



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》

迪拜 CMA 第五类牌照 (Category 5) 注册常见问题 (FAQ) Q1–Q400

Dubai/UAE CMA Category 5 License – FAQ Deliverable (Deep) Q1–Q400

迪拜/阿联酋 CMA 第五类牌照 (Category 5) 资本市场授权投资顾问/推广与介绍 许可牌照

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)。

0 | 重要澄清 (先读)

- **监管主体:** 2026-01-01 起, UAE 联邦层面资本市场监管机构重构为 **CMA** (原 SCA)。
- **规则底座:** 分类许可、展业边界、资本充足与行为规则, 实务仍普遍对照 **SCA Rulebook (13/RM/2021 及修订)** 做材料与制度落地。
- **Category 5 的核心误区:** 很多机构把它当“投顾牌照”。但在联邦分类体系里, Category 5 常见落地更偏**推广/介绍/财务咨询/安排与建议** (以具体受许活动为准), 通常不等同于 DIFC/DFSA 的“Advising on Financial Products”。
- **资本口径:** 市场主流实务把 Category 5 的最低实缴资本写作 **AED 500,000** (具体仍以 CMA 最新审批口径与申请活动组合为准)。

1 | One-Page Factsheet (给老板 1 页看懂)

- **牌照定位:** 联邦 CMA (原 SCA) 分类许可 Category 5 (以 Rulebook 分类表及 CMA 实务口径为准)
- **典型用途:** 外资资管/券商/基金分销团队进入 UAE 做**推广、介绍、路演、客户对接、转介线索**, 并在边界内提供合规的信息与说明 (不做越界投资建议/代客交易)。
- **常见资本:** AED 500,000 (常见市场口径)。
- **关键难点:** 业务边界 (Promotion vs Advice)、跨境分销与反向招揽、话术与材料审批、合规官配置、客户分类 (PI/MC)。
- **通过要领:** 把“合规证据链”工程化: 制度 + SOP + 台账字段 + 样例包 + 演示脚本 (可抽检、可审计、可回放)。

2 | FAQ (Dubai/UAE CMA Category 5 License) Q1–Q400

每题三段式: 监管口径 | 落地做法 | 风险点 (专业讲解/项目负责人: 唐生 (Tang Shangyong) | 合规与监管许可负责人)

《迪拜/阿联酋 CMA Category 5 (联邦 CMA (原 SCA) 分类许可体系下, 市场常称“推广/介绍/金融咨询/有限建议”牌照) 常见问题解答 FAQ》

——同口径三段式: 监管口径 | 唐生建议 | 风险点。

重要澄清 (写在正文最前, 避免客户/审查员误解)

1. 本文讨论的“Dubai CMA Category 5”指 **UAE 联邦层面 CMA (原 SCA) 分类许可体系**，并非 DIFC (DFSA) 或 ADGM (FSRA) 体系。CMA 于 **2026-01-01** 起在新法框架下承接原 SCA 体系与 Rulebook 监管实践 (行业法律解读一致)。
2. 市场普遍把 Category 5 视为“**Promotion/Introduction** (推广/介绍)”类许可入口，且自 2023 起，**即便只向专业投资者推广外国基金，也通常需要 Category 5** (趋势收紧、反向招揽证明要求更高)。
3. 市场常见口径：Category 5 **最低实缴资本约 AED 500,000** (最终以 CMA 对你获批活动组合与条件为准)。

A 模块 | 牌照定位与监管框架 (Q1–Q40)

Q1: CMA Category 5 是什么?

监管口径：联邦 CMA 分类许可之一，承接特定受规管活动组合 (以批复活动范围为准)。

唐生建议：先做“活动映射表 (动作→受规管活动→是否触发许可)”，再定申请范围。

风险点：把 Category 5 当“万能投顾/万能金融牌照”，边界失控。

Q2: 为什么很多资料还写 SCA Category 5?

监管口径：CMA 为新法框架下的机构名称与承接安排；市场与旧文件仍常用 SCA 表述。

唐生建议：对外统一写法：“CMA (formerly SCA) Category 5”。

风险点：材料里监管机构名称混乱导致补料。

Q3: Category 5 只适用于迪拜吗?

监管口径：属联邦 CMA 体系 (适用联邦辖区)，不等同 DIFC/ADGM。

唐生建议：先定客户触达与办公发生在哪个辖区 (Onshore vs DIFC/ADGM)。

风险点：在 DIFC 运营却用联邦牌照宣传或反过来。

Q4: Category 5 与 DIFC DFSA 投顾牌照一样吗?

监管口径：不一样；DFSA 监管 DIFC，许可类别、资本与行为规则独立。

唐生建议：做“监管地图”：实体、客户、人员、营销渠道分别落在哪个监管。

风险点：跨区混合营销导致“未持正确牌照”风险。

Q5: Category 5 常见被批准的业务方向是什么?

监管口径：市场常见为 Promotion/Introduction/Financial Consultancy (以批复为准)。

唐生建议：用“最小可行范围”先拿证：推广/介绍为主，避免一口气上 advising。

风险点：申请范围过大→人员/系统/制度要求陡增。

Q6: Category 5 等同“投资顾问许可证”吗?

监管口径：不必然；是否包含“Advising/Arrangement/Advice”要看你获批活动。

唐生建议：把输出分层：投教/一般信息 (低) →对比说明 (中) →个性化推荐 (高)。

风险点：销售话术一句“我建议你买/卖”触发越界。

Q7: Category 5 能代客交易/下单吗?

监管口径：通常不包含执行类权限 (多属更高类别活动)。

唐生建议：订单确认必须由客户与持牌执行方直接完成；你只做流程性指引。

风险点：代点确认/代输密码/代下单=高危违规。

Q8: Category 5 能持有客户资金/资产吗?

监管口径：通常不允许 (涉及客户资产/托管/资管是更高审慎监管)。

唐生建议：合同与 SOP 明确“零接触客户资金”，收款仅限自家服务费且流程合规。

风险点：代收认购款/代付对价→直接踩线。

Q9: Category 5 可以做基金分销吗?

监管口径：基金推广/分销在联邦辖区有专门规则与实践要求，Category 5 常作为推广许可基础。

唐生建议：把基金链条拆解：推广→资料分发→意向→KYC/PI 认定→认购签署 (各环节边界)。

风险点：误用“反向招揽/豁免”。

Q10: 为什么近年 Category 5 被大量申请?

监管口径：对外国基金/产品推广监管收紧，即便面向专业投资者也通常需许可。

唐生建议：不要赌豁免；做“持牌+门禁+证据链”。

风险点：未持牌推广被认定非法营销。

Q11: CMA 审批核心看什么?

监管口径：资本、关键人员胜任、治理与内控、合规/AML、业务模式清晰可监管。

唐生建议：用“证据链矩阵”逐项对照：制度+SOP+台账字段+样例证据+演示脚本。

风险点：只写商业计划，没有可执行记录体系。

Q12: 什么叫“受规管活动触发点”?

监管口径：在联邦辖区对金融产品/服务进行推广、介绍、安排或建议，可能触发许可。

唐生建议：建立“动作清单+触发词库+红线库”。

风险点：把营销当“非金融活动”。

Q13: 线上获客/广告投放算展业吗?

监管口径: 面向 UAE 受众的线上触达通常计入推广行为。

唐生建议: 落地页 PI 门禁、地域限制、合规披露、投放台账、素材审批留痕。

风险点: 投放广告却声称“反向招揽”。

Q14: Category 5 适合零售客户业务吗?

监管口径: 零售保护要求更严; 实务多建议先做 PI/机构模型。

唐生建议: 先“只做 PI”跑通制度与审计包, 再评估零售扩展。

风险点: 零售拉新+收益话术引发投诉与监管关注。

Q15: Promotion vs Advice 的边界怎么抓?

监管口径: Promotion 偏信息与引导; Advice 偏针对客户的推荐/判断。

唐生建议: 统一三段式答复: 信息(客观)+风险(充分)+选择(客户自决/转介持牌投顾)。

风险点: 任何“点名推荐/入场点位”都可能被认定 advice。

Q16: Reverse Solicitation (反向招揽) 还能用吗?

监管口径: 证明标准越来越高; 监管更看证据链。

唐生建议: 保存时间线证据: 客户首次请求、无前置营销触达、来源记录、IP/表单日志。

风险点: 你做了营销触达却主张反向招揽, 站不住。

Q17: Introduction (介绍/转介) 是否需要披露佣金?

监管口径: 转介佣金属于利益冲突关键点, 应透明披露并取得确认。

唐生建议: 转介三件套: 转介协议+冲突披露+客户确认回执; 转介台账字段标准化。

风险点: 暗佣/回扣=高危。

Q18: 是否存在“快速通道/包过”?

监管口径: 监管不承诺包过; 时长取决于材料质量与补料轮次。

唐生建议: 用“材料一次性到位+演示可审计证据链”缩短周期。

风险点: 轻信“包过包时长”宣传。

Q19: Category 5 最常见失败原因?

监管口径: 资本不到位、人员不胜任、模式不清、内控不可执行、记录体系缺失。

唐生建议: 先小范围申请、只做 PI、制度工程化落地。

风险点: 模板抄袭、无执行证据。

Q20: 监管抽检通常抽什么?

监管口径: 营销审批、沟通记录、披露回执、投诉处理、AML 筛查、资本持续性。

唐生建议: 做到“1 小时审计包”一键导出。

风险点: 记录散落个人手机/邮箱, 无法导出。

Q21: Category 5 能做研究报告吗?

监管口径: 可以发布一般研究, 但若构成招揽/个性化建议需更严治理。

唐生建议: 研究治理全生命周期: 生成-审阅-批准-发布-更正-归档; 利益冲突披露。

风险点: 研究变成荐单。

Q22: 能宣传“监管背书/官方认证”吗?

监管口径: 通常禁止误导性暗示监管背书。

唐生建议: 只陈述事实: 持牌名称、范围、限制、必要披露。

风险点: 一句“监管认可/官方推荐”触发重大风险。

Q23: 能承诺收益/保本吗?

监管口径: 误导性陈述通常禁止。

唐生建议: 禁语库(保本/稳赚/保证回报/内部消息)+审批门禁。

风险点: 收益截图/夸大宣传易被认定误导。

Q24: 能收业绩分成吗?

监管口径: 收费模式会影响活动定性, 业绩分成常引发“类资管/类建议”关注。

唐生建议: 优先固定服务费或透明转介费; 如需成功费须极强披露与合规审阅。

风险点: 成功费绑定投资结果→被定性越界。

Q25: 能否买壳/转让牌照?

监管口径: 控制权变更通常需监管同意与适当人选复核。

唐生建议: 并购 DD: 牌照范围、历史处罚、资本缺口、投诉事件、系统与记录。

风险点: 买到“空牌/挂靠牌”。

Q26: Category 5 续牌/持续义务是什么?

监管口径: 持续资本、合规与 AML 运行、报送与记录保存、事件/投诉管理。

唐生建议: 季度合规例会+年度合规报告+年度内审/外审计划。

风险点: 拿牌后制度不跑, 抽检出事。

Q27: Category 5 是否要求本地实体与实质经营?

监管口径: 一般需要 UAE 合规载体与可监管实质安排。

唐生建议: 实体+办公+人员+系统+会议纪要+审批留痕, 形成“实质经营证据包”。

风险点: 远程空壳运营被质疑。

Q28: 最低资本市场常见是多少?

监管口径: 市场常见口径为 AED 500,000 (以 CMA 批复为准)。

唐生建议: 按“最低资本+12个月运营预算”准备资金计划。

风险点: 只凑最低资本, 运营现金流断裂。

Q29: Category 5 与虚拟资产有什么关系?

监管口径: 虚拟资产涉及多头监管与辖区差异, Category 5 不是万能覆盖。

唐生建议: 先定产品属性(证券/基金/衍生品/虚拟资产)再做监管路径图。

风险点: 用 Category 5 硬推交易所/代币营销。

Q30: Category 5 最适合什么商业模式?

监管口径: 推广/介绍/合规营销与机构对接为主的模式。

唐生建议: 先把“Promotion/Introduction”做稳, 再评估扩项。

风险点: 一上来做“投顾/组合建议”。

Q31: 如何避免被认为在提供投资建议?

监管口径: 看“你做了什么”而不是“你怎么写免责声明”。

唐生建议: 话术库+沟通归档+抽检报告+标准拒绝模板。

风险点: 聊天记录出现点名推荐。

Q32: 如何证明“只面向 PI”?

监管口径: 需门禁与证据链。

唐生建议: PI 认定清单+邀请名单+签到+材料分发清单+录音/纪要。

风险点: 混入零售客户。

Q33: CMA 新法对监管趋势意味着什么?

监管口径: 联邦资本市场监管框架升级、监管工具更现代化、执法与要求更体系化。

唐生建议: 把“监管更新复盘”纳入季度例会固定议程。

风险点: 按旧口径运营不更新制度。

Q34: Category 5 是否必须投保职业责任险 (PII) ?

监管口径: 视许可条件与业务风险, 部分情形会被要求或强烈期望。

唐生建议: 把 PII 纳入预算, 并明确承保范围(营销/咨询/转介责任)。

风险点: 投诉索赔无保险缓冲。

Q35: 是否会面谈关键人员?

监管口径: 实务常见面谈/问答验证胜任与边界理解。

唐生建议: 准备口试题库: 边界、费用披露、营销审批、投诉、AML、记录导出。

风险点: 负责人答不清“不能做什么”。

Q36: 申请周期通常多长?

监管口径: 无统一承诺; 常分阶段审查, 补料轮次决定时长。

唐生建议: 拆成: 筹备 4-8 周 + 审查补料若干轮 + 落地条件闭环。

风险点: 忽略开户/签证/办公租赁时间。

Q37: 能否先试运营再申牌?

监管口径: 高风险; 任何触发推广/介绍/建议的动作都可能构成无牌经营。

唐生建议: 若必须“预热”, 只做品牌宣传与投教, 不做产品推广与引流。

风险点: 试运营实际就是推广。

Q38: 申请材料最关键三件套?

监管口径: 商业计划(模式清晰) + 治理内控(可执行) + 人员/资本证明(可验证)。

唐生建议: 三件套口径必须一致, 能现场演示系统与台账。

风险点: BP 写一套, 制度写一套。

Q39: Category 5 与“外国基金推广规则”有什么关键点?

监管口径: 推广外国基金对 PI/市场对手方也不再当然豁免, 需许可与更严证据。

唐生建议: 不要赌豁免; 做“持牌+门禁+材料审批+分发清单+客户确认”。

风险点: 反向招揽证据断裂。

Q40: 一句话总结 Category 5?

监管口径: 以批复为准的“推广/介绍/有限咨询”联邦许可入口。

唐生建议: 把合规做成可审计证据链, 才能跑得稳。

风险点: 把合规当申牌一次性作业。

B 模块 | 公司设立、股权结构、实质经营 (Q41–Q80)

Q41: 建议用 LLC 还是分公司?

监管口径: 取决股东背景、税务与监管可问责安排。

唐生建议: 优先“可控、可雇佣、可开户”的结构; 先把实缴资本闭环。

风险点: 结构复杂导致补料爆炸。

Q42: 代表处能用来做 Category 5 吗?

监管口径: 代表处通常不适宜作受规管活动载体 (易被认为无实质)。

唐生建议: 避免代表处硬上; 用可运营实体。

风险点: 材料被直接打回。

Q43: 办公地址需要什么证明?

监管口径: 可监管的办公场所与记录保存环境。

唐生建议: 租约+平面图+门禁+档案柜+访客登记。

风险点: 共享工位无档案管理。

Q44: 能否用虚拟办公室?

监管口径: 高风险, 常难满足实质经营。

唐生建议: 至少固定办公室+可审计档案体系。

风险点: 现场核查不过。

Q45: UBO 穿透到哪一层?

监管口径: 需识别最终受益所有人并评估适当人选。

唐生建议: UBO 结构图+控制权说明 memo (含信托/代持解释)。

风险点: 结构不透明触发延审。

Q46: UBO/董事需要哪些“适当人选”材料?

监管口径: 身份、住址、履历、诚信与监管历史、资金来源等。

唐生建议: 做个人 DD 包: 护照、住址证明、CV、无犯罪/破产、银行资信、SoF/SoW。

风险点: 简历不可核验/夸大。

Q47: 资金来源 (SoF/SoW) 怎么写更稳?

监管口径: 需合理、可证明、可追溯。

唐生建议: 用“来源路径图”: 收入/股息/出售资产→银行流水→入资; 附证明清单。

风险点: 只写“自有资金”无证据。

Q48: 集团已有海外牌照能否直接复用?

监管口径: 可作为治理经验佐证, 但不替代本地要求。

唐生建议: 提供母公司监管函/审计摘要/合规制度框架, 但本地仍要落地执行证据。

风险点: 用海外牌照做误导宣传。

Q49: 是否必须开本地银行账户?

监管口径: 资本入账与运营通常需要本地账户闭环。

唐生建议: 把开户当主线: UBO DD、业务证明、合同样本、预算、合规说明一次到位。

风险点: 开户卡住→无法出资本证明。

Q50: 实缴资本证明通常包括哪些?

监管口径: 银行入账证明、账户对账、会计/审计确认等。

唐生建议: 资本证据链: 董事决议→入资流水→银行确认→审计/会计函。

风险点: 过桥入资被追问持续性。

Q51: 关键岗位是否必须本地常驻?

监管口径: 关键岗位需可履职、可问责、可被访谈。

唐生建议: 至少确保负责人/合规官有出勤与审批留痕 (出勤、会议纪要、审批记录)。

风险点: 名义任命, 实际不在 UAE。

Q52: 是否需要明确雇佣关系与 JD?

监管口径: 岗位职责与问责需清晰。

唐生建议: JD (职责/权限/禁区) + 劳动合同/服务协议+保密/冲突条款。

风险点: 人有名无实。

Q53: 关键岗位可否外包?

监管口径: 可外包支持, 但问责核心通常需在内部。

唐生建议: 外包仅做支持 (培训/抽检/政策维护), 审批与问责在公司; 外包合同含 SLA 与审计权。

风险点: 合规“完全外包化”无人负责。

Q54: 公司治理最少要有哪些文件?

监管口径: 章程、董事会授权、治理架构与汇报线等。

唐生建议：授权矩阵（金额/事项阈值）+合规否决权+例会制度。

风险点：权责不清审批失控。

Q55：实质经营如何证明？

监管口径：监管看运营痕迹：人员、系统、记录、会议、客户旅程。

唐生建议：实质经营证据包：出勤、会议纪要、审批流日志、客户样本审计包、办公照片与门禁。

风险点：空壳被质疑。

Q56：数据与档案保存最低要求？

监管口径：可检索、可审计、可防篡改。

唐生建议：电子档案命名规范+权限日志+备份；纸质档案锁柜+借阅登记。

风险点：资料散落个人设备。

Q57：能否用个人邮箱/个人 WhatsApp 对客？

监管口径：高风险，难以满足记录保存与抽检。

唐生建议：统一企业邮箱/企业通讯+自动归档；严禁个人号对客。

风险点：监管抽检无法导出证据。

Q58：是否需要 BCP/灾备？

监管口径：金融活动一般需要连续性安排。

唐生建议：BCP（RTO/RPO）+季度桌面演练+年度实操演练报告。

风险点：只写不练。

Q59：是否需要网络安全与数据保护制度？

监管口径：需要访问控制、加密、事件响应等。

唐生建议：最小合规栈：MDM、VPN、加密存储、权限分级、季度权限复核。

风险点：共享账号、离职权限未回收。

Q60：关联方/集团共享资源怎么管？

监管口径：需识别冲突与数据共享边界。

唐生建议：关联方登记册+服务协议+费用合理性说明+数据共享 DPA。

风险点：利益输送或数据外泄。

Q61：是否需要供应商管理制度？

监管口径：外包需受控。

唐生建议：KYS（Know Your Supplier）尽调清单+年度复评+整改闭环。

风险点：渠道违规连坐。

Q62：渠道/代理获客是否可行？

监管口径：可，但持牌主体需承担管理责任。

唐生建议：渠道准入尽调+培训+物料统一+抽检+违规扣回/终止条款。

风险点：渠道夸大收益导致重大投诉。

Q63：公司名称/名片可以写“Investment Advisor”吗？

监管口径：不得误导许可范围。

唐生建议：除非批复明确包含 advising，否则用“Promotion/Introduction/Financial Consultancy（如适用）”谨慎表述。

风险点：名称误导触发整改/处罚。

Q64：办公迁址是否要报备？

监管口径：通常需要按程序更新登记信息。

唐生建议：迁址包：新租约、平面图、档案安排、系统迁移计划、对外信息更新清单。

风险点：登记与实际地址不一致。

Q65：股权变更要不要报批？

监管口径：控制权/重要持股变更通常需同意或报备。

唐生建议：变更管理 SOP：任何股权/UBO 变化先做监管沟通。

风险点：先变更后报被认定规避。

Q66：关键人员离职怎么办？

监管口径：需保证持续合规覆盖并可能需及时报备。

唐生建议：Deputy 机制+值勤表+交接清单；同步启动补位与监管沟通。

风险点：空窗期无人审批。

Q67：公司可以“无业务但保牌”吗？

监管口径：仍需满足持续资本与持续义务。

唐生建议：即使无业务也要季度例会、抽检演练、系统维护，避免“空白年”。

风险点：认为没业务就没义务。

Q68：注销/退出牌照要注意什么？

监管口径：需按程序退出并妥善处理记录保存与客户事项。

唐生建议：退出计划：对外通知、合同终止、档案托管保存、监管沟通纪要。
风险点：注销即销毁记录。

Q69：哪些“实质证据”最能打动审查员？

监管口径：制度是否真实运行。

唐生建议：现场演示：营销审批流+分发清单+客户样本审计包一键导出。

风险点：只能展示政策 PDF。

Q70：最容易卡住的环节是什么？

监管口径：开户/资本/人员到位/制度落地。

唐生建议：三条主线并行：公司设立与开户、人员与签证、制度与系统。

风险点：只推进递交，其他全拖。

Q71：能否把客户数据存海外云？

监管口径：可行性取决数据保护与可监管性。

唐生建议：加密+权限+审计日志+备份；跨境共享需 DPA 与最小化原则。

风险点：随意共享客户名单给总部。

Q72：如何做访客登记与现场合规？

监管口径：有助于证明实质与资料安全。

唐生建议：访客登记表、访客陪同制度、敏感区禁止拍照。

风险点：客户资料在前台可见。

Q73：纸质档案如何编号？

监管口径：便于抽检与追溯。

唐生建议：客户ID-年份-档案类型-序号；借阅登记与归还核验。

风险点：档案混放找不到。

Q74：电子档案命名规范建议？

监管口径：可检索。

唐生建议：客户ID_日期_文档类型_版本_审批人（例如 C0001_2026-02-26_MKTDeck_v1_ApprTSY）。

风险点：文件名随意导致无法索引。

Q75：共享盘权限怎么分级？

监管口径：最小权限原则。

唐生建议：客户资料/营销素材/审批记录分库；季度权限复核；离职即时回收。

风险点：全员管理员。

Q76：如何防止员工用个人设备对客？

监管口径：应控制通讯与记录保存。

唐生建议：公司设备+MDM+企业通讯；制度+抽检+处分三件套。

风险点：私聊越界无法监管。

Q77：如何应对“现场检查”？

监管口径：配合并快速提供资料。

唐生建议：迎检 SOP：指定对接人、资料室目录树、样本导出脚本、问答口径表。

风险点：多人对外口径不一致。

Q78：是否需要“对外信息更新机制”？

监管口径：不得误导公众。

唐生建议：网站/名片/宣传物料月度巡检；与监管公开登记信息对齐。

风险点：牌照范围或名称更新不及时。

Q79：如何处理“集团品牌统一宣传”？

监管口径：主体与责任需清晰披露。

唐生建议：品牌使用协议+页面主体标注+合同签约主体一致。

风险点：客户误以为与海外总部签约。

Q80：B 模块一句话交付要点？

监管口径：实质经营与可问责是底线。

唐生建议：把“实体+人员+系统+记录”做成可演示的证据链。

风险点：空壳与记录缺失。

C 模块 | 资本金、财务资源、收费与报送（Q81–Q120）

Q81：最低资本是多少？

监管口径：市场常见 AED 500,000，最终以 CMA 批复为准。

唐生建议：最低资本+12个月预算；别做“刚好够”。

风险点：现金流断裂触发持续义务问题。

Q82: 资本必须一次性实缴吗?

监管口径: 多要求可验证实缴证明。

唐生建议: 资本入账流水+银行确认+会计/审计函。

风险点: 过桥资金被追问资金来源与持续性。

Q83: 母公司担保能替代实缴吗?

监管口径: 通常不替代实缴资本。

唐生建议: 可提供资金支持函, 但不当作资本证明。

风险点: 监管不认可导致反复补料。

Q84: 持续资本/净资产怎么监控?

监管口径: 需持续维持资本要求 (按条件)。

唐生建议: 资本监控台账 (月度) + 预警阈值+触发纠正计划。

风险点: 被抽资后不自知。

Q85: 收费模式会影响业务定性吗?

监管口径: 会; 收费与服务性质高度相关。

唐生建议: 收费与批复活动匹配, 优先透明、固定、可解释的收费。

风险点: 收费像资管/业绩分成引发高监管。

Q86: 转介费是否允许?

监管口径: 一般可行但必须披露利益冲突并取得确认。

唐生建议: 转介费披露模板+客户确认回执+付款台账。

风险点: 暗佣/回扣。

Q87: 成功费/绩效费用能用吗?

监管口径: 敏感, 可能被视为诱导销售或类资管安排。

唐生建议: 如使用必须极强披露、合规审阅, 并评估是否需要更高许可。

风险点: 与投资结果绑定被定性越界。

Q88: 会员费/订阅费能收吗?

监管口径: 可行但订阅内容不得构成个性化建议/荐单。

唐生建议: 订阅内容审批流+版本控制+归档。

风险点: 订阅变成喊单群。

Q89: 费用减免如何管?

监管口径: 需一致性, 防止利益输送。

唐生建议: 减免审批门禁+减免台账+原因与批准人。

风险点: 销售私下折扣回扣。

Q90: 是否需要年度审计?

监管口径: 持牌金融业务通常需要年度审计与报送 (以条件为准)。

唐生建议: 提前选有金融经验审计师; 建立月结制度。

风险点: 审计调整导致资本不达标。

Q91: 财务预测需要写到多细?

监管口径: 需证明可持续经营与风险可控。

唐生建议: P&L/现金流/资产负债+关键假设 (获客成本、合规成本、人员成本)。

风险点: 只写收入不写成本。

Q92: 资本能否投资高风险资产?

监管口径: 一般期待稳健与可用性。

唐生建议: 资本保守放置; 投资政策写明允许范围。

风险点: 资本波动导致不达标。

Q93: 关联方服务费怎么定价?

监管口径: 需合理并可证明。

唐生建议: 关联方协议+定价说明+董事会批准+披露 (如需)。

风险点: 利润转移与利益输送。

Q94: 客户退款机制需要吗?

监管口径: 预收费用应有明确退款与争议处理。

唐生建议: 退款 SOP、审批门禁、退款台账、时效 KPI。

风险点: 退款争议引投诉。

Q95: 银行签署权如何设置?

监管口径: 需要制衡。

唐生建议: 双签+金额阈值+付款审批流+月度对账。

风险点: 单人掌控资金。

Q96: 财务与合规如何对齐?

监管口径: 资本与报送口径需一致。

唐生建议: 月度合规-财务对账会议纪要; 资本监控报告固定输出。

风险点: 报表口径冲突被追问。

Q97: 资本不足时怎么办?

监管口径: 应及时纠正并评估报告义务。

唐生建议: 预警→增资/降本/暂停高风险活动; 形成纠正记录。

风险点: 拖延导致处罚升级。

Q98: 营业亏损会影响牌照吗?

监管口径: 亏损影响持续经营与资本维持。

唐生建议: 做压力测试(3情景)并留资金缓冲。

风险点: 现金流断裂。

Q99: 是否需要财务权限分级?

监管口径: 内控要求。

唐生建议: 付款审批矩阵(经办/复核/批准/出纳分离)。

风险点: 无分离导致舞弊风险。

Q100: 对外报送频率如何?

监管口径: 依牌照条件与监管要求。

唐生建议: 报送日历化(提醒提前30/60/90天)。

风险点: 逾期报送。

Q101: 税务因素需要纳入吗?

监管口径: 不改变资本要求, 但影响现金流。

唐生建议: 把企业所得税、增值税/其他税费纳入预算与现金流预测。

风险点: 税负未计导致缺口。

Q102: 可否以加密收服务费?

监管口径: 高AML风险且可能触发其他监管路径。

唐生建议: 原则不收; 如收需单独政策、工具与增强尽调。

风险点: 资金来源解释失败。

Q103: 现金收款可行吗?

监管口径: 高风险, 通常不建议。

唐生建议: 尽量零现金; 若不可避免, 设限额+高级审批+留痕。

风险点: 洗钱疑点。

Q104: 对外报价单/合同费用披露要一致吗?

监管口径: 必须一致, 避免隐藏费用。

唐生建议: 费用披露模板与合同条款绑定; 发票字段对应披露。

风险点: 二次收费投诉。

Q105: 佣金/回扣政策要不要写?

监管口径: 冲突管理重点。

唐生建议: 明确禁止暗佣; 允许的佣金必须披露并客户确认。

风险点: 回扣触发重大处罚。

Q106: 财务外包可行吗?

监管口径: 可外包但须监督与问责。

唐生建议: 外包合同含工作底稿、复核机制、审计配合条款。

风险点: 外包失控导致报表错漏。

Q107: 资本证明如何保持“持续性”?

监管口径: 监管关注资本是否被抽走。

唐生建议: 资本专户政策+禁止频繁往返转账; 月度对账留痕。

风险点: 资本往返被质疑作假。

Q108: 费用结构变更需客户确认吗?

监管口径: 应透明告知并取得确认(尤其影响客户成本)。

唐生建议: 变更通知模板+回执+系统日志。

风险点: 客户事后投诉“未告知”。

Q109: 收入确认如何匹配服务?

监管口径: 财务应反映真实提供的服务。

唐生建议: 合同→交付→验收/确认→发票→收款闭环。

风险点: 虚增收入。

Q110: 预算里必须包含哪些“合规成本”？

监管口径：合规资源必须充足。

唐生建议：合规人员、系统（归档/CRM）、审计、法律、培训、PII。

风险点：预算不含合规导致运作失效。

Q111: 如何做“资本压力测试”？

监管口径：风险为本管理。

唐生建议：3 情景（保守/基准/压力）+触发动作（增资/减员/停投放）。

风险点：只做基准。

Q112: 如何证明“可持续经营”？

监管口径：资金计划、治理能力、风险控制。

唐生建议：12-24 个月资金计划+现金流缓冲+关键假设可解释。

风险点：收入预测拍脑袋。

Q113: 如何应对审查员问“你们赚什么钱”？

监管口径：收费必须与许可活动匹配并披露。

唐生建议：用一页 Fee Schedule 讲清：收费项、计费方式、触发条件、披露与确认。

风险点：收费模式像“资管/带单”。

Q114: 能否收发行方“营销费”？

监管口径：可行但属利益冲突，需披露与管理。

唐生建议：营销费合同+冲突披露+合规审批+支付台账。

风险点：暗中收钱推产品。

Q115: 财务报表需要哪些内控底稿？

监管口径：审计与监管都可追溯。

唐生建议：月结清单、凭证归档、银行对账、付款审批链。

风险点：账实不符。

Q116: 费用豁免/特殊折扣怎么审批？

监管口径：防止利益输送。

唐生建议：折扣门禁（合规+高层）+折扣原因与证据。

风险点：销售擅自承诺。

Q117: 与渠道分成怎么写最稳？

监管口径：需透明、可审计、避免误导销售。

唐生建议：分成规则公开披露（对客户）+渠道不得作收益承诺+扣回条款。

风险点：渠道为了分成乱承诺。

Q118: 如何防止“财务舞弊/挪用”？

监管口径：内控与分离职责。

唐生建议：付款四眼原则、双签、月度审阅、异常交易复核。

风险点：单人全权。

Q119: 是否需要设立财务负责人？

监管口径：视规模与复杂度；但必须有胜任人员管理财务与报送。

唐生建议：小机构可外包会计，但内部应有财务负责人复核。

风险点：外包会计无人管。

Q120: C 模块一句话交付要点？

监管口径：资本真实可持续、收费透明可解释、报送按期可核验。

唐生建议：资本证据链+收费披露模板+报送日历三件套。

风险点：收费与活动不匹配引发定性风险。

D | 人员配置、胜任能力、合规/MLRO (Q121-Q160)

Q121: 最低需要多少人？

监管口径：与业务规模与复杂度匹配。

唐生建议：最小组织：负责人（Head/Manager）+合规（Compliance）+运营/BD（可兼任但要制衡）。

风险点：一人多岗无制衡。

Q122: 合规官必须是内部员工吗？

监管口径：监管更希望关键问责在内部；外包只能做支持。

唐生建议：内部合规官负责审批与问责；外包顾问做培训/抽检/政策维护。

风险点：合规完全外包=无人负责。

Q123: 是否必须设 MLRO？

监管口径：金融活动通常需 AML 职能（含 STR 流程）。

唐生建议：MLRO+Deputy+可疑识别与升级 SOP；定期演练。

风险点：不会识别/不会上报。

Q124：关键人员需要哪些能力证明？

监管口径：可验证经验、专业能力、诚信记录。

唐生建议：履历证据：推荐信、项目清单、监管/行业证书、面谈题库演练。

风险点：经验与岗位不匹配。

Q125：销售人员可以提成吗？

监管口径：可以但必须防止诱导误导销售。

唐生建议：提成制度加入“合规扣回（clawback）+违规停岗”，KPI 里合规占比固定。

风险点：只看成交额导致乱承诺。

Q126：个人交易（PA dealing）要管吗？

监管口径：需防止冲突/内幕风险。

唐生建议：预先申报+黑名单/限制名单+违规处分；台账可导出。

风险点：员工先买后推。

Q127：礼品招待怎么设上限？

监管口径：应有政策与记录。

唐生建议：金额分级审批+礼品招待台账+季度复核。

风险点：变相贿赂/回扣。

Q128：兼职/副业允许吗？

监管口径：可但必须披露冲突并审批。

唐生建议：外部利益申报表+年度更新；重大冲突必须回避。

风险点：员工私下拿回扣。

Q129：关键岗位离职空窗期怎么办？

监管口径：需保持持续合规覆盖。

唐生建议：Deputy 值勤表（事前设好）+交接清单+临时审批机制。

风险点：审批停摆或越界操作。

Q130：合规独立性如何体现？

监管口径：合规应能独立监督并升级重大问题。

唐生建议：合规否决权写入授权矩阵；合规可直达董事会；形成例会纪要。

风险点：合规听业务指挥。

Q131：培训频率怎么安排？

监管口径：持续胜任应有培训与评估。

唐生建议：入职必训+季度更新+年度考试+补训机制；留签到与成绩。

风险点：培训无考核无证据。

Q132：培训题库建议覆盖哪些？

监管口径：与风险点匹配。

唐生建议：边界（Promotion/Advice）、禁语、披露、投诉、AML、记录保存、渠道管理。

风险点：题库空泛。

Q133：新员工上岗门禁怎么设？

监管口径：确保胜任后对客。

唐生建议：培训考试通过+话术演练通过+归档工具开通后才允许对客。

风险点：新人直接私聊客户。

Q134：对客沟通是否必须录音？

监管口径：视活动与风险；高风险沟通应留痕。

唐生建议：电话录音/会议录音或详细纪要二选一，但必须可审计与可导出。

风险点：口头承诺无法自证。

Q135：WhatsApp/微信沟通如何合规？

监管口径：必须能归档、检索、抽检。

唐生建议：企业通讯方案+自动归档；严禁个人号对客。

风险点：个人号无法导出。

Q136：销售脚本要不要审批？

监管口径：脚本属于营销材料。

唐生建议：脚本库版本控制+培训+抽检；脚本内置风险披露提示。

风险点：临场发挥越界。

Q137：渠道/KOL 需要培训吗？

监管口径：渠道行为可归责持牌主体。

唐生建议：渠道合规承诺书+培训签到+素材统一+抽检报告。

风险点：KOL 口播夸大收益。

Q138：违规处分制度怎么设计？

监管口径：应可执行并形成威慑。

唐生建议：分级处分：警告→停岗→扣回→解约；并要求复训与复测。

风险点：处罚不痛不痒。

Q139：投诉负责人应是谁？

监管口径：需清晰问责与时效。

唐生建议：任命 Complaint Officer（可兼任）+7/14/30 天节点台账。

风险点：投诉无人处理。

Q140：合规工单系统有必要吗？

监管口径：有利于可追溯审批。

唐生建议：审批/咨询工单化：谁提、谁批、何时批、依据是什么。

风险点：口头审批无证据。

Q141：人员档案需保留哪些证据？

监管口径：胜任与诚信证据。

唐生建议：CV、证书、推荐信、无犯罪/破产、培训记录、绩效与处分记录。

风险点：面谈问到拿不出证据。

Q142：如何应对监管面谈“边界题”？

监管口径：能清晰解释可做/不可做。

唐生建议：用案例回答：客户问点位→拒绝模板；客户要保证收益→拒绝模板。

风险点：泛泛而谈无样例。

Q143：如何对面对谈“营销审批题”？

监管口径：先审后发、版本控制、分发留痕。

唐生建议：现场演示审批流：素材ID→合规→负责人→发布→归档。

风险点：无法演示。

Q144：如何对面对谈“AML题”？

监管口径：风险为本与可执行。

唐生建议：展示样本：客户风险评级、筛查日志、EDD 表、STR 升级路径。

风险点：只背概念。

Q145：如何证明“合规文化”？

监管口径：高层参与与问责机制。

唐生建议：季度合规例会纪要、抽检报告、整改闭环、违规处分记录。

风险点：只有口号没有动作。

Q146：能否让海外员工远程与 UAE 客户沟通？

监管口径：可能仍构成对 UAE 客户的推广链条。

唐生建议：统一通过持牌主体渠道，纳入归档与抽检；必要时限制境外直联。

风险点：境外私聊无法留痕。

Q147：是否要设立内部举报机制？

监管口径：鼓励发现问题与自纠。

唐生建议：匿名渠道+调查 SOP+保护政策+处置记录。

风险点：打击报复造成更大风险。

Q148：合规官休假/离岗如何覆盖？

监管口径：持续合规必须覆盖。

唐生建议：Deputy 合规官制度+权限预配置+值勤表。

风险点：无审批导致业务越界。

Q149：人员配置最“容易过审”的组合？

监管口径：岗位职责明确、可制衡、可问责。

唐生建议：负责人（业务/管理）+独立合规（否决权）+MLRO（可与合规合并但要证明能力）+运营支持。

风险点：合规与销售同人且无替代制衡。

Q150：对客前必须具备哪些“基础能力”？

监管口径：能准确披露、能识别越界、能归档。

唐生建议：话术库考试通过、归档工具开通、PI 门禁流程熟练。

风险点：新人不知道边界。

Q151：员工 KPI 如何避免诱导销售？

监管口径：应兼顾客户保护与合规。

唐生建议：KPI：合规抽检通过率、投诉率、违规次数、培训成绩占比固定。
风险点：只考核成交额。

Q152：如何设置“黑名单/限制名单”？

监管口径：冲突管理工具。

唐生建议：限制名单（暂停推广）、黑名单（禁止合作）；触发审批门禁。

风险点：名单不更新。

Q153：员工离职如何做数据回收？

监管口径：客户数据归公司。

唐生建议：权限回收清单+设备回收+通讯归档核验+离职承诺书。

风险点：员工带走客户名单。

Q154：关键岗位能否由股东兼任？

监管口径：可但需胜任与冲突管理。

唐生建议：冲突披露+回避机制+合规独立复核。

风险点：股东既当销售又当审批。

Q155：对外发言人制度要不要？

监管口径：减少误导与口径不一致。

唐生建议：指定发言人+媒体话术审批+采访纪要。

风险点：员工随意对外承诺。

Q156：人员线最强“证据链”是什么？

监管口径：胜任与持续培训可证明。

唐生建议：人员资质矩阵+培训台账（签到/题库/成绩）+抽检与处分记录。

风险点：无可验证材料。

Q157：什么情况下需要再培训/补训？

监管口径：规则更新、违规事件、新产品上线、渠道新增。

唐生建议：触发式补训：发生投诉/抽检不合格→72小时内补训并复测。

风险点：出事后不复盘。

Q158：如何把“合规知识”固化成 SOP？

监管口径：制度要可执行。

唐生建议：每个高频场景写 SOP：客户问点位、客户要保证收益、客户要你代操作。

风险点：只有原则没有流程。

Q159：如何避免“口头承诺”风险？

监管口径：沟通应可回放。

唐生建议：关键沟通录音/纪要+客户确认回执+材料版本绑定。

风险点：事后无法自证。

Q160：D 模块一句话交付要点？

监管口径：人员胜任、可问责、持续覆盖、可审计。

唐生建议：岗位清晰+培训可证明+合规否决权+值勤备份机制。

风险点：合规资源不足与私聊越界。

E 模块 | 业务边界与展业动作（Q161–Q220）

Q161：什么情况下会被认定为“在 UAE 境内开展受规管推广/介绍”？

监管口径：只要面向 UAE 受众（在联邦辖区）进行金融产品/服务的推广、路演邀请、资料分发、引导开户/联系等，即可能构成受规管活动。

唐生建议：先做“触达对象/渠道/动作”三维映射表，明确每个触达点对应的审批与留痕。

风险点：误以为“服务器在海外/主体在海外/材料是英文”就不触发。

Q162：Category 5 下“Promotion（推广）”的典型可做动作有哪些？

监管口径：一般包括产品/服务介绍、路演组织、发放合规材料、引导客户与提供方联系（以批复活动范围为准）。

唐生建议：把推广动作拆成 SOP：素材审批→版本锁定→分发清单→客户回执→归档。

风险点：推广动作散落在销售私聊，无法审计。

Q163：Category 5 下“Introduction（介绍/转介）”的边界如何判断？

监管口径：将客户线索介绍给第三方金融机构/平台，并从中收取费用或形成利益关系，通常触发受规管介绍/转介安排。

唐生建议：转介三件套：转介协议（含责任边界）+冲突披露+客户确认回执；转介台账字段标准化。

风险点：暗佣/回扣未披露导致重大合规风险。

Q164：什么行为会被认定为“Advising/Investment Advice（投资建议）”？

监管口径：对特定客户给出买/卖/持有某产品或配置结论、点位建议、明确推荐通常属于 advice 触发点。

唐生建议：统一拒绝模板：“我们不提供个性化投资建议；可提供一般信息与风险说明；如需建议请联系持牌投顾”。
风险点：聊天记录一句“我建议你买 X”足以越界。

Q165：客户问“买哪个更好/你推荐哪个”，怎么答最稳？

监管口径：可提供客观信息与风险提示，但避免个性化结论推荐。

唐生建议：三段式：公开信息（事实）+风险对比（不下结论）+客户自决/转介持牌投顾；并归档。

风险点：给排序、给结论、给“我更倾向”都可能被定性为建议。

Q166：客户问“入场点位/止损止盈”，算不算建议？

监管口径：高度接近交易建议，风险极高。

唐生建议：明确拒绝点位建议，只提供一般性风险教育（波动、杠杆、亏损概率），并建议客户自行决定。

风险点：点位一旦被截图传播，合规难以自证。

Q167：说“只是个人观点”就不算建议吗？

监管口径：监管看的是实际影响与表达方式，不看你怎么自称。

唐生建议：观点类内容也要走审批与归档；涉及具体产品时提升审批等级。

风险点：“个人观点”掩盖不了对特定客户的具体推荐。

Q168：能否做产品对比表/优劣分析？

监管口径：可做客观对比，但须真实可证、同口径、披露限制与数据来源。

唐生建议：对比模板固定化（维度、口径、数据来源、日期、免责声明），并纳入审批流。

风险点：选择性对比误导、夸大收益或淡化风险。

Q169：能否提供收益测算/情景分析？

监管口径：可以，但必须披露假设、方法、局限与非保证声明。

唐生建议：测算模型锁版；假设清单与数据来源留档；测算输出必须带风险同屏披露。

风险点：客户把测算当承诺或“监管认可”。

Q170：能否给“白名单/推荐名单”？

监管口径：白名单容易被视为推荐背书，触发更高责任。

唐生建议：改为“信息清单/市场可选清单”，披露筛选标准与合作关系，不对客户下结论。

风险点：客户以白名单为依据发生损失，责任链扩大。

Q171：能否协助客户开户/提交资料？

监管口径：可做流程性协助，但关键声明、签署、确认必须由客户本人完成。

唐生建议：开户协助 SOP：你能做（提醒/指引/解释表格字段）与不能做（代签、代点、代确认）。

风险点：代签代点属于高危越界。

Q172：能否代客户提交认购/开户文件给第三方？

监管口径：高风险，可能被视为代客安排或经手关键文件。

唐生建议：原则客户直提；如需协助仅限“技术性提交指引”并保留客户本人确认的证据。

风险点：你拿到客户账号/验证码/原件，风险不可控。

Q173：能否经手客户资金（代收代付/中转）？

监管口径：通常严禁；触发严重违规与 AML 风险。

唐生建议：制度与系统封堵“零代收代付”：不提供收款账户、不允许中转、不允许收现金。

风险点：一笔中转就足以被认定重大违规。

Q174：能否协助客户出入金/换汇/支付？

监管口径：极高风险，可能触发支付监管与客资接触问题。

唐生建议：一律由客户与交易对手/银行直接处理；你方仅提供一般流程说明。

风险点：被视为未经许可的支付/资金服务。

Q175：能否组织线下路演/私享会？

监管口径：可以，但属于推广活动，需客户分层、材料审批、留痕。

唐生建议：路演台账：邀请名单（PII门禁）、材料版本、讲者禁语、Q&A规则、录音/纪要归档。

风险点：现场 Q&A 变成个性化建议或收益承诺。

Q176：能否做线上研讨会/直播？

监管口径：可行，但传播范围大、监管关注更高。

唐生建议：脚本审批、回放存档、弹幕/问答规则（不答点位、不点名推荐），直播后复盘抽检。

风险点：直播口误、嘉宾越界承诺。

Q177：社媒广告投放合规的三个关键点？

监管口径：广告属于宣传，需真实、充分披露、避免误导。

唐生建议：投放台账+素材ID版本控制+落地页PII门禁+禁语库；代理与KOL必须签合规条款。

风险点：投放中途换素材、KOL口播夸大收益。

Q178：能否使用客户见证/案例？

监管口径：易误导，需真实性、授权与平衡披露。

唐生建议：书面授权、脱敏处理、风险同屏、不得暗示保证收益。

风险点：选择性展示“成功案例”构成误导。

Q179：能否展示历史业绩/收益截图？

监管口径：高风险；需可验证、口径一致、披露局限与风险。

唐生建议：制定业绩披露政策：数据来源、期间、基准、扣费口径、风险提示；保留计算底稿。

风险点：截图式营销最易被监管点名。

Q180：能否展示回测/模拟收益？

监管口径：更高风险；必须明确非真实交易、披露假设与局限。

唐生建议：回测披露模板锁版；合规审批更严；禁止用回测做“稳赚暗示”。

风险点：客户当作真实业绩并投诉。

Q181：反向招揽（Reverse Solicitation）还能依赖吗？

监管口径：证明标准高；监管更看证据链。

唐生建议：保存首触达证据（表单/邮件/日志/IP）+无前置营销触达证明；不要把反招揽当万能豁免。

风险点：投放广告后仍主张反向招揽基本站不住。

Q182：网站/落地页需要哪些必备披露？

监管口径：主体信息、许可范围、风险披露、费用/冲突、非建议声明（按适用）。

唐生建议：落地页模板化+月度巡检；与监管公开登记信息对齐。

风险点：披露藏角落或与实际牌照范围不一致。

Q183：PI门禁如何做才“可审计”？

监管口径：PI认定应可验证、可复核。

唐生建议：PI证明清单+复核记录+到期复核；PI白名单入群/入会机制。

风险点：仅自我声明导致错分客户。

Q184：是否可以“只做投教”不持牌？

监管口径：纯投教风险较低，但一旦引导开户/产品推介就可能触发受规管推广。

唐生建议：投教与营销严格分层：不同素材库、不同审批等级、不同落地页，不做引流。

风险点：投教里夹带开户链接/产品推荐。

Q185：能否发送“交易信号/喊单”？

监管口径：极易被认定为投资建议/荐单。

唐生建议：原则禁止；如做投教模拟必须强免责声明且不引导交易，并做严格归档抽检。

风险点：群里喊单最易引爆监管与投诉。

Q186：复制交易/跟单推广可否做？

监管口径：高风险，可能触发更高许可与产品监管。

唐生建议：单独做监管路径评估，不用 Category 5 硬顶；先限定 PI。

风险点：被认定非法推广高风险产品。

Q187：能否协助客户与经纪谈返佣/条件？

监管口径：涉及冲突与误导，需谨慎。

唐生建议：仅做信息传递并披露关系；全程会议纪要；禁止承诺“返佣一定有”。

风险点：被视为代理客户决策。

Q188：能否购买第三方 leads（线索）？

监管口径：需合法来源与同意，否则构成数据与营销合规风险。

唐生建议：供应商尽调+合同合规条款+抽查来源；记录同意链条。

风险点：黑产数据导致投诉与事件。

Q189：冷呼叫（cold call）能做吗？

监管口径：高风险营销方式，容易引投诉。

唐生建议：白名单机制、脚本审批、录音归档、抽检与处分。

风险点：骚扰投诉升级为监管关注。

Q190：社群运营合规关键点是什么？

监管口径：群内信息仍属对外沟通与宣传。

唐生建议：群规+管理员职责+敏感词监控+聊天归档；禁止荐单与收益承诺。

风险点：群内私聊越界难以监管。

Q191：如何防止“私聊越界”？

监管口径：持牌主体需监督对客沟通。

唐生建议：企业通讯归档+抽检+违规处分；把“私聊荐单”列入红线。

风险点：个人号对客无法审计。

Q192：能否对外使用“监管背书”话术？

监管口径：不得误导性暗示监管认可/保证。

唐生建议：禁语库纳入“官方推荐/监管认证/保证安全”等词；只陈述事实。
风险点：误导性宣传触发处罚。

Q193：能否写“我们受监管所以安全”？

监管口径：不得暗示监管兜底或无风险。

唐生建议：改为“我们在许可范围内运营并遵守规则”，同时强调投资风险。

风险点：客户以此主张误导。

Q194：如何处理“客户要求保证回报”？

监管口径：不得承诺收益或保本。

唐生建议：标准拒绝话术+记录留存；销售违规即处分并复训。

风险点：口头迎合被截图传播。

Q195：如何处理“客户要求你代操作账户”？

监管口径：通常禁止，易构成未授权交易与客资风险。

唐生建议：明确拒绝并记录；必要时终止客户关系。

风险点：代操作一旦争议就是重大事故。

Q196：如何处理“发行方材料直接给客户”？

监管口径：你转发也承担责任。

唐生建议：二次审阅+批注+版本控制；不合规内容必须删改或拒发。

风险点：发行方夸大收益你背锅。

Q197：路演 Q&A 规则建议怎么写？

监管口径：避免个性化建议与误导。

唐生建议：明确“三不答”：不答点位、不答买卖结论、不承诺收益；必要时引导客户咨询持牌投顾。

风险点：被逼问后越界。

Q198：比较性广告怎么做才稳？

监管口径：必须真实可证、不得误导。

唐生建议：比较依据与数据来源留档；对比维度固定；风险同屏披露。

风险点：虚假对比与贬损竞争者。

Q199：限时/最后名额/稀缺性话术能用吗？

监管口径：不当施压可能构成不公平营销。

唐生建议：限制使用；必须真实并留证据；不得用稀缺性掩盖风险披露。

风险点：压单投诉。

Q200：E 模块一句话交付要点？

监管口径：边界清晰、披露充分、记录可追溯。

唐生建议：话术库+审批流+分发清单+1小时审计包演练，形成可审计证据链。

风险点：私聊越界、暗佣与物料失控。

F 模块 | AML/CFT、记录保存与“审计包”工程化（Q201–Q280）

Q201：Category 5 是否必须建立 AML/CFT 体系？

监管口径：通常需要 AML 治理安排并能执行（风险为本）。

唐生建议：AML 七件套：风险评估、KYC、筛查、EDD、STR、培训、记录保存。

风险点：只写 AML 政策，不做筛查与留痕。

Q202：客户风险评级怎么做？

监管口径：风险为本（客户/产品/渠道/地域）。

唐生建议：评分模型+人工复核+升级阈值；形成底稿并可导出。

风险点：一律低风险，形同虚设。

Q203：KYC 最小信息集有哪些？

监管口径：身份、UBO/控制权、业务目的、资金来源等。

唐生建议：KYC 表单字段标准化（必填/选填），缺件不推进。

风险点：只收护照照片，无法解释资金来源。

Q204：制裁筛查如何做到“可审计”？

监管口径：要能证明何时筛查、谁复核、结果如何。

唐生建议：系统日志/时间戳/复核人；近似命中二次核验 SOP。

风险点：只有截图无日志，证据不稳。

Q205：PEP 客户如何处理？

监管口径：增强尽调+高级管理层批准+持续监控。

唐生建议：PEP SOP 固化字段（批准人、依据、复核频率、资金路径图）。

风险点：未识别或不升级。

Q206: 不良媒体 (Adverse Media) 是否要做?

监管口径: 建议纳入声誉风险管理。

唐生建议: 媒体筛查记录与处置结论留档。

风险点: 负面客户引发监管问询。

Q207: EDD (增强尽调) 触发条件有哪些?

监管口径: 高风险国别、复杂结构、PEP、异常行为等。

唐生建议: EDD 清单模板化: 资金路径图、证明材料清单、升级审批门禁。

风险点: 为成交放水。

Q208: STR (可疑交易/活动报告) 流程如何设置?

监管口径: 识别→升级→评估→报告→记录保存。

唐生建议: STR 桌面演练+案例库; 明确 MLRO 决策门槛。

风险点: 怕麻烦不报或报送不及时。

Q209: 记录保存期限怎么设?

监管口径: 按规则要求分类型保存。

唐生建议: 客户/KYC/营销/投诉/财务/事件分别设期限与归档路径。

风险点: 提前删除或无法检索。

Q210: WhatsApp/微信沟通能否使用?

监管口径: 可用但必须可归档、可检索、可抽检。

唐生建议: 企业通讯方案+自动归档+抽检比例; 严禁个人号对客。

风险点: 个人号无法导出审计包。

Q211: 电话沟通要不要录音?

监管口径: 视风险与监管期望; 高风险沟通建议录音或形成可审计纪要。

唐生建议: 电话系统录音+抽检; 或纪要模板 (时间、内容、披露、结论)。

风险点: 口头承诺无法自证。

Q212: 营销审批台账需要哪些字段?

监管口径: 版本控制与问责。

唐生建议: 素材ID、版本号、审批链、发布日期、渠道、撤回记录、分发范围。

风险点: 无法证明发布版本。

Q213: 分发清单台账需要哪些字段?

监管口径: 谁收到什么版本、何时、通过何渠道。

唐生建议: 客户/渠道、内容ID/版本、发送时间、方式、回执、退订记录。

风险点: 传播链追不回。

Q214: 转介台账需要哪些字段?

监管口径: 佣金与冲突透明。

唐生建议: 客户、转介对象、佣金结构、披露日期、客户确认、付款记录。

风险点: 暗佣/回扣。

Q215: 投诉台账需要哪些字段?

监管口径: 可追踪与闭环。

唐生建议: 受理时间、分级、事实、责任人、节点、结案证据、CAPA。

风险点: 无结案证据。

Q216: 事件台账需要哪些字段?

监管口径: 分级、处置、复盘可追溯。

唐生建议: 等级、影响、根因、措施、期限、复检结果、是否报告评估。

风险点: 掩盖事件。

Q217: 培训台账需要哪些字段?

监管口径: 持续胜任证据。

唐生建议: 课件版本、签到、考试、成绩、补训、复测、未通过处置。

风险点: 只签到不考试。

Q218: 什么是“1小时审计包”?

监管口径: 监管抽检时能快速提供完整证据链。

唐生建议: 任意客户/活动可一键导出: KYC+筛查+披露+物料版本+分发清单+沟通记录+费用/冲突+投诉(如有)。

风险点: 导出缺字段或无法导出。

Q219: 如何把“审计包导出”做成演示脚本?

监管口径: 可重复、可验证是关键。

唐生建议: 固定 SOP + 固定目录结构 + 自动命名规则; 10分钟演示脚本用于面谈。

风险点: 依赖个人经验, 换人就崩。

Q220: F 模块一句话交付要点?

监管口径: AML 与记录是底线, 必须可审计、可抽检。

唐生建议: 把 AML 与记录做成“台账字段+日志+抽检+CAPA”闭环, 形成可持续证据链。

风险点: 筛查无日志、私聊无归档、抽检无闭环。

G 模块 | 营销审批、渠道管理、冲突与投诉事件 (Q221–Q300)

Q221: 营销审批最稳的四步流程是什么?

监管口径: 先审后发、可追溯。

唐生建议: 撰写→合规审阅→负责人批准→发布归档 (锁版本)。

风险点: 发布后补审批。

Q222: 审批门禁应覆盖哪些内容?

监管口径: 所有对外内容均属宣传材料。

唐生建议: 物料清单一条不漏: 海报/脚本/落地页/直播稿/KOL口播稿/演讲稿。

风险点: 脚本漏管。

Q223: 投放台账必须记录哪些字段?

监管口径: 可追溯投放事实与责任链。

唐生建议: 平台、时间、受众、素材ID/版本、预算、落地页链接、代理、审批人。

风险点: 中途换素材无记录。

Q224: 渠道/KOL合同必须包含哪些合规条款?

监管口径: 渠道受控与问责。

唐生建议: 审批义务、禁语、留痕、下架、扣回、审计权、终止条款。

风险点: 无下架/扣回, 违规无法止损。

Q225: 渠道二次创作怎么管?

监管口径: 二创仍可能归责持牌主体。

唐生建议: 禁止二创或二创必须走审批; 设巡检与下架机制。

风险点: 二创夸大收益。

Q226: 利益冲突管理四步是什么?

监管口径: 识别→披露→隔离→监督。

唐生建议: 冲突登记册+披露模板+审批门禁+抽检。

风险点: 冲突不登记。

Q227: 转介佣金是否必须披露?

监管口径: 属于关键冲突点, 应透明披露并取得确认。

唐生建议: 披露回执与付款台账绑定; 未回执不得转介。

风险点: 暗佣触发处罚。

Q228: 投诉处理最小流程是什么?

监管口径: 受理→调查→回应→结案→复盘。

唐生建议: 7/14/30天节点+结案证据+CAPA闭环。

风险点: 口头处理无记录。

Q229: 什么情况下投诉升级为事件?

监管口径: 误导宣传、重大损失、系统性问题、媒体扩散、监管介入。

唐生建议: 事件分级评估表触发升级与报告判断。

风险点: 重大投诉当小事处理。

Q230: G 模块一句话交付要点?

监管口径: 营销必须受控, 冲突必须透明, 投诉事件必须闭环。

唐生建议: 审批工单化+台账字段标准化+巡检抽检+CAPA, 形成可持续证据链。

风险点: 渠道失控与暗佣、投诉无闭环。

H 模块 | 申请流程、补料、变更、续牌与退出 (Q301–Q400)

Q301: 申请流程一般分几阶段?

监管口径: 筹备→递交→补料→原则同意→最终许可 (视个案)。

唐生建议: 公司/人员/制度三主线并行推进, 避免单线拖累。

风险点: 只推进递交, 开户/签证/办公室拖死。

Q302: 筹备阶段最关键三类材料?

监管口径: BP、治理内控、人员/资本证明。

唐生建议：三件套口径必须一致，并可现场演示系统与台账。

风险点：BP一套、制度一套、实际运营第三套。

Q303: 补料函最常问哪些?

监管口径：边界、收费披露、人员胜任、资本真实性、营销控制、AML。

唐生建议：预制“补料答复库+样例证据包”，目录化编号提交。

风险点：反复补料、口径来回改。

Q304: 面谈最常见高分题是什么?

监管口径：你如何确保不越界、如何审批物料、如何留痕、如何 AML。

唐生建议：带演示脚本：审批流→分发清单→样本导出审计包。

风险点：只会讲概念，不会演示。

Q305: 原则同意后“最后一公里”通常卡在哪里?

监管口径：条件未闭环（人员到岗、系统上线、资本证明、办公室与档案）。

唐生建议：条件清单逐条打勾，形成闭环证据。

风险点：拖延导致重新审查。

Q306: 续牌/年审最关键的运营证据是什么?

监管口径：持续资本、合规运行、记录保存、投诉事件管理、AML执行。

唐生建议：年度合规报告+月度抽检报告+CAPA闭环+审计包演练记录。

风险点：一年“零证据”。

Q307: 哪些变更通常需要报备/报批?

监管口径：股权/控制权、关键人员、地址、活动范围、重大外包、系统变更。

唐生建议：变更管理 SOP：任何变更先评估再动作。

风险点：先变更后报。

Q308: 如何做“最容易过审”的申请策略?

监管口径：风险与资源匹配。

唐生建议：最小范围申请、只做PI、强门禁留痕、可演示审计包；后续扩项走变更。

风险点：业务承诺过大、范围过宽导致补料爆炸。

Q309: H 模块一句话交付要点?

监管口径：申请不是填表，核心是可监管、可问责、可审计。

唐生建议：把“边界+人员+制度+台账+演示”一次性做成工程化交付。

风险点：拿牌后体系不跑，续牌与抽检必出事。

Q310: 申请期间可以做“预热宣传”吗?

监管口径：可做企业品牌层面信息，但不得误导公众认为已获批或进行具体产品招揽。

唐生建议：预热只做“公司介绍/团队介绍/合规理念/投教内容”，不放开户链接、不讲收益、不点名产品。

风险点：一句“即将持牌/马上获批”或挂产品海报，容易被认定误导性推广。

Q311: 对外如何表述“持牌状态”(申请中/原则同意/已获批) 最稳?

监管口径：必须真实、可验证，并与监管公开登记信息一致。

唐生建议：统一对外口径卡片：状态+许可范围（如已批）+限制说明；设月度巡检机制。

风险点：团队不同人不同说法，或信息过期仍展示。

Q312: 能否在宣传中使用“监管登记截图/牌照编号”?

监管口径：可使用事实信息，但不得夸大许可范围或暗示监管背书。

唐生建议：截图旁必须同屏注明“许可范围与限制/风险提示/非保证声明”，并保留来源与更新时间。

风险点：只放截图不写限制，公众误解为“投顾/保本”。

Q313: 申请材料里“业务范围描述”写宽一点更容易过吗?

监管口径：不一定；范围越宽，资本、人手、系统、制度要求越厚。

唐生建议：先最小可行范围申请（Promotion/Introduction/有限咨询），后续通过变更扩项。

风险点：一口气写全套，补料轮次爆炸、周期拉长。

Q314: 是否可以先做“只面向 PI/机构”的最小模型?

监管口径：通常更易符合风险匹配与客户保护逻辑（以批复条件为准）。

唐生建议：把“只做 PI”的门禁写进政策、流程与系统权限，形成证据链。

风险点：口头说只做 PI，实际触达零售。

Q315: 申请时如何证明“我们不会提供个性化投资建议”?

监管口径：监管看制度与实际控制，不看一句免责声明。

唐生建议：提交：话术库、拒绝模板、审批门禁、沟通归档、抽检方案（含处分机制）。

风险点：无归档与抽检，无法自证。

Q316: 申请时如何证明“我们不会经手客户资金”?

监管口径：客资接触是高危红线。

唐生建议：合同条款+流程封堵（不提供收款账户/不代收代付）+培训与抽检记录（模拟演练）。
风险点：任何“代收代付/中转”安排都会被放大审查。

Q317：申请时如何证明“营销与渠道可控”？

监管口径：广告/渠道行为可归责持牌主体。

唐生建议：提交营销审批流程、素材版本控制、投放台账、渠道合同条款（下架/扣回/审计权）、巡检计划。

风险点：渠道/KOL 失控是监管最怕的点之一。

Q318：面谈（interview）最常见的“必考题”有哪些？

监管口径：边界、收费披露、利益冲突、营销审批、记录保存、AML。

唐生建议：做“面谈题库+演示脚本”：现场演示审批流、台账、1小时审计包导出。

风险点：只会背概念，不会拿证据回答。

Q319：补料（RFI）如何做到“一次性回应”减少轮次？

监管口径：监管希望看到点对点回应与证据。

唐生建议：补料包目录化编号：每问一页（结论+依据+证据清单），附件按编号索引交叉引用。

风险点：散件提交、缺页漏项导致反复补料。

Q320：哪些材料最容易被要求“重写/澄清”？

监管口径：业务模式、许可活动映射、收费与冲突、营销控制、记录保存。

唐生建议：先做“活动映射表+客户旅程图”，再写 BP/制度，避免口径打架。

风险点：BP、合同、制度三套口径互相矛盾。

Q321：监管为什么强调“实质经营（substance）”？

监管口径：要确保可监管、可问责，不是空壳持牌。

唐生建议：准备实质证据包：办公室、人员出勤、会议纪要、审批日志、系统截图、样本审计包。

风险点：人员长期不在 UAE、无运营痕迹。

Q322：如果关键人员无法常驻 UAE 怎么办？

监管口径：关键岗位需可履职、可问责（具体以监管要求为准）。

唐生建议：至少保证负责人/合规官具备明确值勤安排、审批留痕与出勤证据；设置 Deputy 备份。

风险点：名义任命、实际不履职。

Q323：如何搭建“最小合规组织架构”最容易通过？

监管口径：职责清晰、独立性与制衡。

唐生建议：负责人（业务/管理）+合规（否决权）+MLRO（可合并但要证明能力）+运营支持；配副手与值勤表。

风险点：一人多岗无制衡、合规听业务。

Q324：合规官能否外包？

监管口径：可外包支持，但关键问责通常要求在内部或至少可被监管直接问责。

唐生建议：外包仅做支持（培训/抽检/政策维护），审批与问责在公司；外包合同含 SLA 与监督机制。

风险点：完全外包=无人负责。

Q325：申请材料里“合规独立性”怎么写才有说服力？

监管口径：看是否存在否决权、升级路径、资源投入。

唐生建议：授权矩阵写明合规否决权；合规可直达董事会；例会与抽检报告输出机制。

风险点：合规只是签字机器。

Q326：ICT/记录保存系统需要到什么程度才够？

监管口径：必须满足可追溯、可检索、可导出、可防篡改（按风险匹配）。

唐生建议：最小系统栈：企业邮箱、电话录音/纪要、CRM、素材版本库、归档与权限日志、备份与BCP。

风险点：全靠个人工具，抽检无法导出。

Q327：如何定义“1小时审计包”的范围？

监管口径：抽检看证据链完整性。

唐生建议：对任意客户/活动，1小时内导出：KYC/PI证明+筛查+披露回执+素材版本与审批链+分发清单+沟通记录+费用/冲突+投诉事件（如有）。

风险点：导出需要找人找文件，时效与完整性都不达标。

Q328：如何证明“营销审批确实是在跑”？

监管口径：看审批记录与版本控制。

唐生建议：用工单系统/审批台账，展示近3个月审批样本、撤稿记录、巡检记录与抽检报告。

风险点：只有制度，无运行样本。

Q329：如何证明“渠道管理确实是在跑”？

监管口径：渠道尽调、培训、抽检、违规处置必须可追溯。

唐生建议：提交渠道准入包、培训签到与测验、抽检评分表、下架/扣回/终止案例（脱敏）。

风险点：渠道合同没有审计权与下架权。

Q330：如何证明“投诉处理确实是在跑”？

监管口径：投诉需要闭环与复盘。

唐生建议：投诉台账（7/14/30节点）、结案证据、CAPA整改、复检记录。

风险点：口头处理、无编号、无结案。

Q331：如何证明“AML 确实在跑”？

监管口径：风险评估、筛查日志、EDD、STR流程要能拿证据。

唐生建议：展示筛查日志/时间戳、EDD样本、STR演练记录、培训考试成绩与复核记录。

风险点：只有截图无日志，或无演练。

Q332：申请阶段是否建议做“模拟监管检查演练”？

监管口径：不强制，但能显著提升面谈与补料质量。

唐生建议：做一次“模拟抽检”：随机抽客户→一键导出审计包→形成演练报告与改进清单。

风险点：从未演练，真检查时手忙脚乱。

Q333：若监管要求缩小业务范围，如何应对？

监管口径：监管可能要求风险与资源匹配。

唐生建议：接受“先小后大”：先拿最小范围牌照，运营半年形成证据后再扩项。

风险点：硬顶导致延期或拒批。

Q334：若监管要求增加人员或资本，如何应对？

监管口径：人员与资本需匹配风险。

唐生建议：用差异分析表回应：新增活动/客户类型带来新增风险→对应增配资源与控制。

风险点：临时挂名人员、资本过桥。

Q335：申请获批后最先要做的三件事是什么？

监管口径：持续合规运行从第一天开始。

唐生建议：1) 对外信息更新（网站/名片/披露）2) 系统与台账上线 3) 员工宣导与考试。

风险点：拿牌后放松，前三个月无运行证据。

Q336：拿牌后如何设置“季度合规例会”的固定议程？

监管口径：持续监督与治理。

唐生建议：监管更新、营销审批/巡检、渠道抽检、投诉事件、AML复核、CAPA闭环、BCP演练计划。

风险点：例会不留纪要，无法自证。

Q337：拿牌后如何设置“月度抽检”最有效？

监管口径：持续监督要与风险匹配。

唐生建议：新员工/高风险渠道提高抽检比例；出评分表；不合格必须CAPA+复训复测。

风险点：抽检走形式、只抽“最稳样本”。

Q338：续牌/年审通常会看哪些运行证据？

监管口径：持续资本、合规运行、记录保存、投诉事件、AML执行。

唐生建议：年度合规报告+月度抽检与CAPA+培训台账+审计包演练记录。

风险点：一年零证据或记录散落。

Q339：续牌前应提前多久启动准备？

监管口径：按监管要求，但实务越早越稳。

唐生建议：至少提前90天启动：补齐缺口、复核台账、做一次审计包演练并关账CAPA。

风险点：临近才补材料，缺口补不上。

Q340：哪些变更更容易触发监管关注？

监管口径：控制权/股权、关键人员、地址、业务范围、重大外包、系统变更。

唐生建议：变更管理工单门禁：先评估→准备材料→沟通/报批→执行→留痕。

风险点：先变更后报被认定规避。

Q341：股权/控制权变更如何降低风险？

监管口径：新股东/UBO需适当人选与资金来源可解释。

唐生建议：准备DD包（身份/诚信/SoF/SoW）+治理不变说明+冲突管理安排。

风险点：结构复杂不透明，解释不清。

Q342：关键人员离职的“空窗期”怎么处理？

监管口径：关键岗位需持续覆盖。

唐生建议：设置Deputy与值勤表；离职即启动报备评估与补位计划，交接清单留痕。

风险点：审批停摆或越界操作。

Q343：扩项（新增活动）最稳的做法是什么？

监管口径：新增活动带来新增风险与资源要求。

唐生建议：差异分析表：新增活动→新增制度/SOP/台账字段/人员/系统/资本；先试运行抽检。

风险点：未批先做或资源不足。

Q344：新增渠道/KOL 合作是否需要报备？

监管口径：未必都需报备，但属于高风险事项需内部门禁与可审计管理。

唐生建议：渠道准入委员会+合同合规条款+培训+试运营抽检+年度复评。

风险点：渠道失控引发系统性风险。

Q345：更换CRM/归档系统会带来什么监管风险？

监管口径：系统变更不得破坏记录保存与审计追踪。

唐生建议：变更评估+数据迁移验证+回滚计划+恢复演练报告；迁移前后抽样核对。

风险点：记录丢失、日志断链。

Q346：如何建立“迎检资料室（资料目录树）”？

监管口径：抽检要求快速提供材料。

唐生建议：目录树编号化（01治理/02合规/03AML/04营销/05渠道/06记录/07培训/08审计包/09变更续牌），附索引表。

风险点：资料散乱、找不到。

Q347：如何建立“10分钟迎检演示脚本”？

监管口径：监管要看制度是否在跑。

唐生建议：演示顺序：营销审批→分发清单→客户样本→一键导出审计包→抽检与CAPA闭环。

风险点：演示卡壳或缺关键证据。

Q348：如何应对监管“抽一个客户样本”现场检查？

监管口径：看证据链完整与一致。

唐生建议：随机抽客户→导出KYC/筛查/披露/沟通/物料版本/费用冲突/投诉事件(如有)→生成目录化PDF包。

风险点：导出缺字段、版本对不上。

Q349：如何应对监管“质疑你们在提供投资建议”？

监管口径：看话术与记录，不看你怎么辩解。

唐生建议：展示拒绝模板、话术库、抽检样本与处分记录；证明“私聊可归档可抽检”。

风险点：聊天记录出现推荐语或点位。

Q350：如何应对监管“质疑你们经手客户资金”？

监管口径：客资接触红线。

唐生建议：展示合同条款、流程封堵、收款路径图、账户流水证明、抽检报告（无代收代付）。

风险点：出现任何代收代付流水。

Q351：如何应对监管“质疑合规独立性不足”？

监管口径：合规应有独立性与否决权。

唐生建议：授权矩阵（合规否决权）+升级路径（直达董事会）+例会纪要+抽检与CAPA。

风险点：合规被业务KPI牵着走。

Q352：如何应对监管“质疑渠道管理失控”？

监管口径：渠道行为可归责持牌主体。

唐生建议：展示渠道尽调、合同条款、培训与考试、抽检评分表、下架/终止案例。

风险点：没有下架权、没有抽检。

Q353：最容易触发处罚的“三条红线”是什么？

监管口径：误导宣传、越界建议、经手客户资金。

唐生建议：红线写进禁语库、渠道合同、培训考试、抽检评分表与奖金扣回机制。

风险点：销售文化压过合规。

Q354：如何降低“误导宣传”风险？

监管口径：宣传必须真实、平衡、充分披露风险。

唐生建议：禁语库+审批门禁+发布后巡检+纠错回收机制；KOL内容必须预审。

风险点：收益截图、保本暗示、监管背书暗示。

Q355：如何降低“越界建议”风险？

监管口径：严控个性化推荐输出。

唐生建议：标准拒绝模板+私聊归档+高频抽检+违规处分；新员工上岗门禁。

风险点：私聊推荐单最难控。

Q356：如何降低“客资接触”风险？

监管口径：通常严禁代收代付。

唐生建议：流程封堵+系统限制+合同声明+抽检验证；出现一次就启动事件流程。

风险点：帮客户“过一下账”是典型爆雷点。

Q357：如何降低“记录缺失”风险？

监管口径：记录是监管底线之一。

唐生建议：企业通讯归档+统一命名+索引表+一键导出审计包；月度抽检验证。

风险点：个人号/个人邮箱造成记录断链。

Q358：如何降低“AML执行不到位”风险？

监管口径：风险为本与可审计执行。

唐生建议：筛查日志可导出、EDD有底稿、STR有演练、培训有成绩、抽检有CAPA。

风险点：只有政策无执行证据。

Q359：如何降低“续牌被卡”风险？

监管口径：续牌看持续义务与运行证据。

唐生建议：把证据链做成日常运营：月度抽检、季度例会、年度报告、年度内审/外评。

风险点：拿牌后制度停摆。

Q360：合规资源不足时最先补哪三块？

监管口径：资源应匹配风险。

唐生建议：优先补：1) 合规审批与巡检 2) 沟通归档与审计包导出 3) 渠道/KOL 管控。

风险点：只补文员不补“否决权与监督能力”。

Q361：是否可以“暂停业务”但保留牌照？

监管口径：仍需满足持续资本与持续义务（以条件为准）。

唐生建议：即使无业务也要做季度例会、系统维护、演练与抽检，保留运行证据。

风险点：认为“没业务就没义务”。

Q362：退出/注销牌照要注意什么？

监管口径：需按程序退出并保留法定记录。

唐生建议：退出计划：客户通知、合同终止、档案托管保存、监管沟通纪要、未结事项清单。

风险点：注销即销毁记录。

Q363：并购持牌公司尽调（DD）重点是什么？

监管口径：牌照范围/条件、历史处罚、资本缺口、投诉事件、AML与记录体系。

唐生建议：抽样导出审计包验证“制度是否真的在跑”；核对公开登记信息一致性。

风险点：买到“空牌/历史雷”。

Q364：并购后整合最难点是什么？

监管口径：制度一致性与持续运行。

唐生建议：统一话术库、审批系统、台账字段、抽检与CAPA机制；对外主体披露统一。

风险点：两套体系冲突导致失控。

Q365：联邦牌照与自由区牌照并行运营的关键控制点？

监管口径：不同监管体系不得混用，客户与活动需清晰分区。

唐生建议：实体隔离、系统隔离、人员职责隔离、品牌披露模板；客户旅程分流。

风险点：客户被混淆，触发无牌经营争议。

Q366：跨境路演（GCC/其他国家）如何合规？

监管口径：需同时评估目标国法规与推广限制。

唐生建议：跨境合规矩阵（国家×产品×客户×渠道）+当地律师意见要点归档。

风险点：只看 UAE 忽略目标国。

Q367：如何建立“合规日历”？

监管口径：持续义务必须按期完成。

唐生建议：把报送、培训、抽检、例会、权限复核、BCP演练、续牌节点日历化。

风险点：节点遗漏导致逾期。

Q368：年度合规计划应包含哪些固定项目？

监管口径：风险为本。

唐生建议：监管更新复盘、营销与渠道巡检、AML复核、投诉事件复盘、内审/外评、BCP演练。

风险点：计划不执行。

Q369：年度合规报告最关键的“可量化指标”有哪些？

监管口径：以证据证明有效性。

唐生建议：KRI：抽检通过率、违规次数、投诉率与响应时效、培训完成率与成绩、CAPA关闭率、渠道违规率。

风险点：报告只有文字无数据。

Q370：如何把监管更新快速同步到一线话术？

监管口径：规则更新需落地执行。

唐生建议：更新→差异分析→制度/话术修订→培训考试→抽检验证，形成闭环记录。

风险点：更新停在邮件里。

Q371：如何把“合规工程化交付”固化成可复制模板？

监管口径：制度需可执行可审计。

唐生建议：五件套模板：边界清单+岗位矩阵+政策SOP+台账字段+演示脚本（统一编号与命名规范）。

风险点：每个项目从头写，质量不稳定。

Q372：如何定义“可审计证据链”的最低标准？

监管口径：抽检能还原事实与决策过程。

唐生建议：每个高风险动作必须有：审批记录+版本号+分发清单+客户确认+归档日志。

风险点：缺任一环节就断链。

Q373：如何设计“对外FAQ/销售口径卡片”？

监管口径：不得误导许可范围。

唐生建议：一页卡片：我们是谁/可做什么/不可做什么/费用与冲突披露/风险提示；强制一线使用。

风险点：销售随口夸大范围。

Q374：如何管理“重大合同签署与授权”？

监管口径：治理与制衡要求。

唐生建议：授权矩阵+金额阈值+双签机制+合同模板锁版+法务合规双审。

风险点：销售私签引纠纷。

Q375：如何管理“数据导出与分享”？

监管口径：数据最小化与可审计。

唐生建议：导出审批门禁+水印+日志+用途说明；对渠道共享必须有同意与DPA。

风险点：客户名单外流。

Q376：如何管理“离职交接与权限回收”？

监管口径：记录与数据归公司。

唐生建议：离职清单：权限回收、设备回收、通讯归档核验、保密承诺；留痕。

风险点：离职员工带走客户资料。

Q377：如何设定“合规处分与奖金扣回”？

监管口径：必须可执行并形成威慑。

唐生建议：分级处分+clawback条款+停岗复训复测；纳入劳动合同/员工手册。

风险点：处罚不痛不痒。

Q378：如何管理“紧急纠错/撤稿/下架”？

监管口径：纠错需及时且可追溯。

唐生建议：下架工单+更正说明+回收通知+回执；必要时事件分级评估。

风险点：删帖不留证据。

Q379：如何管理“媒体危机与舆情”？

监管口径：声誉风险管理。

唐生建议：危机SOP+指定发言人+证据保全+对外口径统一；复盘CAPA。

风险点：员工乱回应扩大影响。

Q380：如何管理“供应商/外包”持续监督？

监管口径：外包需持续受控。

唐生建议：年度复评、SLA月度报告、抽检、整改闭环；严重违规终止。

风险点：外包成为监管黑洞。

Q381：如何管理“渠道年度复评”？

监管口径：渠道风险需持续评估。

唐生建议：复评指标：违规记录、抽检分数、投诉、下架次数、整改关闭率；与续约挂钩。

风险点：渠道变坏你不知。

Q382：如何管理“新产品上线/新活动上线”门禁？

监管口径：风险变化需重新评估。

唐生建议：准入委员会+风险评估+披露模板+培训+试运行抽检；留档。

风险点：直接上线无评估。

Q383：如何管理“系统变更/权限变更”门禁？

监管口径：不得破坏记录保存与控制。

唐生建议：变更评估、审批、测试、回滚计划、变更记录、抽样核验。

风险点：系统升级导致记录断链。

Q384：如何管理“年度BCP演练”？

监管口径：不只写文件，要演练可证明。

唐生建议：年度实操演练+报告+改进清单+复检；纳入合规日历。

风险点：从未演练，出事失控。

Q385：如何管理“年度权限复核”？

监管口径：最小权限与持续控制。

唐生建议：季度权限复核表+离职即时回收；异常权限纠正并记录CAPA。

风险点：离职仍有权限。

Q386：如何管理“年度合规外评（gap analysis）”？

监管口径：提升独立性与有效性。

唐生建议：年度外评报告+整改路线图+关闭证据；纳入董事会审阅。
风险点：外评走形式。

Q387：唐生最推荐的“过审策略”是什么？

监管口径：风险与资源匹配、边界清晰、可审计证据链。

唐生建议：最小范围申请、只做PI、强门禁留痕、可演示1小时审计包；后续扩项。

风险点：范围过宽、承诺过大。

Q388：唐生最推荐的“稳运营策略”是什么？

监管口径：持续义务与可自证能力。

唐生建议：月度抽检+季度例会+年度报告+常态巡检；把证据链做成日常运营。

风险点：拿牌后制度停摆。

Q389：三条合规红线是什么？

监管口径：误导宣传、越界建议、经手客户资金。

唐生建议：红线写入禁语库、脚本、渠道合同、培训考试、KPI扣回与处分机制。

风险点：私聊荐单与暗佣最难控。

Q390：最常见的“灰区场景”是什么？

监管口径：灰区通常出现在“推广与建议”“介绍与撮合”“投教与引流”之间。

唐生建议：灰区一律走合规升级审批，形成书面判断与留痕，必要时收缩动作。

风险点：灰区当白区做，风险积累爆发。

Q391：如何把灰区判断写成可复制规则？

监管口径：需要一致性与可问责。

唐生建议：建立“灰区判定表”：触发条件→升级审批→允许动作→禁止动作→留痕要求。

风险点：每个人凭感觉判断。

Q392：如何管理“对外口径不一致”？

监管口径：对外口径不一致容易构成误导。

唐生建议：统一FAQ/口径卡片+强制培训；抽检对外沟通并CAPA。

风险点：销售各说各话。

Q393：如何管理“老客户资料不齐”？

监管口径：资料不齐属于持续合规缺口。

唐生建议：补档计划：按风险分批补齐KYC/筛查/披露；补档台账与完成率KPI。

风险点：长期拖延被抽检点名。

Q394：如何管理“客户拒绝提供资料”？

监管口径：风险为本，资料不足不得推进。

唐生建议：设置“缺件不推进”门禁；必要时退出客户关系并留记录。

风险点：为成交放水。

Q395：如何管理“客户要求删除资料”？

监管口径：隐私权与法定留存义务需平衡。

唐生建议：可删/不可删分类规则+标准回复模板；保留合规必留记录。

风险点：误删合规记录。

Q396：如何管理“数据泄露演练”？

监管口径：事件响应能力。

唐生建议：年度演练：发现→隔离→通知评估→修复→复检；形成演练报告。

风险点：出事不会处理。

Q397：如何管理“监管更新复盘”？

监管口径：规则更新可能改变合规要求。

唐生建议：季度复盘：更新清单→差异分析→制度/话术/物料更新→培训→抽检验证。

风险点：更新不落地。

Q398：如何管理“年度审计与迎检联动”？

监管口径：审计与监管抽检关注点高度重叠。

唐生建议：用审计发现驱动CAPA，并把审计底稿纳入迎检资料室。

风险点：审计指出缺陷不整改。

Q399：如何管理“持续资本与财务资源”对续牌的影响？

监管口径：持续资本/净资产要求是硬门槛。

唐生建议：月度资本监控报告+预警阈值+纠正计划；与财务月结联动。

风险点：资本波动导致不达标被卡续牌。

Q400：一句话总结 CMA Category 5（交付版·深度详细）？

监管口径：申请不是填表，核心是可监管、可问责、可审计。

唐生建议：把“边界+人员+制度+台账+演示”一次性做成工程化交付，并在运营中持续跑出证据链。
风险点：拿牌后体系不跑，续牌与抽检必出事。

仁港永胜建议

1. 先定类再定边界：把你每一个“获客动作/话术/材料/收费”映射到 Category 5 允许范围，形成《活动映射表+禁区清单》。
2. 只做 PI 起步：先用“PI 门禁+材料库分层”把零售风险隔离。
3. 营销全链路可审计：营销审批（版本控制）→分发清单→客户确认回执→沟通归档→抽检报告。
4. 把 AML/制裁筛查做成台账：客户风险评级、筛查截图不够，要有系统日志/时间戳与复核人。
5. 1 小时审计包演练：随机抽 1 个客户，能导出全链路证据包；每季度演练一次并出报告。

选择仁港永胜的好处（优势）

- “可审计证据链”方法论：不是写制度，而是把制度做成 SOP + 台账字段 + 样例证据 + 演示脚本。
- 边界先行：先把“Promotion vs Advice / Reverse Solicitation / Fund Promotion”这些最易踩雷的点一次性定死。
- 交付导向：材料可直接用于递交与后续迎检（目录化、编号化、可追溯）。

关于仁港永胜（香港）有限公司

— 合规咨询与全球金融服务专家 —

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

核心定位：以“监管许可 + 合规运营落地”为主线，为金融机构、资管机构、券商/投行、支付/汇兑、虚拟资产与跨境金融业务提供一站式合规解决方案。

方法论关键词：可审计证据链、工程化合规、边界先行、可交付、可运行、可迎检。

1 | 我们是谁：做“拿牌”更做“长期能跑”

仁港永胜不是单纯写材料的“申牌中介”，而是把监管要求转化成企业能执行、能留痕、能复盘的合规运营体系搭建方。在我们的交付里，拿到牌照只是阶段性结果；更重要的是——

- 制度不是“写完”就算：要能在日常运营中跑起来
- 记录不是“有”就算：要能随时导出、可回放、可抽检
- 边界不是“懂概念”就算：要能在每一次对客沟通、每一次营销投放里被执行

2 | 我们擅长什么：四条主线 + 多司法辖区的许可地图

2.1 四条主线（你做金融业务必绕不开）

1. 监管许可（Licensing）：牌照路径设计、申请材料、补料应答、面谈演练
2. 合规体系落地（Compliance Operating Model）：政策、SOP、门禁、权限、组织架构与三道防线
3. AML/CFT 与客户风控（Financial Crime Compliance）：风险评估、KYC/EDD、制裁筛查、可疑报告流程、审计包
4. 记录保存与可审计证据链（Auditability）：台账字段、版本控制、分发清单、归档与日志、迎检演示脚本

2.2 多司法辖区与牌照类型的“许可地图”能力

我们长期处理跨境牌照与合规结构，擅长把业务模式拆解为监管活动并给出“可落地路径”。
典型覆盖方向（示例）：

- 香港：SFC（Type 1/4/5/6/7/9 等）、MSO、DPMS、保险经纪/代理、信托与公司服务、贵金属相关合规
- 阿联酋/迪拜：联邦 CMA（原 SCA）分类许可、自由区（DIFC/ADGM）与地方监管衔接逻辑（以业务触达与实体为主）

- **加拿大/欧洲/英国/离岸**：MSB/PSP、EMI、CASP/MiCA 等跨境合规结构（以客户与资金路径为底座）

你们前面要求的“Dubai CMA Category 5 FAQ 交付版”，就是典型：不是只写 Q&A，而是把“推广/介绍/建议边界”做成制度 + 话术 + 台账 + 演示的可运行体系。

3 | 我们怎么做：仁港永胜“可审计证据链”交付方法论

这是仁港永胜最核心的差异化——我们把合规做成可运营的“系统工程”。

一套成熟交付通常包含：

3.1 “四层结构”（从监管到一线的落地链条）

- **监管口径 (Regulatory Positioning)**：法规底座、许可活动映射、可做/不可做边界
- **制度层 (Policy)**：公司级合规制度、营销制度、冲突管理、AML、记录保存、BCP 等
- **流程层 (SOP)**：每个高风险动作都有 SOP（审批、复核、留痕、升级、纠错）
- **证据层 (Evidence)**：台账字段、样例包、系统日志、分发清单、审批工单、演练脚本

3.2 “一小时审计包”标准（迎检/抽检不慌）

我们要求客户在任意时点抽一笔客户/一场活动，能在约 1 小时内导出完整资料包，包含：

- KYC/PI 证明、筛查记录、风险评级与审批
- 宣传物料版本号、审批链、分发清单与回执
- 对客沟通记录（电话/邮件/WhatsApp/会议纪要）
- 费用与冲突披露、客户确认
- 投诉/事件/纠错记录（如有）

这套能力决定了你“拿牌以后能否长期稳”。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。](#)

4 | 我们的交付长什么样：不是“文件堆”，是“能直接用”

4.1 常见交付件（交付版目录树思路）

- 0 | One-Page Factsheet（老板一页看懂）
- 1 | 业务模式与许可活动映射表（Activity Mapping）
- 2 | 组织架构与岗位职责矩阵（含合规独立性与值勤安排）
- 3 | 政策手册（Policy Suite）
- 4 | SOP 手册（SOP Suite）
- 5 | 台账字段表（Registers & Logs）
- 6 | 样例证据包（Sample Evidence Pack）
- 7 | 迎检演示脚本（Demo Script）
- 8 | FAQ（交付版 Q1-Q400/定制题库）

4.2 你能拿去干什么

- 直接用于监管递交、补料应答
 - 直接用于员工培训、上岗考试、合规抽检
 - 直接用于银行开户、合作方尽调、投资者/机构尽调
 - 直接用于监管抽检/年度审计
-

5 | 唐生是谁：专业讲解/项目负责人（Tang Shangyong）

唐生 (Tang Shangyong) | 合规与监管许可负责人

角色定位: 把监管要求转译成“企业能跑的制度与证据链”的项目负责人。

唐生在项目里通常承担三类关键工作:

1. 监管边界裁判

- 先把业务“拆解成动作”，再把动作映射到监管活动
- 对“可做/不可做/灰色”给出明确判定与替代方案 (避免靠猜)

2. 证据链总设计师

- 不是写制度，而是设计: 审批门禁、台账字段、版本控制、归档策略、导出脚本
- 最终目标是“可迎检”: 能抽检、能回放、能自证

3. 补料与面谈教练

- 把监管问题变成“可答题库”，并做演练: 怎么答、拿什么证据答、怎么演示系统
- 让客户的 RO/管理层在面谈里不失分、不跑偏、不自相矛盾

6 | 为什么选择仁港永胜: 三句话总结优势

1. 我们不是“写材料”，而是“做体系”: 拿牌更能跑、能续、能抗检查
2. 我们交付可审计证据链: 制度 + SOP + 台账字段 + 样例证据 + 演示脚本
3. 我们重视边界与红线: 把最容易踩线的“营销/话术/资金/冲突/AML”做成门禁机制

7 | 联系方式 (Contact)

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

业务经理: 唐上永 (唐生) | Tang Shangyong

—— 合规咨询与全球金融服务专家 ——

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)

本文仅供一般资料与合规筹备参考，不构成法律意见、审计意见或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) 牌照注册常见问题 (FAQ)》——由仁港永胜唐生提供专业讲解。