



仁港永胜

协助申请金融牌照及银行开户一站式服务



正直诚信
恪守信用

地址：深圳市福田区福华三路卓越世纪中心1号楼1106
网址：www.CNJR.com 手机：15920002080

《马来西亚纳闽货币经纪牌照注册常见问题（FAQ）》

Malaysia Labuan Money Broker License （FAQ）

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

编写依据说明：本FAQ以Labuan Financial Services Authority (Labuan FSA)发布的《Guidelines on the Establishment of Money Broking Business in Labuan IBFC (2024-09-09)》、官方申请表 (Form LFB-MB)、以及数字撮合平台管理指南与最新收费通知为依据整理；关键参数如最低实缴资本 (RM1,000,000 / RM1,500,000)、杠杆监管预期 (FX 100:1 / 数字资产 1:1)、年度牌照费 (传统/数字资产) 等，均应以最新官方文件与批复为准。

- ✅ 点击这里可以下载 PDF 文件：马来西亚纳闽货币经纪牌照申请注册指南
- ✅ 点击这里可以下载 PDF 文件：马来西亚纳闽货币经纪牌照注册常见问题（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）。

一、基础认知与定位（Q1–Q20）

Q1：什么是“纳闽货币经纪（Money Broking）”？

A：指作为撮合中介，撮合货币/外汇市场交易并按佣金收费；监管核心是“中介撮合”，不是交易对手方。

Q2：Money Broker和外汇经纪商（FX Broker）有什么区别？

A：纳闽Money Broker强调撮合（agency）；若做市/对赌/自营，通常会触碰业务边界与监管红线（见Q43、Q331）。

Q3：这个牌照在马来西亚体系里属于哪里？

A：属于纳闽（Labuan）国际商业金融中心框架下的持牌活动，受Labuan FSA监管。

Q4：纳闽Money Broker可以面向哪些市场开展业务？

A：可开展跨境撮合，但必须遵守目标市场法律与外汇管理规则；必要时需先取得当地许可/批准（见Q73、Q338）。

Q5：常见的商业模式有哪些？

A：常见为STP/Agency撮合、机构撮合台、撮合系统服务等；数字资产撮合属于更高要求扩展（见Q57、Q204）。

Q6：我能否只做“介绍经纪（IB）”不做撮合？

A：若仅营销/引流，仍需评估是否构成受规管活动、是否触发市场行为与合规义务；实务上建议按业务实质向监管说明（见Q66、Q345）。

Q7：牌照常见称呼有哪些？

A：市场常称“Labuan Money Broker License / Labuan Money Broking Licence / 纳闽货币经纪牌照”。

Q8：牌照是否分“传统/数字资产”两档？

A：业务活动层面分为一般Money Broking与包含数字资产撮合/平台活动；费用与资本门槛也对应不同档（见Q111、Q296）。

Q9：申请前最关键的三件事是什么？

A：定业务边界（做什么/不做什么）、定对手方与资金路径、定人员与制度证据链（见Q241、Q262、Q191）。

Q10：监管最怕看到什么？

A：做市/自营、客户资金与保证金处理不清、外包平台失控、反洗钱体系薄弱（见Q331、Q170、Q214）。

Q11：牌照是否必须先设公司？

A：是，一般以拟设立的纳闽公司作为申请主体（表格中明确“proposed Labuan company”）。

Q12：公司一定要在纳闽有实体办公室吗？

A：通常需要在纳闽建立可运作办公室与必要职能/记录保存安排（见Q89、Q322）。

Q13：是否适合“先买持牌公司再过户”？

A：可行，但股权≥10%变更、董事/关键人员变更等通常需事前批准；交易文件必须把监管批准设为交割条件（见Q351）。

Q14：适合什么类型客户？

A：监管文件偏向机构与高净值客户分类；若触达零售，需要更严格的适当性、风险披露与营销边界管理（见Q61、Q67）。

Q15：最常见被退回/补件原因是什么？

A：业务描述与边界不清、资金来源证据不足、PO/董事履历不匹配、外包/平台控制不充分、AML制度空泛（见Q245、Q156、Q201）。

Q16：申请材料必须英文吗？

A：通常以英文为主；中文材料可作为辅助，但关键声明、制度与合同建议提供英文版以便审查。

Q17：是否一定要有本地股东/本地董事？

A：需以监管对实质经营与治理为核心判断；实务上更看“谁能负责、谁能落地、谁能被监管问责”（见Q121、Q329）。

Q18：是否需要先确定银行账户？

A：资本金通常需存入马来西亚/纳闽受监管银行并提供证明；建议尽早规划开户与资金入账路径（见Q112、Q305）。

Q19：能否同时申请伊斯兰金融版本？

A：表格同时提到LFSSA与LIFSSA路径；是否走伊斯兰金融框架取决于产品与董事会合规安排（见Q39）。

Q20：这张牌照对外宣传时最需要注意什么？

A：避免宣传成“监管认可可做市/可保本/可高杠杆零售”，宣传语需与实际许可边界一致（见Q345、Q372）。

二、监管机构与法律依据（Q21–Q40）

Q21：主管机关是谁？

A：Labuan FSA。

Q22：主要法律依据是什么？

A：Labuan Financial Services and Securities Act 2010（LFSSA）等；申请表明确引用相关条款。

Q23：最新的核心指南是哪一份？

A：2024-09-09版《Guidelines on the Establishment of Money Broking Business in Labuan IBFC》。

Q24：是否还有官方FAQ文件？

A：有，Labuan FSA发布过配套FAQs，涉及境外办公室、外汇管理、审批等口径。

Q25：数字撮合平台还有额外规则吗？

A：有，《Guidelines on the Management of Digital Money Broking Platform（Final）》对平台治理、外包、控制与运维提出更细要求。

Q26：费用标准以哪里为准？

A：以Labuan FSA官网最新“Revised Fee Schedule / Notice on 2026 Annual and Licence Fees”等为准。

Q27：监管对“数字资产”怎么定义？

A：指南一般将数字资产理解为可数字化交易/转移、用于支付或投资的价值表示；具体以适用文件定义为准。

Q28：什么是“admitted / admissibility”框架？

A：平台可交易币种通常需符合纳闽可接纳框架（Admissibility Framework）；需建立上市/准入与持续监控机制（见Q206）。

Q29：监管是否关心目标市场的合规？

A：非常关心；在目标市场开展业务前，需遵守当地法律/外汇管理，必要时取得批准并向Labuan FSA提供证明。

Q30：监管对“外汇管理规则（FEA）”有什么要求？

A：要求遵守相关外汇管理与适用规则；跨境营销与结算路径需能解释与证明（见Q73、Q308）。

Q31：是否必须遵守市场行为（Market Conduct）要求？

A：是，尤其是向客户披露、适当性、利益冲突、投诉处理等；数字金融中介相关市场行为指南常被一并引用（见Q166）。

Q32：是否存在技术管理、数字治理相关要求？

A：存在，数字平台活动需与技术管理、数字治理框架等文件配套理解（见Q211）。

Q33：监管是否要求持续合规，而不仅仅是拿牌？

A：是，持续责任包括报告、记录保存、重大变更报批、对手方管理等（见Q321）。

Q34：如果法规/指南更新，旧口径还适用吗？

A：通常以最新文件与监管批复为准；对外资料应建立版本控制与更新日志（见Q400）。

Q35：哪些事项必须事前获得监管批准？

A：常见包括股权重大变更、董事/PO变更、业务范围重大调整、关键外包/平台安排等（见Q351、Q323）。

Q36：什么是“fit and proper”？

A：适当人选评估，涵盖诚信、能力、经验、财务稳健、合规记录等（见Q123、Q133）。

Q37：监管会看集团层面的穿透吗？

A：会，尤其UBO、控制权、关联方交易与资金来源；建议提供清晰穿透图及说明（见Q85、Q250）。

Q38：是否涉及反洗钱/制裁要求？

A：必然涉及；需建立AML/CFT、制裁筛查、可疑交易监测与报告机制（见Q151）。

Q39：伊斯兰金融路径（LIFSSA）有什么差异？

A：核心仍是撮合与合规，但产品、治理与合规审查可能需符合伊斯兰金融原则；建议单独设计产品与合规架构。

Q40：监管沟通窗口一般是谁？

A：通常由申请人指定的Principal Officer/关键负责人对接，并确保能持续响应监管问询（见Q129）。

三、许可范围、产品与“不能做什么”(Q41–Q60)

Q41: Money Broker“可以做什么”?

A: 撮合货币/外汇市场相关交易, 向客户/对手方提供撮合服务并收取佣金 (见Q1)。

Q42: 可以做“差价合约 (CFD)”吗?

A: 若CFD底层并非货币/外汇市场相关, 通常不被视为许可范围; 需按产品实质与指南边界评估。

Q43: 可以做市 (Market Making) 或对赌 (B-Book) 吗?

A: 原则上不应以principal身份参与交易; 做市/自营容易触碰边界与利益冲突红线。

Q44: 可以提供自营交易 (Proprietary Trading) 吗?

A: 通常不建议; 若存在自营, 应隔离并证明不与客户交易形成对手盘、且不误导为撮合中介。

Q45: 可以提供“信号/投顾/跟单”吗?

A: 可能触发其他受规管活动或市场行为要求; 建议将投顾与经纪撮合分层、分实体或分服务条款管理。

Q46: 可以收取点差 (spread) 而不是佣金吗?

A: 可行性取决于你是否仍为中介撮合、收费结构是否透明合理; 实务上更建议以佣金/服务费形式清晰披露。

Q47: 可以向客户收取保证金吗?

A: 若涉及保证金/杠杆, 应明确保证金处置规则、风险披露、强平机制与客户资产安排 (见Q167、Q335)。

Q48: 能否持有客户资金?

A: 需看具体业务安排与监管期望; 通常应避免混同、建立隔离与对账机制, 并在合同与披露中明确 (见Q176)。

Q49: 可以提供托管/钱包服务吗?

A: 若提供数字资产相关服务, 需评估是否属于数字平台业务范围、是否需额外能力与制度; 通常更建议与受监管托管合作 (见Q209)。

Q50: 可以自己“支付出入金 (fiat on/off ramp)”吗?

A: 需评估是否触发支付类监管与银行/支付机构要求; 多数项目采用受监管支付/银行通道并加强对手方尽调 (见Q301)。

Q51: 可否提供API撮合服务给机构?

A: 可以, 但需有交易指令、对账、风控、日志、权限控制等证据链; 数字平台要求更细 (见Q193、Q217)。

Q52: 什么是“业务边界写作”的最佳方式?

A: 用“可做清单+不可做清单+例外处理+客户类型”四段式, 避免模糊词 (见Q243)。

Q53: 是否允许开展衍生品 (期权/期货) 撮合?

A: 需严格判断是否仍属于货币/外汇市场相关与许可边界; 否则可能需要其他资本市场牌照安排。

Q54: 可以给客户提供“保证收益/保本”?

A: 不建议且高风险; 容易构成误导销售与不当市场行为 (见Q372)。

Q55: 可以给客户提供信用/融资 (保证金贷款) 吗?

A: 若提供融资, 可能触发额外风险资本、授信与合规要求; 通常建议与受监管机构合作并明确责任边界。

Q56: 可以把系统外包给白标平台吗?

A: 可以, 但必须满足外包治理、审计权、持续监督、数据与安全控制等要求 (见Q214、Q221)。

Q57: 什么是“数字资产撮合扩展 (6.2)”?

A: 指在Money Broking框架下开展数字资产交易/兑换撮合或提供撮合平台能力; 资本与平台治理要求更高。

Q58: 数字资产可交易的币种有没有限制?

A: 有上市/准入与可接纳框架要求; 必须建立评估、审批、监控与下架机制 (见Q206)。

Q59: 能否提供杠杆数字资产交易?

A: 监管预期更保守, 常见口径为数字资产杠杆1:1 (见Q117)。

Q60: 能否把“数字资产业务”作为未来升级路线?

A: 可以, 建议先稳妥拿到传统撮合并形成合规证据链, 再做6.2扩展与平台治理升级 (见Q262、Q391)。

四、客户、营销与市场进入 (Q61–Q80)

Q61: 监管更鼓励服务哪些客户?

A: 偏向机构与高净值客户; 若零售客户占比高, 适当性与投诉风险会显著上升。

Q62: 如何定义“机构投资者/高净值”?

A: 以监管文件/附件的分类阈值与你内部客户分类政策为准, 并留存证明材料 (见Q160)。

Q63: 能否对中国内地客户提供服务?

A: 需遵守中国相关外汇与金融监管规则; 通常需要法律意见与合规路径说明, 并避免在境内“经营性推广”。

Q64: 可以在香港设营销团队吗?

A: 可以, 但需遵守目标市场法律与“谁在何地提供服务”的实质判断; 营销合规与声明必须谨慎 (见Q74)。

Q65：可以在新加坡设BD团队吗？

A：同Q64；关键是明确其是否构成当地受规管活动、是否触发牌照要求。

Q66：能否使用Affiliate/渠道代理推广？

A：可以但高风险；必须对渠道做尽调、签署合规条款、监测话术、禁止误导宣传与违规引流（见Q347）。

Q67：零售客户是否完全禁止？

A：并非“绝对禁止”，但监管更审慎；若做零售需强化适当性、风险披露、杠杆控制与投诉处理（见Q166、Q178）。

Q68：可以做线上开户吗？

A：可以，但要有eKYC、身份核验、制裁/PEP筛查、设备指纹/反欺诈、留痕与审计日志（见Q156、Q195）。

Q69：可以做远程视频KYC吗？

A：可以；需明确流程、风险分级、复核与抽检机制，并保留录像/日志（见Q159）。

Q70：客户资金出入金最稳妥的做法是什么？

A：优先使用受监管银行/支付通道；明确资金用途、对账与异常交易监测，避免第三方代收代付不透明（见Q173）。

Q71：是否允许加密入金？

A：若涉及数字资产与链上资金，需匹配6.2与平台治理要求，并建立链上监测与制裁筛查（见Q182、Q210）。

Q72：可以开展“Copy Trading/社交交易”吗？

A：可能触发投顾或投资管理性质；建议审慎评估并在合同/披露中明确责任与风险。

Q73：在海外开展业务是否要先拿当地许可？

A：视当地法律而定；监管FAQ明确要求遵守目标市场规则并在需要时取得批准并向Labuan FSA提供。

Q74：如何控制“跨境招揽”风险？

A：用“营销地/服务地/合同地/执行地”四维判断，配合地理封锁、免责声明、合规审批与渠道管理。

Q75：网站上可以写“受马来西亚监管”吗？

A：应准确表述为“受Labuan FSA监管的纳闽持牌实体”，避免暗示覆盖整个马来西亚所有业务与市场。

Q76：广告素材必须审批吗？

A：建议建立营销合规审批流程（合规/法务/业务三方），对外口径统一并留档（见Q348）。

Q77：能否承诺“低点差、零滑点、稳赚不赔”？

A：不建议；属于高风险误导性陈述，极易触发投诉与监管关注（见Q372）。

Q78：客户投诉一般集中在哪些点？

A：滑点与成交争议、强平、出金延迟、渠道误导宣传、杠杆风险不理解（见Q179、Q335）。

Q79：如何把客户结构做得更“监管友好”？

A：先做机构/专业客户，降低零售占比；建立客户适当性分层、产品白名单与风险限额。

Q80：客户适当性最关键的证据链是什么？

A：客户分类证明、风险测评、杠杆限制、风险披露确认、交易记录与沟通留痕（见Q166）。

五、公司设立与结构（Q81–Q100）

Q81：申请主体必须是纳闽公司吗？

A：一般是；申请表将申请人定义为“拟设立纳闽公司”。

Q82：公司类型通常怎么选？

A：常见为Labuan公司（有限责任）；关键是股权结构清晰、可穿透、便于监管审批与持续合规。

Q83：是否可以用现成壳公司申请？

A：可以，但需证明其真实控制权、资金来源与业务能力；壳公司并不等于“更快”，关键在证据链（见Q245）。

Q84：股东可以是BVI/开曼/香港公司吗？

A：可以；但需要完整穿透到UBO，并提供公司文件、董事决议与SoF/SoW证据（见Q250）。

Q85：UBO穿透需要到什么程度？

A：通常到自然人最终受益人；若多层结构，需提供结构图、控制权说明与各层KYC文件。

Q86：是否允许信托/基金会持股？

A：可行但复杂；需提供受益人信息、受托人权力、控制权与资金来源证据，并评估透明度风险。

Q87：是否必须有公司秘书/管理公司？

A：通常需要当地合规服务与公司治理支持；实务上也利于满足记录保存与报表义务。

Q88：纳闽办公室“最低配置”是什么？

A：至少可支撑监管沟通、记录保存、合规运行与必要的管理职能；空壳/共享工位无实质易被质疑。

Q89：可以把主要团队放在香港/新加坡，纳闽只留小办公室吗？

A：可以但需证明关键控制与问责可落地、记录可调取、风险管理有效；监管会看“实质经营”。

Q90：公司名称是否必须包含“money broking”？

A：不一定，但建议名称与业务不产生误导，并与对外展示一致。

Q91：是否需要董事会定期会议？

A：需要；建议设定年度会议计划、重大事项审批机制与会议纪要归档（见Q329）。

Q92：是否建议设立委员会（风险/合规/审计）？

A：对数字平台或规模较大业务强烈建议；可提升治理可信度（见Q330）。

Q93：是否需要内部审计？

A：规模较小时可外包；但应有独立检查机制、年度合规审查与整改闭环（见Q339）。

Q94：关联方交易如何处理？

A：需披露、定价公允、建立审批与报告机制；尤其对手方/技术服务商为关联方时更要谨慎（见Q219）。

Q95：是否可以同时持有其他纳闽牌照？

A：可行但需评估冲突与资源；多牌照结构会增加资本、人员与制度要求。

Q96：公司章程需要特别条款吗？

A：建议加入受监管业务、董事责任、信息提供义务、变更需合规审批等条款以便治理。

Q97：是否需要指定“授权签字人/负责人”？

A：通常需要；且应与PO/高管职责匹配，确保监管问询可快速响应。

Q98：公司是否必须有本地雇员？

A：取决于实质经营与监管预期；但有本地可执行人员通常更稳妥（见Q88）。

Q99：可以使用共享办公地址吗？

A：不建议作为唯一实质；应能证明真实办公、系统访问、档案存放与监管到访可验证。

Q100：最容易被忽略的公司治理文件是什么？

A：权限矩阵、签署权限表、关联方政策、外包政策、记录保存政策、投诉政策（见Q170、Q221）。

六、资本金、财务与杠杆（Q101–Q120）

Q101：最低实缴资本是多少？

A：一般Money Broking为RM1,000,000；包含数字资产撮合/平台活动为RM1,500,000。

Q102：资本金必须在递交前到位吗？

A：实务上建议在递交/审查阶段准备好入账证明；监管通常要求资本存入受监管银行并可核验。

Q103：资本金可以是借来的短期资金吗？

A：极不建议；资金来源需可解释、可证明，短借资金易被质疑为“假资本”。

Q104：资本金需要验资报告吗？

A：常见做法是银行入账证明+董事会确认；具体以监管要求与审计师安排为准。

Q105：是否有持续资本/偿付能力要求？

A：一般会要求持续满足审慎与财务稳健；若业务扩大或引入数字平台，监管会更关注压力测试与流动性。

Q106：是否需要提供三年财务预测？

A：通常需要，且应与客户规模、收入模型、成本（含合规/外包/IT）逻辑一致（见Q241）。

Q107：收入模型如何写才“可信”？

A：把佣金/服务费结构、交易量假设、对手方返佣、成本与毛利拆解，并提供敏感性分析。

Q108：是否允许收取“返佣/回扣”？

A：可行但需披露、避免利益冲突，并在政策中明确禁止向客户误导性返佣（见Q165）。

Q109：客户保证金是否可用于公司运营？

A：不应混同；必须建立隔离、对账与权限控制，避免挪用风险（见Q176）。

Q110：是否需要设立客户资金信托/隔离账户？

A：视业务安排而定；若涉及客户资金/保证金，隔离与对账是监管最关心的证据链之一。

Q111：若我计划未来做数字资产，资本金一开始就按RM1.5m更好吗？

A：若商业计划明确要做6.2且平台治理就绪，直接按更高档更稳；若先拿传统再升级，可分阶段（见Q60）。

Q112：资本金必须存在哪些银行？

A：通常需存入马来西亚或纳闽受监管银行，并提供证明材料。

Q113：可以用加密资产作为资本金吗？

A：通常不建议；资本金以法币可验证性更强，监管审查也更一致。

Q114：资本金入账需要“认证文件”吗？

A：常见要求为认证的银行证明/文件；建议按合规清单准备公证/认证路径。

Q115：杠杆上限是多少？

A：外汇/货币类监管预期最大100:1；数字资产类更保守，常见口径1:1。

Q116：是否可以给专业客户更高杠杆？

A：不建议轻易突破监管预期；如确需差异化，应有董事会批准、适当性强化与风险限额（见Q166）。

Q117：数字资产为何杠杆更低？

A：因波动更大、投机与操纵风险更高；监管对客户保护与系统风险更敏感。

Q118：是否需要做压力测试/情景分析？

A：建议做；尤其涉及杠杆、强平、流动性与对手方集中度时，压力测试是加分项。

Q119：是否需要独立财务负责人？

A：建议至少配置财务与报表责任人；能支撑审计、监管报送与资金对账。

Q120：最常见财务合规风险是什么？

A：客户资金混同、返佣不披露、对手方费用不透明、资金来源不清、对账不一致。

七、董事、股东、PO与关键岗位（Q121–Q150）

Q121：监管最看重哪些关键人员？

A：董事会、Principal Officer（PO）、合规/AML负责人、IT/平台负责人（若有数字平台）。

Q122：PO是什么角色？

A：对业务与合规负主要责任，作为监管沟通关键窗口，确保运营、记录与风险控制可被问责。

Q123：董事/PO需要满足什么“胜任能力”？

A：需证明相关行业经验、治理能力、合规意识与诚信；履历与商业计划要对得上（见Q36）。

Q124：是否必须有外汇/经纪行业经验？

A：强烈建议；经验不足会导致补件与问询增多，甚至影响获批把握。

Q125：董事人数有没有硬性要求？

A：以治理有效为原则；实务通常至少2名董事并形成集体决策与制衡。

Q126：董事可以全部是外国人吗？

A：可行，但需确保纳闽实质经营、可监管性、到访与文件调取可实现。

Q127：股东是否需要通过fit & proper？

A：控股股东/UBO通常会被审查诚信与资金来源，尤其涉及控制权与重大影响。

Q128：股东需要提供哪些KYC材料？

A：公司文件、董事名册、股权结构、UBO穿透、身份证明、住址证明、资金来源/财富来源等（见Q250）。

Q129：PO需要常驻纳闽吗？

A：视实质经营安排；但PO至少应能定期到位并确保纳闽办公室运作真实可查。

Q130：合规负责人可以兼职吗？

A：小规模可兼职，但必须能胜任并有时间资源；数字平台或客户量大时不建议兼职。

Q131：MLRO必须是谁？

A：应由具备AML经验、可独立履职的人员担任；可与合规负责人同人但需评估工作量与独立性。

Q132：是否允许外包合规/AML？

A：通常可外包部分职能，但责任仍在持牌公司；外包治理、审计权、SLA与监督必须到位（见Q214）。

Q133：关键人员是否需要提供无犯罪记录？

A：通常需要或至少提供声明与可核验背景调查；不同国家文件形式不同。

Q134：是否需要提供推荐信？

A：建议提供行业推荐或雇主证明，增强履历可信度与监管信心。

Q135：监管会查个人信用/破产记录吗？

A：可能会；建议提前自查并准备解释材料。

Q136：是否必须设风险管理负责人？

A：建议设立或明确岗位职责；涉及杠杆与数字平台时更必要。

Q137：是否需要设客户服务/投诉负责人？

A：建议明确职责与流程；投诉是触发监管关注的重要来源（见Q178）。

Q138：IT安全负责人是否必须内部人员？

A：不一定，但必须能对外包服务商实施有效监督与应急响应（见Q218）。

Q139：销售人员需要牌照吗？

A：需评估其所在市场法律与是否构成受规管活动；至少要受培训与话术管控（见Q349）。

Q140：可以聘用“名义董事”吗？

A：不建议；监管更看重实质履职与问责，名义安排会放大合规风险。

Q141：董事会应制定哪些核心政策？

A：风险偏好声明、客户分类与杠杆政策、利益冲突政策、外包政策、上市政策（若适用）。

Q142：如何证明团队具备经纪运营能力？

A：提供过往业绩、系统经验、对手方合作经历、风控/合规落地案例与岗位说明书。

Q143：关键岗位空缺会怎样？

A：会导致补件、暂停审查或在持牌后触发整改；关键岗位缺失属于重大合规缺口。

Q144：董事/PO变更是否要报批？

A：多数情况下需要事前批准或至少事前沟通；并购项目更应写入交割条件（见Q351）。

Q145：是否需要建立三道防线？

A：建议：业务一线+合规/风险二线+审计/独立检查三线；数字平台尤为重要。

Q146：关键人员的KPI如何设计更合规？

A：避免只以交易量/收入为导向；加入合规指标、投诉率、风控事件、培训完成率。

Q147：员工培训必须做吗？

A：必须；至少涵盖产品、风险披露、AML/KYC、制裁、数据安全与投诉处理。

Q148：可否设立绩效奖金？

A：可，但要避免诱导高风险销售；应与客户适当性与合规表现挂钩。

Q149：是否需要员工背景调查？

A：建议对敏感岗位（交易、风控、合规、财务、IT、客服）进行背景调查并留档。

Q150：人力配置“最低可行”怎么做？

A：董事会+PO+合规/MLRO+财务报表责任人+IT/平台责任人（外包也要有内部监督人）。

八、AML/KYC/制裁与客户保护（Q151–Q190）

Q151：Money Broker必须建立AML/CFT体系吗？

A：必须；应包括CDD/KYC、风险分级、持续尽调、制裁筛查、STR流程与培训。

Q152：KYC要做到什么深度？

A：与客户风险等级匹配；机构客户需穿透UBO、控制权与资金来源，个人需身份核验与资金来源说明。

Q153：是否一定要做PEP筛查？

A：必须；并建立加强尽调（EDD）与管理层批准机制。

Q154：制裁筛查要覆盖哪些对象？

A：客户、UBO、董事高管、对手方、关键服务商、收款/付款方、链上地址（如适用）。

Q155：可以只靠服务商做筛查吗？

A：可以外包工具，但责任在你；你必须能解释规则、阈值、误报处理与审计日志（见Q214）。

Q156：线上开户的核心AML控制点是什么？

A：身份核验（文件+活体/视频）、设备/行为反欺诈、制裁/PEP筛查、风险分级与复核。

Q157：客户风险分级怎么做？

A：至少按国家/地区、职业/行业、资金来源、交易行为、产品杠杆、渠道来源等打分层。

Q158：高风险国家客户可以做吗？

A：原则上可但需EDD与更严格监控；若涉及制裁国家或高制裁风险，应拒绝或限制。

Q159：视频KYC需要保存多久？

A：按记录保存政策与监管要求设定；建议与交易/客户档案同一保留周期并可检索（见Q338）。

Q160：高净值/机构客户的“证明材料”是什么？

A：财务报表、资产证明、审计报告、银行证明、公司注册文件、授权文件等，必须可核验。

Q161：是否需要“持续尽调（Ongoing CDD）”？

A：需要；定期更新KYC、触发式复核（异常交易、身份变更、负面新闻）。

Q162：如何做负面新闻（Adverse Media）筛查？

A：结合数据库+人工复核；对命中结果形成调查记录、决策理由与管理层批准。

Q163：交易监测要监测什么？

A：异常频率、异常金额、分拆交易、与制裁/高风险对手方交互、快速进出、无经济目的交易。

Q164：STR（可疑交易报告）流程怎么设计？

A：识别→升级→MLRO评估→决定上报→留档→后续监控；并设置保密与禁止“打草惊蛇”。

Q165：利益冲突在AML里有什么体现？

A：渠道返佣、关联方对手方、员工与客户关联、对手方回扣等都可能削弱独立判断，需政策约束。

Q166：客户适当性（Suitability）要怎么做？

A：客户分类+风险评估+产品适配+杠杆限制+风险披露确认+定期复核；形成可审计记录。

Q167：杠杆与强平规则必须披露吗？

A：必须；包括保证金比例、追加保证金、强平触发、价格来源与滑点机制（见Q335）。

Q168：风险披露怎么写更有效？

A：避免模板化；用情景例子说明杠杆损失、强平、价格跳空、系统故障与对手方风险。

Q169：客户资金/资产保护的核心是什么？

A：隔离、对账、权限控制、审批流程、异常预警与应急计划。

Q170：投诉处理机制要包含哪些？

A：受理渠道、时限、分级、调查、补偿/纠纷解决、升级到管理层、回访与复盘整改。

Q171：客户协议必须包含哪些合规条款？

A：服务性质（撮合中介）、费用、风险披露、订单执行、强平、争议解决、数据与隐私、制裁条款。

Q172：能否允许第三方代客操作？

A：风险高；需授权验证、身份核验、反欺诈控制与交易权限管理。

Q173：出入金为何是AML高风险点？

A：涉及资金来源与去向；需核验付款人一致性、限制第三方代付、监测异常路径与高风险银行。

Q174：可以接受现金入金吗？

A：不建议；现金可追溯性弱、洗钱风险高，容易触发监管强关注。

Q175：是否需要做交易对手方的AML尽调？

A：需要；对手方必须受监管、记录良好，并对其AML能力做尽调与定期复核。

Q176：客户资金与公司资金如何避免混同？

A：隔离账户+日常对账+权限矩阵+双人复核+审计抽检；并对异常差异设定升级机制。

Q177：客户资产隔离是否需要第三方托管？

A：视规模与风险；数字资产通常更建议与受监管托管合作并建立多签与权限分层（见Q209）。

Q178：投诉会触发监管检查吗？

A：可能；投诉、媒体曝光、系统事故、重大亏损事件都可能触发监管问询或现场/非现场检查。

Q179：成交争议怎么处理最合规？

A：保留报价源、订单日志、成交回报、系统时间戳；建立复核流程与客户解释模板。

Q180：滑点是否一定违规？

A：不一定；关键是披露、合理性与一致执行，并可提供证据链证明执行规则没有歧视客户。

Q181：数字资产链上监控是否必须？

A：若涉及链上收付或钱包，强烈建议；包括地址风险评分、制裁地址拦截与Travel Rule评估（见Q210）。

Q182：Travel Rule一定要做吗？

A：视业务结构与适用规则；跨VASP传输通常需要信息传递与可追溯性安排。

Q183：如何处理客户拒不提供SoF/SoW？

A：应拒绝开户或限制交易/出金；并记录决策与沟通留痕。

Q184：多久做一次KYC更新？

A：按风险分级：高风险更频繁；并设“事件触发”更新（控制权变更、地址变更、负面新闻）。

Q185：如何防止员工协助客户规避KYC？

A：权限分离、抽检、审计、举报机制与严厉纪律；对销售激励做合规约束（见Q146）。

Q186：是否需要客户黑名单机制？

A：需要；包括制裁命中、欺诈、拒绝尽调、可疑交易、恶意投诉等，并设复核与解除规则。

Q187：是否需要反欺诈（Fraud）体系？

A：建议；特别是线上开户、出入金、账户接管、社工攻击场景，需要设备指纹与行为分析。

Q188：如何处理“代投/资金盘”客户？

A：高风险；需识别资金归集、多人同IP、同收款账户等迹象，必要时拒绝并考虑STR。

Q189：是否需要保存通话/聊天记录？

A：若作为交易指令或投诉证据，建议保存并纳入记录保存政策；注意隐私与同意机制。

Q190：客户保护最常见“加分项”是什么？

A：清晰的适当性分层、杠杆上限固化、强平预警、透明费用、快速投诉闭环与可追溯日志。

九、IT系统、数字平台与外包治理（Q191–Q230）

Q191：监管会审查IT系统吗？

A：会；尤其数字撮合平台，要求更细，包括权限、日志、风控、外包与韧性。

Q192：传统撮合与数字平台审查差异是什么？

A：数字平台更关注系统控制、网络安全、业务连续性、外包依赖、交易执行与数据完整性。

Q193：撮合系统必须具备哪些基础功能？

A：订单管理、风控限额、报价源管理、成交回报、对账、审计日志、权限分层与异常告警。

Q194：是否需要“双人复核/四眼原则”？

A：对资金、权限、上市、关键参数、外包变更等建议实施四眼原则并留痕。

Q195：日志要记录哪些？

A：登录、权限变更、订单生命周期、参数调整、API调用、数据导出、异常事件与管理员操作。

Q196：数据存放能否在海外云？

A：可行但需评估数据安全、可访问性、监管调取、跨境合规与外包管理条款。

Q197：是否需要SOC/安全监控？

A：建议；至少要有安全事件监测、告警、响应与演练记录。

Q198：是否需要渗透测试？

A：数字平台强烈建议定期渗透测试与漏洞管理，并形成整改闭环。

Q199：如何证明系统“可控、可审计”？

A：提供架构图、权限矩阵、日志样例、变更管理流程、应急预案、第三方审计报告/测试报告。

Q200：外包平台最常见监管关注点？

A：你是否仍掌握控制权；是否有审计权；服务商是否受监管/可信；退出与数据迁移是否可执行。

Q201：白标平台如何写进商业计划？

A：明确服务商、职责边界、数据与资金流、SLA指标、审计权、应急与退出方案（见Q221）。

Q202：能否把KYC外包给第三方？

A：可以外包工具/流程，但你要保留决策权与复核，并能解释模型与规则。

Q203：能否使用AI风控/监控？

A：可行；但需解释可解释性、误报管理、模型治理、数据来源与审计机制。

Q204：什么是“Digital Money Broking Platform”？

A：指用于数字货币/数字资产交易与兑换撮合的平台体系；需要更完善的运营政策与控制框架。

Q205：平台必须有“上市委员会”吗？

A：强烈建议；形成上市评估、审批、监控、下架与利益冲突管理机制（见Q206）。

Q206：上市评估要包含哪些维度？

A：合规属性（是否可能证券化）、技术安全、市场操纵风险、流动性、托管可行性、制裁风险、信息披露。

Q207：价格源（Price Feed）怎么管理？

A：多源报价、异常剔除、时间同步、数据完整性校验，并保留历史数据用于争议处理。

Q208：冷热钱包/多签是否必须？

A：若涉及托管或钱包，强烈建议冷存储、多签与权限分层，并配合访问控制与操作留痕。

Q209：托管服务商怎么选？

A：优先受监管托管；尽调其安全认证、保险、审计报告、事故历史、SLA与应急处理能力。

Q210：链上制裁筛查怎么做？

A：用地址风险评分+制裁名单映射+交易图谱分析；对高风险地址设拦截、冻结、升级调查机制。

Q211：需要遵循哪些技术/数字治理文件？

A：数字平台指南常要求与技术管理、数字治理框架等一并阅读与落地。

Q212：业务连续性（BCP）必须做吗？

A：必须；包括RTO/RPO、容灾、备份、演练、关键供应商故障预案。

Q213：网络攻击导致停机要怎么报？

A：按重大事件机制处理：内部升级→客户告知→监管沟通→事件复盘与整改；并保留证据。

Q214：外包治理最核心的合同条款是什么？

A：审计权、监管访问权、数据所有权与可携带性、SLA/罚则、保密、分包限制、退出/迁移、应急协作。

Q215：是否允许再外包（sub-outsourcing）？

A：可行但需事先批准/披露并控制；必须确保你对二级供应商同样拥有监督与审计能力。

Q216：源代码托管与访问控制怎么做？

A：最小权限、分级审批、双人复核、关键操作记录；如白标平台需明确你对关键配置的控制权。

Q217：API权限如何管理？

A：白名单、签名、速率限制、IP限制、权限分级、异常告警与审计日志。

Q218：信息安全责任如何分配？

A：即便外包，责任仍在持牌公司；需指定内部安全责任人管理供应商与安全运营。

Q219：关联方作为技术服务商可以吗？

A：可以但高敏感；必须披露、定价公允、董事会审批、并设置更严格的独立审计与监督。

Q220：是否需要年度第三方审计/评估？

A：数字平台强烈建议；至少做安全评估、合规审查与关键控制测试。

Q221：外包退出计划要写多细？

A：要写到“可执行”：迁移步骤、时间表、数据导出格式、切换演练、备用供应商、费用预算。

Q222：如何证明你能“持续监督供应商”？

A：KPI报告、月度/季度会议纪要、问题清单与整改闭环、年度现场审计或报告审阅记录。

Q223：客户数据是否可以用于营销分析？

A：需取得同意并遵守隐私政策；最小化使用、脱敏处理，并可随时撤回授权。

Q224：系统参数（杠杆/强平）谁能改？

A：应限制为少数管理员并实行四眼原则、变更管理、回滚机制与审计日志。

Q225：如何处理“交易回报延迟/错误”？

A：设异常监控、自动重发、人工复核与客户沟通模板；保留证据并复盘根因。

Q226：平台是否需要“异常交易暂停（kill switch）”？

A：强烈建议；在极端行情或系统异常时可暂停部分功能，保护客户与系统稳定。

Q227：撮合平台的“市场操纵”怎么防？

A：监测刷量、对倒、拉盘砸盘、内幕信息；设置风控限额与可疑行为处置机制。

Q228：是否需要交易监控团队24/7？

A：视业务规模；数字资产通常更需要接近实时监控与应急响应。

Q229：如何向监管展示“平台合规成熟度”？

A：用“政策目录+控制矩阵+证据样本包+演示脚本”四件套（见Q396）。

Q230：最容易忽略的IT合规文件是什么？

A：变更管理、访问控制、密钥管理、日志保留、供应商管理、事件响应、数据分类分级。

十、申请材料与“文件夹结构”（Q231–Q260）

Q231：官方申请表是什么？

A：Form LFB-MB（Application to carry on Labuan Money Broking Business）。

Q232：是否接受电子版递交？

A：通常要求软拷贝（PDF）与配套文件；以当前表格/指引的递交要求为准。

Q233：核心材料清单有哪些？

A：申请表+公司文件+股权穿透+董事/PO履历与声明+商业计划书+AML/风控制度+资本到位证明+外包/对手方文件。

Q234：商业计划书必须包含哪些章节？

A：业务范围、客户类型、收费模式、对手方、风控、AML、组织架构、IT/外包、三年预测、里程碑计划。

Q235：制度文件要提交到什么程度？

A：要到“可落地版本”，包含流程、职责、表单/记录样例与审批机制，避免空泛。

Q236：是否需要提供合同模板？

A：建议提供：客户协议、风险披露、费用表、隐私政策、投诉政策、外包SLA框架（如适用）。

Q237：对手方文件要提供哪些？

A：对手方牌照/监管证明、尽调报告、服务说明、关键条款摘要、风险评估与替代方案。

Q238：需要提供组织结构图吗？

A：需要；包括岗位职责（RACI）、汇报线、权限矩阵与三道防线安排。

Q239：是否需要提供系统架构图？

A：建议；尤其数字平台，需提供架构、数据流、资金流、权限与日志设计。

Q240：资本到位证明要怎么准备？

A：银行入账证明、账户信息、资金来源说明、董事会确认；文件建议做认证/公证。

Q241：材料准备周期一般多久？

A：成熟团队约4–8周可形成“可递交包”；数字平台与复杂外包通常更久。

Q242：什么是“可递交包”的验收标准？

A：每一条监管关注点都有对应证据：制度、记录样例、合同条款、系统截图/日志样例、人员履历。

Q243：业务边界文档怎么写最容易过审？

A：用场景化写法：可做/不可做、订单执行、对手方、客户分类、杠杆限制、异常处置。

Q244：人员履历（CV）要突出什么？

A：经纪/交易/风控/合规经验、管理职责、团队规模、系统经验、监管沟通经验、无不良记录。

Q245：最常见补件点有哪些？

A：资金来源证据不足、外包治理不完整、客户分类与营销边界不清、PO经验不匹配、制度缺表单样例。

Q246：可否先递交“简版”，后续再补齐？

A：不建议；简版会导致补件轮次增加，整体周期反而更长。

Q247：需要提供审计师/会计师信息吗？

A：通常建议提供；并说明财务报表、审计与监管报送的安排。

Q248：需要提供法律意见书吗？

A：跨境目标市场/产品边界敏感时建议提供，尤其涉及数字资产属性与营销地合规。

Q249：材料需要翻译和认证吗？

A：非英文文件建议翻译；关键KYC/银行文件往往需要认证副本。

Q250：UBO/股权穿透文件夹应包含什么？

A：结构图、各层公司注册文件、董事名册、股东名册、UBO声明、控制权说明、SoF/SoW支持文件。

Q251：SoF/SoW一般要到什么深度？

A：能解释资本金与运营资金来源、形成路径与可核验文件，如财报、税单、出售协议、分红记录等。

Q252：是否需要提供内部控制矩阵？

A：强烈建议；把风险→控制→证据样例对应起来，提升审查效率。

Q253：制度文件清单怎么组织最清晰？

A：按主题建册：治理/市场行为/客户保护/AML/风控/IT/外包/记录保存/BCP/投诉。

Q254：数字平台是否需要“平台规则/用户规则”？

A：需要；包括上市、交易、强平、异常处理、费用、争议解决、账户冻结与制裁条款。

Q255：需要提供培训计划吗？

A：建议提供年度培训计划与课程大纲，尤其AML与销售合规培训。

Q256：需要提供岗位说明书（JD）吗？

A：建议提供；尤其PO、合规/MLRO、风控、IT安全岗位，体现“职责清晰”。

Q257：是否需要提供薪酬与激励政策？

A：建议至少说明销售激励的合规约束，避免误导销售与过度风险承担。

Q258：是否需要提供客户资金流程图？

A：强烈建议；资金流最敏感，图示+说明+控制点能显著降低问询。

Q259：是否需要提供“系统演示脚本”？

A：数字平台建议准备：开户、下单、风控、强平、日志、出入金、告警、权限控制的演示脚本。

Q260：递交前如何做“自检”？

A：用“监管关注点矩阵”逐条打勾：每点至少一份制度+一份证据样例+责任人。

十一、申请流程、里程碑与时效（Q261–Q290）

Q261：标准申请流程分几步？

A：设立主体→确定结构/人员→准备材料→递交→问询补件→原则性同意/批准→落地安排→发牌/生效。

Q262：如果我先做传统，再升级数字平台，流程怎么走？

A：先按6.1申请并形成合规运行证据链，再递交6.2扩展与平台治理材料，资本同步提升至RM1.5m。

Q263：官方对处理时间有没有口径？

A：申请表提到“资料齐全”情况下的处理目标与加急选项；实际仍取决于问询与补件轮次。

Q264：什么叫“资料齐全”？

A：监管不再追问关键问题：业务边界、人员胜任、资金来源、对手方、外包控制、AML体系均可验证。

Q265：加急（fast track）一定能拿到吗？

A：不一定；通常取决于监管是否接受加急与材料成熟度，且需缴纳相应费用。

Q266：会不会面谈？

A：可能；尤其业务复杂、数字平台、外包链条长或人员经验不足时，面谈概率上升。

Q267：面谈一般问什么？

A：业务模式与边界、对手方与订单执行、客户分类与杠杆、AML流程、系统控制、外包治理、投诉处理。

Q268：面谈怎么准备最有效？

A：准备“业务讲解稿+流程图+系统演示+证据样例包”，并让PO/合规/IT三方同时到场。

Q269：递交后多久会收到第一次问询？

A：不固定；材料越成熟，问询越少且越集中。

Q270：补件一般会补几轮？

A：1–3轮常见；外包/数字平台/资金来源复杂可能更多。

Q271：如何减少补件轮次？

A：递交前做“监管问答模拟”，把可能被问的点在材料里先回答掉（见Q396）。

Q272：申请被退回常见原因？

A：材料缺失、表格填写不完整、声明未签署、资金/人员无法证明、业务边界与许可不匹配。

Q273：申请被拒后能否再申请？

A：一般可以，但需解决拒绝原因；建议先与监管沟通并形成整改方案。

Q274：可以撤回申请吗？

A：通常可以；但费用退还与再申请影响需评估。

Q275：可以先拿到“有条件批准”吗？

A：可能；常见条件包括资本到位、人员到岗、办公室落地、系统测试通过等。

Q276：有条件批准期间能开始做业务吗？

A：通常不建议，需以监管批复条款为准；未满足条件前开展业务风险很高。

Q277：牌照有效期多久？

A：以年度续费与持续合规为基础；需按规定缴纳年费并满足持续监管要求（见Q321、Q296）。

Q278：什么时候缴年费？

A：通常按年度缴纳；新收费结构自2026-01-01生效并有过渡说明（见Q296）。

Q279：从立项到拿牌，保守要预留多久？

A：传统模式常见2-4个月（材料成熟前提下）；数字平台与复杂外包建议预留更长缓冲。

Q280：并购路径的时间怎么估？

A：并购=尽调+监管事前批准+交割+变更登记；监管批准往往是关键路径（见Q351）。

Q281：申请阶段最易卡住的“关键路径”是什么？

A：银行开户与资本入账、PO履历与面谈、对手方尽调与合同、平台外包治理证据链。

Q282：是否可以分阶段提交材料？

A：可以分阶段沟通，但正式递交建议一次性完整，否则补件会拉长周期。

Q283：监管沟通邮件/函件怎么写更专业？

A：一问一答、引用附件编号、提供结论+证据+责任人；避免长篇泛述。

Q284：多语言材料如何编号？

A：建议统一编号体系（A-公司、B-股东、C-人员、D-制度、E-IT、F-对手方），中英版本同号。

Q285：申请过程中可以变更业务范围吗？

A：可以但会引发重新审查与补件；建议在递交前先把范围定死。

Q286：如何判断监管对我项目的“把握度”？

A：看三点：人员履历是否匹配、资金来源是否透明、平台/外包是否可控；三者同时强，把握度高。

Q287：申请中途更换PO会怎样？

A：通常会触发重新评估与延迟；建议非必要不更换。

Q288：申请中途更换对手方会怎样？

A：会增加尽调与问询；关键对手方变化需要充分理由与替代方案。

Q289：可以并行推进“传统+数字平台”双申请吗？

A：可行但成本与审查压力更大；建议按你团队成熟度选择“一步到位或两步走”。

Q290：最快的项目推进策略是什么？

A：先锁定业务边界+对手方+PO，随后用“制度矩阵+证据样例包”一次性递交。

十二、政府费用、年度费用与预算（Q291–Q320）

Q291：政府收费有哪些类别？

A：申请费、年费、加急费、以及可能的其他行政费用（以官网最新通知为准）。

Q292：传统Money Broker年费是多少？

A：最新收费表显示传统档年费为USD 5,000（并有2026–2028过渡说明）。

Q293：数字资产Money Broker年费是多少？

A：最新收费表显示数字资产档年费为USD 10,000（并有过渡说明）。

Q294：2026年开始的“过渡费用”怎么理解？

A：官方通知与解释文件对2026-2028分段费用/处理方式有说明；应按情景（新发牌/续费/恢复）判断。

Q295：申请费是多少？

A：以官方收费表/通知为准；对外报价前建议做一次最新收费核对（见Q26）。

Q296：加急费是多少？

A：收费表列示加急/fast track相关费用；是否可用取决于监管接受与材料成熟度。

Q297：除政府费外，还要预算哪些？

A：公司设立与秘书服务、办公室与人员、审计与会计、银行开户、IT平台与安全、合规工具、法律意见。

Q298：最容易低估的成本是什么？

A：IT与安全（测试/审计/监控）、外包治理成本、合规人力、渠道合规管控与投诉处理。

Q299：数字平台相比传统会贵多少？

A：通常贵在平台治理、安全、监控、链上合规、外包审计与更高年费；整体预算往往显著提升。

Q300：是否需要购买保险？

A：建议评估专业责任险/网络安全险；对机构客户更有说服力。

Q301：支付/银行通道费用怎么预算？

A：按通道类型（银行、支付机构、托管）与交易量计费；注意KYC/制裁筛查也会产生工具费用。

Q302：审计费用一般怎么收？

A：按公司规模、交易量、复杂度、数字资产范围；数字平台通常更高。

Q303：税务怎么考虑？

A：需结合纳闽公司税制、业务来源地与常设机构风险；建议做专项税务评估。

Q304：能否用“交易返佣”抵扣成本？

A：商业上可行，但必须披露、避免利益冲突，并确保不形成对客户的不当诱导。

Q305：开户费用与周期要怎么估？

A：取决于股东结构、资金来源、业务模型与合规成熟度；建议把开户作为关键路径提前推进。

Q306：资本金是成本还是可用资金？

A：资本金属于公司权益资金，可用于合规范围内的运营，但必须保证财务稳健与客户资金隔离。

Q307：是否需要保证金（保证金账户）？

A：以业务模式与对手方要求为主；若对手方要求初始保证金，应纳入预算与资金规划。

Q308：跨境结算会产生哪些合规成本？

A：外汇管理合规、交易监测、制裁筛查、法律意见、合同合规条款与税务报告成本。

Q309：营销获客成本怎么估？

A：机构客户以BD与合作为主；零售/线上推广成本高且合规风险高，不建议作为主策略。

Q310：渠道代理佣金怎么控制风险？

A：设上限、设合规扣罚、设话术与审计权、设终止条款，并对渠道做持续监测（见Q66）。

Q311：是否可以“先低配运行”，盈利后再补合规？

A：不建议；持牌后被抽查或出现投诉时，低配会导致重大整改甚至业务限制（见Q321）。

Q312：如果费用政策变化怎么办？

A：建立年度预算滚动机制，关注监管公告并预留“监管变化缓冲金”。

Q313：年费没缴会怎样？

A：可能导致牌照状态异常、被暂停或注销；并影响后续恢复与监管信誉（见Q340）。

Q314：能否申请费用减免？

A：通常按官方规则执行；可参考解释文件的情景说明，但不要把减免作为确定性。

Q315：费用是否与业务量挂钩？

A：政府年费通常与牌照类别挂钩；但审计、IT与合规成本会随业务量上升。

Q316：并购持牌公司会增加哪些费用？

A：尽调、法律文件、股权变更报批、整合成本、历史合规缺口整改与潜在或有负债。

Q317：最“监管友好”的成本投入顺序？

A：先合规人力与制度→再资金与对手方→再IT与安全→最后营销扩张。

Q318：如何向投资人解释费用结构？

A：用“政府费+固定运营+可变交易成本+合规工具+安全审计”五类拆解，并给敏感性分析。

Q319：收费表多久更新一次？

A：不固定；需持续关注官网公告与通知。

Q320：对外报价如何避免“报低了做不下来”？

A：报价前先做业务边界确认与对手方方案确认；数字平台要把安全与审计预算一次性算足。

十三、持牌后持续合规、报送与检查（Q321–Q350）

Q321：拿牌后最重要的持续义务是什么？

A：持续满足审慎与治理要求、按期缴费、按要求记录保存与报送、重大事项报批/报备、合规培训与监控。

Q322：监管会不会上门检查？

A：可能；尤其投诉、重大事件、异常交易、媒体曝光、系统事故都可能触发检查或问询。

Q323：哪些变更必须“先批后做”？

A：股权重大变更、董事/PO变更、业务范围重大调整、关键外包/平台安排等（见Q351）。

Q324：日常合规要留哪些记录？

A：KYC档案、交易记录、对账记录、监测告警、STR记录、投诉记录、外包监督记录、培训记录。

Q325：记录保存要保存多久？

A：按适用规则与公司政策确定；建议至少覆盖AML与争议处理所需周期，并确保可检索可调取（见Q338）。

Q326：年度审计必须做吗？

A：通常需要；并按规定提交审计报表与相关回报。

Q327：内部合规审查多久做一次？

A：建议至少年度一次；数字平台或高风险客户结构建议半年一次或持续审查。

Q328：合规报告要包括哪些？

A：合规事件、投诉统计、AML指标（命中/EDD/STR）、外包监督、IT安全事件、整改进度。

Q329：董事会需要承担哪些具体责任？

A：批准风险偏好与关键政策、监督管理层、审阅合规报告、确保资源到位、对重大事件作出决策。

Q330：风险管理框架要怎么运行？

A：风险识别→评估→控制→监测→报告→整改；建立风险登记册与关键风险指标（KRI）。

Q331：如果被发现实际在做市/自营会怎样？

A：属于重大合规问题，可能导致监管整改、限制业务、甚至影响牌照持续有效与声誉。

Q332：对手方更换需要做什么？

A：更新尽调、董事会批准、通知监管（如要求）、更新合同与系统对接，并做切换演练与风险评估。

Q333：客户资金对账频率建议？

A：建议每日对账；高频业务或数字资产更应接近实时监控差异。

Q334：强平与风控参数多久复核一次？

A：至少季度复核；极端行情后应立即复盘并必要时调整。

Q335：强平争议的“证据三件套”是什么？

A：订单日志+价格源记录+风险披露/客户确认；缺一就难以自证。

Q336：是否需要设独立投诉渠道？

A：建议；并确保客户能清晰找到投诉入口与处理时限。

Q337：是否需要做员工年度合规认证？

A：建议；包含反洗钱、市场行为、信息安全、利益冲突与客户保护承诺。

Q338：如果监管要求调取记录，多久要提供？

A：应能快速响应；建议设“监管资料包目录”与检索机制，确保72小时内可形成初版资料包。

Q339：外包服务商要如何持续评估？

A：季度KPI、年度审计/评估、重大事件通报机制、整改闭环与续约前尽调。

Q340：年费逾期或牌照状态异常怎么办？

A：立即与监管沟通、补缴费用、提交解释与整改；必要时按官方指引办理恢复/重启程序。

Q341：重大事件包括哪些？

A：系统宕机、数据泄露、重大欺诈、重大投诉群体事件、对手方违约、资金异常等。

Q342：如何做年度合规计划？

A：按季度安排：KYC复核、培训、审计、外包审查、压力测试、BCP演练、制度更新与董事会汇报。

Q343：是否需要“产品委员会/风险委员会”会议纪要？

A：建议；尤其上市、杠杆调整、对手方变更等重大事项必须有纪要与决议。

Q344：可以把合规当成“文档”而不运行吗？

A：不行；监管看的是运行证据：日志、报表、会议纪要、抽检记录、整改闭环。

Q345：对外宣传哪些表述最危险？

A：暗示保本、夸大监管背书、承诺收益、暗示可规避当地监管、夸大杠杆/“零风险”。

Q346：如何管理销售话术？

A：统一话术库、强制培训与测验、抽检录音/聊天记录、违规扣罚、渠道合规审计。

Q347：Affiliate/渠道违规怎么处理？

A：先停投/暂停合作→调查→纠正与客户告知→必要时终止并保留证据；严重情形评估是否需要报告。

Q348：营销材料版本控制怎么做？

A：每份材料编号、版本号、生效日期、审批人、适用市场；过期自动下架。

Q349：员工培训记录要留哪些？

A：课程大纲、签到、测验成绩、补训记录、年度认证与不合格处理。

Q350：持牌后最稳妥的增长策略是什么？

A：先做机构客户与低杠杆撮合，等合规运行稳定后再扩产品/扩市场/扩数字平台。

十四、股权变更、并购、重组与“先批后改”(Q351–Q370)

Q351：收购持牌公司最关键的监管点是什么？

A：股权（尤其≥10%）与控制权变更、董事/PO变更等通常需事前批准；必须写进SPA交割条件。

Q352：并购尽调应覆盖哪些？

A：牌照有效状态、历史合规事件、客户与资金记录、对手方合同、外包链条、税务与或有负债、诉讼与投诉。

Q353：NAV/净资产在并购里有什么用？

A：用于估值与对价安排，但不能替代合规尽调；合规缺口会直接影响监管批准与交割。

Q354：如何设计对价分期更安全？

A：定金+监管批准后付款+交割后尾款；并设置违约与退还机制，以及“监管不批”的退出条款。

Q355：董事变更流程怎么做？

A：先确定候选人fit & proper材料→向监管报批→获批后再办理公司登记变更。

Q356：PO/MLRO更换是否比董事更敏感？

A：通常同样敏感；关键岗位更换会触发监管对经营稳定性的关注。

Q357：集团重组（上层股东变更）也算变更吗？

A：算；只要控制权或实质权益变化，通常需要披露与可能的批准。

Q358：是否可以通过“代持”规避审批？

A：强烈不建议；一旦被识别为隐名控制，会产生重大合规与诚信问题。

Q359：并购期间能否先让买方接管运营？

A：需谨慎；在监管批准前，实质控制权转移可能被视为违规“先改后批”。

Q360：如何处理历史客户与数据迁移？

A：需评估隐私、合同条款与监管记录保存；建立迁移计划与客户告知机制。

Q361：并购后如何做“合规整合100天计划”？

A：制度对齐、KYC复核、对手方复核、外包审计、财务对账、员工培训、系统权限重置与日志审计。

Q362：并购后是否需要重新做商业计划？

A：通常需要更新，特别是业务范围、市场、对手方、系统与人员发生变化时。

Q363：股权变更后银行会重新尽调吗？

A：大概率会；需要预留银行重新KYC与账户权限调整的时间。

Q364：并购后发现历史合规缺口怎么办？

A：立即启动整改与自查，评估是否需要向监管沟通；并按SPA的陈述与保证条款追责。

Q365：可否把数字平台业务放到关联公司做？

A：可行但需明确哪家实体做受规管活动；避免“无牌实体实质经营”，并处理关联交易与外包治理。

Q366：业务转移（Transfer of Business）怎么做？

A：通常需监管批准与客户通知；并处理合同转让、数据与记录保存、对手方同意等。

Q367：注销牌照前要做什么？

A：客户结清、记录保存安排、未决投诉与争议处理、监管沟通与批准（如要求）。

Q368：暂停经营是否要报备？

A：通常要；并说明恢复计划、客户保护与记录保存措施。

Q369：恢复经营需要重新审批吗？

A：视暂停原因与时长；可能需要提供整改与再启动证明。

Q370：并购谈判中最重要的“合规条款”有哪些？

A：监管批准为条件、陈述与保证、合规赔偿、审计/访问权、过渡期运营限制、保密与非招揽。

十五、风险事件、处罚与争议（Q371–Q385）

Q371：哪些行为最容易触发监管处罚？

A：误导销售、客户资金混同、AML失效、未报批重大变更、平台安全事故处理不当。

Q372：什么叫“误导销售”？

A：承诺收益/保本、夸大监管背书、隐瞒杠杆风险、虚假宣传费用与成交质量。

Q373：系统宕机导致客户损失如何处理？

A：按事故响应流程：止损→告知→调查→补救→复盘→整改；保留证据并评估是否需向监管说明。

Q374：对手方违约会怎样？

A：会影响客户成交与资金安全；需有对手方分散、风险限额与替代方案，并在合同中设置保护条款。

Q375：员工舞弊怎么防？

A：权限分离、四眼原则、日志审计、背景调查、强制休假与岗位轮换、举报机制。

Q376：客户欺诈/洗钱怎么识别？

A：异常交易监测+行为分析+资金路径核验+负面新闻+链上监控（若适用）。

Q377：如何处理“冻结客户账户”？

A：在合同中约定触发条件（制裁/欺诈/拒绝尽调/监管要求），并建立审批与通知机制。

Q378：争议解决一般选哪里？

A：常见选择合同法与仲裁地/法院地；需与客户类型与跨境执行可行性匹配。

Q379：客户投诉升级到媒体怎么办？

A：启动危机公关与合规联动：事实核查、统一口径、快速回应、证据整理与必要的监管沟通。

Q380：数据泄露后要做什么？

A：隔离与止损、评估影响、通知客户与相关方（如要求）、修复漏洞、加强监控、复盘整改。

Q381：最常见的“监管问询材料包”要包含什么？

A：客户档案、交易日志、资金对账、价格源记录、投诉记录、外包监督记录、事件时间线与整改计划。

Q382：如何降低被投诉概率？

A：透明费用与执行规则、强平预警、快速出金、客服响应、合规营销与渠道管控。

Q383：客户出金延迟的合规处理？

A：先核查KYC与资金一致性、反欺诈与制裁筛查；若延迟必须给出书面原因与预计时点并留档。

Q384：如何避免“监管认为你在目标市场非法经营”？

A：限制营销地、取得必要许可/法律意见、设置地理限制、对外声明准确，并留存合规审批记录。

Q385：如果发生重大合规事件，是否应该主动沟通监管？

A：视事件性质与影响；一般重大事件宜主动沟通更可控，并同步提交整改计划与时间表。

十六、实操建议与交付级模板思路（Q386–Q400）

Q386：申请阶段最建议先做哪三张图？

A：业务流程图（订单/对手方）、资金流图（出入金/对账）、合规流程图（KYC/监测/STR）。

Q387：最建议先建立哪三本制度？

A：AML/KYC手册、客户适当性与杠杆政策、外包与平台治理政策（数字业务必备）。

Q388：最建议先锁定哪三类供应商？

A：受监管对手方（LP/Prime）、受监管资金通道（银行/支付）、安全合规工具（制裁/PEP/监控）。

Q389：如何把“合规做成可运营的SOP”？

A：把每个流程拆成：触发条件→步骤→表单→审批人→留痕→抽检频率→异常处置。

Q390：如何让商业计划书更像“真业务”？

A：用里程碑管理：开户/对手方签约/系统上线/首批客户/风控上线/审计与报送；每步配责任人与预算。

Q391：升级到数字平台最容易失败的原因？

A：平台外包失控、上市与操纵风险管理不足、链上合规缺失、安全与日志不完备、合规人力不足。

Q392：如果客户问“你们是不是交易对手方”，怎么回答？

A：明确你是撮合中介（agency），成交由对手方/市场执行；并在协议中写清订单执行与费用结构。

Q393：如何把“不能做市/不能自营”写进合同？

A：在服务性质条款、利益冲突条款、订单执行条款中明确你非principal，并披露潜在对手方风险。

Q394：如何做“监管问答题库”？

A：围绕十个主题：业务边界、客户、杠杆、对手方、资金、AML、系统、外包、投诉、重大事件。

Q395：如何做“证据样本包”？

A：提供：KYC样本（脱敏）、订单日志截图、对账样本、监测告警样本、STR内部记录样本、外包KPI报告样本。

Q396：什么是最有效的“系统演示脚本”？

A：一条客户全生命周期：开户→KYC→风险测评→下单→风控→成交→对账→出金→监控告警→投诉处理。

Q397：如何把项目管理到可控？

A：用“里程碑+责任人+交付物+证据清单+风险清单+周报”，每周关闭一个监管关注点。

Q398：什么时候适合走“买牌照公司”？

A：当你需要时间窗口、已有成熟运营团队、且能承受尽调与监管报批不确定性时；否则新申请更可控。

Q399：什么时候适合“一步到位做数字资产”？

A：当你已具备平台治理、上市机制、安全体系、合规团队与受监管对手方/托管资源时。

Q400：如何保证对外资料永远“最新”？

A：建立版本管理：引用文件清单+发布日期+变更日志；每季度复核Labuan FSA公告并更新FAQ与指南。

唐生结论

1. 纳闽Money Broker的监管核心是撮合中介，不要把商业模式做成“做市/自营”。
2. 若要上升至数字资产撮合/平台，必须同步升级资本、平台治理、外包控制与安全证据链。

3. 并购持牌公司一定要把**监管事前批准**写成交割先决条件，避免“先交割后补批”引爆风险。

仁港永胜建议

- 建议以“制度矩阵+证据样本包+系统演示脚本”三件套推进申请与后续合规运营；并对外形成统一口径的FAQ与营销合规话术库。
- 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。

为何选择仁港永胜

- 我们擅长把监管要求转化为“可提交、可审计、可运营”的交付件：申请文件夹结构、商业计划书、AML/KYC手册、外包治理、平台控制矩阵、面谈题库与证据链演示脚本。

关于我们

仁港永胜（香港）有限公司长期为金融机构、金融科技与跨境经纪/支付/数字资产业务提供：牌照申请、合规体系搭建、AML/CFT、IT与外包治理、持牌公司并购与交割风控等服务。

联系方式（Contact）

—— 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（Disclaimer）

本文仅供一般信息与项目筹备参考，不构成法律、税务或监管意见，也不构成对任何审批结果的保证。监管口径与收费可能更新，具体以监管最新文件与书面批复为准。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。

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

—— 《马来西亚纳闽货币经纪牌照注册常见问题（FAQ）》—— 由仁港永胜唐生提供专业讲解。