



《保险经纪公司牌照（香港）申请注册指南：流程、费用、RO要求详细指引》

Hong Kong Insurance Brokerage Firm Licensing Registration Guidelines

本文由 仁港永胜（香港）有限公司 拟定，并由 唐上永（唐生, Tang Shangyong） | 业务经理 提供专业讲解。

- ✅ 点击这里可以下载 PDF 文件: [保险经纪公司牌照（香港）申请注册指南](#)
- ✅ 点击这里可以下载 PDF 文件: [香港保险经纪公司牌照申请注册常见问题（FAQ）](#)
- ✅ 点击这里可以下载 PDF 文件: [关于仁港永胜](#)

注: 本文模板、清单、Word/PDF 可编辑电子档, 可向仁港永胜唐生有偿索取 (用于监管递交与内部落地)。

适用口径: 依据香港现行《保险业条例》及香港保险业监管局 (IA) 对保险经纪公司 (Licensed Insurance Broker Company) 的最新监管框架、申请表格/清单口径、费用安排与持续监管要求, 并结合实务申报与运营合规经验整合。

用途定位: 让申请人从“能不能申请”到“如何一次过交对、如何拿牌后持续合规经营”都能落地执行。

保险经纪公司牌照快速总览

1) 牌照名称

- 保险经纪公司牌照（香港）
- 常用英文: Licensed Insurance Broker Company

2) 监管机构

- 香港保险业监管局 (IA)

3) 可选业务范围 (单选或组合)

- 一般保险 (General Business)
- 长期保险 (Long Term Business, 不包括相连长期)
- 长期保险 (包括相连长期/ILAS)

业务范围会直接影响: RO经验匹配、合规体系深度、推荐信策略、政府费用、问询强度。

4) 核心门槛 (最常卡关的4件事)

1. 实缴资本最低要求: **HK\$500,000** (需长期维持)
2. 最低净资产要求: **HK\$500,000** (需长期维持; 与股本为“两个独立要求”)
3. 专业弥偿保险 (PII) 必须符合经纪规则的限额/自负额要求
4. 客户资金模式必须一致: 若经手客户资金, 客户账户、对账、付款审批等制度必须齐备; 若不经手, 也必须能证明流程“绝不触碰客户资金”。

5) 政府费用 (常用组合举例)

- 经纪公司3年牌照申请费 (视范围组合): **HK\$14,400 / 25,200 / 28,800 / 39,600** 等
- RO认可申请费: 每位RO **HK\$1,800**

例: 一般+长期 (包括相连长期) **HK\$39,600 + 1名RO HK\$1,800 = HK\$41,400**

6) 典型周期

- 约4-6个月（取决于：材料齐备度、RO匹配度、资金来源证据链、推荐信与银行开户速度、IA问询轮次与回应质量）

目录

1. 牌照名称
2. 牌照介绍与申请优势
3. 发牌监管机构、监管框架与适用法律
4. 牌照适用对象与牌照用途（哪些情况必须持牌）
5. 业务范围与商业模式（含客户资金模式）
6. 申请总体时间表（4-6个月）与11步流程
7. 申请材料清单（官方22项整合版）+一次过交对策略
8. 资本/净资产/PII/客户账户（关键门槛与合规设计）
9. RO要求详细指引（资格、经验匹配、监督系统、问询应对）
10. 持续监管与合规运营（适当性、披露、利益冲突、投诉、AML、CPD、记录保存、外包）
11. 处罚与风险地图（高风险行为与预防）
12. 常见问题FAQ大全
13. 模板包（可复制：说明信、SoF/SoW、RO日志、抽查表、投诉表、营销审批表等）
14. 仁港永胜建议、选择仁港永胜优势、关于仁港永胜、联系方式、免责声明

1 | 牌照介绍与申请优势（为什么经纪公司牌照更适合做“平台化/规模化”）

1.1 经纪（Broker）与代理（Agent）关键差异（影响申请与运营）

- **经纪公司**：以客户最佳利益为核心，通常面向多家保险产品进行比较与建议；监管关注重点为：
 - 适当建议与证据链（FNA、风险承受、比较逻辑、披露与客户确认）
 - 利益冲突管理（佣金、回扣、礼品、关联方）
 - 客户资金处理（如经手：客户账户、对账、用途限制、授权控制）
 - 记录保存与可审计（能随时调出客户档案与内部控制证据）
 - RO监督与持续合规体系（抽查、整改闭环、培训与纪律机制）

1.2 申请优势（商业端+监管端）

1. **产品与合作弹性更大**：可与多家保险公司建立合作，覆盖更多客户需求与险种组合。
2. **更适合IFA/财富团队升级**：经纪模式强调规划与持续服务（保单检视、续保管理、理赔协助、企业团险方案等），更能形成长期黏性。
3. **更利于规模化复制**：把适当性、披露、档案、抽查、投诉、AML、CPD做成制度后，团队扩张更可控。
4. **更利于合规品牌建立**：一套成熟的RO监督系统与三道防线治理，可显著降低监管风险与投诉风险。

2 | 发牌监管机构、监管框架与适用法律（申请前必须对齐）

2.1 发牌监管机构

- **香港保险业监管局（IA）**：负责保险中介人发牌、持续监管、纪律处分与公开纪录维护。

2.2 适用法律与监管规则（你至少要“理解并能执行”的要点）

- 《保险业条例》及相关规例：构成保险与中介人监管法源。
- IA对保险经纪的最低规定：对资本、净资产、PII、客户资金（如适用）、治理、操守、记录保存等提出要求。
- 适当人选（Fit & Proper）要求：适用于公司、RO、董事、控权人等关键人员。
- 持续专业培训（CPD）要求：规定相关人员的持续培训义务与记录要求。

- 适当性与财务需要分析（FNA）要求：长期保险及相连长期（ILAS）尤其关键，必须能证明“建议合理且可追溯”。
- IA费用安排：对牌照申请、RO认可等收取规定费用（按业务范围组合不同而不同）。

实务提示：IA审查不是“看你写了多少页”，而是看你是否具备“可执行、可监督、可审计”的体系。申请材料必须与未来运营一致，否则问询会显著增加。

3 | 牌照适用、牌照用途（哪些人必须申请？拿牌能做什么？）

3.1 适用对象（典型画像）

- IFA/保险销售团队希望转型为经纪公司并建立多家保险公司合作；
- 海外金融机构、保险中介希望在香港设点；
- 家族办公室/财富管理团队希望把保险规划纳入服务模块；
- 企业服务团队希望提供团险方案、员工福利、责任险、工程险等保险经纪服务。

3.2 哪些行为触发“必须持牌”

在香港以经纪身份从事下列活动通常会触发持牌要求：

- 推介或比较保险产品；
- 向客户提供保险意见或建议；
- 安排投保、续保、批改、取消等保险事务；
- 协助索偿与理赔流程（尤其涉及保单建议与保险安排）。

3.3 牌照用途（可开展的业务边界）

- 个人客户：人寿、危疾、医疗、储蓄/投资相连（如获批）、一般保险等规划与持续服务；
- 企业客户：团体医疗、团体人寿、雇员补偿、公众责任、专业责任、工程险等方案设计与长期服务；
- 合规边界：只能在获批业务范围内经营；新增范围或重大变更需按监管要求办理变更/增项与资料更新。

4 | 业务范围与商业模式（决定你材料写法与合规体系深度）

4 | 业务范围选择（单选/组合）与难度对比

- 一般保险：流程相对直接，但仍需严格披露、记录保存与投诉机制。
- 长期保险（不含相连长期）：适当性要求更高，FNA与证据链更细。
- 长期保险（含相连长期/ILAS）：监管关注点最强，必须具备“客户理解、风险披露、费用透明、适当性证明”的完整体系。

建议策略：

- 若RO经验与团队能力尚未覆盖ILAS，不建议盲目一次申请最高复杂度范围；可先选择适配范围，后续再增项升级。
- 若要一次拿“含相连长期”的范围，务必提前把FNA、风险问卷、产品理解测试、披露确认、建议书与抽查制度全部做成可运行体系。

5 | 客户资金模式（决定是否需要客户账户与对账制度）

5.1 模式A：不经手客户资金（推荐用于降低复杂度）

- 客户直接向保险公司或指定渠道支付保费；
- 退款/理赔直接由保险公司支付客户；
- 公司不收、不代收、不持有客户款项。

关键：流程与实际执行必须100%一致，避免“客户误打款到公司账户”或“员工代收”等触发风险。

5.2 模式B：经手客户资金（合规要求更高）

- 公司代收保费、代付退款/理赔过渡款等；
- 需要客户账户、双签审批、对账制度、用途限制、异常处理与记录保存。
关键：必须能证明“客户资金与公司资金分隔”“付款授权受控”“对账可审计”。

6 | 申请总体时间表（4–6个月）与11步流程

6 | 真实时间表（项目管理版）

- **第1–2周：**结构定稿（范围、客户资金模式、RO配置、股权/董事、预算与里程碑）
- **第3–6周：**核心文件成稿（商业计划书+三大手册+表单库+证据链索引）
- **第7–10周：**外部要件并联（推荐信、PII报价、银行账户、财务证明/管理账、资金来源包）
- **第11周：**正式递交申请（按清单装订提交）
- **第12–20周：**IA问询与补件（多轮常见，关键在回应质量与证据链）
- 原则性批准→补齐发牌前条件→正式发牌并更新公开纪录

7 | 11步流程（从“能交”到“能批”）

步骤0：对齐清单并建立装订目录（证据链索引）

- 把清单拆解成：必交/建议交/可能问询补充；
- 为每份材料编号（A-1、A-2...），目录写页码与清单对应编号；
- 同时建立“问询回应文件夹”（后续IA问询可快速引用证据）。

步骤1：前期规划（四个决策一次定死）

1. 业务范围（一般/长期/ILAS）
2. 客户资金模式（经手/不经手）
3. RO配置与经验匹配（覆盖范围与监督系统）
4. 资本与净资产策略 + 资金来源证据链（可验证、可持续）

步骤2：表格填写（公司+RO+董事/控权人）

- 表格是“监管问答题”，每一个选项都要能被手册与证据链支撑。
- 常见高敏感题：
 - 是否经手客户资金？
 - 是否经营其他业务？
 - 是否有其他受监管牌照/关联实体？
 - RO投入时间、监督方法、抽查机制？
 - 股权结构与UBO穿透？
 - 资本与净资产如何维持？

步骤3：RO履历与资格证明（重点写监督能力）

- 履历建议写“职责+成果+监督证据”：
 - 管理过多少人、覆盖哪些产品线；
 - 是否制定过销售纪律/合规流程；
 - 是否做过档案抽查、投诉处理、培训与整改闭环；
 - 如申请ILAS：是否具备适当性与FNA体系经验。

步骤4：公司注册文件与三张架构图（必须一致）

- 公司文件：商业登记、注册证、章程、周年申报等；

- 三张图：持股架构（穿透UBO）/集团架构（如有）/组织架构（职能与岗位）；
- 一致性检查：公司名、比例、岗位、关键人必须与表格、商业计划书完全一致。

步骤5：商业计划书（“4+1结构”最稳）

- 4大模块：产品与服务、目标客户、获客渠道、营运模式（含客户资金模式）
- +1模块：合规运营地图（KYC→FNA→建议/比较→披露→客户确认→投保→续保→理赔→投诉→抽查→管理汇报）
- 重点：写清“你们如何赚钱、如何合规、如何留证据、如何被监督”。

步骤6：保险公司推荐信（每范围至少3家）

- 推荐信的作用：证明业务可行性与预期合作关系，避免空壳申请。
- 实务建议：按范围准备“推荐信清单+保险公司对接记录”，提高确定性。

步骤7：三大手册与表单库（核心审查点）

- Operations Manual：业务流程、客户旅程、授权矩阵、档案留存路径
- Compliance Manual：利益冲突、披露、投诉、抽查、纪律、重大事项升级
- AML/CFT Manual：风险评级、CDD/EDD、制裁筛查、内部报告链、培训
- 表单库：KYC、FNA、建议书、披露确认、客户指示、投诉登记、抽查表、AML内部报告表等

步骤8：财务证明与银行账户（月结单常是硬门槛）

- 营运账户月结单/开户证明；
- 如经手客户资金：客户账户安排、双签机制与对账制度；
- 成立不足12个月：管理账/财务摘要+说明信，解释资金安排与持续能力。

步骤9：PII专业弥偿保险（并联推进避免临门一脚）

- 申请阶段先取得报价与参数说明；
- 原则性批准后按要求补交正式保单/证明；
- 注意：自负额与弥偿限额必须符合经纪规则口径。

步骤10：递交申请+IA问询回应（证据链回应法）

- 典型问询主题：
 - RO如何监督？抽查如何做？如何留证据？
 - 股东/UBO资金来源是否清晰可验证？
 - 客户资金模式是否一致？是否需要客户账户？
 - 内控是否可执行？是否为模板堆砌？
 - PII、股本、净资产如何长期维持？
- 回应模板：问题点→事实说明→制度安排→附件证据编号→持续措施。

步骤11：原则性批准→发牌前置条件→正式发牌

- 完成发牌前条件（常见包括：PII、账户证明、声明文件、补件等）后正式批牌，并进入公开纪录。

8 | 申请材料清单（官方22项整合版）+一次过交对策略

8 | 材料清单（按审查逻辑由仁港永胜唐生编排）

注：个案会因公司成立时间、范围组合、股权结构、是否经手客户资金而略有差异。下列为“主流必备+强烈建议”整合版。

A. 表格与关键人员

1. 经纪公司牌照申请表（公司）
2. RO认可申请表（每位RO）
3. 如RO未曾持个人中介牌照：可能需要个人相关表格与证明
4. 董事/控权人（个人）资料表
5. 董事/控权人（公司，如适用）资料表
6. RO履历、学历、资格、考试/培训证明（如适用）
7. 董事/控权人/RO适当性声明与披露文件（如有事项需解释）

B. 公司法定文件与架构

8. 商业登记证
9. 公司注册证、章程
10. 最新周年申报或公司资料更新文件
11. 持股架构图（穿透UBO）
12. 集团架构图（如有）
13. 组织架构图（董事会、前台、后台、合规、财务、AML）

C. 业务计划与推荐信

14. 商业计划书（建议含合规运营地图）
15. 保险公司推荐信（每业务范围至少3家）
16. 关键岗位说明（RO、合规负责人、营运负责人、财务、MLRO等）

D. 内控、合规与AML

17. Operations Manual（含授权矩阵与档案留存路径）
18. Compliance Manual（含投诉、抽查、营销审批、纪律制度）
19. AML/CFT Manual（含风险评级、CDD/EDD、筛查、内部报告链）
20. 表单库样本（建议随手册附上）

E. 财务、PII与银行账户

21. 财务报表或管理账/财务摘要（视成立时间）
22. 股本与净资产证明（建议附持续维持策略）
23. 资金来源证据包（控权人/UBO/董事/RO视要求准备）
24. PII报价/拟投保安排（含参数说明）
25. 营运账户月结单/证明
26. 客户账户月结单/证明（如适用）+ 双签/对账制度说明

一次过交对三条铁律：

- 1) 表格答案与手册流程完全一致；
- 2) 三张架构图与商业计划书、表格信息完全一致；
- 3) RO提交“监督系统附件包”，让IA看到你“拿牌当天就能合规运行”。

9 | 费用与预算（政府收费+第三方成本+隐性成本）

9 | 政府费用（常用口径）

9.1 经纪公司3年牌照申请费（按范围组合）

- 一般保险：HK\$14,400
- 长期保险（不包括相连长期）：HK\$14,400
- 长期保险（包括相连长期/ILAS）：HK\$25,200

- 一般 + 长期 (不包括相连长期): HK\$28,800
- 一般 + 长期 (包括相连长期/ILAS): HK\$39,600

9.2 RO认可申请费

- 每位RO: HK\$1,800 (任何范围)

9.3 示例

- 一般+长期 (含相连) + 1名RO: HK\$39,600 + HK\$1,800 = **HK\$41,400**

9.4 申请与运营预算 (必须提前算清)

建议至少覆盖以下项目 (否则拿牌后容易“成本爆雷”):

- PII保费 (随业务范围与规模变化)
- 银行开户与账户维护 (营运账户; 如经手客户资金则客户账户)
- 审计/会计/管理账编制 (成立不足12个月也需管理账与说明)
- 关键人员成本 (RO、合规、营运、财务、AML/MLRO)
- IT系统与信息安全 (档案管理、权限控制、审计追踪、备份恢复)
- 办公场地与行政 (监管送达、档案存放、现场检查接待)
- 培训与CPD (年度培训、入职培训、考试与测验、记录留存)

10 | 资本、净资产、PII与客户账户 (关键门槛与合规设计)

10 | 资本与净资产 (两条独立要求, 必须长期维持)

10.1 为什么会被卡?

很多申请人以为“只要账户里有钱就行”, 但监管看的是:

- **实缴资本是否达标** (公司资本基础)
- **净资产是否达标** (可承受经营风险与客户赔付风险)
并且两者都要求“持续维持”, 不是申请时一瞬间达标即可。

10.2 仁港永胜建议的“持续维持机制”

- 内部设定缓冲线 (例如把内部目标设为高于最低线)
- 每月滚动计算净资产, 形成管理层监控记录
- 接近红线时采取措施: 暂停分红、控制支出、补充资本、资本化处理等
- 把决策留痕 (会议纪要、RO监督记录), 确保未来检查可解释

11 | PII专业弥偿保险 (建议从申请期就并联)

11.1 PII审查的核心

- 是否覆盖公司经纪业务的潜在专业疏失风险
- 弥偿限额是否足够
- 自负额是否过高 (过高会削弱客户保护)
- 是否持续有效 (断保风险是高危)

11.2 常见实务策略

- 申请阶段: 先提交报价与参数说明

- 原则性批准后：按要求补交正式保单/证明
- 制度化：PII续保日历、续保评估、参数复核、断保应急机制

12 | 客户账户与客户资金 (Client Money)

12.1 什么情况会触发“经手客户资金”？

常见触发情形包括：代收保费、退款先到公司再转客户、理赔款过渡、客户转账误入公司账户、员工收现金/支票等。监管看的是“资金是否进入公司控制范围”，即使短暂停留也可能触发要求。

12.2 如经手客户资金：必须具备的控制组件

- 独立客户账户（专用、清晰命名、用途明确）
- 付款指令审批制度（建议双签/多签）
- 定期对账制度（频率与业务量相称，差异处理可审计）
- 用途限制（只能用于客户资金相关用途）
- 异常处理机制（误入账、退票、差异、欺诈、冻结等）
- 记录保存与可查阅（现场检查时能即时提供）

12.3 如不经手客户资金：必须做到“流程闭环证明”

- 客户付款路径明确且写入投保指引
- 员工不得代收任何款项（制度+纪律）
- 若发生误入账：立即识别登记、审批退回、留存证据、复盘改进
- RO定期抽查付款路径留痕，证明实际操作一致

13 | RO要求详细指引（资格、经验匹配、监督系统、问询应对）

13 | RO的监管定位：不是“头衔”，而是“监督系统的负责人”

RO是IA判断经纪公司是否能合规经营的关键人物。RO必须证明：

- 有能力监督相关业务范围（尤其长期/ILAS）
- 有制度、有流程、有抽查、有整改闭环
- 有资源与时间投入可持续履职
- 能应对投诉、客户资金（如适用）、AML、人员培训等关键风险

14 | RO基本要求（实务解释）

RO通常会被从三方面评估：

1. **品格诚信 (Fit)**：是否有纪律处分、刑事记录、重大诉讼、破产等；有则必须披露并解释。
2. **能力经验 (Proper)**：是否具备保险经纪/保险中介/保险业务/合规管理经验；是否具备团队管理与监督能力。
3. **财务稳健性**：是否存在严重债务风险影响诚信与判断。

经验匹配是核心：申请的业务范围越复杂（尤其ILAS），RO必须越能讲清适当性与证据链如何落地。

15 | RO“监督系统附件包”（强烈建议作为申请附件或问询应对包）

建议至少包含：

1. RO职责分工表（如多RO则明确分工）
2. 授权矩阵（谁能签建议书/披露/例外审批/付款指令等）
3. 月度合规会议机制（议程、参会、行动项与跟踪）

4. 抽查计划（比例、项目、分级、整改时限、复核机制）
5. RO值勤日志模板（每周/月监督记录）
6. 重大事项升级机制（投诉、客户资金异常、净资产/PII异常、系统事故、AML事件）
7. 培训与CPD年度计划、完成记录与审计方式
8. 销售纪律与营销审批制度（禁止话术、素材审批、违规处置）

16 | RO高频问询题库（必须“能答+能拿出证据”）

1. 如何确保适当建议？FNA如何做？如何证明推荐依据？
2. 如何管理利益冲突？佣金/回扣/礼品/关联方如何披露与回避？
3. 是否经手客户资金？如是客户账户如何双签、对账、差异处理？
4. 投诉如何处理？时限、调查、回复、整改与复盘怎么做？
5. AML如何做？风险评级、EDD、制裁/PEP筛查、内部报告链是什么？
6. 团队如何管？营销素材如何审批？禁止话术如何落实？抽查与纪律处分机制是什么？
7. 记录保存如何保证？能否当场抽5单客户档案展示完整证据链？

17 | 持续监管与合规运营体系（拿牌后“必须做”的全套机制）

17 | 三大手册落地（文件要变成制度）

17.1 Operations Manual（营运手册）必须包含

- 客户旅程流程图（从获客到投保、续保、理赔、投诉）
- 每一步的表单、审批点、留档路径
- 授权矩阵与岗位职责
- 客户指示记录与留痕方式（电话/微信/电邮/面谈）
- 如经手客户资金：收款、入账、付款、退费、对账、异常处理全流程

17.2 Compliance Manual（合规手册）必须包含

- 利益冲突政策（佣金、回扣、礼品、关联方、收费）
- 适当性与披露制度（建议书、披露确认、客户确认）
- 投诉处理SOP（受理→调查→回复→整改→复盘）
- 合规抽查制度（比例、项目、分级、整改闭环）
- 营销宣传审批制度（素材审批、禁止话术）
- 重大事项识别与升级机制
- 纪律处分与再培训机制（违规后的处理方式）

17.3 AML/CFT Manual（反洗钱手册）必须包含

- 风险评级模型（客户/产品/渠道/地域/交易）
- CDD/EDD触发条件与证据清单
- 制裁/PEP筛查机制（频率、工具、复核）
- 内部可疑报告链（前线→合规/MLRO→RO/管理层）
- 培训机制与记录留存
- 记录保存与审计追踪

18 | 适当性、FNA与披露（长期/ILAS必须“证据链闭环”）

建议建立“适当性四件套”：

1. KYC与客户信息收集（收入、资产、负债、保障缺口、目标、期限）

2. 风险承受能力与产品理解评估（尤其ILAS）
3. 产品比较与推荐理由（为什么选A、不选B）
4. 费用、风险、关键条款披露 + 客户确认

关键：不是“你做了”，而是“你能证明你做了”。

19 | 利益冲突与佣金/收费（纠纷高发区）

- 佣金披露：客户必须清楚知道你如何获酬、是否影响建议独立性
- 回扣/返佣：必须高度审慎，需制度、审批、披露与留痕
- 服务费/咨询费：可以设置，但必须透明、事先披露、与服务相称并可提供服务记录
- 礼品与招待：设阈值、审批与登记簿，避免不当诱因

20 | 投诉管理与重大事项

- 投诉SOP建议明确时限：受理确认、调查、结案、复杂案件延期机制
- 重大事项需有升级路径：RO离任、群体投诉、客户资金差异、PII断保、净资产跌破、重大系统事故、AML重大风险等
- 所有投诉与重大事项要形成记录与整改闭环（否则检查时无法解释）

21 | 记录保存（建议做“记录保存总表”并制度化）

建议至少覆盖：

- 销售与建议：KYC、FNA、建议书、披露、客户确认、沟通留痕
- 资金：客户账户对账、付款指令、退款记录（如适用）
- 投诉：登记、调查、回复、整改、复盘
- 合规：抽查表、会议纪要、例外审批、培训记录
- AML：CDD/EDD、筛查结果、内部报告记录、培训记录

现场检查的本质：你能否在短时间内“调得出、讲得清、对得上”。

22 | 外包、IT与数据（越来越常被问）

- 外包前：供应商尽调、数据存放地点、权限管理、备份恢复、事故通报机制
- 合同条款：保密、数据归属、终止迁移、审计权、事故时限
- 员工即时通讯（微信/WhatsApp）：允许但必须制度化留痕与抽查，禁止话术清单必须落实
- 系统必须支持审计追踪：谁在何时查看/下载/修改过客户档案

23 | 处罚与风险地图（高风险行为Top 10 + 预防机制）

23 | 高风险行为Top 10（经纪公司最常见）

1. 适当性不足：FNA不完整、推荐依据不足、证据链断裂
2. 披露不足：费用/佣金/风险/关键条款披露不充分
3. 客户资金违规：混用、对账缺失、授权失控、误入账处理不当
4. PII断保或参数不符合要求
5. 股本或净资产跌破最低要求且无预警与补救机制
6. RO监督失效：无抽查、无整改、无会议纪要
7. 销售话术违规：误导陈述、夸大收益、暗示保证、隐瞒限制
8. 投诉处理不当：拖延、无记录、无整改闭环
9. AML薄弱：不做筛查、不做EDD、无内部报告链或无记录
10. 记录保存缺失：无法提供客户档案与内部控制证据

24 | 预防机制：三道防线（建议写入手册并运行）

- 第一道：前线按SOP操作并留证据
- 第二道：合规/营运复核（抽查、例外审批、投诉与资金监控）
- 第三道：RO/管理层监督（会议、KPI、整改闭环、年度评审）

25 | 常见问题FAQ大全

本文由 仁港永胜（香港）有限公司 拟定，并由 唐上永（唐生，Tang Shangyong） | 业务经理 提供专业讲解。

以下FAQ仁港永胜唐生按“申请期+运营期+检查期”全覆盖编排，便于有需要的客户用于内部培训与问询应对，不同个案可能因业务范围、客户资金模式、团队规模与股权结构而存在差异，最终以监管审批为准，覆盖：**增项/迁址/RO变更/股东变更/并购重组/跨境客户/渠道合作/收费与返佣纠纷/现场检查清单与应对话术库**等。

A. 牌照与范围类

Q1: 保险经纪公司牌照可以做哪些业务？

A: 可在获批范围内从事一般/长期/相连长期（如获批）相关经纪活动，包括推介与比较产品、提供保险意见、安排投保/续保/批改/取消、协助理赔与索偿等。关键合规点是：只能在获批范围内经营；若新增范围或业务模式发生重大变化，需要提前评估监管影响并按要求办理变更/增项。

Q2: 一般+长期一起申请会更难吗？

A: 难度上升主要来自三点：

- 1) RO是否能覆盖并监督两条业务线（尤其长期/ILAS）；
- 2) 手册与表单库是否对两条业务线分别落地；
- 3) 推荐信是否足量并覆盖每个范围。范围越多，材料越厚、问询越细，但只要准备质量高并保持一致性，是可以一次性推进的。

Q3: 申请相连长期（ILAS）为什么更难？

A: 因为监管最关注“适当性与证据链”：客户是否理解产品结构与风险、费用是否透明、是否做了充分FNA与风险承受评估、推荐理由是否可追溯、披露与客户确认是否完整。你必须把这套机制写进制度并能运行。

B. RO与人员类

Q4: RO必须是香港居民吗？

A: 监管重点不在国籍，而在能否在香港有效履职与持续监督。若RO长期不在港、无法参与日常监督，容易被质疑监督失效。建议在组织安排与A3说明中写清时间投入、在港履职安排与替补机制。

Q5: RO一定要有个人中介牌照吗？

A: 视个案与IA要求而定。如果RO未曾持个人相关牌照，通常需要按要求补充个人层面的相关申请/证明或资格证明。关键是能证明其胜任能力与监督能力。

Q6: RO可以兼任合规负责人/MLRO吗？

A: 可以，但必须证明不会造成资源不足或监督失效：

- 第二道防线如何运作（谁做复核与抽查）
- 重大事项如何升级与留痕
- 当RO请假或离任时的过渡安排
团队变大后建议把合规/AML逐步从RO身上分离，提高稳定性与监管信心。

C. 资本、净资产、资金来源类

Q7: 为什么股本与净资产要“各自”达标？

A: 这是经纪公司最低规定的核心，反映公司资本基础与风险承受能力。实务上两项为独立要求，且需持续维持。公司必须建立预警与补救机制，避免经营波动导致跌破。

Q8: 成立不足12个月，拿不到审计报告怎么办？

A: 可用管理账/财务摘要替代，并配套银行月结单、注资证明、资本与净资产测算表、说明信解释公司成立时间、目前经营情况与财务管理制度。核心是让监管相信公司具备持续达标能力与治理能力。

Q9: 资金来源（SoF/SoW）要证明到什么程度？

A: 建议达到“第三方可复核”标准：银行流水+税单/审计报告+工资/分红/资产处置证明+解释信（时间线+金额+账户）。仅提供余额截图或一句“自有资金”通常会触发反复问询。

D. PII类

Q10: PII一定要先买还是先拿牌?

A: 一般做法是申请期先提供报价与参数说明, 原则性批准或发牌前再按要求提供正式保单/证明。关键是限额、自负额、承保范围必须符合要求, 并建立续保管理与断保应急机制。

Q11: PII自负额为什么会被盯得很紧?

A: 自负额过高会削弱客户保护, 出险时公司可能无力承担自付部分。监管关注自负额与净资产是否相称, 以及公司是否有能力应对风险事件。

E. 客户资金与客户账户类

Q12: 经纪公司必须开客户账户吗?

A: 不一定, 取决于是否经手客户资金。若业务模式会触碰客户资金(代收保费、退款过渡等), 通常需要客户账户与相关制度; 若不经手, 则必须能证明流程与实际操作不触碰客户资金, 并对误入账建立处理机制与留痕。

Q13: 客户把钱打错进公司营运账户怎么办?

A: 必须有“误入账处理程序”: 立即识别登记→禁止动用→审批退回/转付→留存付款与审批证据→复盘改进(更新投保指引、提醒客户、强化员工纪律)。监管看重的是你是否有机制避免混用与挪用。

Q14: 客户账户对账必须每日吗?

A: 不必一概而论, 关键是频率与业务量、风险相称, 并且差异处理与复核机制可审计。业务量越大、资金流越频繁, 对账频率与自动化程度应越高。

F. 投诉、理赔与争议类

Q15: 经纪公司要对理赔结果负责吗?

A: 保险合同赔付责任通常在保险公司, 但经纪公司对“投保建议与披露、资料收集、理赔协助与沟通”承担职责。如果投保阶段适当性与披露不足导致拒赔, 客户可能投诉经纪未尽职责, 因此证据链极关键。

Q16: 客户说不知道除外责任/等候期, 我们怎么应对?

A: 回到证据链: 是否有披露文件、客户确认、建议书解释、沟通留痕。若证据不足, 必须整改: 把关键条款披露与客户确认为强制节点, 并用系统阻断(未确认不得出单)提升纪律性。

G. AML/CFT类

Q17: 经纪公司也要做AML/CFT吗?

A: 需要。保险尤其长期/大额保费、跨境资金、第三方付款等场景存在较高风险。监管看重你是否具备风险为本机制: CDD/EDD、制裁与PEP筛查、持续监控、内部报告链与记录保存。

Q18: 哪些情况最容易触发EDD?

A: 常见包括: PEP及其关系人、高风险司法辖区、第三方代付、受益结构复杂、异常大额保费或频繁退保变更受益人、资金来源解释不足、渠道不透明等。EDD应提高证据强度并要求管理层审批与留痕。

H. 外包与数据类

Q19: 系统上云或境外存储可以吗?

A: 可以, 但必须做供应商尽调、权限控制、审计追踪、备份恢复、事故通报机制, 并在合同中明确数据归属、终止迁移、审计权、保密条款等, 确保现场检查能即时调阅资料。

Q20: 销售用微信/WhatsApp沟通可以吗?

A: 可以, 但必须制度化留痕: 关键沟通归档、禁止话术落实、素材审批、聊天记录抽查、重要文件以正式渠道送达并保存客户确认。

Q20: 经纪公司牌照拿到后, 是否可以所有保险业务?

A: **不可以。经纪公司只能在获批业务范围内从事相关经纪活动。**常见范围包括: 一般保险、长期保险(不含相连长期)、长期保险(含相连长期/ILAS)等。

- 若只获批一般保险, 就不能开展长期/ILAS相关经纪活动;
- 若获批长期(不含ILAS), 不得开展相连长期/ILAS相关推介与安排;
- 若未来要新增范围, 应按监管要求办理增项/变更, 并同步升级内部流程、RO经验匹配、客户适当性与披露体系, 避免“未获批先开展”。

Q21: 一般保险与长期保险可以同时申请吗? 难度会提升吗?

A: 可以同时申请, 但难度通常会提升, 原因在于:

1. RO经验需要覆盖两类业务线;

2. 两条业务线流程与风险点不同（长期尤其重视FNA与适当性证据链）；
3. 推荐信需要覆盖各范围；
4. 内部控制体系必须能“分别落地”。
若团队经验不足，建议先申请最匹配范围，再以“有运营记录+体系成熟”为基础做增项。

Q22: 申请ILAS（相连长期）为什么最容易被问询？

A: 因为ILAS涉及投资性质、费用结构、风险波动与客户理解问题，监管通常会特别关注：

- 客户风险承受与产品理解测试；
- FNA的完整性与可追溯性；
- 费用、风险、可能损失的披露证据；
- 推荐理由的客观性与比较逻辑；
- 销售话术边界与营销合规。
因此申请ILAS需要一整套“适当性证据链”与抽查机制。

Q23: 经纪公司可否同时经营其他业务（如移民、贷款、理财咨询）？

A: 可以，但必须特别谨慎。监管会关注：

- 是否存在利益冲突与交叉销售误导；
- 客户是否误以为其他业务属于保险受规管活动；
- 佣金与收费是否透明披露；
- 内部控制是否能隔离不同业务线的风险。
建议建立“业务隔离与披露制度”：对外宣传、合同文本、收费披露、投诉处理与档案保存都要清晰区分。

Q24: 经纪公司可以做“保险以外的投资建议”吗？

A: 若涉及证券或受其他金融监管的活动，则可能触及其他牌照/监管要求。经纪公司牌照本身并不等同于可开展证券投资顾问或资产管理活动。建议在业务设计阶段做“监管边界评估”，必要时另行持牌或调整服务表述。

Q25: 经纪公司能否开展网上投保、线上咨询与电子签？

A: 可以，但必须做到：

- 身份核验与客户资料真实性控制；
- 披露文件送达与客户确认留痕；
- 建议依据与FNA证据链同样完整；
- 系统日志可追溯（谁在何时上传、修改、签署）。
线上不是简化合规的理由，反而更需要“可审计”。

Q26: 经纪公司是否可以跨境服务内地客户？

A: 可以服务跨境客户，但必须留意：

- 服务行为发生地与营销发生地可能引发跨境监管风险；
- 客户身份核验、资金来源、制裁筛查等AML要求更严格；
- 需确保宣传与销售行为不触发客户所在地的本地牌照要求；
- 建议建立“跨境客户政策”：可接客户类型、可用沟通渠道、必须的证据链与审批机制。

Q27: 经纪公司是否可以服务企业客户（团险、责任险、工程险）？

A: 可以，且企业业务常是经纪公司的重要收入来源。但企业业务也需注意：

- 企业决策链、投保人与受益人结构复杂；
- 条款谈判与责任界定更严格；
- 记录保存必须覆盖投标方案、报价比较、条款差异、客户确认与后续变更；
- 索偿争议更常见，需要清晰的沟通与留档策略。

Q28: 经纪公司是否可以同时做“理赔服务公司”？

A: 可提供理赔协助, 但必须说明经纪角色边界:

- 经纪公司协助客户收集与提交理赔材料、沟通与跟进;
- 赔付责任在保险公司;
- 不应作出“保证理赔”“必赔”等承诺;
- 理赔沟通记录与客户指示必须留档, 避免投诉。

Q29: 经纪公司可否为客户代收保费?

A: 可行但风险较高。代收保费通常会触发“经手客户资金”要求, 需要客户账户、双签、对账、用途限制与异常处理等制度。若公司希望降低复杂度, 可优先采用“不经手客户资金”模式, 让客户直接向保险公司付款。

Q30: 如果我们不经手客户资金, 客户却误把钱转到公司账户, 怎么办?

A: 必须按制度“立即识别—冻结动用—审批—退回/转付—留档—复盘”。重点是证明公司不会挪用、不会混用, 且能追溯每一笔误入账处理过程。建议在手册中设立“误入账处理SOP”。

Q31: 经纪公司是否可以接受客户现金?

A: 实务上风险很高。现金收取难以追溯、易触发AML高风险与客户资金混用风险。建议制度上尽量禁止或设置极严格限制(如必须管理层审批、必须当日入客户账户、必须留存收据与身份核验等), 并配套抽查。

Q32: 经纪公司可否对不同客户收取不同费用?

A: 可以, 但必须做到: 收费政策透明、事先披露、与服务相称、留存服务记录与客户确认。若同时收取服务费与佣金, 更要披露并解释不会影响建议独立性。

Q33: 经纪公司是否可以对客户“承诺收益”或“保本”?

A: 极不建议。任何夸大、误导、保证收益或隐瞒风险的表述都可能触发严重投诉与纪律风险。应建立“禁止话术清单”与营销素材审批机制, 并对销售人员进行纪律管理。

Q34: 经纪公司是否可以开展保险产品“对比评测”内容营销?

A: 可以, 但必须谨慎:

- 不得断章取义、误导对比;
- 必须披露对比基准、假设条件与不确定性;
- 避免使用绝对化结论(“最划算”“稳赚”);
- 对外发布前应由合规审批并留存版本记录。

B. 申请流程与材料准备 (Q35-Q49)

Q35: 申请经纪公司牌照通常需要多久?

A: 常见为4-6个月, 但不是固定值。决定周期的关键变量包括:

- 材料齐备度(是否一次交齐、是否有矛盾点);
- RO经验是否与范围匹配;
- 推荐信获取速度;
- 银行开户与月结单准备速度;
- 资金来源证据链是否可验证;
- IA问询轮次与回应质量。
做得好可以显著缩短; 做得差补件问询会拉长。

Q36: 为什么“材料不齐/错误”会拖很久?

A: 因为IA审查是“闭环逻辑审查”, 不是“缺什么补什么”那么简单。
例如: 表格写“不经手客户资金”, 但商业计划书写“代收保费”; 或组织架构图没有合规岗位, 但手册说有合规复核; 这些矛盾会触发问询连锁反应, 导致多轮补件。

Q37: 申请材料最常见的“雷点”有哪些?

A: 常见雷点包括:

1. RO经验与申请范围不匹配 (特别是ILAS);
2. 客户资金模式前后不一致;
3. 股权穿透不清、UBO不透明;
4. 资金来源证明过于简略 (只有余额截图、无流水链);
5. 推荐信数量不足或内容太空泛;
6. 手册模板化, 缺少可执行SOP与表单;
7. 银行月结单/开户证明准备不足;
8. 资本与净资产刚好踩线无缓冲。

Q38: 商业计划书写什么最重要?

A: 最重要的不是“写得长”, 而是“写得可运行”。必须包含:

- 目标客户与产品线;
- 获客渠道与营销合规;
- 业务流程 (从KYC到投保、续保、理赔、投诉);
- 客户资金模式 (经手/不经手) 与控制;
- 合规运营地图 (适当性、披露、抽查、培训、投诉、AML);
- RO监督与管理层汇报机制;
- 收入结构与费用披露策略。

Q39: 推荐信为什么必须要? 拿不到怎么办?

A: 推荐信用于证明经纪公司与保险公司存在预期合作关系与业务可行性。

若拿不到, 通常会被认为“缺乏可运营基础”, 问询会更强。

解决思路: 先明确业务范围与产品定位→对接匹配保险公司→提供公司简介与合作模式→争取推荐信/意向书; 必要时调整范围或先做单一范围申请。

Q40: 成立不足12个月, 没有审计报告怎么办?

A: 可用管理账/财务摘要、银行月结单、验资证明、资本与净资产测算表, 并配说明信解释成立时间、当前业务与财务管理制度, 重点证明“持续符合资本与净资产要求”。

Q41: 股东是境外公司、多层架构会更难吗?

A: 会更复杂, 但不是不能做。关键是穿透透明度:

- 股权穿透到最终自然人UBO;
- 每一层提供注册文件与存续证明;
- 说明集团业务与资金流;
- 关联方利益冲突管理与披露机制。
建议减少不必要层级或准备集团治理说明书。

Q42: 资金来源证明 (SoF/SoW) 要准备到什么程度?

A: 要达到“第三方可复核”标准:

- 银行流水 (展示资金形成与转入路径);
- 税单/审计报告/工资单等支持收入来源;
- 分红决议或资产处置证明 (如适用);
- 解释信把证据串成时间线与金额链。
只有余额截图通常不够, 会触发反复问询。

Q43: 可以先递交申请, 后面再补手册与表单吗?

A: 不建议。手册与表单是IA判断“能否合规运行”的核心。先交后补往往导致问询更强、补件更多、周期拉长。建议至少提交“可执行版本”（含流程图、表单样本、抽查机制与留档路径）。

Q44: 银行开户为什么经常成为卡点?

A: 因为银行对受监管行业的开户尽调严格,且IA申请常要求提供月结单。若营运账户迟迟开不下来,会直接影响材料齐备度与申请进度。建议“开户与申请材料并联推进”,并预留时间。

Q45: 客户账户一定要开吗?

A: 不一定。取决于是否经手客户资金。若业务模式涉及代收代付,通常需要客户账户及对账/授权控制。若不经手,则要把“不经手”的流程做实并能证明一致执行。

Q46: PII什么时候买? 怎么提交?

A: 通常申请阶段先提交报价与参数说明;原则性批准后续要求补交正式保单/证明。关键是参数符合监管要求(限额、自负额等),并确保持续有效。

Q47: RO是否必须全职在公司?

A: 不必一概而论,但IA会看:

- RO是否能投入足够时间监督;
- 是否能参与关键会议与抽查;
- RO不在时是否有替补监督安排;
- 公司是否具备第二道防线支持。
若RO长期不在港或投入不足,风险很高。

Q48: 为什么IA会关心“组织架构与岗位分工”?

A: 因为经纪公司需要前台销售与后台控制相互制衡。若组织架构只有销售、没有合规/营运/财务控制岗位,IA可能认为公司无法持续合规。建议至少形成:前台业务、合规/抽查、营运支持、财务与AML职责分工。

Q49: 递交后IA问询怎么回才能最有效?

A: 建议采用“证据链回应法”:

- 明确问题点;
- 给出事实与制度安排;
- 指向附件证据(编号、页码);
- 说明持续措施(抽查、培训、整改闭环);
- 如涉及历史事项(诉讼、纪律、财务问题),写清事实+整改+目前控制。

C. 政府费用、预算与成本控制 (Q50-Q59)

Q50: 政府费用包含哪些?

A: 主要包括:经纪公司牌照申请费(3年期)、RO认可申请费(每位RO),以及可能涉及的后续通知/变更收费(视监管当期安排)。提醒:政府费用不包含PII、审计、银行开户、顾问服务、人员与办公等成本。

Q51: 不同业务范围的政府费用为什么差异很大?

A: 因为不同范围对应风险与监管复杂度不同,尤其包含ILAS的长期业务通常费用更高。范围组合越多,整体费用也更高。

Q52: 除了政府费用,最容易忽略的预算是什么?

A: 常见忽略项:

- PII保费(随范围与规模变化);
- RO与关键岗位人力成本(合规/AML/财务/营运);
- IT系统(档案管理、权限控制、审计追踪、备份);

- 培训与CPD体系建设；
- 内部抽查与合规审计成本；
- 因问询补件产生的额外专业服务成本。

Q53: 为什么建议资本与净资产不要“刚好踩线”？

A: 因为运营开支、应收账、一次性费用或亏损都可能导致净资产下降；如果刚好踩线，一旦跌破最低要求就触发重大合规风险。建议设内部缓冲线并建立预警机制。

Q54: 公司可以用股东借款来维持净资产吗？

A: 通常非常谨慎。股东借款在会计上往往属于负债，会降低净资产；即使有不追讨承诺，也需要适当的法律与会计处理才能真正改善净资产。建议通过增资、资本化或其他稳健方式，避免“账面不达标”。

Q55: PII断保会怎样？

A: PII断保属于重大风险事件，可能引发监管关注、整改要求甚至影响持续经营。建议设置到期提醒、续保提前规划、并由RO监督留痕。

Q56: 申请期可否先不开办公室？

A: 不建议过度简化。IA与银行都会关注公司是否具备真实运营基础，包括办公地址、记录保存地点、人员配置与控制流程。即使采用灵活办公，也要确保档案保存、监管送达与现场检查接待安排清晰可行。

Q57: 顾问服务费一般怎么构成？

A: 常见按“项目范围+工作量”构成，包括：结构设计、材料编制、手册与表单库、问询回复、模拟问答与培训等。范围越多（尤其ILAS）、结构越复杂（多层股权/跨境）、问询轮次越多，费用与工期都会上升。

Q58: 如何降低总体成本又不牺牲合规质量？

A: 建议：

- 一次性把业务范围与模式定清，减少反复改稿；
- 先做最匹配范围，后续有运营记录再增项；
- 用标准化表单与系统化证据链提高效率；
- 通过抽查与培训降低投诉与处罚风险，从长期节省成本。

Q59: 如果预算有限，哪些部分不能省？

A: 不能省的包括：

- 资本与净资产的持续达标与缓冲；
- PII合规投保；
- 合规体系（手册+表单+抽查机制+投诉处理）；
- RO监督系统；
- AML/CFT基本能力与证据链；
- 记录保存与可审计能力。

D. RO要求、人员配置与监督系统 (Q60-Q79)

Q60: RO到底对什么负责？

A: RO负责监督经纪业务的合规经营，包括：

- 适当建议与披露制度落地；
- 利益冲突管理；
- 客户资金（如适用）的安全与分隔；
- 投诉处理与整改闭环；
- AML/CFT制度运行；
- 员工培训与纪律管理；

- 记录保存与可审计；
- 重大事项升级与对监管沟通。
RO不是挂名职位，监管会看“你是否真的监督、如何监督、证据在哪里”。

Q61: RO需要具备哪些关键能力?

A: 三大核心能力:

1. **业务能力**: 理解保险产品与客户需求, 尤其长期/ILAS;
2. **合规能力**: 能把守则与指引转成公司制度并落地;
3. **管理能力**: 能管团队、能抽查、能纠偏、能留痕。
缺一都会引发问询。

Q62: RO经验与申请业务范围不匹配怎么办?

A: 常见解决方案:

- 调整申请范围 (先申请匹配范围, 后续增项);
- 增配第二RO或核心职能主管补足经验覆盖;
- 提供更强的证明: 过往相关经验、培训与资格、监督体系与第二道防线支持;
- 做更完善的ILAS适当性体系与抽查计划以增强监管信心。

Q63: 公司一定要两名RO吗?

A: 法规不必然要求“必须两名”, 但IA会看业务规模与风险是否需要更强监督。

- 小规模单一范围: 1名RO + 清晰替补安排也可;
- 多范围/含ILAS/团队较大: 建议至少两名RO或分管, 以降低监管疑虑与操作风险。

Q64: RO可以兼任合规负责人或MLRO吗?

A: 可以, 但必须解释如何避免资源不足与自我复核风险。建议建立第二道防线 (例如合规专员/营运经理/财务复核) 协助运行抽查与复核机制, RO负责监督与决策。

Q65: RO不在香港会怎样?

A: 监管会关注RO是否能有效履职。若RO长期不在港、无法参与关键监督活动, 容易被质疑“监督失效”。建议确保RO在港履职可行、会议与抽查机制可持续, 并有替补监督安排。

Q66: RO认可申请 (A3) 最容易写错的地方是什么?

A: 最常见雷点:

- 只写“会监督”, 不写“怎么监督、监督什么、频率是多少、证据在哪里”;
- 时间投入模糊;
- 没有抽查计划与整改闭环;
- 没有重大事项升级机制;
- ILAS适当性体系答不上来。
建议把A3写成“监督系统摘要”, 并附监督附件包。

Q67: RO监督系统必须包含哪些最小要件?

A: 建议最少包含:

- 职责分工与授权矩阵;
- 月度合规会议机制 (纪要+行动项);
- 抽查计划 (比例、项目、分级、时限、复核);
- 投诉处理SOP与复盘机制;
- 客户资金控制 (如适用);
- AML内部报告链;
- 培训与CPD管理;

- 记录保存与调阅机制。

Q68: RO如何证明“适当性”制度真的运行?

A: 通过证据链:

- 每单有KYC、FNA、风险评估、产品理解测试 (如适用)、建议书、披露文件、客户确认;
- 抽查记录显示会检查适当性质量并整改;
- 销售纪律制度 (禁止话术、营销审批);
- 投诉与纠纷处理记录。
监管要看的是“系统在跑”, 不是“文件在柜子里”。

Q69: RO值勤日志应该怎么记?

A: 建议按月记录:

- 合规会议与主题;
- 抽查数量、发现问题、整改完成情况;
- 重大事项升级记录;
- 投诉处理进展与复盘;
- AML培训与高风险个案审批;
- CPD完成情况审计。
日志要能在检查时作为“RO持续监督”的证据。

Q70: 销售团队扩张后, RO最需要加强什么?

A: 三件事:

1. 抽查覆盖率与质量 (不要只抽数量);
2. 营销素材与话术审批 (规模化后最易失控);
3. 培训与纪律机制 (违规要有后果)。
规模越大, 越要靠制度与系统, 而不是靠“口头管理”。

Q71: RO变更是否会影响牌照?

A: RO变更属于敏感事项, 需要按监管要求办理。建议提前规划 (至少2-3个月):

- 新RO适当性与经验证明;
- 交接方案 (监督系统不断档);
- 过渡期监督安排与留痕;
- 更新组织架构与授权矩阵。
做不好会触发监管对监督失效的担忧。

Q72: RO离职但短期找不到接任者怎么办?

A: 应立即启动应急机制:

- 指定临时负责监督的人员 (如核心职能主管/合规负责人) 并形成管理层决议;
- 立即向监管按要求作出通知/沟通;
- 降低业务风险暴露: 暂停高风险产品、加强抽查、强化审批;
- 加速寻找接任者并准备资料。
关键是不能出现“无人监督”的空窗期。

Q73: 公司需要哪些关键岗位?

A: 建议至少覆盖:

- RO (监督与决策);
- 合规/抽查职责 (可兼职但需可运行);
- AML/MLRO职责 (可与合规合并但要能落实);

- 营运支持（档案管理、流程执行）；
- 财务（资本/净资产监控、客户资金对账如适用）。
岗位不一定都要全职，但责任必须明确且能留证据。

Q74：培训与CPD怎么做才不会被查出问题？

A：建议建立“CPD与培训管理制度”：

- 年度培训计划（主题、对象、时数、频率）；
- 参加记录（签到、测验、证书）；
- 未完成的补修机制与纪律措施；
- RO/合规定期审计完成率并留痕。

Q75：可以把抽查交给外包或系统自动化吗？

A：可引入系统或第三方协助，但RO仍需对抽查结果与整改闭环负责。外包不等于免责。必须保留：外包尽调、合同合规条款、审计追踪与监督记录。

Q76：RO常见面谈/问询“必答题”有哪些？

A：常见必答题：

- 你们如何确保适当建议？FNA如何做？
- 是否经手客户资金？客户账户如何控制？
- 如何管理佣金、回扣、利益冲突？
- 如何处理投诉？时限与复盘？
- AML如何做？EDD触发条件？
- 抽查计划是什么？发现问题怎么整改？
- 如何保存记录？现场如何调档？
RO必须用“制度+证据”回答，而不是口号。

Q77：RO如何回答“我们如何确保不误导客户”？

A：建议结构化回答：

- 营销素材审批制度（合规签批、版本留存）；
- 禁止话术清单（收益保证、保本承诺、夸大宣传）；
- 强制证据链（建议书+披露+客户确认）；
- 抽查聊天记录与销售档案；
- 违规纪律处分与再培训。
并能展示样本文件与抽查记录。

Q78：RO如何回答“如何保证客户档案可审计”？

A：回答应包含：

- 档案分类与保存路径（电子/纸质）；
- 权限管理与审计追踪（谁能看、谁能改）；
- 档案清单（每单必须包含的文件）；
- 调阅机制（现场检查可快速调出）；
- 记录保存期限与备份恢复策略。

Q79：RO如何回答“你们如何识别并管理高风险客户”？

A：应说明：

- AML风险评级模型（客户/地域/产品/渠道/交易）；
- EDD触发条件与审批层级；
- 制裁/PEP筛查频率与复核；
- 高风险客户的持续监控与交易合理性审查；

- 内部报告链与记录保存。

E. 资本、净资产、客户资金与PII (Q80-Q92)

Q80: 为什么股本与净资产是两条独立要求?

A: 因为股本代表公司基础资本, 净资产代表公司实际可承受风险与持续经营能力。监管要求两者都达标, 是为了确保公司对客户具有足够财务支撑与风险承受能力。申请时达标只是起点, 运营期持续达标才是关键。

Q81: 净资产跌破最低线会怎样?

A: 属于重大合规风险, 可能触发监管关注、整改要求甚至影响持续经营。建议建立月度净资产监控与预警机制, 并预留缓冲资金。

Q82: 净资产如何做“持续可证明”?

A: 建议每月输出:

- 管理账/净资产测算表;
- 银行月结单;
- 重大支出审批记录;
- 预警线触发与补救措施记录;
并由财务与RO复核签署留痕。

Q83: 客户资金对账差异出现时怎么办?

A: 必须有差异处理SOP:

- 立即识别与登记;
- 暂停相关付款/转账 (必要时);
- 查明原因 (误入账、重复付款、退票等);
- 管理层/RO升级与审批;
- 完成纠正并形成报告;
- 复盘整改防止再发生。
差异处理记录是现场检查常抽查项。

Q84: 付款指令为什么建议双签?

A: 双签是降低挪用与内部欺诈风险的基础控制之一, 尤其在经手客户资金情况下是监管重点。双签要配合授权矩阵、付款凭证留存与对账制度才能形成闭环。

Q85: PII自负额为什么常被问?

A: 自负额过高意味着出险时公司需要先承担较大金额, 可能削弱客户保护。监管会关注自负额是否与净资产相称、是否过高导致实质不可赔付。

Q86: 如果PII续保涨价或承保困难怎么办?

A: 应提前规划:

- 提前询价并评估不同方案;
- 强化风险控制以改善承保条件 (抽查、投诉、培训);
- 必要时调整业务结构与风险暴露;
- 严禁断保空窗期。
RO应对续保安排留痕并上报管理层。

Q87: 不经手客户资金是否就完全不用担心客户资金风险?

A: 也不能掉以轻心。常见风险包括: 客户误转、员工代收、第三方渠道先入公司控制范围等。必须有制度阻断与误入账SOP, 并通过抽查确保实际执行一致。

Q88: 客户要求“把保费先转给经纪公司”我们能不能通融?

A: 高度不建议。一次通融可能触发经手客户资金义务与合规缺口, 且容易形成惯例导致失控。建议明确告知客户按指定渠道直接付款, 必要时提供操作指导。

Q89: 客户资金与公司资金混用会有什么后果?

A: 属于高危红线行为。可能触发严重投诉、纪律处分、刑责风险以及牌照风险。必须通过账户分隔、用途限制、付款授权、对账与抽查避免。

Q90: 经纪公司能否为客户“垫付保费”?

A: 风险非常高, 可能引发客户资金与信用风险、利益冲突与合规边界问题。若确有业务需要, 应设置极严格审批与披露机制, 并评估是否触及其他监管要求。通常不建议。

Q91: 客户退款/退保金先到公司再转客户可以吗?

A: 这通常属于经手客户资金情形, 需要客户账户、对账与审批等制度。若公司希望降低复杂度, 应设计流程让保险公司直接退给客户。

Q92: 客户账户是否可以使用第三方支付平台?

A: 可以引入第三方工具, 但关键是“控制权与可审计”。必须确保: 资金不进入公司可随意动用范围、付款授权清晰、对账可审计、记录可追溯, 并完成供应商尽调与合同合规条款。

F. 合规运营: 适当性、披露、利益冲突、投诉、AML、CPD (Q93-Q108)

Q93: 什么是“适当性证据链”? 为什么必须做?

A: 适当性证据链是证明“你给客户的建议合理且可追溯”的一整套记录体系, 通常包括:

- KYC (客户身份与基本资料)
 - FNA (财务需要分析: 目标、期限、现金流、保障缺口等)
 - 风险评估与风险承受
 - 产品理解测试 (尤其ILAS)
 - 建议书 (为什么推荐、为什么不推荐其他方案)
 - 披露文件 (风险、费用、佣金/利益冲突等)
 - 客户确认 (签署/电子签/录音等)
- 没有证据链就无法自证合规, 一旦投诉几乎必输。

Q94: FNA写得很“简短”可以吗?

A: 不建议。FNA必须能支撑建议逻辑, 尤其长期/ILAS。过度简化会被认为是“形式主义”, 一旦争议出现无法证明建议合理。建议建立标准化FNA模板并强制填写关键字段。

Q95: 披露需要披露什么?

A: 至少包括:

- 主要风险、关键条款 (除外责任、等候期等)
 - 费用结构与可能成本
 - 佣金与利益冲突 (如适用)
 - 产品特点与限制
- 披露不仅是“给文件”, 还要“客户确认已理解”, 并留痕。

Q96: 利益冲突最常见来自哪里?

A: 最常见来源:

- 佣金差异导致推荐偏好;
- 回扣/返佣安排;
- 礼品与招待;
- 关联方合作 (渠道、服务商、集团内公司);

- 销售KPI驱动不当诱因。
必须用制度管理：披露、审批、登记簿、回避机制、抽查与纪律。

Q97：客户要求返佣/回扣，怎么处理才最安全？

A：建议以“合规优先”处理：

- 公司是否允许？必须有明确政策；
- 如允许，必须审批、披露与留痕；
- 必须证明不会影响适当性判断与客户利益；
- 避免形成不当诱因（尤其对高风险产品）。
若公司政策不允许，应明确拒绝并解释原因。

Q98：投诉处理必须有哪些步骤？

A：建议建立标准SOP：

1. 受理登记与确认时限；
2. 调查与资料收集（档案、沟通记录、建议书、披露）；
3. 内部结论与整改建议；
4. 对客户正式回复与解释；
5. 复盘与制度整改；
6. 重大投诉升级至管理层/RO并留痕。
投诉不是“回复一封信”就完，是“整改闭环”。

Q99：哪些投诉属于“高危投诉”？

A：通常包括：

- 指控误导销售/收益承诺；
- 指控未披露费用/风险/除外责任；
- 指控不适当建议（尤其ILAS）；
- 客户资金相关争议；
- 群体性投诉或媒体曝光。
高危投诉应立即升级，必要时聘请专业人士协助应对并做制度整改。

Q100：AML/CFT为什么经纪公司也必须做？

A：因为保险领域可能被用于洗钱、资金转移或制裁规避，尤其长期/投资型产品、大额保费、第三方付款、跨境客户等场景风险更高。经纪公司必须具备识别、控制与留痕能力，否则属于重大合规缺口。

Q101：哪些情况最容易触发EDD（强化尽职调查）？

A：常见触发：

- PEP及其关联人；
- 高风险司法辖区；
- 第三方代付保费或复杂受益结构；
- 大额保费与客户背景不匹配；
- 频繁退保、变更受益人等异常行为；
- 资金来源解释不充分。
EDD要提高证据强度：资金来源文件、目的合理性说明、管理层审批等。

Q102：识别到可疑情况一定要报STR吗？

A：是否报STR取决于内部评估与MLRO判断，但必须有：

- 内部可疑报告机制（前线能上报）；
- 评估与决策记录（为什么报/不报）；

- 如需报STR，能及时处理。
“没有记录”比“报或不报”更致命。

Q103: 员工用微信/WhatsApp与客户沟通可以吗？

A: 可以，但必须制度化留痕：

- 关键沟通必须归档；
- 建议书与披露必须以正式文件送达并确认；
- 禁止话术清单必须执行；
- 定期抽查聊天记录与档案质量。
即时通讯不是问题，失控才是问题。

Q104: 营销宣传如何避免触雷？

A: 必须建立“营销合规审批机制”：

- 所有宣传素材、海报、短视频脚本、直播话术须合规审批；
- 版本控制与留存；
- 禁止绝对化、保证收益、隐瞒风险；
- 抽查与纪律机制。
并把审批表与禁止话术纳入合规手册。

Q105: 外包KYC/档案系统/电子签可以吗？

A: 可以，但必须：

- 做供应商尽调（资质、安全、数据保存与备份能力）；
- 合同中写入保密、审计、事故通报与数据归属条款；
- 权限最小化与审计追踪；
- RO对外包结果进行监督并留痕。
外包不能导致“失控或不可审计”。

Q106: 记录保存要保存什么？保存多久？

A: 建议建立“记录保存总表”，至少覆盖：

- 销售与建议：KYC、FNA、建议书、披露、客户确认、沟通记录；
- 资金：客户账户对账、付款指令、退款记录（如适用）；
- 投诉与事故：投诉档案、调查与整改；
- 合规：抽查、培训、会议纪要、例外审批；
- AML：CDD/EDD、筛查、内部报告记录。
保存期限建议按监管要求与公司政策设定，并确保证据可调阅。

Q107: 现场检查最爱抽查哪些文件？

A: 通常会抽：

- 客户档案完整性（尤其长期/ILAS）
- 抽查与整改闭环记录
- 营销审批与宣传版本记录
- 投诉处理档案
- AML记录（筛查、EDD、培训）
- 客户资金对账与付款指令（如适用）
- CPD记录与年度培训计划

Q108: 如何在开业前就准备“现场检查应对包”？

A: 建议准备一套“合规应对包”：

1. 公司治理文件夹（授权矩阵、组织架构、岗位职责）
 2. 三大手册+表单库（含版本控制）
 3. RO监督文件夹（值勤日志、会议纪要、抽查与整改）
 4. 样板客户档案库（至少10单完整样本）
 5. AML与培训（风险评估、筛查记录、培训签到与测验）
- 这样可以做到监管到访时“即拿即用”，减少现场混乱风险。

G. 变更、增项、迁址、股东变更、并购重组（Q109-Q116）

Q109：拿牌后想新增业务范围（增项）要做什么？

A：增项等于“重新评估新风险”，通常需要：

- 新范围的商业计划补充（客户画像、产品线、流程）；
 - RO经验匹配说明（必要时增配RO或关键岗位）；
 - 手册与表单库升级（尤其适当性与披露）；
 - 推荐信策略更新（覆盖新增范围）；
 - 员工培训与抽查计划更新。
- 增项不是补个表那么简单，是补一套可运行体系。

Q110：公司迁址/更换营业地址会影响牌照吗？

A：地址变更涉及监管送达与现场检查安排，应按规定办理更新与通知，并同步更新：

- 对外宣传资料、客户协议、私隐声明、投诉渠道；
- 记录保存地点与调阅机制；
- IT/档案系统的权限与备份安排。

Q111：RO变更需要准备什么？

A：建议至少提前2-3个月准备：

- 新RO适当性与经验证明；
 - 交接方案与过渡期监督安排；
 - 更新授权矩阵、组织架构、抽查计划；
 - 内部公告与培训；
 - 按规定向监管提交变更材料与说明信。
- 关键是监督系统不能出现空窗。

Q112：董事或控权人变更会触发什么审查？

A：控权人变更通常会触发：适当性复核、资金来源与UBO穿透、治理结构与利益冲突重评估。
建议准备：股权穿透图更新、资金来源证据包、董事会决议、关联交易与利益冲突管理说明。

Q113：公司并购重组会影响牌照吗？

A：通常会影响。并购重组可能触发：

- 控制权变化与适当性评估；
 - 集团架构与关联交易风险；
 - 资源与人员配置变化导致监督失效风险；
 - 品牌与营销变化引发误导风险。
- 建议并购前做“监管影响评估备忘录”，并预先准备对监管的解释与整改安排。

Q114：更名是否需要更新牌照资料？

A：通常需要更新相关记录与对外文件，并确保客户协议、披露文件、宣传资料一致。更名不应导致客户混淆或误导。

Q115：新增渠道合作或分销合作算重大变更吗？

A: 视合作模式与风险而定。若渠道会参与推广、引流、销售沟通或影响客户决策,属于高风险,需要:

- 渠道尽调;
- 合同合规条款(宣传审批、禁止话术、资料处理、违规责任);
- 渠道培训与抽查机制;
- 客户档案证据链仍由经纪公司掌控。

Q116: 跨境客户或高风险客户比例上升,需要做什么?

A: 应升级风险为本制度:

- 提升EDD比例与深度;
- 更严格资金来源审查;
- 增加管理层审批层级;
- 强化持续监控与抽查;
- 设定“可接受客户政策”与拒绝标准。

H. 收费、返佣纠纷、理赔争议与客户投诉高发区 (Q117-Q120)

Q117: 经纪公司能否同时收佣金又收服务费?

A: 可行,但必须透明披露并取得客户确认:

- 服务费对应的服务内容要具体可核对;
- 必须披露佣金与服务费并存是否影响独立性;
- 留存服务记录与客户确认;
- 建议设置审批机制,避免前线随意收费导致纠纷。

Q118: 返佣纠纷最常见的坑是什么?

A: 常见坑:

- 没有书面政策与客户确认,口头承诺导致投诉;
- 返佣诱导客户购买不适当产品;
- 返佣与披露不一致,形成误导;
- 渠道返佣牵涉第三方,责任链不清。
建议:明确公司政策、审批、披露、留痕,渠道合作必须纳入合规管理。

Q119: 理赔被拒客户投诉经纪公司怎么办?

A: 应回到投保阶段证据链:

- 是否已披露除外责任与等候期? 是否有客户确认?
- 建议是否合理? FNA是否完整?
- 沟通是否留痕?
若证据链不足,应在处理投诉同时进行制度整改:加强关键条款披露确认、引入电子签或录音留痕、加强抽查与培训。

Q120: 现场检查时最实用的“应对话术”是什么?

A: 建议用“结构化+证据指向”的回答模板:

1. **我们获批的业务范围是:**(清晰说出范围)
2. **我们如何确保适当性:**每单必须完成KYC/FNA/建议书/披露/客户确认;RO每月抽查X%,问题分级整改X天内闭环;可展示样本档案与抽查记录。
3. **我们是否经手客户资金:**(不经手/经手)
 - 不经手:客户直接付款保险公司;如误入账有SOP;可展示收款指引与误入账记录。
 - 经手:客户账户独立、双签、对账、用途限制;可展示对账表与付款指令。
4. **投诉与AML:**投诉有登记、调查、回复、复盘;AML有风险评级、筛查、EDD与内部报告链;可展示记录。

26 | 模板包（可复制正文 | 上站/申报/手册均可用）

唐生提示：以下模板为通用版。您可根据业务范围（是否ILAS）、客户资金模式（经手/不经手）、组织架构与岗位设置进行定制。

模板1：《业务模式说明信（是否经手客户资金）》

文件标题：业务模式说明信（客户资金处理安排）

申请主体：【公司名称】（拟申请持牌保险经纪公司）

1. 拟经营范围

本公司拟申请并经营以下业务范围：

- 一般保险
- 长期保险（不包括相连长期）
- 长期保险（包括相连长期/ILAS）

2. 客户资金处理模式（请选择其一并详细说明）

方案A：不经手客户资金

本公司不会收取、持有或代为处理任何客户资金。保费将由客户直接支付予保险公司或其指定渠道；退款与理赔款项由保险公司直接支付予客户。

为确保不经手客户资金，本公司已建立并将持续执行以下控制：

- 员工不得代收任何现金/支票/转账；
- 投保指引明确付款路径并由客户确认；
- 若发生误入账，将按《误入账处理程序》在规定时限内退回，并保留审批与付款记录；
- RO每月抽查【X】%档案核对付款路径与留痕记录，确保实际操作一致。

方案B：经手客户资金

本公司会在以下情形经手客户资金：【列明场景】。

为符合客户资金相关规定，本公司已设立并将维持：

- 独立客户账户；
- 双签/多签付款审批机制；
- 定期对账制度与差异处理机制；
- 用途限制与异常升级机制；
- 完整记录保存与可审计安排。

3. RO监督与记录保存

RO将通过月度合规会议、抽查与整改闭环对上述安排进行持续监督，并保留会议纪要、抽查记录与整改记录。

签署：_____（董事/授权签署人）

日期：____年__月__日

模板2：《资金来源（SoF/SoW）解释信》（控权人/UBO/董事通用）

文件标题：资金来源与资产形成说明（SoF/SoW）

适用对象：控权人/最终受益人（UBO）/主要股东/董事

1. 个人信息与职业背景

姓名：；证件：；居住地：；职业/业务：。

2. 本次出资金额与用途

出资金额：HK\$_____；用途：股本/营运资金/合规体系建设等；出资方式：银行转账（附流水）。

3. 资金来源构成（按金额与证据编号列示）

- 工资收入累计：HK\$__（证据编号：）
- 分红/股息：HK\$__（证据编号：）
- 企业经营收益：HK\$__（证据编号：）
- 资产处置收益：HK\$__（证据编号：）
- 投资收益：HK\$__（证据编号：）

4. 资金流向时间线（可验证链）

日期/金额/账户/用途逐项列明，并在每一项后标注证据编号（银行流水页码）。

5. 合法合规声明

本人声明资金来源合法合规，不涉及洗钱或制裁规避，并愿意按要求提供补充材料配合核验。

签署：_____

日期：____年__月__日

模板3：《RO值勤日志（Duty Log）》

日志周期：20__年__月

- 第__周：
 - 合规会议：时间__，参会__，议题__，行动项__，责任人__，完成日__
 - 抽查：抽查单数__，问题__，分级__，整改时限__，复核__
 - 投诉：新增__宗，状态__，整改__
 - 客户资金（如适用）：对账__，差异__，处理__
 - AML：筛查异常__，EDD__，内部报告__
 - 培训/CPD：完成__，未完成__，跟进__
- RO签署：____ 日期：____
-

模板4：《合规抽查计划（Monitoring Plan）》 - （月度/季度）

- 抽查范围：一般/长期/ILAS（按实际）
 - 抽查比例：每月__% 或不少于__单
 - 抽查项目：KYC完整性、FNA与适当性、披露与确认、建议书逻辑、沟通留痕、投诉记录、AML证据、资金对账（如适用）
 - 问题分级：重大/一般/轻微
 - 整改时限：重大__天，一般__天，轻微__天
 - 复核机制：复核人__；复核方式__；复核记录保存路径__
-

模板5：《投诉登记与调查报告》

- 投诉编号：；日期：；客户：；保单/产品：
 - 投诉摘要：__
 - 初步分类：误导陈述/披露不足/理赔争议/收费争议/服务态度/其他__
 - 调查步骤：调取文件（KYC/FNA/建议书/披露确认/聊天记录/录音等）
 - 调查结论：__
 - 整改措施：制度/培训/纪律处分/客户补救__
 - 复盘：原因分析与预防机制__
 - 负责人签署：__ 日期：__
-

模板6：《营销素材合规审批表 + 禁止话术清单》

审批表

- 素材名称：；渠道：海报/短视频/直播/公众号/网站
- 关键表述：__
- 风险点检查：收益承诺/保本暗示/夸大保障/隐瞒限制/费用不清__
- 合规结论：通过/修改后通过/不通过
- 审批人：__ 日期：__

禁止话术清单（示例）

- “保本、稳赚、不亏、保证收益、内部渠道稳赚、零风险”
- “一定能赔、必批、包通过、无条件理赔”
- 任何对收益/理赔作不当保证或隐瞒关键限制的表述

27 | 仁港永胜建议

仁港永胜的目标不是“帮您填表”，而是交付一套**监管可通过、运营可落地、长期可持续**的经纪公司合规经营体系。

27.1 建议路线（最稳打法）

1. **先定战略再写文件**：先锁定业务范围、客户资金模式、RO配置、股权结构与预算，再编制表格与手册，避免反复改稿。
2. **证据链一次成型**：A4/A3每个答案都能对应附件证据；三张架构图与商业计划书完全一致。
3. **RO监督系统先跑起来**：值勤日志、合规会议、抽查计划、整改闭环从申请期就运行并留痕。
4. **SoF/SoW提前做监管可验证版本**：银行流水+税单/审计+解释信时间线，减少问询轮次。
5. **推荐信与银行/PII并联推进**：把外部要件纳入里程碑管理，避免临门一脚卡住。
6. **把持续监管前置**：CPD计划、营销审批、投诉机制、AML体系在申请期就落地，拿牌即可运营。

28 | 选择仁港永胜的好处与优势

1. **监管导向架构设计能力**：范围选择、RO配置、客户资金模式、股权结构、预算与里程碑按IA审查逻辑一次性定稿。
2. **证据链交付能力**：不是模板堆砌，而是“答案闭环+附件索引+可审计留痕”的可通过材料体系。
3. **RO问询与面谈应对能力**：提供问题库、回应框架、证据链组织方法与模拟问答脚本。
4. **运营可落地**：三大手册SOP化、表单库齐备、抽查与整改机制可直接运行。
5. **持续监管陪跑**：续牌、增项、RO变更、股东变更、内审抽查、培训体系、投诉与AML年度评估等长期支持。

29 | 关于仁港永胜（香港）有限公司

仁港永胜（香港）有限公司专注香港及跨境金融合规服务，覆盖：

- 保险与金融相关牌照申请与持续合规；
- 合规制度建设（三道防线、SOP、表单库、抽查与整改闭环）；
- 监管问询应对、持续监管维护与培训体系搭建。

本文由 仁港永胜（香港）有限公司 拟定，并由 唐上永（唐生） | 业务经理 提供专业讲解。

30 | 联系方式

- 仁港永胜（香港）有限公司
- 业务经理 | 唐上永（唐生） | Tang Shangyong | 合规与监管许可负责人

—— 合规咨询与全球金融服务专家 ——

公司中文名称：仁港永胜（香港）有限公司

公司英文名称：Rengangyongsheng (Hong Kong) Limited

专业讲解/项目负责人：唐生（Tang Shangyong） | 合规与监管许可负责人

- 香港/WhatsApp: +852 9298 4213
- 深圳/微信: +86 159 2000 2080
- 电邮: Drew@cnjrp.com
- 网站: www.jrp-hk.com

总部地址：

香港特别行政区西九龙柯士甸道西 1 号香港环球贸易广场（ICC）86 楼

办公地址：

香港湾仔轩尼诗道 253-261 号依时商业大厦 18 楼

深圳福田卓越世纪中心 1 号楼 11 楼

来访提示：请至少提前 24 小时预约。

31 | 免责声明

1. 本文依据香港现行法律法规及香港保险业监管局（IA）公开监管框架与实务经验整理，旨在提供一般性信息参考，并不构成法律意见或监管承诺。
2. 不同个案因业务范围、股权结构、人员资历、资金来源、客户资金模式与内部控制体系差异，监管机构可能提出不同审查要求或作出不同决定，一切以监管机构最终审批结果为准。
3. 申请人应就具体方案咨询专业法律、合规、税务、会计与保险专业人士。
4. 因使用本文信息而产生的任何直接或间接损失，仁港永胜（香港）有限公司及唐上永（唐生）不承担责任。
5. 仁港永胜保留对本文内容更新与修订的权利。未经许可，不得以任何形式复制、转载或用于误导性宣传。

本文由 仁港永胜（香港）有限公司 拟定，并由 唐上永（唐生，Tang Shangyong） | 业务经理 提供专业讲解。

© 2026 仁港永胜（香港）有限公司 | Rengangyongsheng Compliance & Financial Licensing Solutions

——《香港保险经纪公司牌照申请注册指南：流程、费用、RO要求详细指引》——由仁港永胜唐生提供专业讲解。