



仁港永胜

协助金融牌照申请及银行开户一站式服务

网址: www.CNJRP.com 手机: 15920002080 地址: 香港环球贸易广场86楼 852 92984213 (WhatsApp)



正直诚信
恪守信用

《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》

Hong Kong Insurance Brokerage Firm Licensing Registration Guidelines

拟定机构: 仁港永胜 (香港) 有限公司

专业讲解: 唐上永 (唐生) | 业务经理 | 合规与监管许可负责人

最后更新: 2026年2月 (香港时间)

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)。

适用说明: 本文以香港《保险业条例》(Cap. 41) 及香港保险业监管局 (Insurance Authority, IA) 现行规则/指引/通函为依据, 重点覆盖: 保险经纪公司 (Licensed Insurance Broker Company) 的设立、申请、费用、RO要求、资本与客户款项、PII、内部控制、常见误区与高频疑难问答。

关键法规与监管工具包括: Cap. 41、《保险 (持牌保险经纪公司的财务及其他要求) 规则》(Cap. 41L)、IA发牌网页与文件清单、GL23 (适当人选)、GL24 (CPD)、GL25 (送礼)、GL26 (ILAS销售)、GL27 (转保)、GL28 (分红/利益演示)、GL29 (冷静期)、GL30 (FNA) 等。

目录

- 0 | One-Page Factsheet (速览)
- 1 | 牌照名称与定义
- 2 | 牌照介绍与申请优势
- 3 | 发牌监管机构与适用法律
- 4 | 牌照适用范围与业务分类
- 5 | 牌照用途与功能 (受规管活动边界)
- 6 | 申请资格与基本条件 (公司/资本/人员/场所)
- 7 | 详细申请流程 (11个步骤, 含时间轴)
- 8 | 申请文件清单 (7大类22项: 按IA清单对齐)
- 9 | 负责人员 (RO) 详细要求 (经验、资格、职责、值勤、替补)
- 10 | 核心人员资格要求 (股东/董事/控权人/业务代表)
- 11 | 财务要求与资本规定 (Paid-up Capital / Net Assets)
- 12 | 专业弥偿保险 (PII) 要求 (保额算法、免赔额、续保与审计)
- 13 | 客户账户 (Client Account) 与客户款项 (s.71 + Cap.41L)
- 14 | 内部监控政策与程序 (三大核心手册: 可审计证据链)
- 15 | 业务计划书 (BP) 编制指引 (可落地版本)
- 16 | 保险公司推荐信要求 (合作证明逻辑)
- 17 | 申请费用详解 (3年牌照: 申请/续牌/变更)
- 18 | 牌照维护与持续合规 (年审、申报、现场检查、纪律风险)
- 19 | 最新监管政策更新 (2024–2026: 费用、转介费、佣金分摊等)
- 20 | 常见申请失败原因与风险规避
- 21 | 高频疑难问题解答 (Q&A | 详细版)
- 22 | 仁港永胜建议与服务优势
- 23 | 关于仁港永胜 | 联系方式 | 免责声明

0 | One-Page Factsheet (速览)

牌照主体：香港公司（有限公司）或在港登记的非香港公司（海外公司）均可；以“公司”名义持牌。

监管机构：Insurance Authority (IA)。

核心硬门槛（公司持牌持续维持）：

- 实缴股本 ≥ HK\$500,000

- 净资产 ≥ HK\$500,000 (一般扣除无形资产后计算)

RO：至少1名获IA认可的负责人员 (Responsible Officer)。

PII：必须维持专业弥偿保险；首12个月常见最低限额 不少于HK\$3,000,000，其后按Cap.41L规则与收入计算调整。

Client Account：如收取客户款项/保费/退款等客户款项，需设立并按s.71与Cap.41L执行通知、入账、提取与对账。

费用：IA自2024-09-23起对保险中介人牌照申请与相关通知开始收取处理费用；保险经纪公司新申请（3年）按业务线不同而不同。

常见整体周期：从“架构/RO/文件体系齐备”起算，通常约4-6个月（视补料频率与复杂度而变）。

1 | 牌照名称与定义

1.1 正式牌照名称

持牌保险经纪公司 (Licensed Insurance Broker Company)

1.2 法律定义与受规管活动范围（摘要口径）

保险经纪公司一般以投保人/潜在投保人的利益为出发点，进行与保险合约相关的协商、安排、提供受规管意见、诱使订立或作出关键决定等活动，属于《保险业条例》(Cap.41) 下的受规管活动范畴，并受IA监管。

1.3 牌照性质（必须理解的三句话）

- 强制性牌照：以保险经纪身份在港经营，必须先获IA发牌。
- 公司牌照：公司持牌；个人如从事受规管活动，一般以“业务代表（经纪）/RO”等身份在持牌公司下持牌/获认可。
- 按业务线发牌：可按“一般业务/长期业务（不含相连）/长期业务（含相连）”组合申请。

2 | 牌照介绍与申请优势

2.1 对公司/团队的价值

- 合法合规进入香港保险分销市场（无牌风险高，合规是底线）。
- 可对接多家保险公司产品，以“比较与建议”为核心建立专业壁垒。
- 可拓展高净值/企业客户：企业团险、责任险、家族办公室保障规划、跨境客户等。
- 可建立可审计的合规体系（客户协议、FNA、IFS、销售留痕、AML台账），利于长期经营与续牌。

2.2 与“保险代理机构”的关键区别（必须会讲清）

对比项目	保险经纪公司	保险代理机构
代表利益	更偏向代表客户/投保人利益	更偏向代表保险公司
产品范围	可对接多家保险公司	受委任/合作安排限制
客户款项与PII	Client Account与PII等要求更典型	视模式而定，要求结构可能不同
合规重点	FNA/披露/冲突管理/客户款项治理更重	以保险公司要求与代理守则为主

注：不同模式的细节取决于业务安排与监管口径；经纪公司在“客户利益、比较与建议、客户款项治理”方面的监管关注度通常更高。

3 | 发牌监管机构与适用法律

3.1 监管机构

保险业监管局（Insurance Authority, IA）：负责保险中介人发牌、监督、发布指引/通函、处理投诉与纪律、CPD监管等。

3.2 核心法例/规则（经纪公司“最常用”）

- 《保险业条例》(Cap.41) —— 中介人制度、客户款项 (s.71) 等。
- 《保险（持牌保险经纪公司的财务及其他要求）规则》(Cap.41L) —— 资本/净资产、PII、Client Account通知/运作、记录与报告等。
- IA《Rules, Codes and Guidelines》与GL23–GL30等指引——适当人选、CPD、送礼、ILAS、转保、分红演示、冷静期、FNA等。

4 | 牌照适用范围与业务分类

IA对保险经纪公司的“业务线”常见分为：

1. 一般业务（General Business）
2. 长期业务（不包括相连长期业务）
3. 长期业务（包括相连长期业务/ILAS）
与申请费用表也按该分类组合计费。

5 | 牌照用途与功能（受规管活动边界）

保险经纪公司典型可做：

- 协商/安排保险合约、邀请/诱使订立合约、提供受规管意见、邀请/诱使作出关键决定等。
典型“不可混做/高风险边界”：
 - 不可误导为证券/基金牌照可替代；如涉证券受规管活动，需另按SFC制度处理。
 - 客户款项不可混同公司资金；Client Account治理是高压线。

6 | 申请资格与基本条件（公司/资本/人员/场所）

6.1 公司实体与办公场所

- 需要可被IA识别与检查的经营实体与管理架构；IA会关注是否具备真实营运能力与内控。

6.2 资本与净资产（持续要求）

- Paid-up Share Capital \geq HK\$500,000
- Net Assets \geq HK\$500,000 (净资产计算一般扣除无形资产；按香港普遍会计原则/框架处理)

6.3 RO (Responsible Officer)

- 经纪公司必须委任至少1名RO并获IA认可；RO胜任能力与业务线匹配是审批核心。

6.4 PII与Client Account（按实际业务触发）

- PII：必须维持Cap.41L规定的专业弥偿保险要求。
- Client Account：如处理客户款项，必须按s.71与Cap.41L设置、通知银行、入账/提取/对账/记录保存。

7 | 详细申请流程（11个步骤 | 建议时间轴）

注：IA强调“资料一般齐备（generally complete）”后才进入更顺畅的审批节奏；缺漏会引发补料与反复澄清。

步骤0 | 预备：下载IA清单与表格（1–2周）

- 以IA《Checklist_Broker》为主线建立申请文件夹与台账。

步骤1 | 架构与业务线定版（2–4周）

- 确定股权架构（穿透至UBO）、董事/控权人、组织架构与岗位职责。
- 明确申请业务线组合（一般/长期不含相连/长期含相连）。

步骤2 | RO人选与资格差距修补（2–6周，可并行）

- 经验必须覆盖拟申请业务线；必要时补齐资历证明、考试/培训、雇主证明与职责描述。

步骤3 | 资本金与财务报表/管理账（1–3周）

- 实缴股本与净资产证明材料准备（银行入资记录、股东资金来源说明、资产负债表/审计报表）。

步骤4 | PII安排（2–3周）

- 获取报价单/条款要点，确保满足Cap.41L最低要求。

步骤5 | Client Account方案（如适用）（2–4周）

- 与银行沟通账户命名、通知文本、入账与对账机制；准备s.71通知/证明。

步骤6 | 三大手册+证据链（4–6周）

- Operations / Compliance / AML 三本“写得出、做得到、查得到”。

步骤7 | 业务计划书BP（2–3周）

- 客群、渠道、产品、流程、风控、投诉、数据与记录保存、外包与IT等。

步骤8 | 保险公司推荐信（2–4周，常为关键路径）

- 证明拟合作关系与业务可行性（见第16节）。

步骤9 | 提交申请（线上/按IA流程）（1天）

- 递交后进入IA初审与补料阶段；请准备“补料台账”。

步骤10 | IA问答/补料/可能实地了解（4–12周不等）

- 常见问答集中在RO胜任、客户款项、PII、利益冲突、转介费、ILAS销售控制等。

步骤11 | 获批后落地（2–4周）

- 任命/登记业务代表、CPD安排、Client Account启用与月度对账、销售文件上线、合规日历启用。

8 | 申请文件清单（7大类22项 | 按IA Checklist 对齐）

IA提供《Checklist_Broker》作为经纪公司申请材料清单（含Client Account的s.71通知要求等）。建议按“可审计证据链”方式归档：**版本号+签署页+生效日+更新日志**。

建议的7大类结构（示例）

- A. 公司法定文件（CI/BR、章程、NNC1/NAR1等）
- B. 股权与控制（UBO穿透、股权图、集团图、控权人声明）
- C. 人员与适当人选（董事/控权人/RO：身份、履历、品格、破产/纪律、自我声明等）
- D. 财务与资本（实缴证明、净资产计算、审计/管理账、资金来源）
- E. PII（报价、保单草案要点、免赔额与除外责任说明）
- F. Client Account（如适用：账户证明、s.71书面通知副本、对账制度）
- G. 业务与内控（BP、三大手册、销售文件包、投诉与事故报告机制）

（以上为交付化整理方式；具体22项请以IA清单逐条勾稽核对。）

9 | 负责人员（RO）详细要求（“审批核心”）

9.1 RO的监管定位（你要能讲清）

RO是IA用来判断“公司是否有能力被监管、能否持续合规经营”的关键抓手。IA会按GL23评估其是否“适当人选（Fit & Proper）”，包括胜任能力、诚信、财务稳健等。

9.2 RO经验与业务线匹配（最常见补料点）

- 你申请哪条业务线，RO就必须能提供对应领域的实质经验与证据。
- ILAS（相连长期）通常还会叠加对销售流程、风险披露、产品复杂性、合规监察与培训机制的关注（GL26）。

9.3 RO的“交付级”证明材料（建议）

- 履历（按年月、雇主、岗位、职责、管理跨度）
- 雇主证明（岗位名称、职责、业务线、监管接口）
- 团队管理证明（组织架构、汇报线、监督机制）
- 代表性项目/案例（例如：FNA流程设计、投诉处理、ILAS销售审查、客户款项对账机制落地）
- 合规声明：无刑事/破产/纪律等事项或已披露并解释（GL23逻辑）

9.4 RO日常职责（建议写进岗位说明书）

- 监管规则落地：Cap.41、Cap.41L、GL23–GL30相关控制点
- 客户款项治理：Client Account入账、授权提款、月对账、差异处理、记录保存（如适用）
- 销售合规：FNA、冷静期、利益说明、转保、送礼/转介费安排审查
- AML：RBA、CDD/EDD、持续监察、名单筛查、STR内报/外报流程（按IA AML相关指引体系执行）
- CPD：年度CPD规划与证据留存（GL24）

10 | 核心人员资格要求（股东/董事/控权人/业务代表）

- IA会对公司与相关人做Fit & Proper评估（GL23），重点看：诚信、胜任、财务稳健、是否有不良纪录、治理与控制能力。
- 如有公司股东/控股公司：需提供穿透至自然人UBO的链路与证明，并解释资金来源与控制安排。

11 | 财务要求与资本规定（Paid-up Capital / Net Assets）

11.1 最低门槛（持续维持）

- Paid-up Share Capital：不少于HK\$500,000
- Net Assets：不少于HK\$500,000（扣除无形资产等口径，按规则与会计准则执行）

11.2 “实缴股本 vs 净资产”你会解释

- 实缴股本：股东对公司出资的法定资本体现（会计报表与公司记录能对上）。
- 净资产：资产减负债后的权益，受盈利/亏损、应收应付、拨备等影响；IA关注其持续性。

12 | 专业赔偿保险（PII）要求（Cap.41L）

Cap.41L对PII的维持、最低限额、条款要素有明确规则（含按收入计算的机制）。

实操要点（申请与持续合规）

- 申请阶段：通常先提交报价/拟保单要点；获批后必须在生效期内持续维持。
- 保额逻辑：首12个月常见最低门槛为不少于HK\$3,000,000；其后按规则以“过去12个月收入”等口径决定最低限额。
- 免赔额/除外责任：要避免出现“实质削弱保障”的安排，建议在申请说明中解释为何仍符合Cap.41L最低要求。

13 | 客户账户（Client Account）与客户款项（s.71 + Cap.41L）

13.1 s.71的核心精神：客户钱不是公司钱

- 客户款项必须与公司资金分离；对客户款项的留置/索赔限制严格。

13.2 Cap.41L对Client Account的关键要求（摘要）

- 需向开户的认可机构发出书面通知（并保留副本）；
- 规定哪些客户款项可入账、何种情形可提款、对账与记录保存等。

13.3 申请材料中的“s.71书面通知”要求

IA《Checklist_Broker》明确把“已向银行发出的s.71书面通知副本（如适用）”作为清单项。

14 | 内部监控政策与程序（三大核心手册 | 交付版）

IA对经纪公司的审查重点通常是：能否持续合规 + 能否形成可审计证据链。因此三大手册建议按“制度+流程图+表单+台账字段+抽查机制+整改闭环”交付：

14.1 营运手册（Operations Manual）

- 客户旅程全流程：触达→KYC→FNA→方案比较→建议→投保→出单→续保→理赔协助
- 销售文件包：客户协议、FNA表、重要事实声明/披露、风险问卷（如适用）、冷静期提示（长期业务）等（并规定“谁填、谁审、何时归档、保存年限”）
- 客户款项（如适用）：收款路径、入账时限、授权提款、月对账、差异处理、记录保存（与Cap.41L对齐）

14.2 合规手册（Compliance Manual）

- Fit & Proper：入职尽调、年度自我声明、变更申报机制（GL23逻辑）
- CPD：年度15小时等要求、e-learning口径、证据留存（GL24）
- 销售行为控制：送礼（GL25）、ILAS销售（GL26）、转保（GL27）、利益演示（GL28）、冷静期（GL29）、FNA（GL30）等关键控制点与抽查清单
- 投诉与事故：分级、时限、调查、复盘、必要时对外通报/对监管披露的触发条件

14.3 AML/CFT手册（AML Manual）

- RBA风险评级、CDD/EDD、持续监察、制裁名单筛查、STR流程、培训与记录留存（与IA AML相关监管框架保持一致）。

15 | 业务计划书（BP）编制指引（“能落地”才有说服力）

BP建议最少覆盖：

- 产品范围与不做清单（边界管理）
- 客群与渠道（含转介安排与披露机制）
- 收费与佣金结构（特别是参与分红保单等敏感产品的佣金/转介费安排）
- 风险管理：销售合规、客户款项、投诉、数据与记录保存、外包与IT、BCP
- 三道防线：前线自检、合规抽查、管理层复核与整改闭环

16 | 保险公司推荐信要求（合作证明逻辑）

实务上，IA经常要求申请人证明其与保险公司存在拟合作关系，以支撑业务可行性与营运合理性（不同个案以IA要求为准；建议按你申请的业务线准备配套证明）。

推荐信建议写明：

- 保险公司主体信息与签发人职衔

- 拟合作业务线（一般/长期/ILAS）
- 合作方式（委任、转介、产品对接、培训支持等）
- 备注：最终合作仍视尽调/内部审批/合规要求

17 | 申请费用详解（3年牌照 | 以IA费用表为准）

IA费用表（Fees Table）列明保险经纪公司新申请3年牌照的申请费（按业务线组合）。

17.1 新申请（3年）申请费（摘录）

- 仅一般业务：**HK\$14,400**
- 仅长期（不含相连）：**HK\$14,400**
- 长期（含相连）：**HK\$25,200**
- 一般 + 长期（不含相连）：**HK\$28,800**
- 一般 + 长期（含相连）：**HK\$39,600**

说明：费用与支付安排以IA“Licensing and Related Fees”页面及最新费用表/通函为准；IA自2024-09-23起对牌照申请与相关通知收取处理费用。

以上报价未含服务费用，具体金额以仁港永胜业务顾问报价为准。

17.2 续牌申请费（3年）

续牌费用与公司委任的业务代表数量等相关，IA费用表有分档。

18 | 牌照维护与持续合规（你要准备“续牌逻辑”）

持续合规重点通常包括：

- 资本与净资产持续满足（HK\$500,000 / HK\$500,000）
- PII持续有效且满足Cap.41L最低限额规则
- Client Account（如适用）月度对账、差异处理、记录保存、提款授权链路完整
- CPD达标与记录可追溯（GL24）
- 销售行为合规：FNA、冷静期、利益说明、转保、送礼、ILAS销售控制（GL25–GL30）
- 投诉与事故闭环：能提供调查记录、改进措施与再发防范

19 | 最新监管政策更新（2024–2026 | 与经纪公司高度相关）

以下为与经纪公司分销活动关联度高、近年被市场广泛关注的监管举措；具体适用范围仍需结合IA文件与个案产品类型判断。

19.1 2024-09-23起：开始收取牌照申请与相关通知处理费用

IA在其“Licensing and Related Fees”页面说明，自2024-09-23起开始收费，并提供安排说明与费用表。

19.2 2025-10-01：转介费（Referral Fees）监管期望与50%基准

IA于2025-09-01发布关于转介费的监管期望文件，市场普遍解读为对参与分红保单等情形设置“50%基准/上限式监管期望”，并强调超出基准将引发更强监管审视（包括检查与续牌影响）。

19.3 2026-01-01：参与分红保单等佣金结构“分摊/去前置化”要求（行业关注点）

IA发布关于参与分红保单的中介人酬金结构实践说明（Practice Note），强调首年佣金占比与后续年度摊分安排，目的在于减少“前置佣金诱导”与提升长期客户利益一致性。

20 | 常见申请失败原因与风险规避（最实用清单）

1. RO经验不匹配业务线（尤其ILAS）→ 提前做“经验证据链”与岗位职责对齐。
2. 资本/净资产证明不清晰（资金来源解释不足、净资产计算口径混乱）→ 预先做“净资产计算表+支持凭证索引”。
3. PII条款不达标或被免赔/除外削弱→ 以Cap.41L逐条核对并出具对照表。
4. Client Account机制缺失（或不清楚是否会触发客户款项）→ 先定业务模式：是否代收保费/退款；触发则按s.71/Cap.41L搭建。
5. 三大手册写得好但做不到→ 增加“台账字段、抽查表、整改闭环、培训记录、样本档案”。
6. 转介安排/送礼/佣金结构不透明→ 在BP与合规手册里把披露、审批与上限机制写清（并跟随最新通函口径）。

21 | 高频疑难问题解答（Q&A）

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。

口径说明：以下Q&A以香港《保险业条例》(Cap.41)、《保险（持牌保险经纪公司的财务及其他要求）规则》(Cap.41L)、IA对持牌保险经纪的《操守守则》、以及IA近年就发牌费用、转介费、分红保单佣金支付安排等通函/实践指引为依据整合。关键法规点包括：客户款项分离(s.71)、Client Account规则与PII最低要求(Cap.41L)、发牌及相关费用(2024-09-23起)、转介费监管期望(2025-09-01通函)、分红保单佣金支付结构实践说明(70%/分摊)、经纪操守守则(Code of Conduct)。仁港永胜唐生按“能直接用于补料/面谈/内部培训”的口径编写。因不同个案事实不同，最终以IA审查为准。

A | 牌照定位与业务边界

Q1：保险经纪公司牌照的“核心监管关注点”到底是什么？

A: IA通常会从四条主线评估：

- 1) 公司与关键人员是否Fit & Proper (GL23)；
- 2) 公司是否具备持续经营与持续合规能力（治理、RO监督、三大手册与执行证据）；
- 3) 客户利益保护机制是否到位 (FNA、披露、冷静期、转保、利益冲突)；
- 4) 客户款项与财务稳健是否可控 (s.71、Cap.41L、Client Account、PII、资本/净资产)。

Q2：经纪公司能否同时做保险代理？

A: 实务上容易产生角色冲突与监管关注（“代表客户”与“代表保险公司”的利益冲突）。若你计划开展双重角色安排，必须在业务模式、披露、佣金、客户协议与利益冲突政策中清晰界定，并按IA规则/个案要求处理（通常我们建议避免把两种角色混在同一客户旅程里）。

B | 资本、净资产与资金来源

Q3：HK\$500,000是“申请时一次性”还是“持牌期间一直要维持”？

A: 这是持续要求：持牌经纪公司须在任何时候维持不少于HK\$500,000实缴股本与HK\$500,000净资产（按规则与会计口径计算）。

Q4：净资产怎么证明最稳妥？

A: 建议提供：

- 审计报表（成立满一年）或管理账/资产负债表（新设公司）；
- 净资产计算表（明确扣除无形资产）；
- 银行月结单/入资流水；
- 如有应收账款/关联方往来，需解释商业合理性与可回收性。

Q5：股东资金来源（SoF/SoW）需要到什么程度？

A: 以“可解释、可核对、可追溯”为原则：工资/分红/经营利润/资产出售等均可，但需要对应证据链（税单、审计报表、买卖合同、银行流水等），并形成一份“资金来源说明书（SoF Memo）”。(GL23对财务稳健与诚信也会间接关注。)

C | RO (Responsible Officer)

Q6：RO至少几名？可否兼职？

A: 经纪公司必须委任至少**1名RO**并获IA认可。是否可兼职取决于个案事实、业务规模与IA对“可有效监督”的判断；若兼职，需用制度与证据证明其能覆盖监督职责（值勤安排、授权链路、替补机制、抽查频率、汇报线等）。

Q7：RO需要什么考试/资格？

A: IA对资格要求会参考其制度安排与可接受资历清单（例如IIQE豁免与可接受资格列表等）；不同业务线（尤其ILAS）对能力证明要求更高。建议按你申请的业务线对照IA可接受资格清单与GL26/GL30要求配置培训与记录。

Q8：RO最常被问到的三类问题是什么？

A:

- 1) 你是否真正懂得并能监督该业务线（案例、流程、团队管理）；
- 2) 你如何确保销售合规（FNA、披露、冷静期、转保、ILAS的特殊披露与适合度）；
- 3) 你如何管理客户款项与投诉事故（Client Account、对账、差异处理、报告机制）。

D | PII (专业弥偿保险)

Q9：PII最低保额是不是固定HK\$3,000,000?

A: 并非永远固定。实践中首12个月常见最低门槛为**不少于HK\$3,000,000**，之后会按Cap.41L的规则以（过去）收入等口径决定最低限额。你应以Cap.41L条文与IA要求为准，并在申请文件中提供“条文对照表”。

E | Client Account与客户款项

Q10：什么情况下必须开Client Account？

A: 只要你会处理“客户款项”（例如代客户收取保费、退款、赔款转交等情形），就可能触发s.71与Cap.41L的Client Account要求。最稳妥做法是：在BP中明确“是否代收客户款项”及对应流程；若代收，就按规则设置。

Q11：s.71书面通知是什么？为什么IA清单里要交？

A: s.71与Cap.41L要求经纪公司就Client Account向开户机构作出书面通知并保留证据。IA《Checklist_Broker》把该通知副本作为清单项（如适用），用于证明你已按制度设置客户款项隔离机制。

F | 销售行为合规（GL25–GL30）

Q12：为什么IA特别关注FNA、冷静期、转保、ILAS？

A: 这些环节直接决定客户是否被误导、是否适合、是否被不当激励影响。IA已就这些主题发布专门指引（GL25送礼、GL26 ILAS销售、GL27转保、GL28利益演示、GL29冷静期、GL30 FNA）。经纪公司需要把这些要求“写进制度、做成流程、留存证据”。

G | 转介费与佣金结构（2025–2026重点）

Q13：转介费为什么变成高风险点？

A: IA已就转介费发布监管期望文件，并设定“50%基准/阈值式”的监管关注，超过基准将引发更强监管审视，甚至影响续牌与检查安排。经纪公司需要建立：转介人准入、合同条款、披露文本、审批机制、上限与抽查机制。

Q14：2026-01-01的佣金分摊要求会如何影响经纪公司？

A: 对参与分红保单等产品，中介人酬金结构更强调“去前置化”：首年佣金占比限制与后续年度摊分安排。经纪公司应在BP、合作协议、财务预测、销售激励制度中提前改造，避免合规与现金流双重冲击。

Q15 | 保险经纪公司牌照与“保险代理机构”可以同时持有吗？

A: 原则上不建议、且在业务安排与监管期望上很容易触发冲突审查。

- 经纪的核心定位是以投保人利益为本，提供比较与建议；代理则代表保险公司分销。若同一主体同时以不同身份对同一客户/产品作销售，会引发利益冲突、披露不足、误导陈述等风险（IA会重点看《操守守则》下的公平待客、利益冲突管理与披露机制）。
- 实操建议：若集团内确需两种模式，通常采用不同法人主体、不同品牌/流程/人员隔离、明确客户协议与披露文件，以降低监管与投诉风险。

Q16 | “经纪公司”一定要有Client Account吗？如果我们完全不收客户钱呢？

A: 不一定；触发点是“是否接收/持有客户款项（client monies）”。

- 若公司不接收或持有任何客户款项，一般不需要设立Client Account；但你必须确保流程设计上确实不触发“代收保费、代收退款、代收理赔款”等情形，并能提供流程证据链。
- 若公司会接触客户款项，则必须依s.71与Cap.41L设置Client Account、向银行发出书面通知、并执行入账/提款/对账/记录保存要求。

Q17 | 什么算“client monies（客户款项）”？

A: 核心判断是：钱是客户的（或为客户利益而持有），不是公司自有资金。

典型包括：

- 客户交来的保费（经纪代收）
- 保险公司退保费/退佣/回佣等退款（经纪代客户收）
- 理赔款（经纪代客户收/转交）
- 任何以客户名义或为客户利益暂存的款项

一旦触发，必须按s.71与Cap.41L作分离、入账与记录。

Q18 | Client Account开户名必须怎么写?

A: 法规重点是“以经纪公司名义在认可机构开立，并被识别为客户账户”。

- Cap.41L要求Client Account需以持牌保险经纪公司名义在认可机构维持，并须符合规则规定。
 - 实操上常见做法：账户名称包含“**Client Account**”字样；并保留向银行发出的s.71书面通知副本（IA清单经常要求提交/备存）。
-

Q19 | 向银行发出的s.71书面通知要写什么？

A: 要点是让银行明确该账户为客户款项账户，并满足Cap.41L/IA检查需要。

建议包含：

1. 公司全名、牌照申请/牌照编号（如已有）
 2. 账户号码/名称
 3. 声明该账户用于存放客户款项（client monies），并受s.71与Cap.41L约束
 4. 授权签署人（两人签署更稳妥）
 5. 生效日期与公司盖章/董事签署
- 法律依据为s.71与Cap.41L Client Account条文。
-

Q20 | 客户款项可以先入公司营运账户，再转到**Client Account**吗？

A: 强烈不建议；这是高频纪律风险点。

- IA对客户款项治理非常敏感，典型期望是客户款项收取后应尽快进入**Client Account**，并避免与公司资金混同（纪律行动文件也常见该类缺陷）。
 - 交付建议：在营运手册中写明“收款路径、入账时点、对账机制、异常处理”，并形成台账留痕。
-

Q21 | **Client Account**里的钱可以用来抵扣公司应收费用/佣金吗？

A: 原则上不可以把客户钱当公司钱；任何扣款都必须有合法依据与清晰披露。

- s.71的立法精神是客户款项分离与客户权益保障；公司如要收取费用，应按客户协议/发票/授权流程从客户另行收取，并保留客户确认。
 - 若涉及退款/保费更正等，必须以“客户指示+凭证”驱动资金流转，并保留审核链。
-

Q22 | **Client Account**要不要每月对账？对账要保留多久？

A: 建议至少月度对账，并把对账与差异处理做成“可审计证据链”。

- Cap.41L对客户账户运作与记录有明确要求，IA现场检查通常会看：对账频率、差异处理、授权与审批、记录保存。
 - 建议保存年限：一般以监管要求及业务需要设置（常见做法不少于7年，与你前文“记录保存≥7年”保持一致），并确保能快速调取。
-

Q23 | 如果我们只做“介绍转介”不碰销售，是不是不用牌照？

A: 高风险问题：很多“转介”在实质上已构成受规管活动。

- 若你做了产品解释、比较、建议、协助填写投保、推动客户作出关键决定等，极易被视为受规管活动，需要相应牌照/委任安排。
 - 另外，IA对经纪公司向转介人支付转介费的比例与治理已有明确监管期望（尤其分红保单）。
 - 实操建议：把“可做/不可做”写入转介政策与话术红线，培训并抽查录音/聊天记录。
-

Q24 | 转介费（referral fee）可以付给未持牌人士吗？

A: 可以存在商业安排，但必须严控合规边界与披露，且受IA期望监管。

- IA 2025-09-01通函明确对持牌保险经纪公司向转介人支付转介费提出监管期望与基准安排（适用范围主要针对分红保单）。
 - 关键控制：
 1. 转介人不得从事受规管销售/建议行为（否则涉嫌无牌）
 2. 费用水平、计算方式、披露与客户利益冲突管理
 3. 强化尽调：转介人背景、关联关系、反贿赂与反洗钱风险
-

Q25 | “转介费50%上限/基准”是硬性法律上限吗？

A: 通函口径更像“监管期望/基准 (benchmark)”，超过会触发更高强度的解释、披露与监管关注。

- 通函指出：经纪公司向转介人支付的转介费如超过从保险公司取得的相关佣金比例基准，会引发IA更深入审视与要求说明。
- 实操做法：把“转介费比例、审批权限、披露模板、客户同意、抽查机制”写入合规手册并执行。

Q26 | 如果我们与银行/证券公司等持牌机构合作转介，规则会不同吗？

A: 可能会有不同监管互动点，但不能想当然“豁免”。

- IA通函对适用范围与情形有具体描述；你需要按合作结构、产品类型（尤其分红保单）、费用路径、客户披露去匹配通函要求。
- 建议：合作前做“合规结构评审”（含法律审阅、披露文件、数据共享与客户同意、费用分配、投诉处理、录音留痕等）。

Q27 | “佣金分摊/首年70%上限+至少5年分摊”对经纪公司也适用吗？

A: 相关实践说明/指引是针对分红保单的报酬结构安排，适用对象覆盖持牌保险中介。

- IA发布的实践说明指出：授权保险人应确保首年支付比例不超过一定水平，并把剩余部分在之后年度分摊，以更好对齐持续服务与投保人利益。
- 对经纪公司的影响：收入确认、转介费政策、前线激励、持续服务证明与客户维护流程都要相应调整。

Q28 | 我们做分红保单（Participating Policy）销售，要额外注意什么？

A: 三个高压线：利益演示/披露、转介费治理、持续服务证据。

- 监管对分红保单销售的透明度与利益对齐要求更高（包括转介费与佣金支付结构）。
- 证据链建议：
 - 客户利益说明/演示文件版本控制
 - 客户确认签署/电子确认
 - 续保/保单年度服务记录（证明持续服务）

Q29 | 我们能否收取“顾问费/服务费”而不是佣金？

A: 可以，但必须清楚：收费依据、披露、利益冲突与客户同意。

- 经纪操守守则强调公平对待客户、信息披露与避免误导。
- 实操建议：
 1. 客户协议写明收费项目、金额/计算方式、退费条件
 2. 与保险公司佣金并存时，必须披露利益冲突
 3. Client monies与公司收费款项严格区分（避免进入Client Account混同）

Q30 | RO必须全职吗？可否兼职或外包？

A: IA看的是“能否有效履职+时间投入+可问责”。

- Fit & Proper (GL23) 强调胜任能力与可履行责任；若RO兼职、同时兼多职，IA通常会问：如何保证监督、培训、合规抽查与客户款项治理能落地。
- 建议：准备“RO值勤安排/时间表/职责清单/替补机制”，并把关键决策与审批（例如转介费例外、投诉升级、STR审批）留痕。

Q31 | 我们只设1名RO会不会有风险？

A: 合规韧性不足：病假/离职/突发事件会直接影响持续合规。

- 经纪公司持续合规要求高（客户款项、投诉、CPD、AML），建议配置至少“RO+副RO/关键人员”的替补机制与授权矩阵。
- 若目前只能1名RO：至少要有“临时授权/应急接管/停业预案（wind-down）”安排写入手册。

Q32 | RO需要哪些考试或资质？IIQE是否必须？

A: 取决于业务线与角色；但IA会看“能力证据链”。

- 在香港保险中介体系下，常见能力证明包括相关考试/资格（如IIQE对应科目）、从业经验、雇主证明、培训记录等。
- 实操建议：无论是否“硬性必须”，都要准备：工作经验与职责的可验证证据、产品培训、合规培训与持续学习记录。

Q33 | RO经验如何证明“覆盖申请业务线”？

A：用“岗位职责→业务线→成果→监管要求”四段式写法。

- 示例证据：
 - 雇主证明：你在一般保险/长期/ILAS的具体负责范围
 - KPI/团队管理：带领多少人、负责哪些渠道
 - 合规成果：建立FNA流程、审查ILAS销售、处理投诉、改进对账机制等
- IA常问：你如何监督前线、如何抽查文件、如何处理违规、如何培训。

Q34 | 董事/股东/UBO的Fit & Proper会查什么？

A：诚信、能力、财务稳健、纪律/刑事/破产等不良纪录，以及资金来源合理性。

- GL23是核心评估框架（适当人选）。
- 建议准备：自我声明、无犯罪/破产证明（如适用）、诉讼披露、资金来源说明（SoF/SoW）、关联方与受监管实体披露。

Q35 | 股东资金来源（SoF）一般要到什么深度？

A：要能闭环解释“资金怎么来的、怎么积累、怎么进公司账户”。

- 常见可接受材料：银行流水（显示积累过程）、税单/收入证明、资产出售文件、公司分红决议与审计报表等。
- 监管关注点：是否涉及高风险司法辖区、现金密集、第三方代付、可疑交易线索（与AML风控一致）。

Q36 | 实缴股本HK\$500,000与净资产HK\$500,000有什么区别？

A：股本是“出资事实”，净资产是“持续财务状况”。

- Cap.41L要求经纪公司满足最低财务要求并持续维持；净资产会随亏损、应收坏账、拨备等波动。
- 实务建议：资本金最好留缓冲（例如≥80万–100万），并建立月度财务监控台账（净资产预警线、费用预算、应收账款龄）。

Q37 | 净资产如何计算？无形资产要扣除吗？

A：按规则/会计口径通常会扣除无形资产对净资产的“实质支持”。

- IA对经纪公司的财务要求与计算口径在其规则与FAQ说明中有解释（尤其新成立公司的管理账/资产负债表呈现方式）。

Q38 | 公司亏损导致净资产跌破要求怎么办？

A：要有“预警—纠正—证明”机制，否则会影响续牌与被监管措施。

建议SOP：

1. 财务月结后计算净资产；
2. 触发预警（例如跌破600k）；
3. 立即纠正：股东注资/削减成本/应收回收；
4. 出具董事决议、入资凭证、最新管理账；
5. 必要时主动与IA沟通，说明整改与持续经营能力。

Q39 | PII保额如何确定？“2倍收入或300万取其高”怎么用？

A：按Cap.41L的最低要求机制确定，关键是“过去12个月实际/预计经纪收入”。

- Cap.41L对最低保额与计算机制有条文要求；首年新公司通常以预计收入与最低门槛结合评估。
- 实操建议：准备收入预测模型与假设依据（客户数、保费规模、佣金率、产品结构），并让保险经纪PII承保人出具书面建议。

Q40 | PII免赔额（deductible）可以很高吗？

A：不建议过高；过高会削弱保障，IA可能质疑是否满足“有效保障”的监管目的。

- 建议控制免赔额在可承受范围，并在申请文件中解释：公司有足够的财务能力承担免赔额、并有风险控制与投诉处理机制。

Q41 | PII保障范围（territory / retroactive date）要注意什么？

A: 至少要覆盖你的实际经营与潜在索赔触发点。

- 常见关注：追溯期（retroactive date）、跨境客户/跨境服务、在线销售、员工行为、数据泄露相关责任等是否被排除。
- 建议：把“业务边界”写进BP与营运手册，避免承保范围与实际业务不一致。

Q42 | 客户协议（Client Agreement）必须包含哪些关键条款？

A: 至少要把“角色、收费、披露、客户款项、投诉渠道、数据使用”说清楚。

必含要点建议：

1. 经纪身份与代表利益说明（代表投保人）
2. 收费与佣金披露（佣金来源、可能利益冲突）
3. 是否代收客户款项、是否使用Client Account、退款处理机制
4. 客户信息使用与同意
5. 投诉渠道、处理时限、升级机制
6. 终止服务与文件保存

Q43 | FNA（财务需要分析）是不是每个客户都必须做？

A: 长期业务/ILAS更高强度要求；一般业务也应做适当的需求评估与风险披露。

- IA相关指引强调“了解客户、适配性、披露与留痕”（尤其长期与ILAS）。
- 实操：
 - 低复杂产品可用简化版需求评估
 - 长期/ILAS用完整FNA+风险承受+重要事实声明

Q44 | ILAS销售必须额外有哪些流程与文件？

A: 必须强化适配性、风险披露、费用结构解释、记录留痕与抽查。

- GL26（ILAS销售指引）是核心；IA现场检查会看：客户风险承受、费用解释、替代方案比较、冷静期提示、录音/会议纪要等。

Q45 | 冷静期（Cooling-off）怎么做才合规？

A: 要做到“提醒到位、记录留痕、退保流程清晰”。

- IA相关指引强调客户权益保护；你的SOP应包含：冷静期告知方式、客户确认、退保指引、时间点计算、退款路径。

Q46 | “转保（replacement/swapping）”为什么容易出事？

A: 因为它高度关联误导销售与客户损失，监管关注极高。

- 你必须记录：转保原因、客户利益分析、费用与损失解释、客户确认，以及复核与抽查机制。

Q47 | 送礼/推广/佣金返还（rebate）能做吗？

A: 要非常谨慎：反贿赂、误导销售、利益冲突与披露风险叠加。

- IA对送礼与推广有指引；操守守则要求公平、透明、不误导。
- 交付建议：建立“礼品审批阈值+登记册+禁止现金等价物+宣传文案审查”。

Q48 | 我们可否把销售外包给“转介团队/外部顾问”？

A: 可以外包支持职能，但“受规管活动”必须由持牌人士执行，且外包需治理。

- 外包治理应覆盖：尽调、合同、权限、培训、监督、数据安全、投诉与事故、终止与交接。
- 红线：外包方不得代你做受规管建议/安排投保/诱使关键决定（否则无牌风险）。

Q49 | 线上获客（微信/小红书/网站）是否需要特别披露？

A: 要确保营销不误导、身份与牌照信息准确、免责声明与风险提示到位。

- IA操守守则强调宣传必须清晰、公平、不过度承诺。

- 建议：建立“Marketing Approval SOP”：合规审稿→版本号→发布登记→留档截图。

Q50 | 跨境客户（内地/海外）可以服务吗？

A：香港牌照解决的是你在香港从事受规管活动的合规；跨境触达还要评估当地法律与销售行为发生地。

- 风险点：跨境招揽、远程签署、资金收付、当地许可要求。
- 建议：在BP写明“客户地域策略与合规边界”，必要时做法律意见（当地律师）。

Q51 | 非面谈开户/电子签署是否可行？

A：可行，但必须增强KYC/适配性/身份核验/记录保存与AML控制。

- AML与操守要求你做到：身份真实、客户理解、风险披露到位、可追溯。
- 证据链：视频核验记录、电子签署审计轨迹、IP/设备指纹、文件哈希归档（如系统支持）。

Q52 | AML中“高风险客户”怎么定义？

A：采用风险为本（RBA）模型：地区、客户类型、产品、渠道、交易行为综合评级。

- 常见高风险：PEP、制裁相关、高风险司法辖区、复杂结构（信托/多层公司）、第三方付款、大额趸交或异常退保等。

Q53 | 我们是否必须做制裁名单筛查？频率如何？

A：必须；至少在建立关系、关键交易（投保/变更/理赔/退款）及定期复核时筛查。

- 建议写入AML手册：筛查来源、频率、命中处理（冻结/暂停/上报）、误报解除流程与留痕。

Q54 | 什么时候要提交STR（可疑交易报告）？

A：当你“知道或怀疑”涉及洗钱/恐怖融资时应按法例与内部流程上报与申报。

- 关键是“怀疑阈值”与及时性；要有前线红旗清单、MLRO内部上报通道、记录与保密机制。

Q55 | 我们可以把AML职能外包吗？

A：可外包部分工作（如筛查系统/培训），但责任不可外包。

- 你仍需：指定内部负责人、监督外包质量、定期评估、保存报告、处理命中与STR决策留痕。

Q56 | CPD每年要多少小时？“道德/规例”要占多少？

A：IA对CPD有明确指引（GL24）；通常要求年度最少时数，并包含道德或法规相关时数。

- 实操：建立CPD台账（姓名/牌照号/课程/时数/类别/证明文件/到期提醒），并做季度检查。

Q57 | 新公司没有历史财务报表，IA要看什么？

A：会要求管理账/资产负债表、资本金到位证据、预算与现金流、PII安排与内控落地。

- 关键是“持续经营能力”与“达到最低财务要求并能持续维持”。

Q58 | 我们预计前6个月没收入，会影响审批吗？

A：不会必然否决，但你必须证明：资本缓冲足够、成本可控、合规体系能运作。

- 提供：12–24个月现金流预测、最坏情景（stress case）、股东支持承诺、费用预算与削减预案。

Q59 | 保险公司推荐信必须“每个业务线3封”吗？

A：以IA个案要求为准；但推荐信往往是“可行性证明”的关键证据之一。

- 经验法则：覆盖你申请的业务线，并尽量来自不同保险人/不同产品线，避免“单一依赖”。

Q60 | 推荐信写得太笼统会怎样？

A: 会被视为证据力不足，引发补料或质疑商业可行性。

- 建议包含：合作意向业务线、产品类别、支持形式、联系人与签署人职衔、日期与公司抬头。

Q61 | 提交申请后，IA通常会问哪些问题？

A: 五大类：**RO胜任、股权与资金来源、客户款项与Client Account、PII、销售与合规体系。**

- 建议准备“问答底稿包”：每一问都能回到制度条款、流程图、台账字段、样例记录。

Q62 | IA要求7/14天回复补料，来不及怎么办？

A: 应尽早书面申请延期，并提交阶段性材料，说明余下材料时间表。

- 重点：不要失联、不要空泛解释；用项目管理方式回复（清单+负责人+日期）。

Q63 | 申请会被“视为撤回/不再处理”吗？

A: 会。材料长期不齐、回复不充分、关键问题无法解释，IA可能停止处理。

- 风险规避：补料台账、一次性把“关键证据链”补齐（而不是碎片化补）。

Q64 | 获批后，信息会在哪儿公开？

A: IA有保险中介人公开纪录（Public Register）供公众查询。

Q65 | 牌照有效期多久？续牌怎么做？

A: 经纪公司牌照通常以固定周期（常见3年）管理，续牌需持续满足财务/PII/合规要求并按时缴费。

- 费用与安排以IA“Licensing and Related Fees”及费用表为准。

Q66 | 2024-09-23起的“发牌及相关费用”包含哪些？

A: IA对保险中介人牌照申请与相关通知开始收取处理费用，并发布安排说明。

- 实操：把费用纳入预算表（申请费、变更通知费、续牌费、系统/审计/PII等）。

Q67 | 如果公司变更股东/董事/RO，需要通知IA吗？

A: 需要。变更属于重大事项，通常需要事先/事后按规定申报，具体以IA要求与个案为准。

- 建议：建立“变更事件清单+触发时限+文件模板”并纳入合规日历。

Q68 | RO离职怎么办？可以先找人顶一下吗？

A: RO是关键岗位；离职会触发持续合规风险。

- 应急方案：
 - 预设副RO/候补人选与文件包
 - 立即启动招聘与过渡监督安排
 - 视情况与IA沟通时间表
- 期间加强文件抽查、暂停高风险产品销售（如ILAS）直至人员到位。

Q69 | 公司可以开分行吗？分行需要额外许可吗？

A: 通常会涉及营业地点、人员持牌、宣传与客户服务安排的合规管理。

- 建议：分行开设前做“地点合规评估”：展示牌照信息、客户数据处理、投诉渠道、记录归档、现场抽查机制。

Q70 | 公司名称里能否写“Insurance Broker/经纪”字样？

A: 可以，但必须真实反映持牌身份，避免误导；获批前不宜对外宣称已持牌。

Q71 | 获批前可以开始招揽客户吗？

A: 不可以进行受规管活动；可做非受规管的筹备，但必须避免任何“诱使订立/提供建议/安排投保”的实质行为。

Q72 | 可以用“合作伙伴/联盟”名义让第三方帮我们卖保险吗？

A: 不可以绕过持牌要求。第三方如从事受规管活动，必须在合规持牌安排下进行。

Q73 | 客户投诉一般怎么处理才“合规且可控”？

A: 要有制度+时限+升级+复盘闭环。

建议机制：

- T+1确认收悉；T+7初步答复；T+30结案（复杂案可延期并说明）
- 重大投诉升级至RO/董事会
- 每季输出“投诉分析报告+整改措施+培训要点”

Q74 | 什么情况需要向IA报告“事故/违规”？

A: 涉及重大客户影响、系统性缺陷、客户款项风险、重大合规违规等，通常需要按监管期望处理与报告。

- 交付建议：在合规手册列明“可报告事件清单”与决策流程（谁决定、谁批准、何时报告、报告内容模板）。

Q75 | 我们可以收取客户现金吗？

A: 强烈不建议；现金会显著提高AML风险与证据链难度。

- 若不得不收：必须有严格的现金政策、额度上限、双人点收、当日入账、异常交易上报机制，并把客户风险评级上调。

Q76 | 第三方代付保费可以接受吗？

A: 高风险；必须做加强尽调（EDD）与合理性解释。

- 核心：第三方与投保人关系、资金来源、是否涉及洗钱/代持、是否构成不当诱因。

Q77 | 客户要求“先退保再重买”以拿回佣/优惠，怎么办？

A: 典型红旗：可能构成不当诱因、误导销售或转保不当。

- 必须走转保评估流程：客户利益分析、费用损失说明、客户确认、复核批准与抽查。

Q78 | 我们可以承诺“保证回报/保证分红”吗？

A: 不可以。分红/投资表现不得作保证性承诺，宣传必须真实、清晰、不误导。

Q79 | 宣传材料能引用“历史分红率/演示收益”吗？

A: 可以引用合规的演示材料，但必须完整披露假设、风险与不保证性质，并使用最新可用版本。

- 建议：建立“演示材料版本控制台账（版本号/来源/生效日/停用日）”。

Q80 | 经纪公司需要做内部审计吗？

A: 法律未必强制“设内部审计部”，但IA会看你的监控与抽查是否有效。

- 推荐：季度合规抽查（KYC/FNA/披露/录音/投保文件/对账），并形成整改闭环报告。

Q81 | 记录保存要保存哪些？

A: 至少包括销售建议与披露、客户协议、KYC/FNA、付款与对账、投诉、培训/CPD、AML筛查与尽调等。

Q82 | 电子记录可以吗？需要什么标准？

A: 可以；关键是不可篡改、可追溯、可检索、可导出、留存期限满足要求。

- 建议：权限矩阵、日志审计、版本控制、备份与灾备（BCP）。

Q83 | 系统外包（CRM/云盘/邮件）会被问吗？

A: 会。**IA**会关注数据安全、访问控制、备份、外包管理与退出机制。

- 外包合同必须写清：数据归属、保密、审计权、事故通报、服务中断应急、终止迁移。

Q84 | 客户数据能否传给转介人或合作方？

A: 必须取得客户同意并满足数据保护要求，同时要避免形成“未持牌人士参与销售”的事实。

- 建议：独立的客户同意书（用途/对象/期限/撤回方式）+最小化共享原则。

Q85 | 如果我们不做Client Account**, 怎么收取保费？**

A: 把收款路径设计为“客户直接付给保险公司”最干净。

- 例如：保险公司电子支付链接/转数快至保险公司账户/信用卡扣款直接到保险公司。
- 你只负责文件与服务，不接触客户钱，从源头降低s.71风险。

Q86 | 客户要求我们代收保费但又不想开Client Account**, 行吗？**

A: 不行。代收保费就是接触客户款项，必须按s.71与Cap.41L治理。

Q87 | Client Account可以收公司自己的钱进去“凑余额/付银行费”吗？

A: 不建议；会导致混同与对账困难，属于高风险缺陷。

- 正确做法：银行费用从公司营运账户支付；如确需从客户账户扣除必须有明确依据与客户授权并留痕（但通常不推荐）。

Q88 | 对账出现差异（多收/少收/错入）怎么办？

A: 必须有“差异登记→根因→纠正→批准→复核”闭环。

- 建议台账字段：差异编号、金额、客户/保单号、发现日期、原因、纠正动作、批准人、完成日期、是否需报告。

Q89 | 我们能否把客户退款先退到我们公司账户再转给客户？

A: 不建议；应尽量让退款“保险公司→客户”直达，或经**Client Account**按规则处理。

Q90 | 申请过程中最常见的“失败/卡关点”是什么？

A: 五大类：

1. RO经验与业务线不匹配、履历证据不足
2. 资本/净资产证明不清晰、资金来源解释不闭环
3. Client Account与客户款项流程设计不合规
4. PII条款不足或除外责任过多
5. 三大手册写得漂亮但“做不到/查不到”（缺证据链）

Q91 | 如何把“三大手册”写成IA**认可的“做得到”版本？**

A: 用“制度条款+流程图+表单+台账字段+抽查清单+整改闭环”。

- 每个关键控制点都要回答：谁做、何时做、做什么、怎么留痕、谁复核、异常怎么处理。

Q92 | IA现场检查一般查什么？

A: 客户文件适配性、披露留痕、**Client Account**对账、PII有效性、CPD与培训、投诉与事故处理、AML筛查与EDD。

Q93 | 我们可以把转介费做成“市场推广费/咨询费”来规避比例吗？

A: 不可以“换名不换实”；**IA**看实质。

- 2025-09-01通函关注的是向转介人支付与引荐分红保单相关的费用水平与治理，不是名义。

Q94 | 分摊佣金规则会影响我们给前线的激励吗？

A: 会；你需要把激励从“首年冲量”转向“持续服务+合规质量”。

- 对齐做法：续保服务记录、客户维护指标、合规抽查得分与投诉率纳入绩效。

Q95 | 经纪公司是否需要把“持续服务”做成可证明材料？

A：建议必须做。尤其分红保单监管强调持续服务对齐。

- 证据链：年度回访记录、保单检视报告、客户沟通记录、变更/理赔协助记录、续保提醒与确认。

Q96 | 如果我们只做企业团险/责任险（一般保险），能否不做FNA？

A：可以不用“寿险式FNA”，但仍需做需求评估、风险说明、方案比较与决策记录。

- 建议表单：企业风险问卷、保障缺口分析、报价比较表、关键除外责任披露确认。

Q97 | 我们能否只申请“部分业务线”，以后再加ILAS？

A：可以；但新增业务线等同重大变更，需要补齐RO经验、流程、文件与系统能力。

- 规划建议：初创先做一般+长期（不含相连），团队成熟后再加ILAS。

Q98 | 牌照获批后，哪些事项最容易被忽略而导致违规？

A：四个“最常见踩雷”：

1. 客户款项混同/对账缺失 (Client Account治理)
2. 宣传误导 (过度承诺、未披露身份/利益冲突)
3. 转介费无制度、无披露、无审批 (尤其分红保单)
4. CPD/培训证据不足，或AML筛查流于形式

Q99 | 经纪公司需要准备哪些“随时可交付”的台账？

A：建议至少8本台账（可电子化）：

1. 客户KYC/尽调台账（含风险评级）
2. FNA/适配性与披露台账（含文件版本号）
3. ILAS销售抽查台账（如适用）
4. Client Account收付与对账台账（如适用）
5. 投诉台账（分类/时限/结案/复盘）
6. CPD与培训台账（GL24）
7. 转介人与转介费台账（尽调/审批/披露/比例/产品类型）
8. 事故/违规与整改闭环台账（CAPA）

Q100 | 仁港永胜唐生对“最快通过+最稳运营”的一句话建议是什么？

A：把申请当成“上线一套可被监管的经营系统”，而不是“交一叠文件”。

- 先定：业务边界与产品线 → 再定：RO与治理结构 → 再定：Client Account/PII/财务底盘 → 最后用三大手册把流程、表单、台账、抽查与整改闭环全部落地。

22 | 仁港永胜建议（行动清单）

1. **先定模式再写文件**：是否代收客户款项（决定Client Account制度深度）、是否做ILAS（决定GL26与适合度体系）、是否使用转介（决定转介费治理）。
2. **RO先行**：RO经验与业务线匹配是审批第一性问题，先做“RO证据链”，再启动全套文件。
3. **用Cap.41L做逐条对照表**：资本/净资产、PII、Client Account、记录保存、报告义务逐条映射到制度、表单、台账字段。
4. **把监管更新写进制度**：费用（2024-09-23起）、转介费（2025-10-01起监管期望）、佣金分摊（2026-01-01起实践要求）要落到合同、披露与审批流程。
5. **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。

23 | 选择仁港永胜的好处优势

- 以“可审计证据链”为中心：不是写一套漂亮文件，而是交付“制度+流程图+表单+台账字段+抽查清单+整改闭环+培训课件”。
- RO胜任力包装与补料策略：按IA关注点编制RO履历、职责边界、监督机制与案例库。
- Cap.41L逐条对照合规搭建：资本/净资产、PII、Client Account、记录保存等关键条文可直接映射到落地机制。
- 紧贴监管更新：把最新通函/实践说明影响（转介费、佣金分摊等）同步纳入BP与制度，降低“获批后再返工”的风险。

关于仁港永胜（香港）有限公司

仁港永胜（香港）有限公司长期专注于香港及跨境金融合规、监管许可与牌照申请落地，提供从架构设计、RO配置、制度文件、证据链台账、到补料答复与合规运营体系搭建的全流程服务。

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。

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。

免责声明

1. 本文仅供一般信息与合规筹备参考，不构成法律意见、审计意见或任何监管承诺。
2. 监管要求会随IA规则、指引、通函及个案审查口径变化而调整；具体个案应以IA最新文件与审批结果为准。
3. 如需就你的公司结构、业务范围、RO资历与客户款项处理方式进行针对性判断，请进行项目级尽调与专业咨询。
4. 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。