



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.CNJR.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

《迪拜 CMA 第五类牌照 (Category 5 – 资本市场授权投资顾问许可证) 》

牌照申请注册指南

Dubai CMA Category 5 License (Category 5 – Capital Markets Authorized Investment Advisor License) License Registration Guide

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 | 合规与监管许可负责人 提供专业讲解。

牌照名称: 迪拜 CMA 5 类许可证 | Dubai CMA Category 5 License

服务商: 仁港永胜 (香港) 有限公司 | Rengangyongsheng (Hong Kong) Limited

✅ 点击这里可以下载 PDF 文件: [迪拜 CMA 第五类牌照 \(Category 5 – 资本市场授权投资顾问许可证\) 牌照申请注册指南](#)

✅ 点击这里可以下载 PDF 文件: [迪拜 CMA 第五类牌照 \(Category 5 – 资本市场授权投资顾问许可证\) 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)。

重要提示 (先读 | 监管更名与口径统一)

自 **2026-01-01** 起, 阿联酋联邦资本市场监管架构发生重大升级: 原 **SCA (Securities and Commodities Authority)** 在新的联邦法框架下被重构为 **CMA (Capital Market Authority)**, 并作为 SCA 的法律继承者承接相关权利义务与监管职能。

唐生建议 (写法统一):

- 在 **公司章程/对外披露/合规手册/合同与网站** 中统一表述:
 - “**UAE Capital Market Authority (CMA, formerly SCA)**”
 - 业务活动仍可沿用市场通称 “**SCA Category 5**”, 但在括号中标注 “CMA (原SCA) 监管框架”, 以降低银行/KYC/合作方尽调摩擦。

0 | 牌照基本信息 (One-Page Factsheet)

牌照名称 (市场简称): CMA Category 5 (Arrangement & Advice / Advising & Arranging)

牌照中文名称 (建议对外译名): 资本市场授权投资顾问许可证 (安排与建议类)

牌照英文名称 (建议对外译名): Category 5 License (Arrangement & Advice) – Authorised Investment Adviser / Financial Consultant

发牌/监管机构: UAE Capital Market Authority (CMA, 原 SCA)

监管底座: SCA/CMA 《金融活动规则手册 Rulebook》源自董事会决议 **No. (13/R.M) of 2021**, 构成许可与审慎/行为监管的核心规则体系 (市场仍常称 “SCA Rulebook”)。

牌照适用 (典型业务模型):

- Onshore UAE (非 DIFC/ADGM)** 的投资建议/推介/引介与“安排与建议”业务; 不做交易执行、不做托管。
- 常见落地: 海外券商/资管/基金在 UAE 的**合规推广与专业投资者对接**; 本地投顾/家办顾问平台的**适当性驱动投顾**; 机构产品路演/资本市场资源对接。

牌照用途 (落地场景): (按“活动 Activity”拆解更准确)

- Financial Consultation (金融咨询/研究分析/规划与建议)**: 申请费 AED 1,000; 发牌费 AED 5,000。
- Promotion (推介/招揽/鼓励认购购买金融产品)**: 申请费 AED 3,000; 发牌费 AED 10,000。

- **Introducing** (引介至持牌/相当监管机构实体获取金融服务): 申请费 AED 5,000; 发牌费 AED 10,000。

✅ 关键一句话: **CMA Category 5** 本质是“安排与建议/引介与推介/咨询建议”的合规牌照, 不是交易执行与托管牌照。
(Rulebook 将 Category 5 描述为 advising/arranging, 并扩展了 arranging/introduction 等监管边界。)

1 | 牌照框架 (Category 5 在体系中的位置)

Rulebook 引入分层许可类别 (从经纪到建议与安排), 并强调 cross-border 推介、引介与“安排”边界的清晰化。

你在实务上要抓住 3 个“定类”问题:

1. 你提供的是 **咨询建议 (Consultation)**、还是 **推介 (Promotion)**、还是 **引介 (Introducing)**, 或三者组合? (官费/制度强度/审查关注点会变)
2. 客户对象是 **专业投资者为主** 还是会触达零售? (零售适当性与投诉成本显著抬高)
3. 资金与资产 **是否经你手**? (Category 5 最安全的合规路径是: **不经手客户资金/不持客资**)

2 | 牌照介绍与申请优势 (为什么要做 Category 5)

2.1 牌照含金量 (对外解释口径)

- **监管身份**: 以牌照背书开展 UAE onshore 的资本市场咨询/推介/引介活动, 降低“无牌金融推广/误导营销/超范围经营”的结构性风险。
- **银行/KYC 友好**: 有牌照 + 可审计制度与记录留痕, 比“纯营销公司”更易解释资金用途与业务真实性。
- **业务延展**: Category 5 常用作“进入 UAE 资本市场的第一块拼图”, 后续可按业务升级 (例如更高类别活动或更重牌照)。

2.2 典型优势 (对客户/银行/合作方)

- **对客户**: 适当性、风险披露、投诉处理与纠错机制到位, 争议更可控。
- **对银行**: 能提交“可审计证据链”(制度+台账+演示脚本), 通过率更稳。
- **对合作方 (券商/资管/发行方)**: 你是“受监管问责”的前端渠道, 能进入对方合规合作框架 (白名单/反洗钱尽调/营销审批联动)。

3 | 监管机构与适用法律 (必须掌握的法规清单)

A. 新联邦法与监管重构 (2026 起)

- CMA 法与资本市场监管新法体系, 确认 CMA 为 SCA 法律继承者并强化监管权能。

B. 许可与金融活动规则底座 (Rulebook)

- Board Decision **No. (13/R.M) of 2021** Rulebook: 许可分类、审慎与行为监管、跨境推介、外包与云等规则框架。

C. 活动与官费表 (预算与定类必须引用)

- “Fees and Description for Activities licensed by the SCA”(仍被广泛用于官费口径与活动定义参考)。

4 | 许可范围与业务边界 (可做什么 / 不能做什么)

边界写死 是 Category 5 的第一生命线: 写不死, 申请补件; 写不清, 拿牌后持续合规更难。

4.1 可做什么 (按活动拆解)

4.1.1 Financial Consultation (金融咨询/研究分析与建议)

- 活动定义强调: 基于经济与金融研究、分析形成建议, 向客户提供或向公众发布。
- 适用: 研究观点、产品风险分析、资产配置建议 (务必适当性与披露留痕)。

4.1.2 Promotion (推介)

- 任何方式邀请或鼓励购买/认购金融产品。
- 适用：路演材料、宣传册、线上推广、渠道招揽（必须先审后发、禁语库、版本控制）。

4.1.3 Introducing (引介)

- 邀请客户与持牌实体/相当监管机构实体签约获取金融服务。
- 适用：IB/引介至券商/资管/基金管理人/托管人（必须做对手方尽调+白名单）。

4.2 不能做什么（高频踩线点清单）

- ❌ 代客交易执行/接收交易指令并下单（属于更重的经纪/交易类活动范畴）
- ❌ 持有客户资金/证券/托管/清算（Custody 在官表中为独立活动，且不是 Category 5 的典型路径）
- ❌ 保本保收益/夸大回测/误导性宣传（营销合规高危）
- ❌ 未做适当性就给个性化建议（零售风险更高）
- ❌ 未披露利益冲突就推介产品（介绍费/回佣/关联方尤其敏感）

5 | 常见持牌结构（实务最关键）

5.1 三种最常见、最容易解释的结构

1. Onshore LLC：独立投顾/引介公司
 - 适合：本地投顾、机构建议、家办顾问平台、跨境产品推介。
2. 集团前端合规营销实体
 - 适合：海外券商/资管在 UAE 做合规推介与专业投资者触达。
3. “Category 5 + 合作持牌机构”双主体结构（推荐最低合规摩擦）
 - 你做：适当性、推介/引介、建议、客户关系与留痕
 - 合作方做：开户、交易执行、托管、结算
 - 合同写清“三不碰”：不碰客资、不碰执行、不碰托管

6 | 申请条件概览（监管看什么）

唐生提醒，你可以把审批逻辑理解为 8 个关键词：

资本与持续经营能力 | 人员胜任 | 诚信与适当人选 | 业务边界清晰 | 客户保护（适当性/披露） | AML/CFT | 记录留痕 | 外包与ICT可控。

7 | 资本金与财政资源要求（最硬门槛 | 两套口径与预算策略）

现实情况：Category 5 最低资本要求在市场信息中存在不同口径。你做预算必须采取“可落地 + 可上调”的工程化策略。

7.1 市场常见口径 A：AED 500,000（较多服务商引用）

- 有市场解读明确写到 Category 5 的最低实缴资本为 AED 500,000。

7.2 口径 B：AED 2.5 million（来自对 Rulebook 修订的解读）

- 有法律更新解读指出：Rulebook 修订后对第五类别设置资本要求 AED 2.5 million。

7.3 唐生建议（“最低成本配置”如何不翻车）

- 申报目标：以 AED 500,000 做“最低成本目标值”（若你的活动组合偏轻、客户以专业投资者为主、且严格不持客资）。
- 监管预案：准备“资本上调与资金来源说明”材料，确保被要求上调时能快速补正（避免因资本问题被卡）。
- 银行策略：银行尽调通常更关注“持续经营能力与资金路径”，因此 BP 中必须写清：资本用途、固定成本覆盖周期、合规人力与系统支出计划。

8 | 董事 / 股东 / UBO 适当人选要求 (详细)

8.1 适当人选证据链 (你要提前做成文件夹)

- 身份与背景: 护照、签证/居留、住址证明、无犯罪、简历、推荐信 (如有)
 - 诚信与监管历史声明: 是否曾被拒牌/处罚/调查 (如有必须解释)
 - 股权结构与UBO穿透: 结构图到自然人、最终控制链、投票权/控制权说明
 - 资金来源 (SOF/SOW): 出资路径图 + 银行证明/流水/资产证明 + 解释信
 - 治理能力: 董事会职责、授权矩阵、合规汇报线、重大事项升级机制
-

9 | 合规、MLRO 与关键岗位 (最低可过审配置 + 门禁设计)

9.1 最低合规人力配置 (成本优先版)

目标: 满足监管“独立性与有效性”, 同时控制人力成本。

建议最低配置:

1. **General Manager / Responsible Officer (负责人)**: 对业务与边界负责
2. **Compliance Officer (CO)**: 制度、审批、培训、监测、投诉与纠错
3. **MLRO (反洗钱负责人)**: KYC/EDD/筛查/STR/记录保存
4. **Operations / Admin (运营支持)**: 档案、台账、KYC资料完整性

9.2 可合并策略 (最低成本但必须“装门禁”)

- 小团队阶段 **CO** 与 **MLRO** 可由同一资深人员兼任, 但制度里必须写清:
 - 重大事项升级 (例如高风险客户/重大投诉/重大营销发布 → 二次审批)
 - 抽检与独立复核 (外部合规顾问或集团合规月度抽检)
 - 关键决策留痕 (避免“自己审自己”无证据)
-

10 | 学历、经验、资质证书与考试要求 (实务口径)

Rulebook 的核心不只是“证书”, 而是是否能证明胜任与可执行。

唐生建议 (用监管可读方式写胜任):

- 用“岗位胜任力矩阵”替代空泛简历: 把每个岗位映射到 制度条款、SOP、台账字段、审批门禁、抽检报表。
 - 准备 2-3 个匿名案例文件 (Case File): 展示如何做适当性、如何披露、如何留痕、如何拒绝不适当客户。
-

11 | ICT / 安全 / 外包要求 (Category 5 高风险监管点)

Rulebook 解读强调: 外包与云规则被明确化, 外包不等于免责, 持牌机构对合规结果仍承担责任。

11.1 最小合规系统栈 (MVP, 最低成本但可审计)

- **CRM + 客户档案库**: 客户分类、适当性、沟通记录
 - **营销物料审批与版本控制**: 生成-审阅-批准-发布-撤回-更正-归档
 - **通信留痕与归档**: 电话/会议纪要/邮件/聊天记录 (按制度保留)
 - **制裁/PEP/负面新闻筛查工具**: 含复筛与EDD升级记录
 - **审计包一键导出**: 任一客户/任一推介活动 2小时内可导出证据包
-

12 | 客户保护机制（适当性、风险披露、客户款项隔离）

Category 5 的客户保护核心在“适当性 + 披露 + 留痕”，而不是“资产隔离”。

客户保护四件套：

1. 客户分类（专业/零售、机构/个人、风险承受能力）
2. 适当性评估（产品风险 ↔ 客户画像匹配；不匹配则拒绝/升级）
3. 风险披露 + 利益冲突披露（签署确认、版本号、时间戳）
4. 投诉与纠纷处理（SLA、升级、回访、纠正措施 CAPA、复盘）

13 | 是否可以持有客户资产？（高频必问 | 结论先给）

结论（实务稳妥口径）：**Category 5 通常不用于持有客户资产/托管。**

因为 **Custody（托管）** 在官方活动清单中被单列为独立活动。

正确做法：

- 你负责建议/推介/引介与适当性；
- 客资与托管由合作券商/托管机构按其牌照执行；
- 合同与流程中写明“资金不经手”，并保留对账与留痕。

14 | 申请流程与时序安排（里程碑管理 | 可直接上墙）

参考市场解读：流程通常分“初始审批/最终审批”两段，时间取决于材料质量与补件次数；有服务商给出 15 个工作日初审、20 个工作日终审的宣传口径，但你应当按项目制预留缓冲。

14.1 三阶段法（唐生项目法）

阶段 1 | 定类与可行性（2-4 周）

- 活动组合（Consultation/Promotion/Introducing）
- 客户类型（专业投资者为主 vs 触达零售）
- 资本与预算（AED 500k 目标 + 上调预案）

阶段 2 | 制度与证据链搭建（4-8 周）

- 手册 + SOP + 台账字段 + 样例证据 + 演示脚本
- 打通“2小时审计包”导出能力

阶段 3 | 递交、补件与面谈演示（8-20 周，视个案）

- 递交申请、补件问答、系统与流程演示、批复与领牌
- 领牌后 30 天内完成“持续合规启动包”上线（避免首轮抽检无记录）

15 | 所需材料清单（交付级详细版 | 目录树建议）

A | 公司与股权：注册文件、章程、BP、股权结构到UBO、资本到位证明、SOF/SOW说明

B | 人员与胜任：董事/高管/CO/MLRO 简历与声明、岗位职责矩阵、培训计划

C | 制度与SOP（最少 8-12 本）：合规总纲、AML、适当性、营销审批、利益冲突、投诉、外包、记录保存与数据安全、BCP/DR

D | 台账与表格（监管最爱）：客户分类台账、适当性表、物料审批台账、引介台账、利益冲突登记、投诉与CAPA台账

E | 样例审计包：随机抽一客户/一活动，导出“全链路证据”（KYC+筛查+适当性+披露+审批+沟通留痕+对账）

16 | 官方收费与预算（官费 + 常见配套成本）

16.1 官费（以“活动 Activity”计费，不是按 Category 一口价）

活动	Application Fee	Licensing Fee	备注
Financial Consultation	AED 1,000	AED 5,000	咨询/研究/建议
Promotion	AED 3,000	AED 10,000	推介/招揽
Introducing	AED 5,000	AED 10,000	引介金融服务

最低成本的“官费组合”通常是：只勾选你真实需要的 1-2 项活动（很多机构先做 Consultation + Introducing，再视合规能力与商业需要加入 Promotion）。

16.2 第三方费用（常见成本项 | 未含仁港永胜服务费）

以下为行业常见区间（最终以供应商报价与结构为准）：

- 公司设立与牌照配套：AED 20,000-80,000
- 办公室租赁：AED 40,000-200,000/年
- 审计与会计：AED 15,000-60,000/年
- 合规系统（筛查/CRM/归档）：AED 12,000-80,000/年
- 公证/认证/翻译：AED 5,000-30,000
- 人员成本：取决于 CO/MLRO 是否全职、是否外部支持

17 | 银行开户（实操要点 | 银行最常问的 10 个问题）

银行/EMI/支付机构尽调通常盯三件事：

1. 你赚什么钱（顾问费/介绍费/服务费，是否佣金/回佣）
2. 钱从哪里来、到哪里去（客户资金是否经过你？）
3. 你如何控制营销与建议风险（适当性、披露、留痕、投诉与纠错）

唐生建议：银行尽调包（10-20页）固定结构：

- 业务边界图（不交易不托管）
- 资金路径图（不经手客户资金）
- 活动组合与客户类型
- 核心制度摘要（适当性/营销审批/AML/投诉）
- “2小时审计包”示例截图与导出清单
- 合作持牌机构分工协议摘要

18 | 后续维护与持续合规（拿牌只是开始）

月度：物料抽检、客户分类复核、筛查复筛、引介台账核对

季度：投诉与CAPA复盘、利益冲突申报、外包商评估、管理层合规报告

年度：年度合规审查、制度更新、培训考核、审计与监管报表归档

19 | 项目实操建议（最低成本配置 | 但必须满足监管“有效性”）

19.1 “最低成本且可过审”的推荐策略（唐生版本）

目标客户：专业投资者为主

活动组合：优先 **Consultation + Introducing**（Promotion 视业务需要再加）

资金路径：绝对不经手客户资金/资产

人员配置：GM + CO/MLRO（可兼任）+ Ops（最小三人模型）

系统配置：CRM + 物料审批版本控制 + 筛查工具 + 归档 + 审计包导出（MVP）

核心KPI：任何客户/任何活动 **2小时导出审计包**

20 | 监管审查重点矩阵（按此做“证据链”）

模块	监管关注点	你要交付/留存的证据
业务边界	是否越界到交易/托管	业务边界图、合同条款、资金路径图、禁止行为清单
适当性	是否对不适当客户建议	适当性政策、测评表、拒绝/升级审批记录
营销合规	是否误导性宣传、先审后发	禁语库、审批台账、版本控制、撤回/更正记录
引介合规	对手方是否合规、是否尽调	对手方尽调包、白名单、客户确认
AML/CFT	筛查、EDD、STR、留痕	AML手册、筛查报告、EDD记录、培训与抽检
记录保存	是否可追溯每次建议/沟通	CRM记录、录音归档、邮件/聊天留存政策
外包与ICT	外包不免责、数据安全	SLA、访问控制、日志、BCP/DR

21 | FAQ（交付版·Q1–Q100 | 迪拜 CMA Category 5（资本市场授权投资顾问许可证 | 安排与建议））

监管口径 | 实操SOP | 台账字段 | 样例证据

能直接做制度、做台账、做演示脚本、做补件包。

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. 定位与边界（Q1–Q20）

Q1: Category 5 的监管定位是什么？

- **监管口径**：Category 5 属“安排与建议/引介与推介/咨询建议”类活动；强调**行为监管、客户保护、可追溯记录**，不是交易执行与托管。
- **实操SOP**：
 1. 业务定类：Consultation / Promotion / Introducing 选项映射
 2. 划红线：不代客下单、不碰客资、不碰托管
 3. 对外披露：牌照范围+边界声明模板统一
- **台账字段**：业务活动清单、活动对应服务范围、禁止行为清单版本号、对外披露模板版本号、人员培训完成率
- **样例证据**：业务边界图（1页）、官网/名片披露截图、员工培训签到+测验结果

Q2: Category 5 能否做投资建议（个性化建议）？

- **监管口径**：可做“咨询建议”，但必须满足**适当性、披露、留痕**；对零售客户更敏感。
- **实操SOP**：
 1. 客户分类（专业/零售、风险承受）
 2. 产品风险分级（复杂度、杠杆、流动性）
 3. 适当性匹配→输出建议→客户确认→归档
- **台账字段**：客户类别、风险等级、投资目标、产品风险等级、匹配结论、拒绝/升级原因、披露版本号、确认方式/时间戳
- **样例证据**：一份完整Suitability包（测评表+匹配记录+建议书+确认回执）

Q3: Category 5 能否做“研究报告/市场观点”？

- **监管口径**：研究/观点可归入咨询活动，但公开传播易触及“推广”风险；必须**内容治理**。
- **实操SOP**：生成→合规审阅→利益冲突披露→批准→发布→更正/撤回→归档
- **台账字段**：材料编号、版本号、作者/审阅/批准人、发布时间/渠道、风险披露页是否附、利益冲突声明、撤回/更正记录
- **样例证据**：研究审批流截图、发布链接与归档PDF、后续更正通知记录

Q4: Category 5 能否做产品推介（Promotion）？

- **监管口径**：可，但属于高敏活动；监管关注**误导宣传、收益承诺、目标客群与披露**。
- **实操SOP**：
 1. 物料提交（含数据来源）
 2. 合规审阅（禁语库/回测披露）

3. 批准发布（渠道登记）

4. 监测抽检（发布后复核）

- 台账字段：物料类型、目标客群、关键声明、禁语检查结果、数据来源、批准时间、发布渠道、撤回机制
- 样例证据：物料审批表、禁语检查清单、发布截图/链接、抽检报告

Q5: Category 5 能否做客户引介（Introducing）到券商/资管？

- 监管口径：可，引介需确保对手方为合规持牌或相当监管实体；必须做对手方尽调与留痕。
- 实操SOP：对手方尽调→签引介协议（分工边界）→客户确认→引介记录→对账与投诉协作
- 台账字段：对手方名称/牌照、尽调日期/结论、白名单状态、引介客户ID、确认方式、费用类型、投诉归属
- 样例证据：对手方DD包、白名单审批记录、客户确认书、引介清单导出

Q6: Category 5 是否可以“代客下单/代操作账户”？

- 监管口径：高风险；通常会触及更重经纪/执行边界与客户保护风险。
- 实操SOP：制度写明“三不碰”→系统门禁（禁止收OTP/密码）→员工培训→违规上报与处分
- 台账字段：员工培训记录、违规事件登记、客户沟通渠道、授权/委托文件审查结论
- 样例证据：三不碰制度、员工承诺书、违规演练记录

Q7: Category 5 是否可以“持有客户资金/客户资产”？

- 监管口径：通常不属于 Category 5 典型路径；客资经手会显著抬高监管与银行风险。
- 实操SOP：合同写“资金不过手”→付款路径图→财务科目隔离→月度对账自证无客资
- 台账字段：资金路径版本、收款账户清单、客户付款指引、异常入账处理记录、对账报告编号
- 样例证据：资金路径图、合同条款页、银行流水抽样证明无客户资金过账

Q8: Category 5 是否可以服务零售客户？

- 监管口径：可行与否取决于你制度与能力；零售适当性/投诉/披露要求更高。
- 实操SOP：零售触发门禁→更严格测评→冷静期/二次确认（可选）→更强披露→更高频抽检
- 台账字段：客户类别、是否零售触发、增强披露版本号、二次确认记录、拒绝率、投诉率
- 样例证据：零售增强适当性模板、二次确认回执、抽检报告

Q9: Category 5 是否可推介衍生品/杠杆产品？

- 监管口径：高风险；关注客户理解、披露充分、目标客群适配、宣传合规。
- 实操SOP：产品白名单→风险分级→知识评估→适当性匹配→强化披露→合规抽检
- 台账字段：产品风险等级、知识测评得分、匹配结论、披露确认、拒绝/升级记录
- 样例证据：知识测评卷+评分、衍生品风险披露签收、样例拒绝记录

Q10: Category 5 与 DIFC/ADGM 牌照的边界？

- 监管口径：CMA 主要覆盖 onshore；DIFC/ADGM 有独立监管。跨区活动要明确“在哪里发生、对谁发生、以何形式发生”。
- 实操SOP：客户所在地/活动发生地判断→对外宣传地域声明→跨区合作协议分工→法律复核
- 台账字段：客户辖区、服务发生地、跨区合规评估结论、合作方牌照信息、披露模板版本
- 样例证据：跨区合规备忘录、合作协议节选、官网地域声明截图

Q11: 仅做“教育内容/一般信息”是否需要适当性？

- 监管口径：一般信息不等于个性化建议；但一旦形成“针对某客户/某账户的建议”，适当性义务上升。
- 实操SOP：内容分级（教育/一般信息/建议）→触发建议则走Suitability流程→留痕归档
- 台账字段：内容等级、目标受众、是否含“买卖持”建议、触发Suitability标记、审批记录
- 样例证据：内容分级标准、被判定为建议的样例与处理记录

Q12: 可以用“免责声明”替代合规义务吗？

- 监管口径：不可以；免责声明是辅助，不替代适当性、披露、真实性与不误导。
- 实操SOP：建立披露模板库→每类物料强制插入→合规抽检→错误更正机制

- **台账字段:** 披露模板版本、使用率、缺失纠正记录、抽检结果、再培训记录
- **样例证据:** 披露模板库、抽检清单、整改闭环CAPA

Q13: 能否收取“管理费/业绩分成”?

- **监管口径:** 收费模式需与牌照活动匹配; 若实质上构成资产管理/全权委托, 可能越界。
- **实操SOP:** 收费类型映射活动→合同条款合规审查→利益冲突披露→费用台账与对账
- **台账字段:** 收费类型、触发条件、计算方式、客户确认、披露记录、发票编号、对账周期
- **样例证据:** 收费条款审查意见、披露回执、费用台账导出

Q14: 能否为客户“代填开户资料/代提交KYC”?

- **监管口径:** 可协助资料, 但必须避免“代操作/实质控制”; 客户确认与签署必须由客户完成。
- **实操SOP:** 协助范围声明→客户亲签/电子确认→禁止OTP/密码→协助记录归档
- **台账字段:** 协助类型、客户确认方式、文件清单、拒绝代操作记录、沟通留痕位置
- **样例证据:** 协助范围声明、客户确认邮件、拒绝收OTP的聊天截图

Q15: 可以把客户资金打到你公司再转给合作券商吗?

- **监管口径:** 极高风险; 易触发客资经手/支付服务/托管疑虑。
- **实操SOP:** 制度禁止→系统/财务门禁→异常入账应急流程 (原路退回、报告合规/MLRO)
- **台账字段:** 异常入账编号、金额、来源、处置方式、退回凭证、内部上报记录
- **样例证据:** 异常入账处置报告、退回凭证、内部通报记录

Q16: 介绍客户给海外平台, 平台无监管也可以吗?

- **监管口径:** 高风险; Introducing 通常要求对手方为持牌或相当监管实体; 否则将引发重大合规与声誉风险。
- **实操SOP:** 对手方准入标准→尽调→白名单审批→持续监测 (负面新闻/监管警示)
- **台账字段:** 牌照核验结果、监管链接、负面新闻筛查、准入审批人、复评日期
- **样例证据:** 对手方尽调报告、白名单审批单、复评记录

Q17: 能否用“授权委托书”让客户授权你操作?

- **监管口径:** 授权不自动合法化越界行为; 监管看实质。
- **实操SOP:** 授权文件合规审查→限制授权范围→仍执行三不碰→记录留痕
- **台账字段:** 授权类型、范围、有效期、审查结论、拒绝条款、归档位置
- **样例证据:** 授权审查意见、拒绝代操作的客户通知

Q18: 业务模式里“介绍费/返点/佣金”怎么处理?

- **监管口径:** 可存在, 但必须透明披露并进行利益冲突管理。
- **实操SOP:** 费用披露→客户确认→冲突登记→抽检核对→对账与发票
- **台账字段:** 费用来源方、金额/比例、客户披露确认、冲突分类、审批记录、对账编号
- **样例证据:** 披露模板、客户确认、佣金对账单+发票

Q19: 是否可以同时做 Consultation + Promotion + Introducing?

- **监管口径:** 可组合, 但意味着更重的制度、人员与抽检要求。
- **实操SOP:** 活动组合→制度覆盖映射→岗位职责矩阵→抽检计划升级→演示脚本
- **台账字段:** 活动组合版本、制度映射矩阵、岗位RACI、抽检频率、整改闭环率
- **样例证据:** 制度映射矩阵表、年度抽检计划、演示脚本

Q20: 如何用一句话对外解释 Category 5?

- **监管口径:** 受监管的“安排与建议/咨询/推介/引介”服务, 强调客户保护与留痕。
- **实操SOP:** 统一对外口径模板→全员培训→名片/网站/合同同步
- **台账字段:** 对外口径版本号、培训完成率、官网更新记录、合同模板版本
- **样例证据:** 官网披露截图、培训签到、合同模板首页

B. 申请与材料 (Q21-Q40)

Q21: 申请的总体逻辑是什么?

- **监管口径:** 证明你具备: 资本与持续经营、胜任人员、清晰边界、有效内控、客户保护、AML、记录保存与ICT可控。
- **实操SOP:** 可行性→定类→制度与证据链→递交→补件→面谈演示→批复→持续合规上线
- **台账字段:** 项目里程碑、材料清单完成率、版本控制、问询清单、补件次数、关键风险项
- **样例证据:** 项目计划甘特图、材料目录树、补件包索引

Q22: 监管最常要求补哪些材料?

- **监管口径:** 通常补“实质与可执行性”材料: 边界、适当性、营销治理、对手方尽调、记录保存、人员胜任。
- **实操SOP:** 建立“问询库”→逐条对应证据→补件包编号化→一次性提交
- **台账字段:** 问询编号、对应材料编号、责任人、提交日期、监管反馈、关闭状态
- **样例证据:** 问询-材料映射表、补件包目录

Q23: 公司设立结构对申请有什么影响?

- **监管口径:** 监管关注治理、UBO透明度、资源投入与实际运营能力。
- **实操SOP:** 股权穿透→UBO声明→治理架构→授权矩阵→资金来源说明
- **台账字段:** 股权比例、控制权说明、UBO文件齐备率、董事会会议频率、授权清单
- **样例证据:** 股权结构图、UBO声明、董事会授权决议

Q24: 是否必须有实体办公室与在地运营?

- **监管口径:** 通常会评估运营真实性与记录保存能力; 银行KYC同样敏感。
- **实操SOP:** 租赁→办公设施→档案与IT→来访登记→BCP
- **台账字段:** 租约信息、办公地址、档案柜/服务器位置、访客登记、钥匙/权限管理
- **样例证据:** 租约、办公室照片、访客登记台账

Q25: 申请时需要提交商业计划 (BP) 到什么深度?

- **监管口径:** BP要能解释业务模式与风险控制, 不能只讲市场机会。
- **实操SOP:** 业务活动→客户类型→资金路径→收费模式→制度映射→人员与系统→三年预算
- **台账字段:** 收入来源、费用项、资本充足覆盖月数、关键KRI指标、增长与合规资源匹配
- **样例证据:** BP (含风险与控制章节)、三年财务预测表

Q26: 关键人员任命通常要交什么?

- **监管口径:** 胜任与适当人选; 清晰职责与独立性安排。
- **实操SOP:** 岗位说明书→简历/资质→声明→汇报线→替补安排 (Deputy)
- **台账字段:** 岗位、任命日期、汇报线、独立性冲突检查、培训计划
- **样例证据:** 任命函、岗位说明书、无冲突声明

Q27: 合规手册最少要有哪些?

- **监管口径:** 必须覆盖客户保护、行为监管、AML、记录保存、外包与ICT。
- **实操SOP:** 制度框架搭建→SOP落地→表格台账→演示脚本→抽检机制
- **台账字段:** 制度名称、版本号、发布/生效日期、负责人、培训完成率
- **样例证据:** 制度目录树、版本变更记录、培训记录

Q28: AML/CFT 体系最少要做到什么?

- **监管口径:** 风险为本; KYC、筛查、EDD、可疑交易上报机制、记录保存。
- **实操SOP:** 客户识别→制裁/PEP筛查→风险评级→EDD升级→持续监测→STR流程→记录保存
- **台账字段:** KYC完成度、筛查结果、EDD触发原因、MLRO审批、复筛日期、STR编号

- 样例证据：筛查报告、EDD表、STR内部报告模板

Q29: 适当性制度 (Suitability) 最低要求是什么?

- 监管口径：建议必须基于客户情况与产品风险匹配，过程可追溯。
- 实操SOP：客户测评→产品风险→匹配→建议→披露→确认→归档→抽检
- 台账字段：测评版本、得分、匹配规则、建议摘要、披露版本、确认时间戳、抽检结果
- 样例证据：Suitability全套档案包

Q30: 营销审批体系 (Financial Promotions Governance) 怎么做才像“可审计”?

- 监管口径：不误导、披露充分、先审后发、可撤回更正。
- 实操SOP：物料提交→禁语检查→数据验证→合规审阅→批准发布→留痕归档→抽检→撤回更正
- 台账字段：物料编号、禁语检查、数据来源、批准人、发布渠道、撤回记录、抽检结论
- 样例证据：审批流记录、发布截图、撤回通知

Q31: 对手方尽调 (合作券商/资管) 要多深?

- 监管口径：确保合作方合规、分工清晰、客户保护无缺口。
- 实操SOP：牌照核验→监管状态→负面新闻→制度评估→合同分工→数据共享条款→年度复评
- 台账字段：牌照号、核验链接、DD评分、准入结论、复评日期、事件通报记录
- 样例证据：DD报告、准入审批单、年度复评记录

Q32: 记录保存 (Record Keeping) 要覆盖哪些沟通渠道?

- 监管口径：能够追溯“建议/推介/引介”的全过程。
- 实操SOP：渠道清单→允许/禁止→归档方式→保存期限→检索与导出→审计演练
- 台账字段：渠道类型、归档位置、保存期限、检索关键字、导出测试日期
- 样例证据：归档系统截图、导出审计包演练记录

Q33: 外包与云服务 (Outsourcing/Cloud) 怎么写才符合监管预期?

- 监管口径：外包不免责；必须可控、可审计、可撤换。
- 实操SOP：供应商尽调→SLA→数据处理条款→访问控制→事故通报→年度评估→退出计划
- 台账字段：供应商名称、服务范围、数据类别、SLA指标、事故记录、年度评分、退出计划版本
- 样例证据：供应商合同/SLA、年度评估表、事故演练报告

Q34: BCP/DR (灾备) 最低要做到什么?

- 监管口径：持续经营与客户保护；关键系统与关键岗位必须可替代。
- 实操SOP：关键业务识别→RTO/RPO→备份→替补人员→演练→复盘CAPA
- 台账字段：关键流程、RTO/RPO、备份频率、演练日期、演练结果、整改项
- 样例证据：BCP文件、演练报告、整改闭环清单

Q35: 申请递交材料如何组织最容易“少补件”?

- 监管口径：监管喜欢结构化、可定位、可核验。
- 实操SOP：目录树编号→每份文件页眉含编号/版本→索引表→证据链矩阵→一键导出包
- 台账字段：文件编号、版本、责任人、状态、引用位置、提交批次
- 样例证据：提交包目录、证据链矩阵、索引表

Q36: 面谈/演示时监管最想看什么?

- 监管口径：制度是否可执行、记录是否可导出、人员是否真懂。
- 实操SOP：准备三段演示：
 1. 新客户KYC+筛查+评级
 2. 一次建议/推介的审批与披露
 3. “2小时审计包”导出

- 台账字段：演示脚本版本、演示账号、样例客户编号、导出包清单、演示问题记录
- 样例证据：演示录像/截图、导出包样例、Q&A记录

Q37：申请失败最常见原因是什么？

- 监管口径：资源不足、边界不清、人员不胜任、制度不可执行、材料质量差。
- 实操SOP：预审评估→差距清单→补齐人员/资本/系统→再递交
- 台账字段：差距项、整改负责人、完成日期、验证方式、复审结论
- 样例证据：差距评估报告、整改完成证明

Q38：申请时是否需要银行账户或验资证明？

- 监管口径：通常需要证明资本与持续经营能力（方式视个案与银行安排）。
- 实操SOP：开户预沟通→资本到位路径→证明材料→审计/会计确认（如适用）
- 台账字段：资金到位日期、来源说明、银行文件编号、会计确认编号
- 样例证据：银行证明、资金路径图、审计/会计函

Q39：如何写“资金来源/财富来源”最容易被银行与监管接受？

- 监管口径：可解释、可证明、可追溯。
- 实操SOP：来源分类→证据收集→路径图→解释信→一致性校验（与UBO/税务/流水一致）
- 台账字段：来源类型、证据清单、金额、时间、路径节点、核验人
- 样例证据：SOF/SOW说明信、路径图、银行流水摘要

Q40：如何把“资本要求不确定”做成可控的申请策略？

- 监管口径：监管按活动组合、客户类型、风险与资源个案判断。
- 实操SOP：最低资本目标→上调预案→资金来源预备→BP解释“资本用途与覆盖期”
- 台账字段：资本方案A/B、触发上调条件、资金准备进度、证明文件状态
- 样例证据：双轨资本预算表、预案声明、资金证明备份包

C. 官费、费用、预算与最低成本配置（Q41–Q60）

Q41：官费按什么口径计算？

- 监管口径：按“活动 Activity”收费（Consultation/Promotion/Introducing 等），不是按“Category 5 一口价”。
- 实操SOP：活动选择→官费表引用→预算表→付款节点→费用凭证归档
- 台账字段：活动名称、申请费/发牌费、缴费日期、收据编号、归档位置
- 样例证据：官费预算表、缴费收据、活动选择说明

Q42：怎么选“最低成本活动组合”？

- 监管口径：活动越多，制度与人员要求越重。
- 实操SOP：以真实业务为准→优先 Consultation + Introducing（常见最低摩擦）→Promotion 仅在确需公开招揽时加入
- 台账字段：业务需求说明、活动选择理由、替代方案评估、风险评级、批准记录
- 样例证据：活动选择决策备忘录、董事会批准决议

Q43：第三方费用通常有哪些“隐形大头”？

- 监管口径：监管与银行更关注“持续经营”，因此固定成本必须可解释。
- 实操SOP：列出固定成本→覆盖期测算→预算与资本用途解释→银行尽调包同步
- 台账字段：办公室/人力/系统/审计费用、月度燃烧率、覆盖月数、偏差原因
- 样例证据：三年预算表、固定成本明细、资本用途说明

Q44：最低人员配置怎么做才不被认为“形同虚设”？

- 监管口径：岗位可精简，但必须有效运行、可独立监督。

- **实操SOP:** GM+CO/MLRO+Ops (最小三人) → 门禁与升级机制 → 外部季度抽检
- **台账字段:** 岗位RACI、兼任冲突评估、升级审批记录、外部抽检报告编号
- **样例证据:** 岗位说明书、升级审批样例、外部抽检报告

Q45: CO/MLRO 可以兼任吗?

- **监管口径:** 小规模可考虑, 但必须证明独立性与有效性 (尤其重大事项复核)。
- **实操SOP:** 设“重大事项二签” → 董事/负责人复核 → 外部顾问抽检 → 记录留痕
- **台账字段:** 重大事项清单、二签记录、抽检频率、整改闭环
- **样例证据:** 重大事项审批样例、抽检记录、CAPA闭环

Q46: 最低合规系统栈 (MVP) 必须包含哪些功能?

- **监管口径:** 可追溯记录、可导出审计包、数据安全与访问控制。
- **实操SOP:** CRM/KYC库 → 物料审批版本控制 → 筛查工具 → 归档 → 导出审计包演练
- **台账字段:** 系统清单、权限角色、日志开关、备份频率、导出测试日期
- **样例证据:** 系统截图、权限表、导出包样例

Q47: 如何把“2小时审计包”做成标准交付?

- **监管口径:** 监管与银行都重视可审计性与快速响应。
- **实操SOP:** 定义审计包目录 → 字段映射 → 一键导出 → 每季度演练 → 问题整改
- **台账字段:** 审计包版本、导出人、导出时间、缺失项、整改负责人、完成日期
- **样例证据:** 审计包ZIP样例、演练报告、整改清单

Q48: Promotion 会把成本抬高在哪些地方?

- **监管口径:** 推广易误导, 监管抽检与投诉风险上升。
- **实操SOP:** 禁语库强化 → 回测披露模板 → 发布后监测 → KOL管理 → 撤回更正机制
- **台账字段:** 禁语命中率、抽检频率、撤回次数、投诉率、KOL发布清单
- **样例证据:** 禁语库、抽检报告、撤回通知

Q49: 如何做“收费模式”才能最银行友好?

- **监管口径:** 透明、可解释、可对账、与牌照活动匹配。
- **实操SOP:** 合同明确收费 → 披露与确认 → 开票/收款路径 → 对账 → 留痕
- **台账字段:** 收费类型、合同编号、披露版本、收款账户、发票号、对账周期
- **样例证据:** 合同条款、披露回执、对账单

Q50: 最低成本配置下, 最容易被忽略但致命的是什么?

- **监管口径:** 制度有效性靠“运行记录”证明。
- **实操SOP:** 上线即跑: 每月抽检、每季演练、投诉CAPA闭环、培训测验
- **台账字段:** 抽检记录、演练记录、培训完成率、CAPA关闭率
- **样例证据:** 首季度合规报告、CAPA闭环包、培训测验结果

Q51: 拿牌后第一年最常抽查什么?

- **监管口径:** 行为监管+记录保存+客户保护+AML。
- **实操SOP:** 月度抽检 → 季度合规报告 → 审计包演练 → 整改闭环
- **台账字段:** 抽检样本数、缺陷分类、整改时限、复检结果、报告编号
- **样例证据:** 月度抽检表、季度报告、复检通过记录

Q52: 适当性证据链的最低闭环是什么?

- **监管口径:** 客户情况与产品风险匹配, 有理有据。
- **实操SOP:** 测评 → 分级 → 匹配 → 建议 → 披露 → 确认 → 归档
- **台账字段:** 测评得分、产品风险级、匹配规则ID、建议摘要、确认时间戳

- 样例证据: Suitability包 (全链路)

Q53: 客户坚持买不适当产品, 怎么办?

- 监管口径: 免责不能替代义务; 须谨慎处理。
- 实操SOP: 提示不适当→升级审批→仍不建议则拒绝提供建议/拒绝推介→留痕
- 台账字段: 不适当原因、升级审批人、客户回应、最终处置、归档位置
- 样例证据: 拒绝记录、升级审批单、客户通知邮件

Q54: 研究材料如何防止“变相广告”?

- 监管口径: 公开材料不误导、披露充分。
- 实操SOP: 研究与营销双轨审批→剪辑再发布需再审→追踪传播渠道
- 台账字段: 原始研究ID、再加工物料ID、二次审批记录、传播渠道清单
- 样例证据: 二次审批记录、传播截图、抽检报告

Q55: 营销审批台账最少字段有哪些?

- 监管口径: 可追溯、可撤回、可复核。
- 实操SOP: 提交→审→批→发→存→抽检→撤回/更正
- 台账字段: 编号、版本、作者/审阅/批准、渠道、发布时间、撤回时间、原因、通知对象
- 样例证据: 台账导出、撤回通知、抽检记录

Q56: 禁语库怎么做才“真的能用”?

- 监管口径: 防误导宣传是底线。
- 实操SOP: 禁语分类→关键词扫描→人工复核→命中处理→定期更新
- 台账字段: 禁语条目、命中次数、处理结论、更新日期、负责人
- 样例证据: 禁语库、命中报告、整改记录

Q57: KOL/渠道合作如何管控?

- 监管口径: 推广责任可回溯到持牌主体。
- 实操SOP: 合规条款→脚本审批→发布留痕→抽检→违规处置
- 台账字段: KOL名称、平台、脚本版本、发布时间、抽检结论、违规次数
- 样例证据: KOL合同条款、脚本审批、发布截图

Q58: WhatsApp/Telegram 群聊建议怎么合规?

- 监管口径: 沟通留痕与不误导。
- 实操SOP: 允许渠道清单→官方账号使用→关键沟通归档→禁止个性化建议改走正式流程
- 台账字段: 渠道、归档方式、抽检样本、违规提醒次数
- 样例证据: 群聊归档截图、抽检记录、员工提醒通告

Q59: 投诉处理的“可审计”标准是什么?

- 监管口径: 客户保护与纠错机制必须有效。
- 实操SOP: 登记→回应→调查→结论→补偿/纠正→CAPA→复盘
- 台账字段: 投诉编号、分类、响应时限、调查结论、CAPA项、关闭日期
- 样例证据: 投诉卷宗、CAPA闭环、季度复盘报告

Q60: 内部监测 (Monitoring) 最低频率怎么设?

- 监管口径: 持续监督是内控的一部分。
- 实操SOP: 每月抽检物料/引介/KYC→每季抽检Suitability/投诉/外包→年度总评
- 台账字段: 抽检计划、样本量、缺陷率、整改时长、复检结果
- 样例证据: 年度监测计划、月度抽检表、复检通过记录

D. 风险控制、利益冲突、AML、外包与数据（Q61–Q80）

Q61: 是否需要员工个人交易（PA Dealing）制度？

- 监管口径：利益冲突需要可管理、可披露。
- 实操SOP：申报→审批→限制期（如适用）→记录保存→抽检
- 台账字段：员工ID、产品、交易方向、审批人、时间、披露情况
- 样例证据：PA申报表、审批记录、抽检报告

Q62: 介绍费/成功费如何合规？

- 监管口径：可收费但必须透明与冲突管理。
- 实操SOP：费用条款审查→客户披露确认→冲突登记→对账开票
- 台账字段：费用来源方、金额/比例、客户确认、披露版本、对账单号
- 样例证据：披露回执、对账单、发票

Q63: 与发行方合作路演，必须披露什么？

- 监管口径：避免误导与隐性冲突。
- 实操SOP：披露收费关系→披露持仓/关联→披露你不托管不执行→留痕
- 台账字段：发行方费用、披露确认、路演材料版本、参会名单、Q&A纪要
- 样例证据：披露页、参会签到、路演纪要

Q64: 产品风险分级与产品清单怎么做？

- 监管口径：适当性需要一致的产品风险标准。
- 实操SOP：风险维度→评级→目标客群→披露模板→审批上线→年度复评
- 台账字段：产品ID、风险等级、目标客户、关键风险、披露模板版本、复评日期
- 样例证据：产品清单、评级说明、复评记录

Q65: 限制名单/黑名单怎么建？

- 监管口径：风险控制与客户保护。
- 实操SOP：准入标准→列入/移出审批→触发规则（必须合规二签）→留痕
- 台账字段：名单类型、对象、原因、批准人、有效期、复核日期
- 样例证据：名单审批单、触发记录、复核报告

Q66: 跨境推介最稳的合规路径是什么？

- 监管口径：看实质：对象、地点、方式、是否触及执行/托管。
- 实操SOP：跨境评估→目标客群限定→对外声明→合作分工→记录留痕
- 台账字段：客户辖区、推介发生地、方式、豁免判断、审批结论、披露版本
- 样例证据：跨境合规备忘录、审批记录、客户确认

Q67: 只做 Introducing 还需要 AML 吗？

- 监管口径：引介仍涉及客户风险与声誉风险；通常需要合理的KYC/筛查/风险为本措施。
- 实操SOP：最低KYC→筛查→高风险升级→记录保存→对手方信息共享（合规目的）
- 台账字段：引介客户风险等级、筛查结果、EDD触发、共享记录
- 样例证据：引介客户KYC摘要、筛查报告、EDD记录

Q68: 只做 Consultation 不做 Promotion/Introducing 是否更简单？

- 监管口径：官费/活动可能更轻，但公开传播研究仍可能触及推广风险。
- 实操SOP：内容分级→建议触发Suitability→公开发布走营销治理→归档
- 台账字段：内容等级、审批记录、传播渠道、纠错记录
- 样例证据：内容审批链、发布留痕、纠错通知

Q69: 是否必须外部审计/外部合规复核?

- 监管口径: 具体取决于公司形态与监管条件; 银行通常要求年度审计。
- 实操SOP: 年度财务审计→季度合规抽检 (外部顾问可选) →整改闭环
- 台账字段: 审计机构、报告编号、发现项、整改计划、完成日期
- 样例证据: 审计报告、管理建议书、整改证明

Q70: 数据安全最低控制点是什么?

- 监管口径: 客户信息保护、访问控制、日志、备份灾备。
- 实操SOP: 权限分级→日志→备份→加密→泄露应急→演练
- 台账字段: 角色权限、访问日志开关、备份频率、演练日期、事件编号
- 样例证据: 权限矩阵、日志截图、演练报告

Q71: 外包供应商管理最小合规包?

- 监管口径: 外包不免责、可审计、可退出。
- 实操SOP: 尽调→合同/SLA→事故通报→年度评估→退出计划
- 台账字段: 供应商DD评分、SLA指标、事故记录、评估结论、退出版本
- 样例证据: SLA、年度评估表、退出演练记录

Q72: 更正/撤回机制怎么做?

- 监管口径: 错误信息必须及时纠正并可追溯。
- 实操SOP: 发现→停发/撤回→更正内容→通知对象→归档→复盘
- 台账字段: 撤回编号、原因、影响范围、通知渠道、完成时间、复盘结论
- 样例证据: 撤回通知、更新版物料、复盘报告

Q73: 可以用免责声明覆盖回测宣传吗?

- 监管口径: 免责声明不能掩盖误导; 回测必须披露假设与局限。
- 实操SOP: 回测数据验证→假设披露→合规审阅→批准→发布→抽检
- 台账字段: 数据来源、假设清单、费用/滑点、批准人、抽检结论
- 样例证据: 回测披露页、数据来源证明、抽检报告

Q74: 如何证明“资金不过手”?

- 监管口径: 资金经手会触发高风险边界。
- 实操SOP: 合同条款→付款指引→财务科目与对账→异常入账应急流程
- 台账字段: 收款账户白名单、异常入账记录、退回凭证、对账报告
- 样例证据: 合同条款页、对账报告、异常入账处置包

Q75: 推广链接/开户链接投放如何合规?

- 监管口径: 可能构成 Promotion/Introducing; 必须真实、可追溯、不误导。
- 实操SOP: 落地页审批→链接投放台账→客户确认→监测抽检→撤回
- 台账字段: 链接ID、落地页版本、投放渠道、投放日期、点击监测、撤回记录
- 样例证据: 落地页审批单、投放截图、抽检记录

Q76: 员工话术库/销售脚本是否必须?

- 监管口径: 行为监管落地靠员工执行一致性。
- 实操SOP: 话术模板→培训→抽听/抽检→违规纠正→版本更新
- 台账字段: 脚本版本、培训完成率、抽检样本、违规次数、处分记录
- 样例证据: 话术库、培训测验、抽检报告

Q77: 若涉及加密资产推介, 额外要做什么?

- **监管口径**：产品风险更高，客户保护与宣传合规更敏感；需更严格白名单与披露。
- **实操SOP**：产品白名单→风险分级→知识评估→强化披露→营销禁语增强→抽检加频
- **台账字段**：知识评估、披露确认、产品白名单状态、抽检频率
- **样例证据**：知识评估卷、强化披露签收、抽检报告

Q78：监管报送义务如何管理避免漏报？

- **监管口径**：按监管条件与规则要求履行报送/通知义务。
- **实操SOP**：建立报送台账→日历提醒→双人复核→提交归档→年度复盘
- **台账字段**：报送类型、周期、负责人、复核人、提交日期、回执编号
- **样例证据**：报送台账、提交回执、年度复盘

Q79：什么是“证据链矩阵”，怎么用在日常？

- **监管口径**：内控有效性要可证明；证据链矩阵用于把制度要求映射到具体证据。
- **实操SOP**：监管要求→制度条款→SOP步骤→台账字段→证据样例→导出路径
- **台账字段**：要求编号、制度条款号、证据名称、归档位置、导出人/时间
- **样例证据**：证据链矩阵表、导出路径说明、演练记录

Q80：如何把合规成本做到最低但可持续？

- **监管口径**：最低成本≠最低合规；必须有效运行。
- **实操SOP**：专业投资者为主→精简活动组合→三人最小配置→外部季度抽检→MVP系统+审计包
- **台账字段**：活动组合、客户结构、抽检计划、缺陷率、整改闭环率、成本预算
- **样例证据**：季度合规报告、审计包样例、成本预算表

E. 银行、合作、对外披露与应对监管（Q81–Q100）

Q81：银行KYC最常问的业务实质问题？

- **监管口径**：银行关注：你做什么、钱怎么走、是否碰客资、是否可审计。
- **实操SOP**：准备银行尽调包→演示审计包→解释资金路径→提供制度摘要
- **台账字段**：银行问题清单、答复版本、提交日期、补充材料编号、进度状态
- **样例证据**：10–20页尽调包、审计包ZIP、资金路径图

Q82：银行如何识别你是否代客交易？

- **监管口径**：看指令流与资金流是否被你控制。
- **实操SOP**：三不碰制度→客户沟通话术→系统门禁→抽检聊天记录
- **台账字段**：门禁规则、抽检样本、违规事件、处分记录
- **样例证据**：抽检报告、违规处置单、员工承诺书

Q83：引介协议必须写哪些“分工边界”？

- **监管口径**：责任分工清晰，避免客户保护缺口。
- **实操SOP**：合同模板→合规审查→签署→执行→投诉协作机制
- **台账字段**：协议编号、服务分工条款、数据共享条款、投诉归属、复审日期
- **样例证据**：引介协议节选、合同审查意见、执行记录

Q84：对手方尽调最低内容清单？

- **监管口径**：确保对手方受监管且可信。
- **实操SOP**：牌照核验→监管状态→负面新闻→制度评估→准入审批→复评
- **台账字段**：牌照信息、核验链接、DD评分、准入结论、复评日期
- **样例证据**：DD报告、白名单批准、复评记录

Q85：顾问费+介绍费双收费如何避免投诉？

- **监管口径：**费用透明、冲突披露、客户理解确认。
- **实操SOP：**费用披露→客户确认→冲突登记→对账开票→抽检
- **台账字段：**费用拆分、披露版本、确认时间戳、投诉关联、抽检结论
- **样例证据：**披露回执、发票与对账单、抽检记录

Q86：客户确认书（Boundary & Disclosure Acknowledgement）怎么写最稳？

- **监管口径：**客户保护看“理解与确认”证据。
- **实操SOP：**模板库→场景选择→签署→归档→抽检有效性
- **台账字段：**模板版本、签署方式、签署时间、适用活动、归档位置
- **样例证据：**确认书签署回执、模板库、抽检报告

Q87：宣传中如何写“持牌”才不踩雷？

- **监管口径：**可陈述事实，不得暗示监管背书或收益保证。
- **实操SOP：**统一披露语句→合规审批→发布→监测抽检→纠错
- **台账字段：**披露语句版本、发布渠道、抽检结果、纠错记录
- **样例证据：**官网页脚截图、名片/邮件签名模板

Q88：研究报告与营销材料如何隔离治理？

- **监管口径：**防止误导与利益冲突隐匿。
- **实操SOP：**研究审批线与营销审批线分离→二次改编必须再审→留痕
- **台账字段：**研究ID、营销ID、二次改编记录、审批人、发布日期
- **样例证据：**双轨审批记录、改编前后对比与批准

Q89：线下路演/研讨会要留存什么？

- **监管口径：**推介与建议活动需要可追溯证据。
- **实操SOP：**活动审批→物料版本→参会名单→风险披露展示→纪要归档→跟进记录
- **台账字段：**活动编号、日期地点、参会客户类别、物料版本、披露方式、纪要链接
- **样例证据：**签到表、PPT版本、现场披露照片、纪要

Q90：网站放收益曲线/回测图怎么做才可控？

- **监管口径：**易误导；必须披露假设与局限，且不得形成收益承诺。
- **实操SOP：**数据验证→披露页强制→合规审批→发布→定期复核→撤回更正
- **台账字段：**数据来源、假设清单、批准人、复核日期、撤回记录
- **样例证据：**披露页、数据源证明、复核记录

Q91：KYC 最容易缺哪三项导致不通过？

- **监管口径：**风险为本，关键要素齐备与可证明。
- **实操SOP：**KYC清单门禁→缺项不得进入建议/推介流程→补齐→复核
- **台账字段：**KYC完成度、缺失项、补齐日期、复核人、筛查结果
- **样例证据：**KYC核对清单、缺项拦截记录、复核签名

Q92：高风险客户（HR）升级审批怎么设？

- **监管口径：**EDD与升级机制是AML核心。
- **实操SOP：**触发条件→MLRO审查→二签批准→增强监测→复评
- **台账字段：**触发原因、EDD材料清单、批准人、复评日期、监测结果
- **样例证据：**EDD包、审批记录、复评报告

Q93：客户要求你代办开户，如何不越界？

- **监管口径：**可协助资料但不得代操作/控制账户。
- **实操SOP：**协助范围声明→客户亲签→禁止OTP→协助记录归档

- 台账字段：协助类型、文件清单、客户确认、拒绝代操作记录
- 样例证据：协助范围声明、客户确认、拒绝收OTP聊天截图

Q94：客户资金误打到你账户怎么办？

- 监管口径：资金经手风险极高；必须迅速处置并留痕。
- 实操SOP：立即冻结/隔离→合规/MLRO报告→原路退回→事件复盘CAPA
- 台账字段：事件编号、金额、来源、处置方式、退回凭证、复盘结论
- 样例证据：退回凭证、内部报告、CAPA闭环

Q95：引介后“跟踪服务”怎么做不越界？

- 监管口径：服务内容决定边界；避免触及交易指令与操作。
- 实操SOP：跟踪范围限定（教育/流程协助/投诉协调）→记录留痕→禁止指令收集
- 台账字段：跟踪类型、沟通纪要、客户问题、转介给合作方记录
- 样例证据：跟踪纪要、转介邮件、客户回执

Q96：需要合规热线/举报渠道吗？

- 监管口径：治理与投诉机制应有明确渠道与留痕。
- 实操SOP：设合规邮箱/表单→入台账→SLA→调查→CAPA→结案
- 台账字段：渠道、案件编号、响应时间、处理人、结案日期、整改项
- 样例证据：案件台账、结案报告、整改证明

Q97：如何落地“专业投资者为主”的最低成本策略？

- 监管口径：客户结构影响适当性与营销监管强度。
- 实操SOP：营销定向→客户准入门禁→零售触发拒绝或仅提供一般信息→抽检
- 台账字段：客户类别占比、零售触发次数、拒绝记录、投诉率、抽检结果
- 样例证据：准入门禁规则、拒绝记录、客户结构月报

Q98：补件包怎么做才“一次过”？

- 监管口径：补件看你能否提供实质证明与可定位材料。
- 实操SOP：问询编号化→对应材料编号→摘要答复→证据附件→索引→一次性提交
- 台账字段：问询号、答复要点、附件编号、提交日期、反馈结果
- 样例证据：补件包索引、问询-材料映射表、提交回执

Q99：CMA（原SCA）更名后对外文件怎么写？

- 监管口径：写法一致性影响尽调与KYC可信度。
- 实操SOP：统一表述模板→全文件替换→版本控制→对外披露同步更新
- 台账字段：模板版本、覆盖文件清单、更新日期、审核人
- 样例证据：合同/官网/手册统一表述截图、版本更新记录

Q100：Category 5 “过审+可维持”的终极关键是什么？

- 监管口径：内控有效性与客户保护必须可证明、可追溯。
- 实操SOP：制度→流程→台账→样例证据→导出审计包→抽检与CAPA闭环
- 台账字段：缺陷率、整改周期、抽检覆盖率、审计包演练次数、投诉闭环率
- 样例证据：季度合规报告、审计包演练记录、CAPA闭环包

22 | 仁港永胜可提供的配套文件清单（交付包）

交付理念：可审计证据链 = 制度 + SOP + 台账字段 + 样例证据 + 导出脚本 + 演示脚本

A | 申请递交包（核心）

- 定类与活动组合方案 (Consultation/Promotion/Introducing)
- BP (监管口径版) + 资金路径图 + 资本与预算模型
- 合规制度 8-12 本 (含 AML/适当性/营销审批/投诉/外包/记录保存/BCP 等)
- 台账字段库 (客户分类、适当性、物料审批、引介、冲突、投诉CAPA)
- 2小时审计包模板 (样例包 + 导出清单)
- 面谈与系统演示脚本 (监管/银行双用途)

B | 拿牌后持续合规启动包

- 年度合规计划 + 月度抽检计划 + 季度合规报告模板
- 物料禁语库与抽检机制
- 合规培训课纲 + 题库与考试记录模板

23 | 台账字段总表 (Master Data Dictionary | 可导入CRM/合规系统)

建议做成“字段字典表 (Data Dictionary)”，每行一个字段：

模块 | 字段中文名 | 字段英文名 | 类型 | 取值规则 | 必填 | 触发/门禁 | 证据来源 | 归档路径 | 备注

下面我先给有需要的申请人交付级字段清单 (申请人可直接复制进Excel/系统字段配置)。

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 | 客户主档 (Customer Master)

字段中文名	字段英文名	类型	取值规则/枚举	必填	触发/门禁	证据来源
客户ID	customer_id	String	唯一编号 (建议: C-YYYYMM-0001)	Y	全流程主键	系统生成
客户类型	customer_type	Enum	Individual/Corporate	Y	决定KYC清单	表格/系统
投资者类别	investor_category	Enum	Professional/Retail/Unknown	Y	Retail触发增强适当性	KYC+声明
客户风险等级	customer_risk_rating	Enum	Low/Medium/High	Y	High触发EDD与二签	AML评分
国籍/注册地	nationality_or_jurisdiction	String	国家/地区	Y	高风险辖区门禁	证件/注册证
居住地/营业地	residency_address	String	结构化地址	Y	邮寄/税务/银行一致性	住址证明
联系方式	contact_phone_email	String	电话/邮箱	Y	通知与留痕	客户提供
获客渠道	source_channel	Enum	Referral/KOL/Organic/Event/Partner/Other	Y	KOL触发KOL台账关联	CRM
关系经理	relationship_owner	String	员工ID	Y	责任追溯	CRM

B | KYC 与身份核验 (KYC / Identity Verification)

字段中文名	字段英文名	类型	取值规则/枚举	必填	触发/门禁	证据来源
KYC完成状态	kyc_status	Enum	Draft/Submitted/Complete/Expired	Y	非Complete不得给建议/推介	KYC清单
身份证件类型	id_doc_type	Enum	Passport/EID/Other	Y	证件有效性门禁	证件
证件号码	id_doc_number	String	原样记录	Y	—	证件
证件有效期	id_doc_expiry	Date	YYYY-MM-DD	Y	到期触发复核	证件
住址证明类型	por_type	Enum	Utility/Bank Stmt/Lease/Other	Y	—	住址证明
住址证明日期	por_date	Date	YYYY-MM-DD	Y	超期触发补件	住址证明
受益人/UBO清单 (公司)	ubo_list	JSON/String	姓名/比例/国籍/证件	条件	Corporate必填	结构图/声明
SOF (资金来源) 摘要	source_of_funds	Text	简述+金额范围	条件	High或异常触发增强	说明信
SOW (财富来源) 摘要	source_of_wealth	Text	职业/业务/资产	条件	High触发	说明信
KYC复核日期	kyc_review_date	Date	YYYY-MM-DD	Y	到期触发复核	系统

C | 制裁/PEP/负面新闻筛查 (Sanctions / PEP / Adverse Media)

字段中文名	字段英文名	类型	取值规则/枚举	必填	触发/门禁	证据来源
初筛结果	screening_result_initial	Enum	Clear/Hit/Pending	Y	Hit触发EDD与MLRO审批	筛查报告
初筛日期	screening_date_initial	DateTime	时间戳	Y	—	工具输出
复筛结果	screening_result_secondary	Enum	Clear/Hit/FalsePositive	条件	Hit/疑似必做	复筛记录
PEP标记	pep_flag	Bool	True/False	Y	True触发EDD与二签	筛查报告
制裁命中详情	sanctions_hit_details	Text	命中名称/名单/相似度	条件	Hit必填	报告

字段中文名	字段英文名	类型	取值规则/枚举	必填	触发/门禁	证据来源
负面新闻摘要	adverse_media_summary	Text	标题+结论	条件	有则必填	报告
EDD触发原因	edd_trigger_reason	Enum/Text	PEP/HighRiskCountry/ComplexStructure/Other	条件	High或Hit触发	AML规则
MLRO审批状态	mlro_approval_status	Enum	Pending/Approved/Rejected	条件	EDD触发必填	MLRO记录

D | 适当性 (Suitability) 与风险画像 (Investor Profile)

字段中文名	字段英文名	类型	取值规则/枚举	必填	触发/门禁	证据来源
投资目标	investment_objectives	Multi-Enum	Growth/Income/Preservation/Speculation	Y	—	问卷
风险承受能力	risk_tolerance	Enum	Low/Medium/High	Y	决定可推介产品级别	问卷
投资期限	investment_horizon	Enum	<1y/1-3y/3-5y/5y+	Y	—	问卷
流动性需求	liquidity_needs	Enum	Low/Medium/High	Y	高流动性需求限制产品	问卷
经验与知识等级	knowledge_experience	Enum	Beginner/Intermediate/Advanced	Y	复杂产品门禁	问卷/测验
衍生品知识评估得分	derivatives_knowledge_score	Number	0-100	条件	推介衍生品必填	测验
客户分类依据	classification_basis	Text	专业投资者依据/文件	条件	Professional需依据	声明/证明

E | 产品/服务治理 (Product & Service Governance)

字段中文名	字段英文名	类型	取值规则/枚举	必填	触发/门禁	证据来源
产品ID	product_id	String	P-YYYY-XXXX	Y	—	产品库
产品类型	product_type	Enum	Fund/Stock/Bond/Derivative/Structured/Other	Y	—	产品库
产品风险等级	product_risk_rating	Enum	1-5 或 Low/Med/High	Y	与客户画像匹配门禁	产品评审
目标客群	target_client_segment	Enum	ProfessionalOnly/RetailAllowed	Y	ProfessionalOnly门禁	产品库
关键风险点	key_risks	Text	3-8条要点	Y	披露必含	披露模板
披露模板版本	disclosure_template_version	String	D-YYYYMM-V#	Y	—	模板库
白名单状态	whitelist_status	Enum	Approved/Restricted/Blacklisted	Y	Restricted触发合规二签	白名单审批

F | 建议/推介记录 (Advice / Recommendation Record)

字段中文名	字段英文名	类型	取值规则/枚举	必填	触发/门禁	证据来源
建议编号	advice_id	String	A-YYYYMM-0001	Y	—	系统
建议类型	advice_type	Enum	GeneralInfo/PersonalisedAdvice	Y	Personalised触发Suitability闭环	记录
涉及产品ID	advice_product_id	String	关联product_id	条件	个性化建议必填	产品库
匹配结论	suitability_outcome	Enum	Suitable/NotSuitable	条件	Personalised必填	Suitability
不适当原因	not_suitable_reason	Text	必须可解释	条件	NotSuitable必填	记录
处置方式	handling_decision	Enum	Refuse/Escalate/ProceedWithRestrictions	条件	NotSuitable必填	审批
升级审批编号	escalation_id	String	E-YYYYMM-0001	条件	Escalate必填	审批记录
客户确认方式	client_ack_method	Enum	WetSign/E-Sign/Email/Portal	Y	—	回执
客户确认时间	client_ack_time	DateTime	时间戳	Y	—	系统
沟通渠道	comm_channel	Enum	Meeting/Call/Email/WhatsApp/Other	Y	留痕要求	归档

G | 营销物料审批 (Marketing Materials Governance)

字段中文名	字段英文名	类型	取值规则/枚举	必填	触发/门禁	证据来源
物料编号	material_id	String	M-YYYYMM-0001	Y	—	系统
物料类型	material_type	Enum	Deck/Brochure/Post/Video/LandingPage	Y	—	记录
目标客群	target_audience	Enum	Professional/Retail/Both	Y	Retail触发强化披露	记录
禁语检查结果	restricted_words_check	Enum	Pass/Fail	Y	Fail不得发布	检查表
数据来源说明	data_source_note	Text	数据/回测来源	条件	有数据必填	附件
审阅人	reviewer_id	String	合规/业务	Y	—	流程
批准人	approver_id	String	合规负责人	Y	—	流程
发布渠道	publish_channel	Multi-Enum	Website/LinkedIn/WeChat/Event/Partner	Y	—	记录
发布时间	publish_time	DateTime	时间戳	条件	发布后必填	截图/链接
撤回/更正状态	withdrawal_status	Enum	None/Withdrawn/Corrected	Y	—	记录

H | 引介与合作方管理 (Introducing & Counterparty DD)

字段中文名	字段英文名	类型	取值规则/枚举	必填	触发/门禁	证据来源
对手方ID	counterparty_id	String	CP-0001	Y	—	系统

字段中文名	字段英文名	类型	取值规则/枚举	必填	触发/门禁	证据来源
对手方牌照信息	counterparty_license	Text	监管/牌照号/链接	Y	无法核验不得合作	DD
尽调结论	dd_outcome	Enum	Approved/Rejected/Conditional	Y	Conditional触发限制条款	DD报告
复评日期	dd_review_date	Date	YYYY-MM-DD	Y	到期复评门禁	台账
引介记录编号	intro_id	String	I-YYYYMM-0001	条件	引介发生必填	记录
引介费用类型	intro_fee_type	Enum	None/Flat/%/SuccessFee	条件	有则披露	合同/披露
客户确认 (仅引介不执行)	intro_ack	Bool	True/False	Y	False不得引介	回执

I | 投诉与CAPA (Complaints & Corrective Actions)

字段中文名	字段英文名	类型	取值规则/枚举	必填	触发/门禁	证据来源
投诉编号	complaint_id	String	COC-YYYYMM-0001	Y	—	系统
投诉类型	complaint_type	Enum	Mis-selling/Fee/Service/Data/Other	Y	—	记录
响应时限 (SLA)	sla_deadline	DateTime	时间戳	Y	超期报警	系统
调查结论	investigation_outcome	Enum	Upheld/NotUpheld/Partial	Y	—	报告
CAPA编号	capa_id	String	CAPA-YYYYMM-0001	条件	Upheld/Partial必填	CAPA
CAPA完成状态	capa_status	Enum	Open/InProgress/Closed	条件	—	记录

J | 事件、违规与异常资金 (Incidents / Breaches / Mis-payments)

字段中文名	字段英文名	类型	取值规则/枚举	必填	触发/门禁	证据来源
事件编号	incident_id	String	INC-YYYYMM-0001	Y	—	记录
事件类型	incident_type	Enum	Mis-payment/DataLeak/PolicyBreach/Other	Y	—	记录
严重性	severity	Enum	Low/Med/High	Y	High触发管理层通报	评估
MLRO/合规通报时间	report_time	DateTime	时间戳	Y	—	邮件/系统
处置结论	resolution	Text	处置步骤+结果	Y	—	报告
复盘与整改	postmortem_capa	Text	根因+CAPA	条件	Med/High必填	报告

24 | 证据归档目录树 (Folder Tree) 与命名规范 (Naming Standard)

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。

目标: 任何客户/任何物料/任何引介/任何投诉, 2小时内打包导出ZIP。

建议目录树如下 (你可以直接照抄搭建SharePoint/Drive/本地DMS结构):

```

/CMA_CAT5_COMPLIANCE/
00_Governance/
00.1_Licence_and_Correspondence/
00.2_Board_Resolutions_and_DoA/
00.3_Policies_Master_Versions/
01_Customers/
/C-YYYYMM-0001_{ClientNameOrCode}/
01_KYC/
02_Screening/
03_Suitability/
04_Advice_Records/
05_Disclosures_Acknowledgements/
06_Communications_Archive/
07_Introductions/
08_Complaints_IfAny/
02_Products/
/P-YYYY-XXXX_{ProductCode}/
01_Risk_Rating/
02_Disclosure_Templates/
03_Whitelist_Approvals/
03_Marketing/
/M-YYYYMM-0001_{MaterialType}_{Channel}/
01_Draft/
02_Compliance_Review/
03_Approval/
04_Published_Evidence/
05_Withdrawal_Corrections/
04_Counterparties/
/CP-0001_{CounterpartyName}/
01_Licence_Verification/

```

02_DD_Report/
03_Agreements/
04_Annual_Review/
05_AML_CFT/
01_Risk_Assessment/
02_Training/
03_STR_Internal_Reports/
04_Monitoring_Sampling/
06_Monitoring_and_AuditPack/
01_Monthly_Checks/
02_Quarterly_Reports/
03_AuditPack_Exports/
07_Incidents_and_CAPA/
01_Incidents/
02_CAPA/

命名规范（统一四件套）

- **编号**：Customer/Material/Advice/Intro/Complaint/Incident 必须有唯一ID
- **版本**：所有制度/模板/物料/报告必须带版本号（V1/V2...）
- **时间戳**：关键证据文件名建议带 YYYYMMDD
- **责任人**：审批文件带审批人ID或姓名缩写

示例：

- M-202603-001_Deck_LinkedIn_V3_Approved_20260312.pdf
- A-202603-015_SuitabilityOutcome_Suitable_20260312.pdf
- C-202603-0021_ScreeningReport_Clear_20260312.pdf
- INC-202603-0004_MisPayment_RefundProof_20260318.pdf

25 | 2小时审计包（Audit Pack ZIP）一键导出清单（你演示给监管/银行看的“杀手锏”）

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。

审计包建议按“场景包”导出：

- (1) 客户包、(2) 物料包、(3) 引介包、(4) 投诉/事件包。**
每个包都固定目录与文件清单，做到“抽一笔就能复盘全链路”。

3.1 客户包（Client Audit Pack）

/AuditPack_Client_{customer_id}_{YYYYMMDD}/
01_KYC/
02_Screening/
03_Suitability/
04_Advice_and_Disclosures/
05_Communications/
06_Introductions_IfAny/
07_Fees_IfAny/

最少必须包含：

- KYC清单 + 证件/住址证明 + UBO/SOF/SOW（如触发）
- 初筛/复筛报告 + EDD与MLRO审批（如触发）
- Suitability问卷 + 匹配结论 + 建议记录 + 披露与确认
- 沟通留痕（会议纪要/邮件/聊天归档）
- 如有引介：对手方牌照核验 + DD结论 + 客户确认 + 引介记录

3.2 物料包（Marketing Material Pack）

/AuditPack_Material_{material_id}_{YYYYMMDD}/
01_Draft/
02_Review_Checklists/
03_Approvals/
04_Publishing_Evidence/
05_Withdrawals_Corrections_IfAny/

必须包含：禁语检查表、数据来源证明、审批记录、发布证据（链接/截图）、撤回更正（如有）

26 | 仁港永胜可提供的配套文件清单（交付包）

交付理念：可审计证据链 = 制度 + SOP + 台账字段 + 样例证据 + 导出脚本 + 演示脚本

A | 申请递交包（核心）

- 定类与活动组合方案（Consultation/Promotion/Introducing）
- BP（监管口径版）+ 资金路径图 + 资本与预算模型
- 合规制度 8-12 本（含 AML/适当性/营销审批/投诉/外包/记录保存/BCP 等）
- 台账字段库（客户分类、适当性、物料审批、引介、冲突、投诉CAPA）
- 2小时审计包模板（样例包 + 导出清单）
- 面谈与系统演示脚本（监管/银行双用途）

B | 拿牌后持续合规启动包

- 年度合规计划 + 月度抽检计划 + 季度合规报告模板
 - 物料禁语库与抽检机制
 - 合规培训课纲 + 题库与考试记录模板
-

27 | 仁港永胜服务费用（标准报价结构 | 不虚构“一口价”）

仁港永胜在未确认申请人最终活动组合与客户类型的情况下，我司按行业交付边界提供可直接对外的标准区间（最终以 SOW/范围确认书落地）：

1. 基础合规申请包（最低成本配置适用）：USD 50,000 – 150,000

- 定类、BP、核心制度（8本）、台账（10+）、递交与首轮补件支持

2. 增强交付包（更接近一次过审+银行尽调可用）：USD 150,000 – 300,000

- 增加：营销全生命周期审批、审计包导出、系统演示脚本、多轮问询应答、银行尽调包

3. 持续合规外包（月度）：USD 5,000 – 30,000 / 月

- 物料审核、抽检、培训、季度报告、监管沟通支持
-

28 | 仁港永胜建议 | 为何选择仁港永胜 | 关于我们 | 联系方式 | 免责声明

仁港永胜建议

- 先定类再定价：先确定活动组合与客户类型，再做官费+制度强度预算。
- 把“资金不过手”写进制度与合同：这是 Category 5 最稳的合规路线。
- 营销先审后发：禁语库+审批台账+版本控制+撤回更正机制。
- 2小时审计包：把合规从“文本”变成“可导出证据”。
- 资本预算双轨：500k 目标值 + 2.5m 上调预案（避免资本争议卡死）。

为何选择仁港永胜

- **工程化交付**：把监管要求拆成 SOP、台账字段、门禁与演示脚本，而不是只交“手册文本”。
- **以“过审 + 可维持”为目标**：从申请阶段就按持续合规抽检逻辑搭建，避免拿牌后返工。
- **银行尽调可用**：同一套证据链同时服务监管审批与银行KYC（节省时间与成本）。
- **如需进一步协助，包括申请、合规指导及后续维护服务，请随时联系仁港永胜唐生获取帮助，以确保业务合法合规！[合规许可服务](#) | 选择仁港永胜，让老板少走弯路。**

关于仁港永胜（香港）有限公司

仁港永胜长期专注于全球金融牌照申请、合规体系搭建、AML/CFT、持续合规外包、银行开户与尽调支持，强调“可审计证据链”的工程化落地交付。

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

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

联系人：
唐生（唐上永 | Tang Shangyong）
业务经理 | 合规与监管许可负责人

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

来访提示：请至少提前 24 小时预约。

免责声明（Disclaimer）

本文仅供一般资料与合规筹备参考，不构成法律意见、审计意见或对任何监管结果的保证。
迪拜/阿联酋 CMA 审批将基于申请主体的实际业务、人员胜任、资本状况、内部控制与提交材料质量进行个案判断。
规则更新：监管规则、指引、FAQ 与监管实践可能不时更新；申请程序与线上递交以 CMA 最新发布信息为准。
版权与引用：本文结构与交付方法论为仁港永胜项目经验沉淀，未经许可不得以商业目的复制或改编（客户项目交付除外）。
责任限制：任何人士因依赖本文内容而作出的决定或行动所产生的直接或间接损失，仁港永胜（香港）有限公司及相关人员不承担责任。
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

—— 《迪拜 CMA 第五类牌照（Category 5 – 资本市场授权投资顾问许可证）牌照申请注册指南》—— 由仁港永胜唐生提供专业讲解。