5%		295	50%
Total Market Value (USD trillion)	3.3	+45%		2.1	64%

在这一背景下，加密私人财富管理正处于从“探索阶段”向“体系化建设阶段”过渡的关键期。未来几年，随着机构合规化进程加快、投资者结构升级以及传统金融与加密金融的深度融合，行业有望呈现出更加专业化、合规化与多元化的格局。

6.1.1 跨界融合与机构化加速成为主线

加密私人财富管理将不再是孤立的赛道，而是传统金融机构、家族办公室与加密原生平台共同参与的融合生态。2025 年的调查数据显示，绝大多数机构目前在加密资产上的风险敞口不足 5%，这意味着机构仍处于初期试探阶段。然而，随着监管透明度提升、合规托管与流动性基础设施的完善，未来三年这一比例有望显著上升，传统金融资金将更大规模流入加密资产类别。届时，银行、券商与资产管理公司预计将陆续推出加密理财、托管与结构化投资产品，并与原生交易所、DeFi 协议形成合作或竞合关系，构建多层次的财富管理体系。

图 9: 机构加密资产敞口调研



客户群体也将随之分化：一方面，来自传统高净值与机构客户的配置需求持续增长，他们倾向于通过合规渠道接触加密资产；另一方面，原生加密投资者逐渐寻求更系统化的资产管理与税务规划服务，推动服务模式从“产品导向”转向“顾问导向”。未来的加密私人财富机构将更注重投

资顾问与研究支持能力的建设，提供多语言、跨市场的客户服务体系。与此同时，AI 与大数据分析将被深度嵌入投资组合优化、风险控制与客户画像建模中，以提升定制化服务与策略精度，实现真正的数据驱动财富管理。

6.1.2 产品结构从单一投资向多层次配置演进

过去的加密财富管理主要集中于“高收益理财”或“单币质押”等单一模式，虽然收益显著，但在风险分层、资产配置与策略多样性方面相对不足。随着市场逐步成熟与机构化参与度提升，未来三年加密财富产品有望向多层次、组合化配置方向演进，形成更稳健、更具结构性的投资体系。

首先，在产品层面，配置结构将趋于多元，例如：

1. FOFs（Fund of Funds）：通过量化、趋势跟踪、事件驱动等多种加密基金组合或 DeFi 协议、稳定币、NFT 等多资产类别，实现收益优化与风险分散；
2. 数字资产与传统资产的混合配置：RWA 上链将进一步重塑加密财富的收益基础。债券、黄金、国库券等资产的代币化不仅构建了跨资产收益端，也提升了整体组合的稳定性；
3. CeFi + DeFi 的混合架构：CeFi 平台凭借合规与风控优势，提供稳健托管与基础收益；DeFi 协议则为其注入链上高收益策略，从而兼顾安全性与灵活性；
4. AI 驱动：通过对波动率、链上资金流与市场行为的实时分析，AI 能自动优化投资组合与风险敞口，使财富管理从“经验决策”迈向“数据驱动”。

这一趋势意味着加密财富管理正从单一的“收益追求”转向“风险控制 + 组合管理”，在理念上日益接近传统金融领域的家族办公室模式。

6.1.3 合规化与全球化布局

全球监管格局的逐步清晰，是未来三年加密财富管理行业最确定的变化——一些国家和地区已陆续开放加密资产交易所、ETF、托管业务与反洗钱标准的落地。监管清晰化不仅提升了高净值客户对加密资产配置的信任，也为财富管理机构提供了产品创新与风险管理的制度空间。未来三年

，拥有全球托管、跨境合规和多币种服务能力的机构将成为市场核心力量，形成“持牌经营 + 多资产配置”的合规竞争格局。

6.2 未来市场规模预测

6.2.1 方法及假设

本文将“加密私人财富管理的市场规模”定义为：由专门提供加密资产托管、组合管理、结构化产品与定制化财富管理服务的机构所管理的客户可投资资产总额（AUM）。

因数据分散，所以在此采用“锚点—渗透率”建模法：以当前链上/ETP/高净值持有量为锚点，假设私人财富管理能逐步吸纳其中一部分作为可管理 AUM，并结合机构与监管成熟度提升的速度动态调整渗透率。

主要参数示例：取链上 AUM + ETP 可替代性份额 + 高净值人群加密资产持有估算

1. 链上与加密资产管理的 AUM：2025 年链上资产管理 AUM 激增，估算达到约 350 亿美元（主要由自动化收益金库、结构化与主动策略组成），同比增长 118%；市场预计 2026 年这一数字还将翻倍。
2. 加密相关的交易所交易产品（ETP）：ETP 在 2024 年出现爆发式增长，2024 年 11 月 AUM 已达 1,345 亿美元，同比增长 950%；而 2025 年 10 月 18 日，AUM 为 2,207 亿美元，同比增长 64%。
3. 高净值持有量：截至 2025 年 6 月，全球加密资产超百万级高净值群体持有量超 2,425 亿美元，同比增长 40%。

因此，可以推算当前可被专业管理的加密资产总 AUM 为 4,982 亿美元。

虽然已有部分交易所、私人银行和家族办公室开始提供托管和策略产品，但考虑到大量链上资产、ETF 以及高净值人群持币仍由原生平台、交易所、基金管理人或自主管理持有，而非通过私人财富管理渠道。根据 Caia 数据，传统私人财富占另类约 16%，再考虑私人银行、高净值客户、家族办公室所占份额，整体估算传统金融中私人财富约占总财富管理的 20–30%。上文提到

根据行业调研，加密私人财富产品化和托管渗透仍处早期，加密资产只有不超过 5% 的 AUM 配置，因此合理估算目前加密私人财富管理市场覆盖率为 3-5%。

推算当前私人财富管理规模为 $(4,982 * 3\% = 149; 4,982 * 5\% = 249)$ 149-249 亿美元。

6.2.2 情景预测及估算

预测期：2025 年底为起点，向 3 年后（即 2028 年末）预测。

假设监管逐步清晰、机构与银行逐步提供合规托管与理财富产品，行业快速产品化但非全面渗透；假设链上 AUM 维持 118% 增长、ETP AUM 维持 64% 增长、高净值持有量维持 40% 增长；假设当前私人财富渗透率为 3%，三年后为 6%。

1. 中性情景：在此背景下，高净值可被专业管理的加密资产 AUM 为 2 万亿美元，加密私人财富管理市场规模约为 1,200 亿美元，较当前翻 4.8-8 倍之多。
2. 乐观情景：如果全球主要司法辖区在 1-2 年内完成关键监管框架，传统私人银行与家族办公室大量上车，未来渗透率进一步提升至 8% 左右。在此背景下，可被专业管理的加密资产 AUM 可能在 3 年内增长 5-8 倍，从而使加密私人财富管理市场规模增加到 2,000-3,200 亿美元。

未来三年，加密私人财富管理的核心机遇在于机构化、合规化、多元化产品和全球化布局。通过整合传统金融与加密生态资源，构建顾问驱动的多层次投资体系，并辅以 AI 与大数据技术优化组合和风险管理，加密机构有望在快速扩张的市场中赢得竞争优势。

7. 总结

加密货币的出现不仅为财富管理者提供了新的市场机遇，更推动了财富管理方式的创新——传统“人+银行”模式正在被链上数字资产所补充。随着全球财富增长和高净值人群的扩张，加密财富行业的发展动力愈加充足。

加密私人财富管理的产品体系不仅涵盖“基础托管、收益管理、结构化投资及家族治理”等传统财富管理类别，更以“链上可验证、资产数字化和客户资产主权”为核心，实现收益多样化、风险可控与跨境高效服务。

随着监管、技术和服务标准逐步完善，加密私人财富正快速从探索阶段向体系化、机构化演进。

“CeFi 与 DeFi 混合架构、RWA 上链以及 AI 驱动的智能投顾”将成为行业发展的核心主线。

未来，数字化与链上技术驱动的创新将持续提升高净值客户的参与度与财富管理效率。预计到 2028 年，加密私人财富管理市场规模有望达到 1,200 亿至 3,200 亿美元，实现快速增长与行业逐步成熟的双重态势。

文献参考

- Gate, <https://www.gate.com/private-wealth>
- UBS, <https://www.ubs.com/us/en/wealth-management/insights/global-wealth-report.html>
- CFainstitute, <https://www.cfainstitute.org/insights/professional-learning/refresher-readings/2025/overview-private-wealth-management>
- MorganStanley, <https://www.morganstanley.com/what-we-do/wealth-management/private-wealth-management>
- Goldman, <https://privatewealth.goldmansachs.com/us/en/home>
- Morgan Stanley, <https://www.morganstanley.com/about-us-ir/shareholder/2q2025.pdf>

- Morgan Stanley,
https://advisor.morganstanley.com/zach.winning/documents/field/z/za/zachary-winning/MSPS_Pitchbook.pdf
- Morgan Stanley,
https://www.morganstanley.com.au/content/dam/msaustralia/others/multi-asset-portfolio-solutions/230220/MAPS-CoreConservativeMonthlyReport_20230220.pdf
- GlobeNewswire,
<https://www.globenewswire.com/news-release/2025/09/23/3154424/0/en/World-News-Quarter-Million-Crypto-Millionaires-in-Historic-Wealth-Boom.html>
- Cointelegraph,
<https://cointelegraph.com/news/defi-tvl-record-237b-dapp-wallets-drop-22-q3-2025>
- CoinDesk,
<https://www.coindesk.com/business/2025/09/25/onchain-asset-management-is-booming-here-s-where-people-are-investing>
- Flowtraders, <https://flowtraders.com/media/i33f1ipp/crypto-etp-report.pdf>
- Chainalysis,
<https://www.chainalysis.com/blog/2025-crypto-crime-mid-year-update/>
- Caia,
<https://caia.org/blog/2025/01/13/young-money-quantifying-private-wealth-management-opportunity>
- EY,
<https://www.ey.com/content/dam/ey-unified-site/ey-com/en-us/insights/financial-services/documents/ey-growing-enthusiasm-propels-digital-assets-into-the-mainstream.pdf>

相关链接



Gate研究院社媒



往期研究报告

关于 Gate 研究院

Gate 研究院是专注于区块链产业研究的专业机构，长期致力于深入研究区块链产业发展趋势，为从业人员和广大区块链爱好者提供专业、前瞻性的产业洞察。我们始终秉持着普及区块链知识的初心，力求将复杂的技术概念转化为通俗易懂的语言，透过对海量数据的分析和对市场趋势的敏锐捕捉，为读者呈现区块链行业的全貌，让更多人了解区块链技术，并参与这个充满活力的产业。

免责声明:本报告仅用于提供研究和参考之用，不构成任何形式的投资建议。在做出任何投资决策前，建议投资者根据自身的财务状况、风险承受能力以及投资目标，独立做出判断或咨询专业顾问。投资涉及风险，市场价格可能会有波动。过往的市场表现不应作为未来收益的保证。我们不对任何因使用本报告内容而产生的直接或间接损失承担责任。

本报告中包含的信息和意见来自 Gate 研究院认为可靠的专有和非专有来源，Gate 研究院不对信息的准确性和完整性作出任何保证，也不对因错误和遗漏(包括因过失导致的对任何人的责任)而产生的任何其他问题承担责任。本报告所表达的观点仅代表撰写报告时的分析和判断，可能会随着市场条件的变化而有所调整。