

# 立法會

## 研究雷曼兄弟相關迷你債券及 結構性金融產品所引起的事宜 小組委員會

---

---

第六十三次研訊的逐字紀錄本

日期： 2010年11月5日(星期五)

時間： 上午9時30分

地點： 立法會會議廳

---

---

### **出席委員**

何鍾泰議員, SBS, S.B.St.J., JP (主席)

黃宜弘議員, GBS (副主席)

涂謹申議員

陳鑑林議員, SBS, JP

石禮謙議員, SBS, JP

余若薇議員, SC, JP

黃定光議員, BBS, JP

湯家驊議員, SC

詹培忠議員

甘乃威議員, MH

李慧琼議員, JP

陳健波議員, JP

葉偉明議員, MH

葉劉淑儀議員, GBS, JP

梁國雄議員

### **缺席委員**

林健鋒議員, SBS, JP

梁美芬議員

## 證人

### 公開研訊

大新銀行有限公司  
董事總經理兼行政總裁  
黃漢興先生

大新銀行有限公司  
副行政總裁兼執行董事  
藍章華先生

# Legislative Council

## Subcommittee to Study Issues Arising from Lehman Brothers-related Minibonds and Structured Financial Products

---

---

Verbatim Transcript of the Sixty-third Hearing  
held on Friday, 5 November 2010, at 9:30 am  
in the Chamber of the Legislative Council Building

---

---

### **Members present**

Ir Dr Hon Raymond HO Chung-tai, SBS, S.B.St.J., JP (Chairman)

Dr Hon Philip WONG Yu-hong, GBS (Deputy Chairman)

Hon James TO Kun-sun

Hon CHAN Kam-lam, SBS, JP

Hon Abraham SHEK Lai-him, SBS, JP

Hon Audrey EU Yuet-mee, SC, JP

Hon WONG Ting-kwong, BBS, JP

Hon Ronny TONG Ka-wah, SC

Hon CHIM Pui-chung

Hon KAM Nai-wai, MH

Hon Starry LEE Wai-king, JP

Hon CHAN Kin-por, JP

Hon IP Wai-ming, MH

Hon Mrs Regina IP LAU Suk-yea, GBS, JP

Hon LEUNG Kwok-hung

### **Members absent**

Hon Jeffrey LAM Kin-fung, SBS, JP

Dr Hon Priscilla LEUNG Mei-fun

**Witnesses**

*Public hearing*

Mr Derek WONG Hon-hing  
Managing Director and Chief Executive  
Dah Sing Bank, Limited

Mr John LAM Cheung-wah  
Alternate Chief Executive and Executive Director  
Dah Sing Bank, Limited

**主席：**

首先歡迎各位出席"研究雷曼兄弟相關迷你債券及結構性金融產品所引起的事宜小組委員會"的第五十三次公開研訊。我們歡迎大新銀行有限公司(以下簡稱"大新銀行")的兩位證人再次出席小組委員會的研訊，他們分別是大新銀行董事總經理兼行政總裁黃漢興先生及副行政總裁兼執行董事藍章華先生。

我請各位委員留意，整個研訊過程都必須有足夠法定人數，連主席在內共5位委員。此外，《立法會(權力及特權)條例》所賦予的特權，只適用於研訊的過程。小組委員會《工作方式及程序》第13(g)段訂明，所有議員，包括非小組委員會委員的議員，都應避免在研訊過程以外的場合發表與研訊有關的意見。《工作方式及程序》第23段亦訂明，委員不應披露任何有關小組委員會閉門會議上的內部討論或曾考慮的文件的資料。

我想提醒旁聽研訊的公眾人士及傳媒，在研訊過程以外場合披露研訊中的證供，將不受《立法會(權力及特權)條例》所保障。如有需要，各位列席人士和傳媒應就他們的法律責任，徵詢法律意見。此外，我亦想提醒在公眾席上旁聽研訊的公眾人士，研訊進行時須保持肅靜。根據《立法會議事規則》第87條，我有權請任何行為不檢或看來相當可能有不檢行為的公眾人士離開會場。

請各位委員留意，小組委員會的研訊程序必須符合《工作方式及程序》第2段的原則，包括有關程序必須公平，而且須令人看得到是公平，尤其是對利益或名譽可能會被小組委員會的研訊程序影響的各方。

《工作方式及程序》第12及13段亦訂明，在公開研訊中，委員只應為確立與此次研訊有關的事實而提問。委員不應在公開研訊中發表意見或作出陳述，亦不應在現階段作出結論或歸咎責任。此外，《工作方式及程序》第16至18段亦規定，委員不得以主席認為可能對案件有妨害的方式，提述尚待法庭判決的案件。因此，委員不應就有關尚待法庭判決的案件的個案，向證人提問。

我想藉今次研訊再次指出，基於小組委員會的職權範圍，我希望各界理解，小組委員會的工作並非跟進個案或協助個別人士。

士追討損失。因此，各位委員應避免在研訊中就個別個案的細節跟進，或要求證人就個別個案回應。委員在每次研訊中，均應只就指定範疇取證。我會決定某條問題是否屬於該次研訊的取證範疇，以及是否與小組委員會的職權範圍有關。

按照小組委員會在2010年4月13日會議上的決定，就着向大新銀行取證的研訊，委員應自行決定他們有否任何利益需要作出申報，以及以書面作出申報。就此，李慧琼議員及甘乃威議員已申報，他們在大新銀行有信用卡戶口。石禮謙議員及余若薇議員亦已申報，他們在大新銀行有開立戶口。林健鋒議員申報，他擔任董事職位的兩間公司均持有大新銀行的戶口。此外，陳健波議員亦申報，他曾與大新銀行的執行董事藍章華先生共事於同一間本地銀行數年，而陳議員現時擔任顧問的再保險公司與大新保險有限公司有再保險業務往來。

我現在宣布今天的研訊開始。

小組委員會將會就大新銀行銷售與雷曼兄弟相關結構性金融產品方面的相關事宜進行研訊。今天的取證工作，會集中在"員工培訓"及"認識你的客戶"。倘若完成這方面的範疇的取證，委員可進入"產品銷售"、"和解及投訴處理安排"這幾方面的取證。

黃漢興先生，小組委員會已同意由史密夫律師事務所合夥人盧宏智先生及大新銀行有限公司法律顧問李宗榮先生陪同你出席研訊。藍章華先生，小組委員會亦已同意由史密夫律師事務所高級律師鍾潔心小姐陪同你出席研訊。請注意，盧先生、李先生和鍾小姐不可向小組委員會發言。證人不得與陪同人士討論，亦不得接收該等人士的任何指示(無論是口頭或書面的)，但證人可向他們的法律顧問尋求簡短意見。

由於黃漢興先生和藍章華先生在之前出席研訊時已宣誓，所以今天你們會繼續在宣誓下作供。

我想提醒大家，每位委員將會有10分鐘時間向證人提問和讓證人回答。委員如想就某份小組委員會文件的內容向證人提問，請清楚指明該份文件的編號及段落，以方便證人及其他委員參考該份文件。

請委員注意，委員如想引用一些並無列於"與2010年11月5日研訊相關的文件一覽表"(文件編號是CB(1)342/10-11(01))的資

料或文件進行提問，必需預早將有關資料或文件交給我考慮，以便決定有關資料或文件是否適宜採用，以及是否需要向證人及其他委員提供該等資料的副本。否則，本人可能不會批准委員使用該等文件提問。

此外，為了善用研訊時間，請委員的提問盡量精簡及具體，而證人亦須明確及切實回應問題。委員無須再三向證人追問同一問題。另一方面，證人亦不須重複已講過的說話或大家已知悉的背景資料。無論證人或委員，必須在主席示意後才可發言，委員與證人不要直接對話。同時，我想提醒各位委員，不應在研訊進行時提出討論一些關於程序安排上的事項。我會在內部商議時才處理這類事項。

委員提問時，請清楚指明由哪一位證人作答。如果證人在回答問題之後認為有需要由另一位證人作出補充的話，請證人先向我提出，然後我會決定是否讓另一位證人發言。

在11月2日的研訊結束時，尚有2位委員，即梁國雄議員及甘乃威議員等候輪流提問。

黃先生，我會先提問第一條問題。

根據證人陳述書，即文件W44(C)附錄2(a)，大新銀行曾於2008年分銷LMP0017至LMP0023以及LMP0025等8個系列的保本票據。請問LMP0017至0025每個系列是否全部都在2008年7月至8月期間發售呢？如果是的話，請告知我們每個系列的確切發售日期。

黃先生，可不可以現在即場作答，還是需要會後書面提供這些確切的資料呢？

**大新銀行有限公司董事總經理兼行政總裁黃漢興先生：**

主席，LMP00 ..... 07，是不是，主席？

**主席：**

零零十七，0017 .....

**黃漢興先生：**

001 .....

**主席：**

.....至0025。

**黃漢興先生：**

0025。主席，就是這幾個系列，我們是在2008年8月期間提出offer的，而真正去issue，即是說真正去發行，就是9月2日。確實日期呢，主席，如果可以的話，我可以會後提供，但該期間應該大概在8月15日至8月27日之間。

**主席：**

是。那麼，可以在會後提供這些確切的日期，但因為這總共有8個系列，亦包括PPN那些產品，但這8個LMP系列的產品，我想知道大新銀行如何可以配合有關產品的推出時間，而在很短期之內進行員工培訓，讓員工有足夠時間去瞭解產品的內容，令他們能依足你們的指引去推銷這些產品呢？黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。這幾個產品的性質都是十分類似的，主席。而私人配售的產品，通常我們推出的時候，一般來說是比較短，同時因為它是一個一個tranche地推出的，我們一般來說，主席，我們在推出的時候，我們的投資服務管理小組會與我們的分行有一個訓練，他們會下去一些區行從事這些訓練。同時，某一個系列推出之前，我們亦有我們所稱的launch email通知分行，將有關那一個tranche的Indicative Termsheet涵蓋有關產品的風險和特性等交給分行。因為這幾個系列的性質和風險等都是很相似的，通過我們投資管理小組和分行等的這些方式，便已經足夠去推出了，主席。

**主席：**

在員工方面，是否已經真正認識這些新產品，亦在短期內吸收到你們提供的指引？你有甚麼方法可以進行測試或抽樣測



試，或令他們給你信心，他們可以正確地銷售該類產品？黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。其實這幾個系列是相當類似的，所以倒不是一些甚麼新產品，但是我們在確保員工的銷售方面有依循我們既定的程序和守則，我們就有幾個防線，主席。

一個防線就是分行經理在每間分行日常監察我們的銷售同事的銷售情況，同時我們的分行副經理每天都會檢查有關的銷售文件，因為銷售行為及情況會反映在那些銷售文件中。而同時，我們分行管理部亦有第二個防線，就是分行管理部會派同事下去分行就有關的交易文件做一些抽查的方式。第三個防線，主席，就是我們的內部稽核部及合規部會不時下去分行做檢查。

**主席：**

好，接着我想問，黃先生，根據證人陳述書(文件編號W44(C))第30.1段，大新銀行並沒有就迷你債券及／或其他雷曼相關結構性金融產品的銷售向銷售員工提供任何銷售講稿。想請問黃先生，大新銀行為何不向前線銷售員工提供銷售講稿，讓他們可以正確地或依照同一個模式、同一個方式去銷售這些產品呢？黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席，我們在相關期內並沒有為員工制訂一個銷售講稿。一方面，主席，我們在其他的一些相關的譬如說分行的運營指引、債券、票據方面的運營指引、財富管理的運營指引，以及一些合規的指引，也已經制訂了員工、銷售同事一些很重要而必須跟隨的東西，例如他們不可以提供投資建議等等。

而講稿方面，因為我們覺得，不同的客人在銷售過程中很多時都有不同的情況。有些客人可能來一會兒，諮詢了一些事情，問了一半便說事忙，然後便離開了。有些客人對於投資產品，對於其投資知識亦不一樣，有些很簡單的東西可能要講很長時間，有些客人來到便說："那些東西，那張單張，我從另一些機構已經知道了，別人講過了，我熟悉。" 所以我們沒有制訂一個

統一的講稿。但是，主席，我們在我們的銷售程序裏面有一個很嚴謹的程序，規定我們的同事必須向客人講解產品的特性及產品的風險，亦要在這個過程中確保產品與客人的風險接受程度的適合性。而有關這些要求，重要的環節亦已反映在我們的銷售文件上，即是交易文件上，而我們的前線銷售同事亦必須與有關客人完成那些銷售文件，以及向客人派發產品相關的文件，包括章程等。所以，我們的經驗就是說，制訂一個特定的講稿，有時可能會令員工很機械化，即是拿着那張講稿唸書那樣唸，未必有利於真正令客人瞭解有關的事情，主席。

**主席：**

黃先生，你剛才提到，每位員工都一定向客人派發有關產品的文件，包括產品章程，這是否指一定會派發(計時器響起)章程？每一個情況，每一位客人都一定有的？

**黃漢興先生：**

主席……

**主席：**

即時提供的，還是如何提供的？

**黃漢興先生：**

是，主席。在我們相關的銷售程序的要求方面，員工是一定須要將產品的相關文件及有關章程提供給客人的。當然，有些客人拿了有沒有看，或者拿了之後如何處理，那是另一回事，而我們的分行那裏亦備有有關的章程，準備我們的前線同事交給客人。

**主席：**

是必然會給客戶那份章程的？是一定的，即時提供的？

**黃漢興先生：**

是的，我們有這樣的要求。至於是否即時立刻提供，有時客人有個別的情況，那就可能會有個別的情況了，但我們在我們的銷售程序的規定方面，我們是有這個嚴格要求的。

**主席：**

有否跟進他們是真正做到這點呢？黃先生。即銷售之後或當時已給客人提供有關產品的章程，是一定有的，是嗎？有否跟進？

**黃漢興先生：**

主席，以我們所知的就是……

**主席：**

我是問你有否跟進，每個客戶進行交易後，一定有給他有關產品的章程，無論是即時提供或者接着在很短時間內交給客人。你們有沒有做這個跟進的工作？去肯定這方面是做過了？

**黃漢興先生：**

主席，在我們相關的銷售文件方面，客人亦需要簽署有關文件，去明確表示他們是收到這些章程的，主席。

**主席：**

剛才你說過沒有講稿，是哪個主管部門決定不提供銷售講稿的？剛才你講出了理由，是哪一位主管或哪個主管部門作出這個決定的？

**黃漢興先生：**

主席，以我記憶，我們倒沒有特別將提供講稿或不提供講稿這個事情提出來討論，而是一直以來，我們都是採用這個做法。當然，我相信我們的同事在設計我們的整體銷售程序等等方面是反映了這些東西的。

**主席：**

好。有些問題待會我還會繼續問其他部分。不過，我現在想請上次尚在排隊輪候提問的兩位同事，一位是……梁國雄議員未到，甘乃威議員你先吧。甘議員。

**甘乃威議員：**

主席，我先問有關產品的盡職審查方面。我想問一個問題，有一隻.....也不止一隻，是有幾隻產品，我只拿着這個Appendix 3(a)羅馬數目字(ii)，那個就是LMP0017，其實可能由0017一直到24、25都是這個。這個產品的名字叫做"雷曼兄弟2年期港元指數紅利定息保本票據"。我看看黃先生是否拿到了.....

**主席：**

請問甘議員，是3(a) part幾呀？

**甘乃威議員：**

Appendix 3(a) .....

**主席：**

Part幾呀？

**甘乃威議員：**

"ii"呀.....

**主席：**

是"ii"嗎？

**甘乃威議員：**

.....羅馬數目字"ii"。

**主席：**

羅馬"ii"。OK。黃先生，找到沒有？

**黃漢興先生：**

找到了，找到了，主席。

**甘乃威議員：**

看到了喔？

**黃漢興先生：**

是。

**甘乃威議員：**

這個產品簡單講就是叫做"定息保本票據"，黃先生可否給公眾解釋一下，保本票據結果現時卻是"渣都無"，那怎能叫做"保本票據"呢？保本票據，在你們作為銷售、零售的銀行時，"保本"是你們告訴那些客戶是保本，抑或現在"渣都無"則不關我事？究竟你去評審、評核這個產品時，為何可以推出一隻產品說是保本，但結果現在連"渣都無"的呢？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。就這個票據，主席，其發行人是雷曼兄弟的 Treasury Company，它有一個擔保人，就是雷曼 Holdings，而這個所謂保本，就是基於要雷曼的信貸風險是.....即換句話說在雷曼沒有違約的情況下，它就是保本了。主席，在相關文件中，後面亦有一些風險因素的披露，而事實上，在這個產品上，投資者或客戶是需要明白他們都仍然承擔有關發行人或擔保人的信貸風險，儘管這個產品的設計是有擔保人作出一個保本的承諾。所以，換句話說，保本呢，其實我們需要問的就是說，主席，哪個機構或者哪個方面是作出這個保本的承諾。那麼，如果作出保本承諾的那個機構的信用出現違約情況的話，很自然地，這個保本的功能便會受到挑戰，主席。

**主席：**

甘議員。

**甘乃威議員：**

主席，說得很清楚的就是大新銀行賣給那些客戶，說是保本票據，"雞乸咁大隻字"在票據上面這樣寫的。有些苦主跟我講，根據證監及期貨條例，是那些苦主叫我問的，根據證監及期貨條例107條，有關所謂欺詐的失實陳述，黃先生，你是否覺得你

這種說法，由大新銀行賣一些保本票據，原來大新銀行卻不擔保它保本，而把責任推了給雷曼兄弟，你是否覺得大新銀行在這方面是有點欺詐和失實的陳述呢？根本是欺騙向你買這些保本的客戶，你"雞乸咁大隻字"是保本產品，你是否覺得大新銀行有這個問題存在呢？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。主席，就有關這個產品的Indicative Termsheet和有關的文件，並不是由大新銀行設計和提供的。當然，這亦是包括那個產品的名義。所以，主席，我們只是作為一個銷售的銀行，是一個分銷的銀行，而所有有關這個產品裏面描述那個產品的名義，或者描述那個產品的性質的保本這一方面，則不是由我們一個分銷機構去制訂的。所以，主席，我回應這個問題就是說，我不覺得我們有一個欺詐的行為或任何一個intention去做這樣的事情。正如我剛才所講，始終最關鍵的就是說，那個發行人或擔保人出現違約的情況，它的信用出現了一個這樣的情況，令到保本這個功能得不到履行，主席。

**甘乃威議員：**

主席，我想問題的癥結所在就是，黃先生，你可否提供一些證據、資料告訴我們，當你們銀行職員去賣這隻產品，告訴客戶的時候，是大新銀行給他保本，還是雷曼兄弟給他保本呢？你有些甚麼證據，因為很多苦主跟我們說："我都是信大新銀行，大新銀行告訴我保本，我就買囉。"對嗎？現在你要拿出一些證據告訴我們，你在銷售過程中，你有否任何資料告訴我："當日我已跟你說得很清楚了，是雷曼兄弟給你保本而已，不是大新銀行給你保本啊，雷曼兄弟'爆煲'、'瓜柴'就沒有的了。"你有否這樣跟人說得清楚呢？不然，那些苦主為何會到處作出投訴呢？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，在我們這個產品的相關銷售文件裏面，是很清晰知道這個產品是雷曼的一個產品，它的發行人是雷曼兄弟，它的擔保人是雷曼兄弟Holdings。所以，當客戶簽署這些文件時，我們的銷售人員亦會有解釋，而同時這個產品涉及的風險，我們的銷售人員亦是有解釋他是要面對雷曼的信貸風險的，主席。

**主席：**

甘議員。

**甘乃威議員：**

主席。如果你有解釋，黃先生，第一，你提供這些資料給我看看吧。我接着想問，從這張文件中看到，很簡單，發行人是Lehman Brothers Treasury Co BV。黃先生，你可否告訴我這是一間甚麼公司？在哪裏註冊？是否一間空殼公司？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。主席，這個Lehman Brothers Treasury Co BV，從我們的有關文件中，我們看到它是"incorporated with limited liability in The Netherlands and having its statutory domicile in Amsterdam"。在相關的Base Prospectus那裏有提到這間公司，當然，我相信這個Lehman Brothers Treasury Co BV是雷曼集團的一個成員機構。

**主席：**

甘議員，剛才你要求書面提供的資料，可否再說清楚，讓證人清楚表明是否承諾會給我們那些資料。

**甘乃威議員：**

主席，剛才我第一個問題是問他：你如何能證實你們銀行是有說明那些產品並非大新給你保本，而是雷曼給你保本。這個資料，如果你有任何書面紀錄能夠證明，你就交給我們。如果

有這個紀錄的資料，即很清楚顯示不是大新，與我們大新無關，到時候"爆煲"是你的事而已，即是雷曼的事與我們大新無關。這一點如果你有紀錄，你告訴我們吧。

**主席：**

黃先生，你明白那個要求嗎？可否會後書面提供？

**黃漢興先生：**

主席(計時器響起)，我想弄明白，我們是否要提出有關的文件，證明我們有講過大新不保本，還是怎樣呢？

**主席：**

或許請你再簡單一點.....

**甘乃威議員：**

我剛才問的很簡單，你剛才說不是由大新保本，是雷曼兄弟給你保本嘛，你有這個資料就告訴我。因為最重要的一句說話你要告訴人家"不是大新給你保本，是雷曼給你保本"。

**主席：**

明白了沒有？黃先生。因為文件亦有提到剛才這個有關要求。

**黃漢興先生：**

主席，我可否這樣理解呢？就是說，因為在銷售過程和銷售程序中是沒有錄音的，那麼如要我們提供資料說我們有此說法，具體上是有困難的。但是，我剛才對這個問題的回應就是說，第一，相關的銷售文件，即客戶簽署的有關文件應已反映出這個產品是由雷曼提供，我們只是一個分銷商；第二，當然，我們的同事，按照我們既定的銷售程序，是必須向投資者講解它的信貸風險，他們是面對着雷曼兄弟發行人或擔保人的信貸風險。這方面的資料，或者我們的一些培訓資料，或者有關產品發放的資料，我是否可以回去翻查，以確認我剛才講的話？不知這樣能否滿足議員？



**甘乃威議員：**

主席……

**主席：**

甘議員。

**甘乃威議員：**

……我想問，我不是要後面的那些。

**主席：**

前面那個……

**甘乃威議員：**

我要前面的那些，你告訴人家"不是大新保本，是雷曼兄弟保本"，這個解釋、闡釋你有向你的客戶說明，你是有這些紀錄，要不然，你有任何書面紀錄或各樣紀錄，你告訴我。

**主席：**

你明白問題了嗎？黃先生。你回去看看，如果有這方面的文件就提供給我們。

**黃漢興先生：**

好的，主席。我盡量回去找，看看有沒有這方面……

**主席：**

不是說沒有錄音就沒有文件可以證明你們是清楚理解，一樣可以告訴投資者，因為剛才我亦提到有文件是關於投資者可以是損失其全部或部分的投資。你現在明白問題了沒有？黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，我會嘗試按照我現時在現場的理解，回去看看有沒有相關的文件，然後提供。可不可以這樣呢？

**主席：**

可以，但我相信你明白那個問題的要求，好的。

那麼，到下一位吧，因為梁國雄議員還沒到，上次排隊的已問過了，或者我跟進一下，剛才我的問題還沒問完。

黃先生，剛才提到，還是文件W44(C)第30.1段，即是有關銷售講稿方面的問題，還有一小部分我想繼續問你。我主要想問一問，在你們的員工沒有銷售講稿的情況下，你是否肯定他們在每一個情況都有向客戶披露所有必須的產品資料，尤其是包括風險方面？你如何能確保呢？當然，剛才你說會盯着他們，有3個方法可以令你有信心員工是依足你的方法行事。但尤其是風險方面，以及客戶可以承受的風險和產品的風險方面，你們是如何肯定前線員工有照辦呢？

**黃漢興先生：**

是，主席。在我們相關的債券及票據的分行運營手冊及相關的財富管理系統的運營指引中，以及在我們對分行銷售的同事關於客戶適合度的指引中，我們都有要求和規定銷售的同事在銷售過程中必須向有興趣的客人講解產品的特性及產品的風險，主席。

**主席：**

我知道你是說"必須"，你們預料會"必須"，期望是"必須"發生，但你如何確保確實發生了呢？即是說他有提供這方面的資料給客戶，讓客戶知道他自己可以承受的風險是否能配合產品的風險，尤其是包括剛才甘議員所提的問題，即文件3(a)(ii)，Part (ii)那部分，關於擔保人方面的風險，即是說如果它出問題，你是可以損失全部投資的。類似的這些資料，你是如何確保你的前線員工有做到這方面的要求？

**黃漢興先生：**

主席，一方面，我覺得根本的問題在於我們對員工的培訓，因為我們所有員工都是**Relevant Individual**，他們入職時亦受過我們有關投資產品方面的培訓，所以他們對於投資產品有一定的認識，這點我覺得是最根本的。其次，我們銷售的同事在進

行銷售的時候，需要按照我們的程序行事。按照我們的程序行事的時候，我們在分行的層面，一方面是由分行經理監察分行的業務；另一方面，相關的銷售文件，我們有另一項程序，就是分行副經理需要檢查有關銷售文件的完成。所以，在這些程序上，關於銷售員工履行我們這個銷售程序方面，是有一個確保性的，主席。

**主席：**

黃先生，在員工方面，你們有沒有提供一份清單，即 checklist，要他們做足每一樣，做足所有工夫，依足指引行事？有沒有給他們一份清單，每個客戶的交易都要做到這方面，即你的所有要求全部都"剔"了，即全部做足，有沒有給他們提供這種輔助文件？雖然你說相信他們會自律，但這樣也會對他們有幫助。有沒有給他們提供過一份清單，讓他們依循着處理每個客戶的個案呢？黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，在我們相關的運營手冊.....運營指引中有列出需要相關文件。同時，在我們某一個產品系列發放時，我剛才說過，我們的投資服務管理小組亦會發出一些叫做 launch memo，如果在某方面特別需要一些不同的文件，這些 launch memo 亦是會有提示的。

**主席：**

你剛才提到該份文件，即該類文件，可不可以會後提供給我們？

**黃漢興先生：**

主席，可以的。

**主席：**

就這方面，我還想問多一點，就是大新銀行方面有否接獲一些銷售員工的意見或他們的看法，反映他們在沒有具體銷售講稿的情況之下分銷這些雷曼相關產品時面對一些困難，有否提出過這類意見呢？如果有的話，你們銀行方面又採取過甚麼行動？

**黃漢興先生：**

主席……

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

……我可不可以……因為培訓員工、參與培訓的這些工作，我相信我對細節的掌握未必是足夠的，可不可以要求容許藍先生講解這個問題呢？

**主席：**

可以的，藍先生。

**大新銀行有限公司副行政總裁兼執行董事藍章華先生：**

多謝主席。主席，在我們每一個銷售流程的指引裏面，我們在培訓方面會很詳細地給我們員工指導。我們其中一個環節的訓練就是，我們那些投資服務組的經理會下去區行進行訓練。這些區行訓練，通常一個區行訓練的員工大約有十多二十位，屬小組形式，這個小組形式很多時候是互動的。在這個情形下，我相信前線員工都會提出詢問或者意見，那麼我們的投資服務組的經理會相應用他們的經驗去回答這些問題。但是，我倒沒有聽到說真實的情況中沒有講稿而造成不方便，因為在我們的3個銷售指引裏面，流程是形容得相當詳盡，而且在加強我們的訓練後，我們倒沒有聽過同事們說沒有講稿是有困難的。

**主席：**

好的。或者我再問黃先生另一個問題。根據證人陳述書文件W44(C)第45.1段，倘若投資產品的風險等級與客戶的風險承受程度不配合的話，客戶必須簽署一份投資產品風險聲明表格，英文的寫法是"Investment Product Risk Declaration Form"。請問客戶的風險承受程度如果與產品的風險等級相差一個級別或者相差兩個級別，在處理程序上是否有任何分別呢？黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。如果只是說產品的級別和客戶的風險接受程度的級別的差異，一級的差別和兩級的差別，我們在處理的程序上是一樣的，主席。當然，我們亦有嚴格的規定，就是這個最多可以接受的差別只是兩級。

**主席：**

黃先生，如果是兩級的話，你看看你們所分的等級，由"保守型"到"均衡型"、到"增長型"、到"進取型"，如果第二級，你讓他跳兩級，即是說可以由"均衡型"跳到"進取型"都可以的，是不是？黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，是的。我們是.....即是在我們的銷售程序方面，就是說，假設有客戶他自己的風險可接受程度，在跟我們做了這個風險評估後是評為兩級，而他又真的主動提出說他有興趣要投資一個產品，而這個產品在我們的風險級別是第四級的話，那麼我們是有程序確保我們該名銷售的同事必須向他解釋清楚，你現在是有(計時器響起)這個級別的差異，而當中是涉及到風險上的不匹配。我們的同事通過解釋有關產品也好，向他解釋個人的投資者也好，那個投資者要自行決定他是否進行。如果他進行的話，他是必須簽署一張剛才我們所說的投資產品風險聲明這一份文件，去明確確認他是知道有這個差別而他仍然決定繼續進行他的投資的，主席。

**主席：**

黃先生，對於這些涉及風險錯配的交易，你們是不是只依賴前線員工提出那份表格，或者解釋之後提供那份表格給客戶簽署便可？是否需要由一個比較高層次、高級數的職員作一個決定，作一些額外的批核呢？黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。我們在分行層面上，有關這些風險不匹配的情況，這些東西都要有一個我們叫做**Risk Mismatch Report**，分行的副經理要每個月將有關這些風險不匹配的情況羅列出來，然後這

個Mismatch Report亦要提交給我們總行，由分行管理部一些比較高級的同事看一看，即管理分行的同事看一看，看看有沒有某一些特殊的情況。

但是，主席，風險不匹配的情況是存在的。主要的原因是，一方面是利率的環境、投資的環境，同時亦是投資者因應當時的情況對於一些稍為有回報的產品有一個頗強的需求。我們在程序上已盡量確保將有關風險，也讓投資者明白，他們自己作出的決定是有一個不匹配的情況的，主席。

**主席：**

黃先生，你是要求客人簽署了那份表格後，然後才讓另外一個部門去做一個審核，如果審核後覺得有問題時，是否已經不需要、亦沒有可能再作出任何矯正的處理方式呢？根本沒有辦法告訴客人，這個合約是不成立的，恐怕會對你有很大影響，風險太大你承受不了。你會如何處理呢？假如說，之後你另一個部門覺得不妥，即是跳兩級是對該客人不利的，你會如何處理？

**黃漢興先生：**

主席……

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

其實我們這個監控，主要是監控有關的活動，其實不一定說是監控當時某一宗交易，而是需要看整體的情況。這就是說，如果假設當中有甚麼特殊情況的話，我們可能需要調整我們有關的做法等等這方面的事情。

**主席：**

黃先生，我想知道一些資料，請提供在2003年4月至2008年9月期間，有不同級別的風險錯配情況而買了(一)迷你債券及(二)雷曼相關迷你債券結構性金融產品的……對了，第一是迷你債券，第二是雷曼相關非迷你債券結構性金融產品的客戶人數

的分項數字。此外亦想知道，剛才你提到說，有風險錯配情況出現後，會由另一個部門去審核，這個做法是何時開始？即是三方面的資料，可不可以會後書面提供？

**黃漢興先生：**

好，可以的，主席。

**主席：**

好，謝謝。

今天第一輪排隊輪候提問的有兩位，是陳健波議員和涂謹申議員。請陳議員先吧。

**陳健波議員：**

多謝主席。文件第23.9段說，銷售員工是透過每月的分區會議得到產品的培訓。剛才藍先生也提到，其實有一個叫做投資服務經理會做這些會議。我想問一問，這些會議，所謂分區會議，是在哪裏舉行的呢？是一個月多少次，以及在甚麼時間、在哪裏舉行呢？每次開多久？有多少人參加呢？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

這個區域會議，就是我們將我們的分行網絡分為8區，或者分為幾區，然後我們投資服務小組的經理需要確保每個月所有區都去過，而所屬某一區的分行的銷售同事是必須參與這個區會，由這個同事提供有關的培訓。一般來說，培訓的時間大概是一至兩個小時之間這樣子。

**主席：**

陳議員。

**陳健波議員：**

那麼這些會議是由誰主持產品培訓的呢？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，這些會議的培訓是由我們投資服務管理小組內的經理去提供培訓的，主席。

**主席：**

陳議員。

**陳健波議員：**

我想問，或許請黃先生提供資料，即是究竟大新銀行有多少位投資服務經理，以及他們每人負責多少間分行這些數字。

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，我們的投資服務管理小組內大概有3至4位投資服務經理，他們每月一定需要去所有區的行。

**主席：**

陳議員。

**陳健波議員：**

即是大概每人負責多少間左右？多少間分行？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

大概每人負責那兩三個區，因為我們是用"區"的，區之下有分行，那麼……



**陳健波議員：**

每一個區大約有多少間分行？

**黃漢興先生：**

每一區有6至8個分行不等。

**主席：**

陳議員。

**陳健波議員：**

好的。或者我問回另外一條，如果文件就是第39.1。39.1段說，大新銀行向那些容易受損的客戶(即vulnerable customers)賣這些結構性產品時會有額外措施，包括第一，須要多一名見證人，須由有關職員的主管額外覆核有關的交易，以及要簽署一個叫作"投資產品說明記錄"。我的問題就是想問，如果真的有這樣的客戶時，其實他是3樣都要做足，還是做其中任何一樣呢？其實你說有3樣，那究竟是每一個vulnerable的客戶都要3樣做足，還是只做一樣呢？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。這個就要看情況，但是基本上來說，就是說，我們這份文件的目的是都要去涵蓋一些弱勢的客戶，譬如他是65歲，或者是那些視力有障礙的客戶。那麼，我們就確保，如果是65歲的，他需要有1個witness；如果是75歲的，我們對證人、witness的質量的要求，就是必須由不是銀行的同事做證人。

而在投資方面，如果有一些投資的集中度，或者有一些投資的不匹配，譬如說年期方面的不匹配，這些東西亦須要在這一張文件內說明清楚的。所以，回應議員的問題，就是有時會超過一樣，有時可能只得一樣，主席。

**主席：**

陳議員。

**陳健波議員：**

那麼，剛才那3種措施是每一宗交易都要做，還是那個客戶做了一次就以後都無須再做呢？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，這個是每一宗交易都要做的。

**主席：**

陳議員。

**陳健波議員：**

那我另外問一個問題，就是根據迷債的回購協議，有所謂經驗投資者，即那些初次買迷債前3年已經做過5宗或以上的槓桿式交易，這些所謂經驗投資者是沒有資格接受回購建議的。我想黃先生說一說，在大新銀行的迷你債券投資者中，有多少人是因為屬於經驗投資者而不能回購的呢？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，我記憶中是有五點幾個percent的。我們提交的文件裏面應該也有.....(翻紙聲)好像是48 .....(翻紙聲)是，主席，如果我們是說迷債的話，主席，我現在正在看的文件就是48。這份文件48，我們看到就是說customers who have transacted 5次..... sold by甚麼甚麼。所以，如果從這個往回看，就是大概有130人左右，是會列為當作有經驗的投資者。不知能否回應議員的問題？

**陳健波議員：**

我接着問的……

**主席：**

關於那些數字，不好意思，可不可以請黃先生會後提供這些正確的資料，因為你剛才都說大概是多少而已。可不可以就剛才陳議員所要求的資料，在會後提供一些正確的資料？

**黃漢興先生：**

可以的，主席。

**主席：**

陳議員，請繼續。

**陳健波議員：**

這些不同意被認為是經驗投資者的人其實有甚麼渠道可以向大新銀行上訴呢？以及大新銀行又會怎樣再覆核其決定呢？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。我們自從有那個回購協議之後，我們分銷銀行都有一個處理投訴的加強化程序。客人可以投訴，而我們就會通過這個已加強的投訴處理程序去處理這個投訴。當然，我們一定會盡我們最大努力，以公平公正、合情合理、合法的方式，盡我們最大努力去回應客人的投訴。

**主席：**

陳議員。

**陳健波議員：**

剛才你說130人，我相信就是那些被歸類為經驗投資者的人吧。

**黃漢興先生：**

是。

**陳健波議員：**

但是這130人之中，其實有多少人向你們投訴，以及這些投訴個案最新的進展是怎樣？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，我沒有一個是特別因應這一堆人的投訴，可否容許我會後提供這方面……

**主席：**

可以，黃先生，可以的。

**黃漢興先生：**

是。

**主席：**

陳議員。

**陳健波議員：**

我想最重要是最新的進展，即是有甚麼進展，你怎樣幫他們。

**黃漢興先生：**

是。

**陳健波議員：**

那我接着問……

**主席：**

你不需要提出你自己的意見。

**陳健波議員：**

不，我要問……即我想看看……

**主席：**

你提問就可以了。

**陳健波議員：**

……那個進展是如何……

**主席：**

是了，是了。

**陳健波議員：**

……即怎樣幫那些客戶。

**主席：**

沒錯，是，沒錯。

**陳健波議員：**

那我想再問另外一題，就是看回文件61(b)。大新銀行曾經於2003年就投資產品的銷售進行獨立的神秘客戶調查(Mystery Customers Audit Visits)，我想問的就是說，大新是用甚麼標準，即究竟哪些產品才要用這些神秘客戶調查呢？即你是用產品去界定，還是用服務去界定呢？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，當時這個，我們主要是用服務去界定，說我們在執行我們的銷售程序時，我們有沒有一些對於合規方面的情況出現了一些問題。譬如舉一個例，我們是不是確保我們的前線銷售同事不可以做cold call，這些是一些例子。所以，基本上，這個文件亦反映了我們是有盡量去監察我們的銷售行為的，主席。

**主席：**

陳議員。

**陳健波議員：**

在03年做了這一次之後，其後到2008年9月，其實有沒有再做過其他神秘客戶調查呢？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席……這一個我們做了之後，剛才我說的3道防線，就是我們內部審計及合規的部門(計時器響起)仍然繼續做一般常規性的審計，而類似的神秘客人的審計，我們則未有再做。

**陳健波議員：**

那麼……

**主席：**

陳議員。

**陳健波議員：**

……我翻看，如果請黃先生看看61(b)，即這個調查的內容，你看看61(b)第7頁那裏。

**黃漢興先生：**

是，好的。

**陳健波議員：**

第7頁其實就是說在分析客戶風險的性質時沒有一個一致的做法，即主要的意見就是說，大新銀行的前線員工在分析客戶風險取向方面，做法並不一致。我想問一問，就這份報告的這個建議，你們做過甚麼？有甚麼跟進行動？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。我們的跟進行動就是我們盡量去提醒我們的客人，即是在這個範疇方面做得好一點。當然，另外，我們後期亦將評估客人的風險接受程度的系統提升了，令它更加規範化，主席。

**主席：**

好了，接着是涂謹申議員，然後交回梁國雄議員提問，好嗎？  
涂謹申議員。

**涂謹申議員：**

是，主席。早晨，黃先生。

**黃漢興先生：**

早晨。

**涂謹申議員：**

我想問W44(C)Appendix 36，這是一個"財富管理 承受風險程度 —— 引導式評估"。36，即我們俗稱的問卷。

**黃漢興先生：**

是。

**涂謹申議員：**

黃先生，你看一看，這裏有一份英文、一份中文，對嗎？

**黃漢興先生：**

是。

**涂謹申議員：**

這兩份是你給我們作為一個參考，兩份應該是一個翻譯，對嗎？

**黃漢興先生：**

是的，應該是。

**涂謹申議員：**

但是，我一看就看到是不一樣的，你看看後面最尾，即第6頁，即中文是第6頁，英文也是第6頁，它說："多謝你完成投資風險評估問卷，依據閣下的答案，閣下的風險承受程度屬於"，於是就有4類："保守型"、"均衡型"、"增長型"及"進取型"。但是，我看到這4類的參考投資組合，那裏的英文和中文是完全不同的，為何會這樣呢？譬如以保守型來說，保守型，中文是說債券為35%，但是我翻看英文的"Conservative"那裏，則是債券(Bonds)為60%，為何會這樣呢？

**主席：**

黃先生。

**涂謹申議員：**

不是翻譯喔，是不同的，好像是兩份似的。

**主席：**

行了，讓他回應。黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。我現在也回應不到這個問題，我相信可能是我們向立法會提供一些文件的時候，可能是一些版本的問題，因為我們這方面的引導性評估，過去有不同階段都有一些版本，可



否容許我回去看過之後回應這個問題，或者不知藍先生能否回應這個問題。

**主席：**

藍先生。

**藍章華先生：**

多謝主席。主席，是的，這份表格的版本有少許不同呢就是說，我們的Wealth Management System的consultant Watson Wyatt會quarterly update它的system，根據它的system的allocation，那個percentage可能有差異，我想這是因應市場的變化。這4個所謂portfolio，是給我們的客戶作為一個自己的reference而已，但每個季度，他們這些資料可能會在system內update .....

**主席：**

但是.....

**藍章華先生：**

.....所以版本有少許不同。

**主席：**

但是，黃先生，我也想你會後提供解釋，為何在一份文件裏面，中英文在基本資料上差異如此大，請你會後提供書面回應。

**黃漢興先生：**

好的，好的。

**主席：**

涂議員，請你繼續。

**涂謹申議員：**

主席，書面回應固然是要的，我希望你按不同的時間.....因為我們現在，可以這麼說，主要調查的是，我舉個例子，迷債是由03年開始，到所謂"爆煲"是08年9月左右，在那段時間，即

03年至08年，你有多少份這些東西呢？每個時間，哪個quarter——你說quarter嘛——是不同的時間用的有所不同。我最擔心的是，不光是後面不同，會否前面的也不同呢？即前面那1至5頁都不同呢？因為這是其中一個讓我們看看你如何為客戶評估他們的狀況，以及是否適合買一些甚麼風險的產品。

不過，我也真的比較疑惑的是，你是如何計分的呢？譬如我當是用英文，英文先行吧，你填完這15條問題，接着你就說，客人啊客人，你就是某一類了，你有一個box，即第6頁那裏，對嗎？是如何計分的呢？是否有一個計分表，那15條可令你的主任最後告訴客人，你是保守型，或者你是甚麼增長型了，有沒有的？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，以我所知，這是由那個系統.....因為我們這個引導式評估是由一些獨立的投資諮詢機構為我們設計的。他們為了保障他們自己的產權問題也好，或者一些知識產權方面，他們未必肯跟我們分享具體來說它那個系統裏面是如何計算的。但是，我們的程序就是說，我們的客人先填寫這份問卷，填完這份問卷之後，我們的同事便需要將這份問卷內客人的選擇輸入電腦，然後再經電腦全部羅列這15條的答案之後，電腦就會assign一個rating出來，這個rating就是後面所說的1、2、3或4的rating。

**涂謹申議員：**

那麼，即是其實.....

**主席：**

涂議員。

**涂謹申議員：**

.....你們公司是不知道答完這15條問題，它的邏輯是如何達到這"4味"，即4個結論的任何一個。這麼說，你就是知道了，

因為它就是好像電腦求籤般，輸入一個問卷，接着彈出"保守型"，"阿sir，你是保守型喔"。你們銀行其實是不明所以，亦是不作任何控制了。

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，具體地每一題他"剔"哪一個圈而又得到多少分，這個我們不瞭解它是如何assign的。當然，在這一類評估裏面，我們相信獨立投資顧問機構比我們更專業，更加掌握一些情況。所以，我們這個系統是聘請他們幫我們做的，主席。

**主席：**

涂議員。

**涂謹申議員：**

主席，答案即是你是真的不知道的，你只是依靠他，認為他比你專業，是否這個意思？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，我們會覺得，用這個方式.....因為你有個系統就會更加客觀，而且我們會有更加少的人為判斷因素去影響它。

**主席：**

涂議員。

**涂謹申議員：**

主席，換句話說，譬如它那部電腦裏面，所答的明明根本是很保守的，但彈出來的卻說他是"增長"、"進取"，於是你便告訴他是"增長"、"進取"了，答案就是這樣子。或者你們以往會不會

有一些.....我只是想問一問，你買這個服務、這個問卷，你說甚麼知識產權，你們自己會不會都有個譜，試一試，即是俗點說，不要說找客戶來試了，就找你們自己的同事吧，剔、剔、剔，看看它彈甚麼出來，一彈出來，"咦，進取？嘩！這樣還'進取'啊，這樣不就'揩嘢'了？"說得俗一點。有沒有這樣試過呢？如果你沒有的話，即是總言之它說甚麼就是甚麼了。

我希望黃先生你看清楚，有一點我看完真的是嚇到跳起來。我問證人他覺得怎樣，即作為一個很資深的banker。中文的第6頁，"增長型"。是有四型的：保守型、均衡型、增長型、進取型。這裏說的增長型是5%債券、零現金、95%股票。黃先生，我自己都是一個投資者，因為現在每個中產人士都要有投資吧。我做過無數那麼多問卷，在不同的年代，在這十多二十年，我真的沒有看過一個組合是95%股票、5%債券、0%現金，在任何一個時期，是叫做"增長型"而不是叫做"進取型"的。我真的是嚇到跳起來，我是說一下我的感受，主席。但是，我想問黃先生，我不知道你是第幾次看，你看完有甚麼評語呢？你是否覺得這個"Wyatt"甚麼"Wyatt"的，Watson Wyatt還是甚麼，是不是很專業呢(計時器響起)？這份中文問卷是何時適用的呢？你這樣告訴客人，那當然是買甚麼都可以了，對嗎？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，當然，這個系統.....我們由搜羅一些系統供應商，直至把系統放上去做production這個過程中，我們亦有一些系統的.....即是與這些公司去談，亦有我的同事.....即不是任由他們弄甚麼問題出來就算的。我的同事他們一定會自己去看，出來的東西大概是否合理，以及是否統一。

至於剛才的"增長型"的問題，不同的時段，我留意到，譬如說我們在英文那裏，那個增長型的債券的allocation又變成了10%。所以，我相信這是不同時段有一些不同的假設性的因素存在在裏面。

**涂謹申議員：**

主席，即使不同時段……

**主席：**

涂議員。

**涂謹申議員：**

……黃先生，你是一個很資深的banker、投資家，怎麼會增長型……就算是英文、中文也好，最多都是10%債券，90%股票，這就叫做"增長型"嗎？如果你是"進取型"就應是零債券了。我想告訴你，黃先生，我希望你回答，就是你們為何會選擇這間甚麼Watson……甚麼Watson Wyatt，真的是"屈人"了，是為甚麼呢？就是看中它最後彈出來的這些建議，無論彈甚麼出來也好，都可以是第三類，都可以叫他買95%、90%股票，那你當然會去向他sell一些基金，向他sell這些東西了，甚麼都可以sell了，因為他看完是這樣的嘛。你就選擇了這個，你根本就很喜歡這個，方便你sell嘛，你更是刻意選它的，對嗎？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，情況不是這樣的，我們不是根據這一點來選擇它的甚麼，而是說我們這個只是一個引導式的評估，幫助客人……令到客人知道他自己的投資意向，以及他自己知道他的風險可接受程度是怎樣。當然，把這個知會客人後，客人自己都會有自己的判斷的，主席。

**主席：**

OK。現在我回頭由梁國雄議員先問。你有一些問題……

**梁國雄議員：**

有，有。

**主席：**

.....要交給我們，是嗎？

**梁國雄議員：**

主席.....

**主席：**

是否可以交給證人？

**梁國雄議員：**

交吧，交吧，當然要交，不然他待會聽不明白就麻煩了。

**主席：**

是。

**梁國雄議員：**

已寫下了，不過為了要記錄，我讀出來吧。

**主席：**

你逐條問吧。

**梁國雄議員：**

是。以下的問題是根據你提交的書面陳述W44(C)作出，亦是關於職員培訓。第一個問題是，貴行只迷信保證人雷曼的信貸評級，但卻沒有探究產品本身及抵押品的風險。我向貴行提供了一份由香港證券專業學會在2008年12月出版的一篇文章，題目是《剖析迷你債券》，內裏對迷債的結構及運作有精闢的剖析，亦有圖表說明。相比2003年4月證監會出版的"Advice to Investors on Structured Notes" —— 其實這份文件我亦在11月2日提問時附了給你 —— 兩相比較，顯示後期的結構產品更加複雜，不單止有option，亦有CDO、CDS，全部都是高風險、高槓桿比率的產品。我想請問，貴行有沒有根據類似的內容、圖表，向僱員進行培訓？如果有，請你出示。請你用最受歡迎的3隻產品為例，即迷債系列36，大概是這樣的東西。

這個問題，你要提供的你現在是提供不了的，因為我是臨時問你，我是明白的。但我都想請教你一件事，因為我上次問你為甚麼迷債是債券呢？你已回答了，已經在我們本會的紀錄中。特首在這裏講過說迷債肯定不是債券，這是他一家之言，他不過做官而已，他未必是對的。但有學者說過，即是我提供給你的這一份，即2008年出版的那份刊物，就是香港證券那一份，它其中一段是這樣說，你有那份東西吧，是有的吧？

**黃漢興先生：**

是這個嗎？

**梁國雄議員：**

"Dissecting Minibonds"那份文件，有沒有？我向你引述吧，我不會亂說的："對於部分投資者來說，"迷你債券"的名稱本身可能便具有誤導性。人們可能推斷，自己的資金投入到與發行人或某家藍籌公司股票掛鈎的某種公司債券，其實不然"，即是說不是了.....

**黃漢興先生：**

主席，對不起，可否.....

**主席：**

你讀到第幾頁？

**黃漢興先生：**

我想問是在哪裏？我是拿住這份文件的。

**梁國雄議員：**

對。

**黃漢興先生：**

但是，請問你在讀哪一段？

**主席：**

請你對主席發言……

**梁國雄議員：**

是中文版，叫做《剖析迷你債券》……

**主席：**

兩位請不要對話，向主席……要提示你說話才可以說。

**黃漢興先生：**

是，主席。

**主席：**

梁議員你解釋一下。

**梁國雄議員：**

是了，我給你的那份東西後面有中文版，第……

**主席：**

第幾頁？

**梁國雄議員：**

讓我看一看……"甚麼樣的產品"的那個細欄，即如果數起來是第2段。

**黃漢興先生：**

是，主席，我看到了，主席。

**主席：**

好的，是第2段。



**梁國雄議員：**

是。這是一個comment，接下來你應該要評論的。第二個，我又向你再引述這份文件，是嗎？就是在這一段的倒數第二行，"上述CDO的各種回報將提供予發行人，後者隨後給予SPV固定報酬(很可能超過5.1%)。而SPV亦會給予投資者5.1%的投資回報率。需要指出的是，受發行人控制的SPV可以選擇投資於風險更高的工具，或者回報率比發行人許諾給投資者的5.1%更高的CDO，以便獲取更高利潤。SPV無須承擔上述CDO或擔保資產組合中任何資產違約的風險。"你看到了吧？"根據合約，一旦發生信用事件，整個安排將會清盤。信用事件包括："1、2那裏我不讀了，但我的結論是甚麼呢？1、2那裏我不讀了，"這100-150家公司中相當數量公司倒閉而引發信用事件的機會率可以頗高，這視乎這些機構的投資組合。"

你說吧，這些組合有哪一部分似債券？你試以美國債券為例來解釋給我聽吧，有哪一部分相似？以你的認識，或者如果你答不到，找林先生在旁邊幫你忙也可以，我准許你。

**主席：**

是藍先生，不是林先生。

**梁國雄議員：**

有哪一樣是相似的呢？

**主席：**

黃先生先吧。黃先生。讓他回答你。黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，或許我嘗試回應吧。主席，基本上，我們說債券，它的範疇可以很大，它可以是一個我們稱之為plain vanilla的債券，即換句話說，一個企業、一個機構發行一張票據——比較短期的我們稱為票據，長期一點的我們稱為債券——然後投資者或者有興趣買這些債券的人就付錢，所以投資者持有這間公司發行的債券，而這間公司吸收了這些資金後，便按照有

關債券的章程去運用資金，以及如果有承諾的回報的話，就提供有關的承諾的回報。這就是債券本身的基本性質。

當然，債券再複雜一點的，就可以是一些開始包含結構性的東西，譬如我們說convertible bond。有些債券一方面是債券的本身，但另一方面亦可以容許債券持有人在某些情況下將債券轉化為一些股票的權益，這些已開始含有一些不單是plain vanilla bond的債券。再下來的就是說，除了convertible bond，債券另外有更多不同的特徵，即feature，就是與某些股票掛鉤或與某些信貸體掛鉤。這就是我們所說的credit-linked，是與信貸體掛鉤；或者equity-linked，則是與股票掛鉤。

**梁國雄議員：**

叫ELN嘛。

**黃漢興先生：**

對了，對了。當然，好像迷你債券就更加複雜了。它複雜在哪裏呢？它上面是與一個信用體掛鉤，下面則多了一個collateral，有個CDO。但CDO裏面是怎樣呢？即是會有很多東西。

我回應議員的問題，我上次的確說過，以性質來說，以性質來說——當然，主席，我不是一個專家，我不是以一個專家的身份來發表意見，我只是一個銀行管理層的成員，根據我的知識提供意見。在這個取證的過程，我提供的意見就是說，迷你債券有很多很多特性，的確，現在回看或者大家再深究起來，是很複雜的。但是，它在性質上又是怎樣呢？性質上就是說，投資者付錢買這個債券，而有關的發行人取得這些資金，又按照有關債券的章程(計時器響起)去進行有關的投資也好，去運用這些資金，然後就令到有一個回報，再將這些回報交回投資者。從這個角度看，主席，我的解釋就是說，性質上，它是一個債券的類別，一個category。我想再次強調，亦不希望有誤解，就是我上次是強調這一點。

**梁國雄議員：**

主席。

**主席：**

梁議員，你問完第一條就可以待會再繼續。

**梁國雄議員：**

不，我現在……我不用再……我只是追問這一條而已……

**主席：**

哦，OK。

**梁國雄議員：**

其實你說的就是叫做有名無實——如果以中文來說——即是有個名稱，實際上卻不是。我現在向你指出，我想請教你一點，你剛才期期艾艾，用了8分鐘來解釋，這個議事廳裏面沒有甚麼人明白你在說甚麼，除了我之外，我認為是吧。

**主席：**

你不要評論，包括自己，都不要評論。

**梁國雄議員：**

所以……不，這是不要緊的，可能是我們的吸收能力差吧，但這個問題……

**主席：**

不，你連我們也一起評論，又評論你自己。

**梁國雄議員：**

哦，行，不好意思，不好意思。

**主席：**

你不可以評論的。

**梁國雄議員：**

好，對。主席，你真是英明，我素來都說你英明。

**主席：**

你現在又再評論我了。

**梁國雄議員：**

好，主席，你主持得很好。

**主席：**

還是在評論。

**梁國雄議員：**

如果好像你這樣用8分鐘來解釋，這麼辛苦地解釋都解釋不了的時候，所以我這條問題就是問你，你怎樣訓練他們呢？你要明白一點，你剛才說了這麼多複雜的東西，當你的員工向買了債券的苦主解釋的時候，當他問何謂Minibonds、何謂CDO、何謂CDS的時候，有甚麼辦法可以解釋呢？這個你已在這裏示範過了。你是一個銀行高層，你不是專家，這我明白，但你的水準一定高於前線銷售的人，這個是fair comment，否則你的薪水不會比他們高這麼多倍，對嗎？在這個商業社會。所以，你可否向本會解釋，連你都解釋得這麼艱難的事情，到現在仍解釋不了的東西，還要用兩段時間來解釋，說希望我不要誤會你的東西，如何能單對單地在銀行的櫃檯解釋得了呢？你可否示範呢？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，在我們對我們員工的培訓當中，我們是有一個特別的培訓內容是講到這個投資產品的。這個培訓的內容，我們是特別針對4類投資產品：一類是與信貸掛鈎的投資產品；一類是與股票掛鈎的投資產品；一類是與利率掛鈎的投資產品；一類是與一些貨幣掛鈎的投資產品。這個培訓提供了一些相關的基礎知識給前線員工的同事。單是投資產品這方面的培訓都是會需要幾天的時間，所以令我的前線員工同事有相關的投資知識及投資產品的知識，亦令他們往後在我們推出某些產品的時候更

加容易掌握那些產品的特性和產品的風險。關於迷你債券，有關發行人或協調交易商他們亦會有相關的培訓內容交給我們，以方便我們進行培訓。

**梁國雄議員：**

所以，主席，我叫他出示那3類……

**主席：**

好了，或許你稍後再問吧，因為很快便再輪到你。你再排隊好嗎？

**梁國雄議員：**

謝謝主席。

**主席：**

因為14分半鐘了。我現在宣布小組委員會休息大約十數分鐘，請各位準時在11時25分返回會議廳，以便委員會有足夠法定人數繼續進行研訊。在休息期間，請證人不要與其他證人討論他們的證供。

**(研訊於上午11時04分暫停)**

**(研訊於上午11時28分恢復進行)**

**主席：**

各位，我現在宣布研訊繼續。黃漢興先生和藍章華先生，你們現在是繼續在宣誓下作供。

剛才完成了今天第一輪排隊提問的，現在到第二輪，首先是甘乃威議員。我先讀出所有名字：甘乃威議員、涂謹申議員及梁國雄議員。甘議員先吧。

**甘乃威議員：**

主席，我想問有關 Appendix 7(c)(ii) Part III，7(c)(ii) Part III。其實上次我和其他同事都有問過這份文件，是 "New

Product Approval (Short Form) – Management Summary"這份文件，看到沒有？黃先生，看到嗎？

**主席：**

你繼續問。

**甘乃威議員：**

看到了吧？OK。

這份文件很清楚講到，大家亦知道所謂私人配售——private placement的產品，在《公司條例》上應該是賣給以50萬元為一個單位的投資者，但這份文件提到大新銀行將私人配售，即50萬元為一個單位的銷售方式拆細，將它拆細至可能是以5萬元、10萬元為一個單位的銷售方法。黃先生，可否說一下你們為何要用這種銷售方法？因為過去大家都知道，有關私人配售，其實有很多目標客戶都是一些經驗投資者，他們是一些50萬元以上的經驗投資者。但當你一改變銷售策略，將它拆細之後，5萬元、10萬元這些可能沒有經驗的投資者都可以買這些所謂私人配售，包括PPN，即保本票據，包括ELN，即股票掛鈎票據。為何你們會改變這個銷售策略呢？黃先生，你可否解釋一下？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。其實這個並不是我們的銷售策略。一般來說，銷售方式都是由有關的發行人或者安排行提出來的。當然，我們亦需要評估該銷售方式是否配合我們客人的需要。其實，私人配售有若干不同的方式，例如50萬元以上的，或者最高的offer的數目必須不可超過50。現在我們說的就是最高的offer數量不可超過50個offer的這個方式，主席。

雖然最高offer不可超過50，並不代表所得出的投資銀碼的款項真的遠遠低於50萬元以上的。當時我們的考慮，亦是考慮到這個銀碼稍為低一點，是有利於回應投資者的一些需要，或者

可以幫助分散他們的風險，以及減低風險的集中度。而事實上，主席，我們在這個"50-Offer Rule"所銷售的產品，一般來說，那個銀碼，平均的數目都不是十萬、八萬那種，而是平均來說，有些最低銷售額是25萬元或20萬元，而總的來說，平均亦有近50萬元，主席。

**主席：**

甘議員。

**甘乃威議員：**

主席，剛才我有一份文件叫黃先生看的，就是3(a)(ii)那份有關保本定息票據的，那裏很明顯一個單位是5萬元。有很多情況.....我現在的問題的重點是，原本這些所謂私人配售，即50萬港元為一個單位的配售，是給一些有經驗的投資者購買的。但你將它由一張50萬元變成5萬元為一個單位的話，那就很明顯，黃先生，你看看你這份文件，你說你沒有特定的客戶羣，但這份文件寫了是有的。你這份文件寫着，究竟為何要這樣拆細？目的就是"to attract more customers to invest in PPN because it offers a relatively lower entry amount ..... but more attractive and diverse features"，即是說你吸引多些沒有這麼多錢的人去投資。這是第一點，已寫明那個objective。

另外有一個"Target Segment"，就是一些所謂的"potential structured product customers from other banks which can provide PPN products starting from HK\$100,000"，你也是想將其他銀行的客戶吸引過來。你們這裏寫明你們是有目的地將目標客戶羣定在這裏，希望以較小額吸引更多人來投資，然後連其他銀行的投資者都吸引過來，你這裏是這樣寫的。但最重要的一點是，在你這份文件裏面提到，你們審批的主管亦講明，銀碼轉小之後，很多並非經驗的投資者就會來買這些產品，你要保護這些投資者，你這份文件講過了，但你看到現在的結果了，很多沒有經驗的人買了這隻產品。黃先生，你可否解釋一下？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。我想這樣回應，就是我們這裏如此說，的的確確，我們是說客人的lower entry amount，即是他的投資額度可以小一點，令他的features變得more diverse，這樣他就可以分散，這就是我剛才所講，我們亦是回應客人的需求。

至於說其他銀行，其實這亦正是我們回應客人的需求，有些客人很多時都是這樣子，說"你銀行不能做這個嗎？哪家哪家卻可以做啊。"所以，這就是說，從這些各方面，因為我們是一個商業機構，主席，我們在行業上競爭，我們需要從行業所提供的服務方面，確保我們能夠多樣化，能適合不同客人的需要。當然，在不違約的情況下，即發行人不違約的情況下，其實通過PPN這些渠道去進行投資的客戶，基本上的確是有一批客戶喜歡通過這些途徑，這是因為他們可以一方面掌握到更加新的市場情況，同時亦可以進行一些投資，希望得到應有的回報。

**主席：**

甘議員。

**甘乃威議員：**

主席。黃先生，你看看Appendix 48，剛才你曾經引用這個Appendix 48的數字，你看看你這些非迷債的客戶羣，家庭主婦佔28.4%，retired即退休的佔20.9%，即是說這些非迷債產品，包括剛才所說的保本定息票據，包括ELN，佔你這些客戶羣，即剛才說的家庭主婦及退休人士差不多50%，投資額更超過50%。很明顯，這個客戶羣，再加上下面有個數字說它有86.6%是一些沒甚麼經驗的投資者，這正正就是，很明顯，當你將這些投資金額拆細之後，吸引到的人正正就是一些沒有經驗的人(計時器響起)，跟原先所說，私人配售可能只是給一些有經驗的客戶是背道而馳的。你正正就是.....我想問的是，黃先生，你是否要"走法律罅"呢？因為原先證監會所訂的私人配售，在《公司條例》下的私人配售是50萬或以上，是希望給一些有經驗的投資者去做，但你卻背道而馳，將它拆細之後，吸引了大羣沒有經驗的人，一些家庭主婦、一些退休人士去買你那隻產品，是不是你"走法律罅"，作為一個商業機構，沒有一些所謂企業良心，反而為了商業利益去誘使這羣人去作一些高風險的投資呢？



**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，首先我想澄清，我們這個48的Table 4這些數據是涵蓋所有non-Minibond的產品。換句話說，這是涵蓋所有PPN，或者不是PPN而又是non-Minibond的，或者它不是"50-Offer Rule"，這裏的數據是涵蓋所有的，這是第一點我想澄清的，主席。

第二點，我們這個housewife及retired的百分比，其實佔我們.....主席，在我們的一些分行網絡內的客戶profile的合成，其實這個都是相類似的，因為尤其是我們的分行網很多都是在屋邨等各方面，很自然，我們是有一羣類似這一類我們所稱的customer profile的客戶，而完全不存在一個問題是我們刻意去利用某一些"法律罅"，其實這個亦不是甚麼"法律罅"。私人配售，在行業上大家很清楚知道，很多機構都有做，是很普遍的，而很多投資者亦是清楚知道的。而在我們的銷售程序當中，亦有相關文件是投資者須簽署而明確知道這個是通過私人配售的產品。所以，主席，我們完全沒有這個意圖要在某一些法律的空隙之內進行我們的商業活動，主席。

**主席：**

你的問題是還沒問完的嗎？

**甘乃威議員：**

還未。

**主席：**

你或許再排隊好嗎？謝謝。涂謹申議員。

**涂謹申議員：**

主席，我想跟黃先生繼續研究Appendix 36那兩份風險問卷。

**黃漢興先生：**

36 .....

**主席：**

即剛才那份。

**涂謹申議員：**

是，剛才問過的那份。

主席，我們寫給黃先生有一堆問題要他回答的，其中我們叫黃先生可以出示大新銀行關於這些可承受風險程度的問卷，似乎我看完之後，到現在你就是供應了這份Appendix 36。我想問，即是說，是否這份.....即是subject to後面第6頁，你說那些allocation of assets會有變動，OK。其實，基本上第1至5頁那些問卷就只得這一份而已，是嗎？只得一份，是嗎？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，我想可不可以澄清這個問題，是說只得一個version還是只得這一份呢？因為我們今早曾說過，就是其實這一份問卷是有關的投資諮詢公司會不時update的。

**涂謹申議員：**

主席.....

**主席：**

是，涂議員。

**涂謹申議員：**

.....我這樣問吧，你知道證監會有一個要求就是所謂風險配對嘛，黃先生是知道喔？

**黃漢興先生：**

是。

**涂謹申議員：**

OK，風險配對通常 —— 是通常 —— 會有一份問卷，問一下客人可承受甚麼風險，然後就配對例如產品是屬於甚麼級數的風險，通常是這樣配對，是這個意思，OK。你明白意思是這樣，是嗎？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

明白的，主席。

**主席：**

涂議員。

**涂謹申議員：**

好了，於是要履行證監會這個要求呢，你有一份風險評估問卷，所謂跟客人做的，而通常 valid .....即有效期可能是1年。我就是問，大新那份問卷是否就是這一份呢？因為我見到1至5頁的中英文是對的，我逐一核對過了，但第6頁則不對，當時你說那個版本可能是後面這樣改了，即是說 asset allocation 方面，甚麼型甚麼型則有不同，我就叫你全部拿來。但我的意思是，1至5頁，無論中英文，是不是這份就是唯一的問卷呢？抑或還有其他版本，那麼，我希望你也一併拿來。

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，我相信是有其他版本的，可否容許我們會後提供呢？

**主席：**

是，請你會後提供有關的版本給我們。

**黃漢興先生：**

是，因為我想解釋，就是說……

**主席：**

同時，請你一併提供日期，何時用某一個版本，或者甚麼情況下用甚麼版本，好嗎？

**黃漢興先生：**

好，好的。

**主席：**

請你繼續作出你的回應。

**黃漢興先生：**

是，主席。我剛才想回應，就是說其實這也是一個演變的過程。以我記憶，這個guided assessment的問卷在初期的時候未必有15題這麼多。所以，從這方面看，是會有不同版本的。

**涂謹申議員：**

OK。

**主席：**

涂議員。

**涂謹申議員：**

主席，那麼我想問，你既然提供給我們，我猜這個都是很主要的版本了，是嗎？

**主席：**

黃先生。

**涂謹申議員：**

即是你不是提供一些只做過一兩個客人的給我們吧，那就大家都不開心了，對嗎？

**主席：**

黃先生，這個是否主要版本，抑或隨便給我們一份？

**黃漢興先生：**

主席，我相信這個是我們比較上最新的版本。

**主席：**

涂議員。

**涂謹申議員：**

主席。黃先生你就說："哎，惠悅是專家中之專家，我們倚靠它了。"但我想你看看那份問卷，我看完之後我都覺得.....我不知道你有否看過。我舉例，第11條，它說："閣下的投資目的是以下哪項？"中英文都一樣，沒有分別的，它說："一、收益增長；二、均衡增長；三、資本增長"，但你看看第10條，那是很有趣的，第10條說："哪一項最能夠形容閣下為退休投資所作的選擇取向？"有4項，從低到高，第一個是"低風險，盡量避免將投資本金虧掉"，然後就2、3、4，越來越高，到第4項甚至是"我只會選擇高風險投資"。

我就這樣想，因為這份問卷很主要是用來評估這個客人可以買些甚麼風險的產品，然後接着是配對，你知道，接着我們說的那些迷債或者PPN，不是保本的那些都是"4"嘛，是"3"、"4"的，對嗎？好了，這份問卷是很重要的，但第11條只得3項，它沒有一項是最低的，即是說"喂，我只是保本而已，還是保住算了"，即是我舉例，可能我做過很多這類問卷，因為既為公又為私，我真是經常看那些問卷的，我覺得這份東西好像.....你覺得有沒有問題呢？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，我想……可否澄清，即是我覺得有沒有問題是指剛才說……

**涂謹申議員：**

主席，或者我解釋吧。

**主席：**

涂議員，你解釋那個問題吧。

**黃漢興先生：**

……那個問題還是……

**涂謹申議員：**

我會估計，一間銀行，即使你找了一個專家，你都會看看那個專家做出來的東西是否真的"堅"呢？即是說得俗一點，是否真的好的，因為你們專門投資的人已有這麼久的經驗了，對嗎？但是你看下去，你有沒有甚麼評論呢？抑或你說"我尊重專家的意見，我都覺得很好啊"，抑或"咦，也對啊，真是的，這個是否應該要有改善呢？" 但你又採用了很久啊。

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。主席，或許我盡量回應這個問題吧。

投資行為是一些頗私人的行為，而且是投資者自己的決定。我們作為一間分銷銀行，我們是面對廣大的客戶，各式各樣的客戶都有，不同的客戶的確有很多不同的取向，有些客戶可能是……我們俗語說叫做"好搏"，有些客戶亦可以說是又想賺取回報但又不想有損失，的確是很多不同類型的客戶都有。所以，在這些問卷的設計方面，如果我們作為分銷銀行，我們自己隨意地設計一堆問題出來，我們覺得這當中一方面我們的確未必有那個專業，因為我相信它這些問題的設計，有很多統計也好，

有很多投資方面的統計，或者是對於投資者的態度的取向方面的調查等等那方面的東西。

**涂謹申議員：**

主席。

**主席：**

涂議員。

**涂謹申議員：**

黃先生作為一個資深銀行家，你是否同意，要履行證監會的所謂風險配對，就有一份風險問卷問一下客戶，是否應該要設計成有最寬的可能性的選擇，令最保守的投資者和最"勇"的投資者都能填寫，找出其真正能夠承受風險的口胃呢？應該是這樣的吧，不會把問卷設計成無論甚麼投資者都總得投資一下，或者幾十個percent要投資股票，或者那些很怕死的都沒有一個box給他填，一填下去必定至少也是"均衡"，怎樣填都填不到是"保守"的。那個設計應該是這樣的，是嗎？你是否同意？而不是胡亂找一份問卷便可以履行證監會的標準，你是否同意？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。其實問卷裏面有另一些部分，例如第9條，亦會反映出投資者回應這些問卷時能給予一個取向，例如第9條就是說，究竟他是一個真正的賭徒，還是他是完全避免任何風險的。所以，主席，這個問卷的目的就是(計時器響起)通過一系列問題，以及通過客人的回應，盡量、盡可能掌握填寫問卷的人的投資取向，以及究竟他的風險可接受程度是怎樣。就投資取向及風險可接受程度，總的來說，我們根據這系統來說，是把它分為4級，當然，例如說4級裏面都不是identical的，4級裏面都還是可以有差異的，那麼究竟要怎樣設計一份問卷，能精確到適合每一個投資者呢？主席，我一定要承認這個不是我的專業。

**涂謹申議員：**

主席，還有一條問題。

**主席：**

涂議員。

**涂謹申議員：**

我想問，你說惠悅替你設計了那份問卷，就有一些所謂知識產權，即是一輸入電腦就好像求籤一樣，出現4個方格的其中一格，究竟是上上籤還是下下籤呢？主席，我想問，這個知識產權，或者背後那個很神秘的邏輯，由03年到07、08年有沒有轉變過？即是說，舉個例子，它的軟件要說現在投資環境已不同了，所以這套問卷彈出來的東西是不同的，因為03至08年，以你所知都是完全一樣的。

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，或者我又需要提供一些我個人判斷的意見吧……

**涂謹申議員：**

不，主席，我希望問一問黃先生，先向你取得事實。

**黃漢興先生：**

是。

**涂謹申議員：**

事實。事實是不是，如果我"剔"……譬如你有15條，當然你之前說可能有些問卷有10條，是不同的，是嗎？但總之惠悅這一份，不同的這麼多題，總之填了輸入，過了3年，同樣再填了輸入，都應該同樣彈出一個相同的box，以你所理解是否一樣？抑或是不同的，他們改過的？抑或你根本不知道，你沒有問過呢？



**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，以我的理解，這一類投資諮詢公司，他們應該會需要考慮，因應整體的大環境去檢視其系統內的相應適合度，主席。

**涂謹申議員：**

主席，可否給我們一些資料，就是你所知抑或你完全不知，就是輸入同一組答案，經過幾年之後，是否會有不同呢？你們有否問過惠悅？知不知？所有資料，下一次可否給我們呢？

**主席：**

黃先生，可否提供這些資料？

**黃漢興先生：**

主席，可否容許我們盡量回去翻查相關的資料，然後我們盡量提供？

**主席：**

你明白涂議員所要求的資料，是嗎？明不明白？

**黃漢興先生：**

我可否描述一下，看看我對涂議員的要求有沒有誤差呢？就是說，我們回去翻查惠悅替我們設計這些問卷時，他們究竟有否根據大環境不同的時間而更改這些問卷及裏面的邏輯性。我不知道涂議員是不是說這一點。

**主席：**

涂議員。

**涂謹申議員：**

是，因為不同時間，如果你說不同時間可能有不同的東西的話……

**主席：**

主要是問這方面。

**涂謹申議員：**

.....那麼它可能要通知你，或者它沒有通知你也說不定。你究竟知不知道呢？

**主席：**

主要是這方面，如果有有關的資料就提供給我們。

**黃漢興先生：**

明白。

**主席：**

即是你是否清楚？你當時是否知道？是這方面的資料。

**黃漢興先生：**

主席，可否容許我們回去盡量尋找，看看有沒有相關的文件.....

**主席：**

可以，會後書面提供。

**黃漢興先生：**

.....有的話，我們盡量會後提供。

**主席：**

或者再排隊，未問完的話可以再排隊，好嗎？

梁國雄議員，你有幾條問題還未問的。

**梁國雄議員：**

主席，我聽了之後覺得有點可笑，因為他們賣那些產品給客戶時，要know the product，know your client，而你剛才的表現

是不知道你買了甚麼product，你現在還要回去查。你明不明白我說甚麼？在你賣這些結構性產品時有兩大宗旨，其中一個是你要知道你的client，到底他能否承受風險，有多少金錢，有沒有知識，也要知道那product。你剛才說你向惠悅買了那個product幾年，現在我們問你這個product有否轉變過，你說"我相信"。那即是你自己買的product你都不是know the product了。而實際上，你現在賣給客戶的，就是你買了一件product然後轉售給他，你是否覺得在這個問題上是有點過分呢？

我知道，我知道。

**主席：**

你可否把問題稍為調整一下，即問得聚焦一點.....

**梁國雄議員：**

好。

**主席：**

.....讓他能夠回答你的問題？

**梁國雄議員：**

因為他要know the product，然後才賣給別人。現在他與惠悅.....

**主席：**

不是，不是.....

**梁國雄議員：**

那個是惠悅的product，賣給他的嘛，幫他去監察市場嘛，問卷不就是product嗎？是惠悅的product嘛，是惠悅做出來的，他買回來幹甚麼，對嗎？惠悅那個當然不是一個結構性產品，但你已經向惠悅買了一件東西回來，幫助你去研究這些事情。

**主席：**

你是問那個產品的問卷嘛。

**梁國雄議員：**

對了，那個問卷一定是產品，是惠悅做的，不是說金融產品，而是他把別人的產品買回來，為他去know the client，但現在你連那件product都不知道，你覺得是否很過分呢？

**主席：**

你不要想他評論他自己，你可以直接問.....

**梁國雄議員：**

我覺得.....

**主席：**

.....取得事實就行了。你用你的問題，也可以提你的問題，不過你問事實就行了。

**梁國雄議員：**

OK，我正式問你，不過這的確是很可笑的。我正式問你，根據你的陳述書23.15，當中說："At the launch of a new product, sales staff would receive information from ISM"，即是Investment Services Management, "outlining the product features. For some products, training materials prepared by the issuer/arranger/co-ordinating dealer would also be provided to sales staff"。即是說，這個你是知道的。我就問，貴行是否只依賴發行人提供的產品資料呢？如果是的話，根據證監會於2007年向中介人發出的一份題為"為客戶提供合理適當建議的責任的《常見問題》"的文件，我已給了你，是中文的。該文的第3條指出，我引述："本會並不建議投資顧問只依靠投資產品發行章程、發售通函或推廣資料內所載的資料，並將該等資料視為必定足夠，並自行說明一切所需要的資料"。貴行有否違反證監會的指示呢？如果貴行的ISM，即Investment Services Management，有另外做過產品研究，使客戶能夠更清楚產品的特性及風險，你可不可以出示給本會呢？

**主席：**

黃先生。

**梁國雄議員：**

有沒有？

**黃漢興先生：**

是，主席。就這個問題，我們亦有……即23.15這裏就是說我們launch一個產品的時候我們的做法。我相信議員問的問題就是說，協調交易商或者發行商提供的培訓材料，我們是不是就這樣盲目地依靠這些材料這樣子。

主席，我想回應這個問題，其實發行商和協調交易商提供的材料，我們財富管理組和投資服務管理組的同事，一般都是會閱讀有關的資料。如果有需要的話，我們都會去查詢，或者去再進一步瞭解某方面的東西。當然，那個產品是由發行商或者安排行設計的話，一般來說，他們提出來的培訓材料也好，或者那些相關的產品材料也好，都是涵蓋了有關的資料，以方便我們對員工的培訓的，主席。

**梁國雄議員：**

主席，其實我的問題……

**主席：**

梁議員，你繼續。

**梁國雄議員：**

……是很清楚的，你有沒有做過你們自己的產品研究(research)，有的話，你可不可以給我？如果你說你不是rely……你不是純粹依賴發行商或者其他相關機構提供給你們的資料的話，你有沒有獨立做過這個研究呢？

**主席：**

黃先生。

**梁國雄議員：**

有的話，你給本會就行了，有沒有？

**黃漢興先生：**

主席，我想澄清的是，所謂產品的研究是指同類產品的研究，還是哪方面……

**梁國雄議員：**

那隻產品的特性和風險。那一隻產品，譬如你賣迷債35，你迷債35有沒有做過獨立的研究，是研究那隻產品的特性和風險？因為如果你要能夠做到證監會的要求，你一定要知道那個產品是甚麼，對不對？你不知道又怎麼行呢？所以，你有沒有做過獨立的research？如果有，你可不可以給本會？

**主席：**

黃先生。

**梁國雄議員：**

或者有關的報告。

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，我們推出一個產品的時候，我們的投資服務管理小組和財富管理小組會就產品的有關特性和風險，連同由發行商和安排行也好、協調交易商也好，他們所提供的文件，去進行評估和瞭解。如果議員是指直接做一個所謂research的話，我相信我們是沒有做一個市場的research on某一些產品……

**梁國雄議員：**

OK。

**黃漢興先生：**

……然後決定去銷售某個產品，主席。

**梁國雄議員：**

好，我明白了。

**主席：**

梁議員。

**梁國雄議員：**

如果你沒有做research也不要緊，你相關的文件，即是說你賣那隻產品的時候，你們內部的評估文件，你現在有沒有呢？譬如某一隻產品的特性和風險，有沒有呢？有的話，你可不可以給本會？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。我們去評估相關產品的時候，當然，我們有時會有一些問題需要與有關的發行商或者安排行、協調交易商去澄清。很多時候，因為他們都在香港有office，很多時候這些澄清是通過電話的澄清，但亦有可能有一些東西是用電郵去跟進的。主席，如果許可的話，就這方面，可否容許我們回去查看電郵，然後由我提供給立法會呢？

**主席：**

是可以的，其實，黃先生，你在關於產品的盡職審查方面，你曾提供過一些資料，不過有一些其他的，剛才你都提及過的資料，都請你繼續提供給我們，好嗎？

**黃漢興先生：**

好的。我就不知道我現在說的是否合乎議員的要求呢？

**主席：**

梁議員。

**梁國雄議員：**

是。根據你的陳述書……

**主席：**

那就請你提供吧。

**梁國雄議員：**

…… 28.1段，你就說員工在接受培訓後，會對他測試30條問題，就是你提供的附錄28(b)，已在我手上了。

現在這裏有30條問題，對嗎？我讀一讀吧，他是要回答那些問題的，我不知道你們……第一，你們做過這些東西是有沒有紀錄的？即你每一個員工"剔"這些表的時候，他們的成績是怎樣，有沒有紀錄呢？如果有，可不可以給本會？

**主席：**

黃先生。(計時器響起)

**黃漢興先生：**

主席，我可不可以要求這個問題由藍章華先生回應呢？因為員工的培訓，這些全部是我們零售銀行部銷售人員的員工培訓，我相信藍章華先生會更加確切知道具體的情況是怎樣。

**主席：**

好的，請藍先生回答。

**藍章華先生：**

多謝主席。主席，這個"IKEA – Investment Knowledge Entry Assessment"的測試，在推出這個測試表之後，我們每個同事都要做。我們的合格分數是80分，如果同事不合格的話，我們即時會做補充的培訓。在紀錄方面，我要回去看看，那個紀錄我們儲存的是不是原本的試題的答案，還是一個分數的紀錄，我要回去看看……



**梁國雄議員：**

明白。

**藍章華先生：**

.....但是，每個同事，在這個推出之後，他要做到80分才為之合格。

**主席：**

梁議員。

**梁國雄議員：**

我想你是拿着這份東西在手的，大家都拿着這份東西在手。你可不可以向我指出，有哪條問題是有講到那些產品裏面含有的CDS，或者期權等等高槓桿比率的衍生工具的風險？從這一份你們提供給員工作為考核、測試他的東西，你可否略指一二，是有講到這個問題的呢？麻煩你向本會指出，如果你現在無法指出，你稍後也是要指出的。

**主席：**

黃先生。

**藍章華先生：**

主席，我可不可以也回答這條問題呢？

**主席：**

可以的，藍先生。

**藍章華先生：**

多謝主席。主席，我們這個測試的題目，我們的總題目數量有四十幾題，會從不同的版本抽樣拿出來測試同事。這個試題是包涵了全部的投資產品，如果提到有關槓桿式的問題，如果議員看看問題第12段.....

**梁國雄議員：**

第幾題？

**黃漢興先生：**

問題第12題，是有提到利息掉期、信貸掉期、貨幣掉期等問題，讓同事去測試他的回答及他的認識。

**梁國雄議員：**

主席。

**主席：**

梁議員。

**梁國雄議員：**

我現在向你讀出來，第12條說："一般而言，信貸掛鈎票據之運作可能包括下列哪種掉期：a. 利息掉期；b. 信貸掉期；c. 貨幣掉期；d. 以上3項皆是。" 這條問題，除了知道有3種東西外，有哪一樣東西可以顯示出究竟利息掉期是甚麼、信貸掉期是甚麼、貨幣掉期是甚麼？或者掉期是甚麼呢？我現在問你，那人填完之後知不知道那個風險。你說你"剔"完之後，你會否知道那個風險呢？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席……

**梁國雄議員：**

不如……

**主席：**

先讓他回答，先讓他回答。

**梁國雄議員：**

其實我問你，你也未必懂得回答的。

**主席：**

先讓他回答吧，梁議員。

**梁國雄議員：**

因為你第一次出來回答關於債券的時候已經錯了，阿哥。

**主席：**

先讓他回答，你不要評論。

**藍章華先生：**

主席，我可否繼續回答這個問題呢？

**主席：**

請繼續。

**藍章華先生：**

多謝主席。在我們的員工訓練裏面，在訓練的資料裏面，有講得很清楚形容何謂利率掉期、信貸掉期、貨幣掉期的教材，那些教材裏面有很詳細地解釋這些掉期的情形是怎樣的。我們只是在進行員工訓練後去測試他的瞭解。如果議員認為我們那些訓練資料能夠證明我們的員工有經過這種培訓，我們可以提交給立法會的，主席。

**主席：**

會後提供吧。

**梁國雄議員：**

是，我……

**主席：**

梁議員，我想你再排隊好嗎？因為還有很多你還沒有問。

**梁國雄議員：**

OK。多謝。

**主席：**

再排隊吧。

**梁國雄議員：**

明白。

**主席：**

好了，第二輪我們問過了。第三輪有甘乃威議員、涂謹申議員及梁國雄議員。或許等甘乃威問完之後，我們就暫停吧。

**甘乃威議員：**

主席，我想問，剛剛提到我上一次問過有關保本票據那個產品，黃先生告訴我 Lehman Brothers Treasury Co BV 是在 Amsterdam 註冊等等，這些資料你說在有關章程中是有講述的，我這裏有一份章程，正正就是 Appendix 2(d) 羅馬數目字(ii)，我相信就是剛剛黃先生說過的那份章程。我想問，這份章程，其實包括迷你債券也好，都有一些這麼厚的版本，我想都要幾百頁、百幾二百頁紙的章程，我想問黃先生，在你們的銷售程序中，剛剛黃先生說得很清楚，你們的銷售人員有責任去解釋給客戶聽，有關包括發行人等等相關的章程要讓客戶知道，這是否包括要把我手頭上這份章程，即 2(d)(ii) 這份章程，交到客戶手上呢？這個程序是必需的，還是不是必需？這個程序要在銷售之前完成，即是簽所謂銷售的 confirm order 之前，還是之後要做？黃先生可否解釋給委員會聽呢？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

我可否澄清那份文件是在哪裏，因為今早我們剛才說的是3(a)(ii)那一份，但現在我們是否在說另一份文件呢？我想……

**甘乃威議員：**

我現在手頭上這份……

**主席：**

甘議員。

**甘乃威議員：**

……是2(d)，Appendix 2(d)羅馬數目字(ii)。

**主席：**

2(d)(ii)。

**甘乃威議員：**

2(d)，2 dog。

**黃漢興先生：**

2(d)羅馬數目字(ii)。是，我找到了，主席。

**甘乃威議員：**

這份是basic的prospectus。

**黃漢興先生：**

是。主席，我想回應就是說，這個產品是通過私人配售去銷售的產品，而通過私人配售的產品，基本上相關的文件，包括有的章程是沒有經過有關的監管機構認可的，即是不需要經過有關監管機構認可的，所以在我們的銷售程序方面，我們主要來說是依靠那個我們叫做Indicative Termsheet來向投資者講解該產品的特性及相關的風險。當然，如果投資者有更多其他的問題，我們是可以引導他們去參考有關這個Base Prospectus。而

在私人配售的過程中，我們沒有一個程序是說那個 Base Prospectus 一定都會提交給客戶的。

**主席：**

甘議員。

**甘乃威議員：**

主席，如果你這份 Base Prospectus，這份章程你不給他的話，那麼客戶怎能知道剛剛黃先生你所說，那間公司其實是在荷蘭那邊註冊的。你也可看看你剛剛說你們有一個所謂 Termsheet，即是一個基本的資料文件，這些文件中也說明，要求客戶應該閱讀全部有關最終條款相應的文件，是一併閱讀的。那麼你不給他，你怎能符合你的銷售文件裏面的內容呢？他怎樣知道那間公司在那裏註冊？他又怎樣知道是要求一併閱讀？因為你所有要求客人簽署的文件都說要客戶確認，要他自己看過所有文件，你那些標準格式，全部銀行都是這樣寫的，說是"本人已閱讀所有章程"之類，你都不給人家，人家怎樣閱讀呢？人家也不知道有這份東西存在吧。

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，如果投資者要瞭解，我們都是會向他講解的。但是，一般來說，那個 Indicative Termsheet 就已經涵蓋了有關那個產品最 core 的一方面的資料，主席。

**主席：**

甘議員。

**甘乃威議員：**

主席。黃先生，我是說你要客戶簽署，說"我已看過所有章程文件"，然後要求客戶簽署確認。如果你都不告訴客戶有一份這樣的章程，然後接着說："你就簽名吧。" 簽名說你看過那份章程，那你是否存在一個所謂欺騙的情況呢？原來你不告訴客

戶原來有一份這樣的東西，有一份差不多200頁紙的東西。好了，接着你叫客戶簽名，說你已看過那份東西，但根本那客戶也不知道有這份東西，然後你就對客戶說："喂，這是你自己蠢而已，你不來問我。" 是否這樣呢？那個客戶根本都不知道有一份這樣的東西存在。

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，情況是那個所謂Base Prospectus，它主要是描述有關整個發行的programme，即我們叫做EMTN的那些programme，如果是要集中在那個產品的具體風險和產品的特性，因為它的programme裏面可以涵蓋很多不同的發行的系列，所以，尤其是通過私人配售的產品，若是針對某一個系列的話，這個Indicative Termsheet才是最主要的文件去方便投資者瞭解產品的相關情況及風險，而這Indicative Termsheet才是最核心的文件去作為一個依據，讓我們的銷售人員基於這些文件向客戶講解。當然，如果客戶，尤其是通過私人配售銷售的客戶，一般來說，他們都會是有經驗的，所以如果客戶想瞭解更多，我們是會提供給客戶的，主席。

**主席：**

甘議員。

**甘乃威議員：**

主席，如果是這樣，我想黃先生你自己看看剛才我提到的這份基本章程第14頁，好嗎？"Risk factors"，第一句說話，第一句說話是這樣說的："Investors should read the entire base prospectus"。這是甚麼意思？黃先生可不可以解釋給我聽？

**主席：**

黃先生。

**甘乃威議員：**

這個章程講明投資者一定要看這份文件。這份章程講得很清楚，即是你買這些產品，投資者一定要看這份文件。現在大新銀行卻不是這樣，根本沒有根據章程的指示，給投資者看這份章程，卻說客戶你自己有興趣就來問我，你知道，你"醒目"，你知道有一份這樣的東西，你就來問我。如果你不知道便算了，不過你自己要簽一份文件，說我已經看過。這樣都可以的嗎？你有沒有看過這份章程，黃先生？這份章程講明投資者要看這份文件，這不是由大新銀行說可以還是不可以，投資者是要看這份文件的。你給他看，他不看，是另一回事。黃先生，你可不可以解釋一下呢？

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

是，主席。通常這些文件.....剛才我說的是，這份文件是涵蓋整個programme，這些programme一般的描述都是要求投資者去瞭解它的programme是怎樣。主席，如果我們是說risk factor(計時器響起)，其實在有關的Indicative Termsheet裏面，主席，我可否refer去1、2 .....第3頁.....

**甘乃威議員：**

主席，主席，我不是.....我想.....

**主席：**

甘議員。

**甘乃威議員：**

.....主席.....

**主席：**

是，甘議員，怎麼樣？



**甘乃威議員：**

我不想黃先生繞到別處，我叫他回答這份基本章程，這份章程說明要客戶"should read"，一定要看這份文件。你沒有做到，是不是已經不符合章程的要求？你要解釋給我聽。你根本沒有符合章程的要求，你根本就是違規銷售。

**主席：**

黃先生，你可否聚焦回答這個問題，其實問題是很清楚的，或者你回答這個問題，而無須拿其他文件出來作為解釋。你直接回答這個問題好嗎？黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，我想說的是，它裏面涵蓋的風險的情況，在Indicative Termsheet裏面也是有提到的，主席。

**主席：**

甘議員，好像還未曾真正回答你的問題。

**甘乃威議員：**

主席，我不是.....純粹是說.....這裏是整份章程嘛，章程不單止包括risk factor嘛，是整個運作的流程是怎樣，包括剛才黃先生你所說，原來那家公司在荷蘭，"爆煲"之後，原來那些苦主現在要跑到荷蘭那邊追討，而不是在香港追討。這些是基本的資料嘛，所以很多苦主說："我是向大新買，為甚麼我要去荷蘭那邊追討呢？"真是抓破頭。你解釋一下為甚麼不給.....主席，我只是說，黃先生，除非你無法回答，你為甚麼不給投資者看？最簡單的說法就是你不讓投資者看這份東西。

**主席：**

黃先生。

**黃漢興先生：**

主席，我們並非不想投資者看這份東西，投資者要求的話，我們都會向他們提供的，主席。(公眾席上有人高聲說話)

**主席：**

請公眾人士肅靜。我相信你要再排隊，你還沒有問完你的問題，因為時間已接近今天研訊的結束時間，所以我想.....因為第三輪還有好幾位在排隊，有涂謹申議員、梁國雄議員。第四輪是甘乃威議員。還有，梁國雄議員剛才出示了一系列問題給黃先生回答，有很多都是還沒回答的，那麼是不是預備下次再提問，還是書面回應？

**梁國雄議員：**

主席說甚麼就是甚麼。

**主席：**

我相信你下次有時間你可以提問，因為你已在排隊，是第二位，請你下次提出好嗎？

**梁國雄議員：**

好，主席。

**主席：**

因為公開研訊最好是公開研訊，你提出問題而不是書面來往便處理了問題，好不好？我請你到時提出。

**梁國雄議員：**

好。

**主席：**

正式提出來。

小組委員會將於11月9日上午9時30分繼續進行研訊，請兩位證人屆時出席，繼續向小組委員會作供。

請各位委員留意，秘書處昨天已發出一份文件給大家，通知各位委員今天是沒有內部商議的環節，原本需要商議的事項將於11月9日的內部商議項目之下討論，請各位留意。秘書處日內

會發出通告，知會各位委員相關的會議安排。現在我宣布散會，多謝。

**(研訊於下午12時24分結束)**