



《香港保险经纪公司牌照申请 | Insurance Brokerage Company License Registration》

(香港保险业监管局 IA | 保险经纪公司牌照 | 流程、费用、RO要求详细指引)

适用场景: 内部培训 | RO备考 | 申请项目管理 | 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。

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: [香港保险经纪公司牌照申请](#)
- ✅ 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。

0 | 牌照名称与常用简称

0.1 牌照名称

- 中文名称: 香港保险经纪公司牌照 (保险经纪公司牌照)
- 英文名称 (常用表达): Licensed Insurance Broker Company Licence / Hong Kong Insurance Brokerage Firm Licence
- 市场简称: 香港保险经纪牌照 / HK Insurance Broker Licence (市场通用叫法)

0.2 牌照监管背景

自 2019年9月23日 起, 香港保险业监管局 (IA) 成为香港保险中介人的单一监管机构, 负责规管及发牌事宜。IA按《保险业条例》(Cap.41) 及相关规则、守则、指引对持牌中介实施持续监管。

1 | 牌照介绍与申请优势

1.1 牌照定位

持牌保险经纪公司可在获批业务范围内进行受规管活动, 并以保单持有人或潜在保单持有人的代理人身份协商或安排保险合同 (即以“以客户利益为导向”的经纪定位)。

1.2 申请优势 (为何“经纪公司”更受欢迎)

1. 合作弹性更大: 可与多家保险公司建立合作 (推荐信/合作关系越清晰, 申请越稳)
2. 更适合“方案对比+长期服务”: 更贴合财富管理、企业团险、家办客户等“持续服务”模式
3. 利于规模化运营: 一旦“适当性证据链+抽查机制+投诉闭环+AML体系”成型, 可复制到更多团队与渠道
4. 监管背书与商业信任: 持牌信息公开可核验, 提升客户与合作方信任度

2 | 发牌监管机构、适用法律与关键规则

2.1 发牌机构

- 香港保险业监管局 (Insurance Authority, IA): 负责保险中介人的发牌、监督与纪律监管。

2.2 主要法律依据与监管文件（核心）

- 《保险业条例》(Cap.41) 及其中介人监管框架（含经纪公司、技术代表、负责人员等条文）。
- 《保险（持牌保险经纪公司财务及其他要求）规则》（常称“Broker Rules”/经纪规则）：规定资本、净资产、PII等要求。
- GL23《持牌保险中介人“适当人选”(Fit and Proper) 指引》：评估公司、RO、董事、控权人等适当性。

3 | 牌照适用范围与牌照用途

3.1 牌照适用（哪些公司适合）

- IFA/财富团队希望在港建立合规主体
- 企业客户团险、责任险、工程险与风险管理服务商
- 跨境高净值客户的保障规划团队
- 家族办公室、私人财富服务、移民/税务/家办配套（需做好业务边界与利益冲突管理）

3.2 牌照用途（能做什么）

在获批范围内，通常可：

- 为客户做保险需求分析与方案对比、提供意见
- 协商/安排投保、续保、批改、取消
- 协助客户理赔（资料收集、沟通跟进）
- 为企业客户设计团险与综合保障方案

注意：是否能做长期保险/相连长期（ILAS）取决于获批业务范围与RO经验覆盖强度（ILAS通常更严）。

4 | 主要发牌要求（公司层面：资本、净资产、PII、客户资金、记录）

这一部分是申请成败的“硬指标 + 可执行体系”。

4.1 资本及净资产（最低门槛与合规要点）

- 缴足股本（Paid-up share capital）：不少于 **HK\$500,000**；
- 最低净资产（Net assets）：不少于 **HK\$500,000**，并按规则计算（通常排除无形资产等口径）。

实务建议（仁港永胜经验）

- 不要“刚好踩线”，建议留足缓冲（运营开支、应收账、一次性费用都可能拉低净资产）。
- 股东借款通常会会计上计入负债，未必能提升净资产；建议以增资/资本化等稳健方式达标（需结合会计师口径）。

4.2 专业弥偿保险 PII（Professional Indemnity Insurance）

经纪公司须维持符合最低标准的PII保障，最低赔偿限额与计算方式受经纪规则影响（含“首12个月操作”等特殊情形）。

实务建议

- 申请期就并联PII报价与参数确认，避免原则批准后“等保单”拖慢发牌。
- 同步建立PII续保台账与到期预警，断保属于重大合规风险。

4.3 客户资金与“独立客户账户”安排（是否必须？怎么选模式？）

很多团队会把“必须设独立客户账户”写成必选项；但在实务上，关键取决于贵司是否经手客户资金：

- 不经手客户资金（推荐的低复杂度模式）：客户保费直接付保险公司 → 合规重点是付款指引、禁止代收制度、误入账SOP与抽查证据。
- 经手客户资金（高复杂度模式）：通常需客户账户/授权矩阵/双签审批/对账与差异处理/用途限制/异常升级/审计追踪。

IA现场检查非常关注“你说的模式”与“实际流水/流程”是否一致，前后矛盾会触发强问询与整改要求。（监管对经纪公司持续监察亦明确聚焦经纪规则合规，包括财务与其他要求。）

4.4 备存妥善账簿及记录（“可审计”是关键）

申请材料里必须把“记录保存”写成可执行体系：

- 客户档案：KYC、FNA、建议书、披露确认、客户指示、沟通纪要
 - RO监督证据：合规会议纪要、抽查计划与报告、整改闭环
 - 投诉：登记、调查、回复、整改与复盘
 - AML：筛查、风险评级、EDD、内部报告、培训记录
- 核心原则：**任何一单业务都能被第三方复核“为什么这样建议、客户是否理解、是否披露到位、公司如何监督”。

5 | 相关人员要求及最低人数（RO/技术代表/治理结构）

5.1 负责人员 RO（Responsible Officer）是谁？必须几名？

- 经纪公司必须委任至少一名适当人选担任RO，并须获得IA事先批准。
- RO在经纪公司体系中通常同时属于该公司的持牌技术代表（经纪），并承担监督与合规管理核心责任（实务上相当于“监管接口+监督系统负责人”）。

仁港永胜建议（人数配置）

- 低风险、单一范围、小团队：1名RO + 明确替补安排（休假/离任应急）
- 多范围、含长期/ILAS、渠道多/跨境多、团队扩张：建议≥2名RO或分管机制，降低监管疑虑与运营失控风险

5.2 RO胜任能力（监管看什么）

监管评估RO通常围绕三块：

1. **学历/保险专业资格**（含认可保险资格列表与IIQE相关安排，以当期要求为准）
2. **工作经验**（与申请业务范围匹配，尤其ILAS更严）
3. **管理与监督能力**：能把制度落地、能抽查、能整改、能留痕（这是最常被问询的部分）

5.3 其他关键岗位（最低人数的实务口径）

法规层面重点明确RO；但从发牌与持续监管角度，IA会看公司是否具备足够资源支持RO履职（“有没有人执行、有没有第二道防线”）。建议最低组织配置（可一人兼多职，但要解释如何避免资源不足/自我复核）：

- 业务负责人/前台销售（持牌技术代表/经纪）
- 合规/抽查支持（可由RO兼任但最好有协助）
- AML执行与记录岗位（可由合规兼任）
- 营运与档案管理
- 财务与对账（如经手客户资金必须强化）

6 | 申请前期准备清单（最容易决定“问询轮次”的部分）

仁港永胜项目经验：申请慢，不是因为IA慢，而是因为“材料不一致/证据链不闭环”。

6.1 三件先定的事（不定清就别动笔）

1. **业务范围**：一般/长期/是否含ILAS
2. **客户资金模式**：经手 or 不经手（全套制度不同）
3. **获客与渠道**：自营/合作渠道/线上营销/跨境客户占比（决定营销合规与投诉风险控制强度）

6.2 关键材料包（交付式清单）

- 公司成立与治理文件：公司注册文件、董事与股东、股权穿透UBO
- RO申请与证明：履历、资格、经验、时间投入、监督安排（含“监督附件包”）
- 商业计划书：客户类型、产品线、流程、收费、投诉、AML、记录保存、系统安排
- 内控与合规手册：适当性、披露、营销审批、客户资金（如适用）、投诉、AML、培训、重大事项升级
- 银行账户与财务证明：注资路径、月结单、净资产测算
- PII：报价与参数说明、续保管理安排

- 保险公司推荐信/合作意向：匹配业务范围与可行性

7 | 申请流程（可直接用于项目管理的“里程碑版”）

7.1 标准流程（建议）

阶段A：前期搭建（1–2个月）

- 成立香港有限公司（如未有）
- 确定业务范围与客户资金模式
- 选定RO并完成资格/经验/时间投入方案
- 建立制度框架：手册目录、表单库、记录保存架构

阶段B：材料编制与并联准备（1–2个月）

- 完成商业计划书、合规手册、表单与流程图
- 并联：银行开户/注资/月结单、PII报价、推荐信对接
- 做一次“模拟问询”：把最可能被问的证据链补齐

阶段C：递交申请与问询回应（约3–4个月）

- 递交申请
- IA问询 → 以“证据链回应法”回复（制度+执行+监督+留痕）
- 原则批准（如有前置条件）→ 补齐条件 → 正式批牌/生效

以上时间与您提供的4–7个月区间一致；周期关键变量在“材料一致性、RO匹配度、资金来源可验证性、问询回应质量”。（监管对经纪公司财务与其他要求的持续监察亦强调合规与可验证性。）

8 | 政府费用与总体预算

8.1 政府相关费用（概念说明）

通常包含：经纪公司牌照申请费（按周期）、RO认可申请费等；不同业务范围组合费用不同。

实务建议采用“区间预算+以IA当期收费表为准”的表述，避免因费用调整产生更新压力。

8.2 申请项目的“常见预算构成”（最容易被忽略）

- PII保险费（范围越高风险越贵，含ILAS通常更高）
- 银行开户与合规尽调成本
- 审计/会计服务与持续财务报表支持
- IT与档案系统（权限、日志、备份、电子签）
- 员工招聘与薪酬（RO/合规/AML/营运）
- 持续合规维护（培训、抽查、投诉管理、检查应对）

9 | 香港保险经纪公司牌照（IA）常见问题 FAQ | Q1–Q100（FAQ示例库，适合内部培训）

以下为“高频必问”与“最容易踩雷”问题的详细口径，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。

A. 牌照定位与业务边界（Q1–Q15）

Q1：什么是“香港保险经纪公司牌照”？核心监管逻辑是什么？

A：保险经纪公司牌照是由香港保险业监管局（IA）发给公司的牌照，用于在获批业务范围内从事受规管保险中介活动。监管逻辑不是“有没有卖到保单”，而是：

- 你是否以客户利益为先做出建议；

- 你是否能证明建议“适当、充分披露、客户理解并确认”；
- 你是否有持续可运行的内控体系（RO监督、抽查、投诉、AML、记录保存等）。
也就是说，IA更看重“可持续合规运营能力”，而不是纸面材料。

Q2: 保险经纪（Broker）与保险代理（Agent）最本质差异是什么？

A: 经纪通常以客户为中心，提供方案对比、建议与安排；代理通常更偏向代表保险公司销售。对经纪而言，监管会更强调：适当性证据链、利益冲突管理、披露完整性、客户资金（如经手）分隔与对账、记录可审计性与RO监督有效性。经纪模式的“证据链要求”普遍更强。

Q3: 经纪公司牌照可以做哪些业务？

A: 在获批范围内，经纪公司通常可：

- 1) 为客户做需求分析、方案对比与保险意见；
- 2) 安排投保、续保、批改、取消等事务；
- 3) 协助客户理赔流程（资料、沟通、跟进）；
- 4) 企业客户：团险、责任险、工程险等风险方案设计与续保管理；
- 5) 按获批范围处理长期保险、相连长期（ILAS）相关安排。

注意：具体可做范围取决于获批业务类别与人员经验覆盖。

Q4: 哪些行为会被视为“受规管活动”，必须持牌？

A: 只要你以经纪身份为保单持有人/潜在保单持有人进行协商或安排保险合同，或提供保险意见、推介、比较产品、安排投保、处理续保与索偿等，都可能被视为受规管活动。即便你不自称“经纪”，但行为实质符合，也会被监管关注。

Q5: 经纪公司是否可以做线上销售、远程会议、电子签？

A: 可以，但线上不等于合规更轻松。必须做到：身份核验、披露文件送达与确认留痕、建议书与FNA证据链完整、系统日志可追溯（谁在何时做了什么），并能在投诉或检查时导出审计证据。线上越多，越要强化流程阻断与留痕。

Q6: 经纪公司能否服务跨境客户（如内地客户）？

A: 可以，但合规强度必须提升：跨境客户往往涉及更复杂的身份与资金来源说明、制裁/PEP筛查、远程签署留痕、客户理解差异导致的投诉风险。建议建立跨境客户政策：可接触客户类型、EDD触发条件、远程沟通留痕标准、禁止性行为清单与管理层审批机制。

Q7: 经纪公司能否承诺“必赔”“保证收益”“稳赚”？

A: 不可以。任何必赔、保证收益、保本稳赚等表述都属于高风险误导。经纪公司可以协助理赔，但赔付决定属于保险公司。应建立禁止话术清单并做营销审批与抽查。

Q8: 经纪公司是否可以做产品排行榜、测评、短视频科普？

A: 可以，但要避免误导：必须说明假设条件、适用范围与限制，不得用绝对化承诺，不得隐瞒关键除外责任与等待期等限制。所有内容建议先合规审批，发布后留档（截图/录屏），并管理评论区与私信话术。

Q9: 经纪公司能否收取客户服务费？

A: 可以，但必须事先披露、收费项目清晰、与服务相称，并留存服务交付证据与客户确认。若同时收取佣金与服务费，更要披露利益冲突与收费结构，避免客户事后主张“不知情双重收费”。

Q10: 经纪公司能否做返佣/回扣/诱因促销？

A: 极高风险。返佣与回扣容易构成不当诱因、影响建议独立性并引发投诉与同业举报。若确需做任何优惠，必须有严格审批、登记、披露与留痕机制，并设禁止情形。多数稳健做法是“严控或禁止”。

Q11: 经纪公司是否必须设独立客户账户？

A: 关键取决于是否经手客户资金。

- 不经手客户资金：重点是付款路径（客户直付保险公司）、禁止代收制度、误入账SOP与抽查证据；
- 经手客户资金：通常需要客户账户、授权矩阵、双签审批、对账与差异处理、用途限制、异常升级等完整体系。
最怕：材料写“不经手”，实际却代收代付，风险极大。

Q12: 不经手客户资金，但客户误转到公司账户怎么办？

A: 必须有误入账SOP: 立即识别并登记、冻结不得动用、审批后退回/转付、保留银行凭证与沟通记录、复盘更新付款指引与员工话术。核心是证明公司没有混用或挪用, 并能及时纠正。

Q13: 经纪公司能否同时经营移民、贷款、税务等业务?

A: 可以, 但必须明确业务边界与披露, 避免客户误解为“这些服务也受保险监管保障”。应建立利益冲突与交叉销售控制、收费透明披露、投诉分线管理与记录保存机制。

Q14: 经纪公司可以向客户保证“保费一定最低”吗?

A: 不建议。价格承诺容易构成误导或不当比较, 且不同产品条款差异很大。更稳的表述是: 在客户需求与预算范围内提供方案对比、解释差异并给出建议, 而不是做绝对化承诺。

Q15: 经纪公司能否承接企业招标与团险方案?

A: 可以, 且常见。但企业业务档案要求更复杂: 风险评估、条款对比、报价依据、授权确认、续保批改与理赔沟通都要留痕, 否则争议时难自证。

B. 申请资格与“主要发牌要求”(Q16-Q35)

Q16: 申请经纪公司牌照, 最核心的硬门槛有哪些?

A: 通常包括: 资本与净资产达标、PII满足要求、RO获批且胜任能力匹配、公司内控与记录保存体系可执行、(如经手客户资金) 客户账户与资金控制体系健全、公司与关键人员适当人选。

Q17: 什么是“适当人选(Fit and Proper)”? 会评估哪些方面?

A: 适当人选通常从: 诚信与品格、专业能力与经验、财务稳健性、守法记录、是否存在纪律处分/破产/重大诉讼等角度评估。公司、董事、控权人、RO等均可能被评估。关键是“如有瑕疵必须解释并证明不影响履职”。

Q18: 资本与净资产达标为什么这么重要?

A: 因为监管需要确认公司具备持续经营能力与风险承担能力, 避免业务压力下出现服务中断、客户资金风险、或因财务困难诱发违规销售。实务上建议“留缓冲”, 避免刚好踩线。

Q19: PII是什么? 为什么会被反复问?

A: PII(专业弥偿保险)用于覆盖经纪公司在提供服务过程中可能引发的专业责任风险, 保障客户与公司。监管会关注: 是否已投保、保障限额与自负额是否符合、保障是否持续(断保属于重大风险)、续保管理是否制度化。

Q20: 是否必须先拿到推荐信/合作意向才可以申请?

A: 不一定绝对必须, 但推荐信或合作基础通常能显著提升可行性与审批信心。拿不到并非必死, 但问询可能更强, 需用更扎实的商业计划、渠道策略与合规体系证明“真实可运营”。

Q21: 公司刚成立、没有财报怎么办?

A: 可用管理账、注资证明、银行月结单、净资产测算、成本预算与持续达标计划替代, 并用说明信解释成立时间、业务阶段、财务治理安排。监管关注点是“真实可持续”。

Q22: 资金来源证明要做到什么程度?

A: 要达到“可验证”: 资金形成逻辑清晰、银行流水能串起路径、必要时有税单/审计报告/分红决议/资产处置凭证支持, 并用解释信形成时间线。仅余额截图通常不够。

Q23: 多层股权、境外股东结构会更难吗?

A: 会更复杂, 关键在穿透UBO、控制权解释、资金流与关联交易说明。层级越多, 问询越多。建议结构透明化, 准备集团治理说明、关联交易政策与利益冲突管理安排。

Q24: 经纪公司是否必须有实体办公室?

A: 重点不在“豪华办公室”，而在“真实可运行”：监管送达地址、记录保存地点、合规与营运岗位安排、现场检查接待机制、资料随时可调阅。灵活办公可行，但必须能证明可审计与可调阅。

Q25: 申请范围（一般/长期/ILAS）应如何选择？

A: 以团队能力与RO经验为先：

- 先做擅长范围，提高通过率与运营稳定；
- ILAS范围通常更敏感，需更强的适当性与披露体系、理解测试与抽查机制；
- 若为了“拿全范围”而硬上，可能导致周期延长或被要求缩范围。

Q26: RO必须几名？一名够不够？

A: 法规与实践上经常至少要有RO，但是否“一名够用”取决于业务复杂度：含ILAS、跨境客户多、渠道多、团队扩张快时，建议配置第二RO或至少有明确备援与合规支撑，以降低监督真空风险。

Q27: RO需要具备哪些能力，监管最看重哪一项？

A: 通常包括学历/资格、相关经验、管理经验与考试/认可资格等。但监管实务最看重：RO能否建立并运行监督系统（抽查、会议、整改、培训、纪律、重大事项升级），并能拿出证据。

Q28: RO能否“挂名”？实际不参与业务？

A: 不可以。挂名RO是高风险，一旦出现投诉或检查，最容易被认定监督失效。RO必须实际参与监督，保留日志、抽查报告、会议纪要与整改闭环证据。

Q29: 公司是否必须有合规/AML专员？

A: 不一定必须独立岗位，但必须有人负责并能执行。小团队可兼任，但必须解释如何避免资源不足与自我复核，并用抽查与会议机制证明可运行。团队扩张后建议设专岗。

Q30: 记录保存为什么是发牌与持续监管的核心？

A: 因为记录是公司自证合规的唯一依据。没有KYC/FNA/建议书/披露确认/客户指示等证据链，遇到投诉或检查时公司几乎无法自保。监管也会通过记录判断你是否真正执行适当性与披露。

Q31: 营销与渠道为什么会成为问询重点？

A: 因为误导销售、保证收益、返佣诱因、渠道失控是投诉高发源头。监管会问：素材如何审批、禁止话术如何控制、渠道如何准入与监督、违规如何惩戒、发布如何留档。

Q32: 经纪公司可以外包哪些工作？哪些不能外包？

A: 可以外包IT运维、资料扫描、部分合规支持等，但不能外包“责任”。公司必须具备监督能力：供应商尽调、合同合规条款、权限控制、审计追踪、事故通报、终止与迁移安排必须到位。

Q33: 客户资料能否放云端或境外服务器？

A: 可以讨论，但必须具备数据治理：权限最小化、日志、加密、备份恢复、供应商合规条款、数据泄露应急预案与客户请求处理机制。重点是“可控、可追溯、可调阅”。

Q34: 申请经纪牌照一定要先开银行账户吗？

A: 非常建议并联推进。银行开户常是项目卡点：银行会尽调股权、资金来源、业务模式与合规框架。没有月结单与注资路径，材料往往不完整，会拖慢申请节奏。

Q35: 申请成败最关键的三件事是什么？

A:

- 1) 业务模式先定（范围+是否经手客户资金）；
- 2) RO监督系统可信可运行（抽查、会议、整改、日志）；
- 3) 证据链闭环（表格答案=商业计划=手册流程=表单留痕=财务证明一致）。

C. 申请流程、时间表与问询应对 (Q36-Q55)

Q36: 申请通常需要多久? 为什么常见4-7个月?

A: 周期取决于材料一次性完整程度、RO匹配度、推荐信获取速度、资金来源证据链清晰度、银行开户进度与问询轮次。材料一致、证据链强、回复专业通常更快。

Q37: 申请流程可以分成哪三个阶段?

A:

- 前期搭建: 公司成立、RO确定、业务模式定稿、制度框架搭建;
- 材料编制并联准备: 商业计划、手册与表单、银行开户与注资、PII报价、推荐信;
- 递交与问询: 递交申请、回应问询、补件闭环、满足前置条件后批牌。

Q38: 递交后最常见问询主题有哪些?

A:

- RO如何监督 (抽查比例、会议频率、整改闭环);
- 客户资金模式是否一致、是否需要客户账户;
- 适当性证据链 (尤其长期/ILAS);
- 收费与利益冲突披露;
- 资金来源可验证性;
- 营销与渠道控制;
- AML/CFT机制可执行性。

Q39: 问询回复怎么写才“监管友好”?

A: 用“证据链回应法”:

问题点 → 公司制度 → 实际流程 → 表单/样本记录 → 监督与抽查 → 整改与持续措施。

不要只写承诺, 必须能拿出样本与记录路径。

Q40: 为什么“表格答案与手册流程不一致”会被追问?

A: 这会被视为体系不真实或不可执行。比如表格写不经手客户资金, 手册却有代收代付流程; 或写有抽查机制, 但没有抽查表单与记录路径。监管会因此扩大审查, 影响整体可信度。

Q41: 是否可以先递交申请, 后续再补手册与表单?

A: 不建议。手册与表单是“你是否能运营”的核心证据, 后补会增加补件轮次与周期。建议一次性交付“可执行版本”: 含流程图、表单、审批节点、留档路径、抽查机制与整改闭环。

Q42: 申请材料最常见雷点有哪些?

A:

- RO经验与范围不匹配 (尤其ILAS);
- 客户资金模式前后矛盾;
- 股权穿透不清、UBO不透明;
- 资金来源证据不足;
- 推荐信不足或过于空泛;
- 手册模板化、无SOP与表单;
- 净资产踩线无缓冲;
- 营销与渠道无审批与抽查。

Q43: 如果RO暂时不够匹配ILAS, 有折中方案吗?

A: 常见折中: 先申请不含ILAS范围, 运营成熟后增项; 或配置第二RO/关键主管补足经验覆盖, 并提交更强的适当性制度与抽查证据。但本质仍是“经验+体系”要能覆盖风险。

Q44: 原则批准后常见前置条件有哪些?

A: 常见包括: 补交正式PII证明、补齐银行月结单与净资产证明、完善手册与表单、补充RO监督安排、补充客户资金控制细节等。应提前并联准备, 避免临门一脚被卡。

Q45: 拿到牌照后能马上开业吗?

A: 通常在牌照生效且前置条件满足后可开展业务。但建议做“开业前核对清单”: PII生效、资本与净资产达标、手册发布、员工培训完成、表单库上线、(如经手资金) 客户账户与对账机制已运行、RO日志与抽查计划已启动。

Q46: 申请过程中是否需要准备“现场检查应对包”?

A: 强烈建议从申请期就准备。检查应对包包含: 组织架构与授权、RO日志与会议纪要、抽查报告与整改闭环、样本客户档案、投诉与AML记录、营销审批记录、客户资金对账(如适用)、PII与培训记录。提前准备可显著提升整体合规成熟度。

Q47: 监管若要求补件, 代表什么?

A: 不等于不批, 代表监管在关键点上需要更多证据来确认你能持续合规运营。补件回复质量与速度直接影响审批节奏。补件越多, 往往说明前期一致性与证据链不足。

Q48: 申请被要求缩小范围常见原因是什么?

A: 多因RO经验不足以覆盖拟申请范围、推荐信与商业计划难以支持某范围可行性、或适当性与披露体系不足以覆盖高风险产品。缩范围先批再增项是常见稳妥路线。

Q49: 如何减少问询轮次、提升一次性通过率?

A: 建议主动提交“补强附件包”:

- RO监督系统包(抽查计划、日志模板、会议机制);
- 适当性证据链样本(FNA、建议书、对比表、披露确认);
- 客户资金说明信(经手/不经手闭环);
- 资金来源解释信+流水链;
- 营销审批与禁止话术制度。

Q50: 公司组织架构图为什么重要?

A: 组织架构体现制衡: 前台销售与后台控制如何分离、谁审批、谁复核、谁保存记录、RO如何监督。无控制岗位或职责不清会被质疑无法持续合规。

Q51: 公司规模很小, 能否把合规与AML都交给RO?

A: 可以兼任, 但要证明RO“做得过来”: 有明确时间投入、流程阻断、抽查机制、会议与整改闭环, 并最好有营运支援负责归档与数据整理, 避免RO陷入事务无法监督。

Q52: 如何做“模拟问询”?

A: 用监管视角提问并自证:

- 你怎么做适当性? 拿什么证明?
- 你怎么披露佣金与收费? 客户怎么确认?
- 你有没有经手客户资金? 怎么控制?
- 你怎么管渠道与营销? 怎么留档?
- 你怎么做AML? EDD怎么触发?
提前补齐样本与记录路径, 问询就会显著减少。

Q53: 申请期间是否可以先开展业务试运营?

A: 不建议。未持牌开展受规管活动风险极高。可以做合规准备、流程演练、人员培训、系统搭建与合作洽谈, 但不要对外开展需要持牌的经纪活动。

Q54: 保险公司合作与推荐信通常怎么争取?

A: 先明确范围与产品定位, 准备公司简介、合规架构、获客策略、服务流程与投诉/AML机制, 向保险公司展示“你能合规地带来可持续业务”。推荐信/意向信越具体越有帮助。

Q55: 申请成功后, 牌照信息会公开吗?

A: 通常会在公开登记信息中可查询。对外宣传必须与获批范围一致, 不能夸大或暗示未获批业务, 避免误导公众。

D. RO与人员配置 (Q56-Q70)

Q56: RO的法定意义是什么? 为什么是核心角色?

A: RO是经纪公司合规监督的关键责任人, 承担制度执行监督、风险控制、纪律与整改闭环、重大事项升级与监管沟通等职责。监管在检查或投诉中通常会追溯RO是否履职。

Q57: RO最需要建立的“监督证据”有哪些?

A: 建议至少建立:

- RO监督日志 (每周/每月记录监督动作);
- 合规会议纪要 (固定议程、行动项、责任人与期限);
- 抽查计划与抽查报告 (含抽查比例、发现问题与整改);
- 培训计划与测验结果;
- 纪律处分与再培训记录;
- 重大事项登记册 (投诉、资金异常、系统事故等)。

Q58: RO抽查应该抽什么?

A: 至少抽: KYC完整性、FNA质量、建议书推荐理由与替代方案、披露确认、客户指示、沟通留痕、收费与佣金披露、(如ILAS) 理解测试与风险披露、(如经手资金) 对账与付款审批、投诉处理闭环。

Q59: RO抽查比例怎么定?

A: 风险为本、动态调整: 新员工、跨境客户、高风险产品、投诉多的经办人应提高抽查比例; 表现稳定可维持常规比例。关键不是固定百分比, 而是能解释“为何这样设、如何调整、如何留痕”。

Q60: RO离任会怎样? 公司要怎么应对?

A: RO离任属于重大事项, 可能触发监管关注。公司应有RO继任计划与临时监督安排, 确保监督不中断: 交接清单、未结投诉清单、抽查计划延续、权限变更记录、合规会议持续执行并留痕。

Q61: RO交接清单建议包含哪些?

A: 未结投诉与纠纷、抽查与整改未完成事项、客户资金对账差异 (如适用)、PII续保时间表、AML高风险客户名单与EDD状态、系统权限清单、重大事项登记册、培训与CPD记录及年度计划等。

Q62: 技术代表 (经纪) 是否都要持牌? 怎么管理?

A: 从事经纪相关受规管活动的人员通常需要相应资质与合规管理。公司应建立: 人员职责边界、培训、话术规范、客户文件签署权限、以及对新员工更高频抽查与陪访制度。

Q63: 新员工上岗前必须完成哪些合规动作?

A: 入职合规承诺书、培训与测验、禁止话术学习、流程演练、系统权限最小化配置、样本档案标准学习、投诉与AML基础培训。未通过测验不建议独立对客。

Q64: 销售人员可以自己修改FNA或披露文件吗?

A: 应严格控制。关键文件应版本锁定, 修改需审批并保留旧版本, 且涉及客户确认事项必须重新披露并再次确认。无痕修改是高风险行为。

Q65: 如何避免“RO既是销售又是监督”的自我复核风险?

A: 可采取: 合规专员协助初审与归档、抽查由第二人执行、系统权限隔离、合规会议集体审议、对RO经办个案设更高抽查标准, 并留痕解释如何缓释利益冲突。

Q66: 公司扩张后RO监督不过来怎么办?

A: 应增加RO/合规资源或引入分层管理: 高风险业务优先抽查、分支纳入统一SOP与系统阻断、设置合规专员做日常复核、RO重点做风险评估与抽查整改闭环。

Q67: RO在现场检查中应如何回答“你如何确保合规”?

A: 用制度+证据链: 我们有标准流程 (KYC→FNA→建议→披露→确认), 系统不允许跳步; RO按风险分级抽查并有整改闭环; 并能当场展示抽查报告、整改记录、培训测验与样本客户档案。

Q68: RO需要参与哪些固定会议?

A: 建议至少: 月度合规会议 (投诉、抽查、营销、AML、重大事项); 季度治理会议 (资源配置、绩效与合规KPI); 重大事件即时会议 (重大投诉、资金异常、系统事故等)。会议纪要必须留痕。

Q69: RO如何管理渠道合作方?

A: 建立渠道准入尽调、合同硬条款、培训与测验、素材审批、发布留档、定期抽查、违规惩戒与终止机制。RO应能展示渠道管理台账与抽查记录。

Q70: RO如何管理线上营销与私域话术?

A: 必须先设规则: 素材审批、禁止话术清单、评论私信管理、录屏留档、抽查与纪律处分。私域最易出现私下承诺与返佣, 必须做制度与抽查双保险。

E. 适当性、披露、销售合规 (Q71-Q85)

Q71: 什么叫“适当性”? 为什么必须做FNA?

A: 适当性就是: 推荐的产品与客户需求、保障缺口、预算、风险承受、期限与理解能力相匹配。FNA是适当性的核心证据: 没有FNA就难以证明推荐合理, 投诉时几乎无法自证。

Q72: 建议书必须写到什么程度才合规?

A: 建议书至少应包含: 客户需求总结、保障缺口、推荐方案、替代方案对比、关键条款差异、费用与风险提示、推荐理由与客户确认。越复杂的产品 (尤其ILAS), 越要写清逻辑与风险。

Q73: 披露必须披露哪些内容?

A: 通常包括: 费用与佣金性质、产品风险与限制、等待期与除外责任、退保/提取影响 (如适用)、重要条款差异、客户须知事项等。披露不仅要“给客户看”, 还要“客户确认留痕”。

Q74: 客户不愿看文件, 要求“你帮我点同意”怎么办?

A: 必须拒绝。应解释这是合规要求, 必须由客户亲自确认。可用简明摘要帮助客户理解, 但不能代签代确认。代确认属于严重风险, 可能被认定伪造或误导。

Q75: 客户说“你以前也没让我签这么多”, 如何解释?

A: 统一口径: 公司按监管要求与客户保护原则执行标准流程, 文件与确认是为了确保客户理解与权益保障, 同时也是为了避免未来争议。并提供简明版说明与重点条款解释, 提升客户体验。

Q76: ILAS为什么要做产品理解测试?

A: 因为ILAS涉及投资风险、费用结构与可能损失, 客户理解差异大, 投诉高发。理解测试能证明你已解释关键风险, 客户也有理解与确认, 这是重要防投诉证据。

Q77: 如何避免被指“夸大宣传”?

A: 建立禁止话术清单; 任何收益相关表述必须谨慎、基于假设并说明风险; 不得用个案当普遍结论; 不得隐瞒限制与除外责任; 所有宣传先审批、后发布、并留档。

Q78: 客户买完后反悔要求退保, 公司应如何处理?

A: 应按产品条款与冷静期安排解释, 并提供书面说明与可选择方案 (继续持有/调整/退保)。关键是: 销售前是否披露冷静期与退保后果、是否有客户确认记录。

Q79: 客户投诉“你没说清楚除外责任”, 公司如何自证?

A: 靠证据链: 披露文件、签署确认、会议纪要、对话记录摘要、建议书中对关键限制的解释、以及RO抽查记录。没有证据链, 很难抗辩。

Q80: 客户要求“只给我最便宜的方案”, 我们能只按价格推荐吗?

A: 不能仅按价格。仍需做需求分析与适当性说明, 并解释便宜方案与保障差异、限制与风险。否则后续理赔或保障不足很容易转化为投诉。

Q81: 企业客户的“授权签署人”不明确会怎样?

A: 会导致合同与指示有效性争议。必须取得授权书/决议并确认签署人权限, 尤其是团险续保、重大条款变更、理赔和解等事项。

Q82: 客户拒绝披露收入或资金来源, 能否继续?

A: 视风险而定。若信息缺失影响适当性与AML判断, 应暂停推进并升级审批。对跨境客户、第三方付款、异常大额保费等, 应更谨慎, 必要时拒绝服务并留痕。

Q83: 可以用微信/WhatsApp作为客户指示吗?

A: 可作为辅助留痕, 但关键指示建议转为正式确认 (签署或系统确认)。聊天记录应摘要归档, 重要指示 (取消、重大变更) 最好要求书面确认。

Q84: 如何处理客户“催单”要求先出单后补资料?

A: 原则上不应跳步。建议用流程阻断: 资料不齐不推进。若确有紧急原因, 应走例外审批机制 (管理层/RO批准、说明原因、设补齐期限、加倍抽查与留痕)。但不建议常态化例外。

Q85: 如何建立“投诉预防机制”?

A: 核心是: 适当性证据链完整、披露与确认充分、禁止话术与营销审批、抽查与整改闭环、客户教育与服务响应及时。投诉预防比投诉处理更重要、更省成本。

F. 客户资金、收费、佣金与纠纷 (Q86-Q100)

Q86: 不经手客户资金模式下, 公司最关键的控制点是什么?

A: 三件套:

- 付款路径清晰 (客户直付保险公司);
- 员工禁止代收制度与培训;
- 误入账处理SOP+记录留痕;
并通过抽查核对付款路径与对账记录 (避免“口头不经手、实际有代收”)。

Q87: 经手客户资金模式下, 必须建立哪些制度?

A: 至少包括: 客户账户安排、授权矩阵、双签审批、付款用途限制、日常对账与差异处理、异常升级、付款指令与凭证留档、定期抽查与审计支持。没有对账与授权控制是高风险。

Q88: 客户现金交给销售人员可以吗?

A: 极不建议。现金最容易导致混用、无法追溯与纠纷。应明确禁止现金收付, 所有款项走正规路径并留存银行凭证与客户确认。

Q89: 公司能否同时收佣金与服务费? 怎么避免争议?

A: 可以, 但必须双重透明披露: 佣金来源、性质、可能冲突; 服务费项目、金额/计算方式、对应交付物; 客户确认留痕; 明确退费规则与争议处理机制。建议采用“分阶段收费+可交付物”设计降低争议。

Q90: 服务费合同必须写哪些关键条款?

A: 建议写清: 服务范围、交付物清单、响应时限、客户配合义务、收费与支付方式、变更条款、撤单/取消退费规则、争议处理与投诉渠道。条款越清晰, 纠纷越少。

Q91: 客户说“你没告诉我会收费”, 公司如何自证?

A: 必须拿出证据链: 收费披露文件、客户签署/电子确认、沟通记录、发票/收据、交付物证据。没有披露确认, 纠纷大概率不可控。

Q92: 客户要求返佣, 否则不买, 销售怎么说才合规?

A: 统一话术: 公司不以返佣作为促销手段, 所有费用与利益冲突必须透明披露; 如客户关注成本, 可通过方案对比与费用结构解释协助选择。不得私下承诺或个人转账返佣。

Q93: 销售私下返佣, 公司会承担责任吗?

A: 可能承担。若公司没有明确禁止制度、培训、抽查与纪律处分记录, 监管与投诉往往认为公司监督不足。因此必须建立反返佣制度、渠道管理与私域抽查机制。

Q94: 佣金高低能否作为推荐理由?

A: 不能。推荐必须基于客户需求与适当性。公司应要求建议书写清推荐理由与替代方案差异, 并披露佣金与潜在冲突, 避免被质疑“以佣金导向销售”。

Q95: 客户投诉“佣金太高”应该怎么处理?

A: 不是争论“高不高”, 而是证明: 已完成披露、建议基于FNA与对比、客户理解并确认、无误导承诺, 并能提供证据链与RO抽查记录。必要时提供解释函与沟通记录归档。

Q96: 收费纠纷应纳入投诉机制吗?

A: 建议纳入。收费纠纷往往与披露、服务交付、误导有关, 应登记、调查、回复、补救与整改闭环, 并纳入RO监督与培训复盘。

Q97: 渠道合作方私自收费或返佣, 公司如何控制?

A: 渠道合同必须写禁止条款; 渠道准入尽调; 培训与测验; 素材审批; 抽查与审计权; 违规立即终止并保留证据。没有这些, 公司很难证明已尽监督义务。

Q98: 第三方付款(他人代付保费)可不可以?

A: 属于高风险情形。应识别付款人身份、解释关系与原因、做筛查与风险评估、必要时触发EDD与管理层审批, 并取得客户书面确认与付款凭证留档。

Q99: 客户撤单/冷静期取消, 服务费怎么处理?

A: 建议按“已交付阶段”计费: 完成到哪一阶段收哪一部分; 未提供实质服务则不应强行收费。合同必须事先写明退费规则, 否则容易被指不公平并升级投诉。

Q100: 如何把“收费与纠纷风险”变成可控的管理机制?

A: 建立五件套:

- 1) 标准收费披露模板(佣金+服务费);
- 2) 分阶段收费与交付物清单;
- 3) 收费纠纷分类台账与处理SOP;
- 4) RO抽查收费披露与服务交付证据;
- 5) 纪律与再培训闭环(对私收费/返佣零容忍)。

10 | 仁港永胜能为您提供的服务(全流程交付)

仁港永胜可协助全程办理, 包括但不限于:

- 注册及成立香港公司
- 招聘/配置负责人员（RO）及其他关键岗位建议
- 草拟业务计划及内部监控流程（含表单库与证据链设计）
- 代申请人向IA递交牌照申请、跟进问询与口径回复
- 协助银行开户与资金路径合规化
- 视业务需要协助办理工作签证、团队落地与持续合规维护

仁港永胜建议（最稳的“快批+可持续”策略）

1. 先定清三件事：业务范围、客户资金模式、获客渠道（否则材料必反复）
2. **RO要做成“监督系统”**：抽查计划、会议机制、日志与整改闭环从申请期就启动
3. **证据链优先**：KYC/FNA/建议书/披露确认/客户指示/沟通纪要一套到底
4. 把“检查应对包”当作日常运营标准：随时可调阅、可解释、可复核
5. **预算留缓冲**：净资产不踩线、PII不断保、系统与培训要可持续
6. **合规服务**：选择一间专业专注的合规服务商协助牌照申请及后续维护及合规指导尤为重要，在此推荐选择[仁港永胜](#)。

选择仁港永胜的好处优势

1. **交付可运行**：不是写材料，而是把制度、表单、证据链、培训与检查应对做成体系
2. **问询导向**：按监管高频问询点倒推材料结构，减少补件轮次
3. **RO实操辅导**：监督日志、抽查清单、整改闭环、现场检查话术库可直接用于培训
4. **跨境与渠道风控**：可按贵公司业务模式定制跨境客户政策与渠道管理制度
5. **持续维护支持**：从拿牌到增项、变更、续保、检查应对提供一体化合规维护

关于仁港永胜

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。

免责声明

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，旨在提供一般性信息与实务参考，不构成法律意见、税务意见或任何监管机构的正式意见。不同个案因业务范围、股权结构、客户资金模式、人员配置、系统能力与事实背景不同，适用要求与审批结果可能存在差异。读者在作出任何决策前，应结合自身情况进行专业评估，并以监管机构当期要求与批复为准。仁港永胜（香港）有限公司对因使用本文信息而产生的任何直接或间接损失不承担责任。

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。

