

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

第三十六次研訊的逐字紀錄本

日期： 2010年5月7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)

涂謹申議員

陳鑑林議員, SBS, JP

劉慧卿議員, JP

石禮謙議員, SBS, JP

余若薇議員, SC, JP

林健鋒議員, SBS, JP

黃定光議員, BBS, JP

湯家驊議員, SC

詹培忠議員

劉秀成議員, SBS, JP

甘乃威議員, MH

李慧琼議員

陳茂波議員, MH, JP

陳健波議員, JP

梁美芬議員

葉偉明議員, MH

葉劉淑儀議員, GBS, JP

缺席委員

黃宜弘議員, GBS (副主席)

梁家驩議員

證人

公開研訊

渣打銀行(香港)有限公司
執行董事及行政總裁
洪丕正先生

渣打銀行(香港)有限公司
個人銀行業務主管
禰惠儀女士

Legislative Council

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

Verbatim Transcript of the Thirty-sixth Hearing
held on Friday, 7 May 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)

Hon James TO Kun-sun

Hon CHAN Kam-lam, SBS, JP

Hon Emily LAU Wai-hing, JP

Hon Abraham SHEK Lai-him, SBS, JP

Hon Audrey EU Yuet-mee, SC, JP

Hon Jeffrey LAM Kin-fung, SBS, JP

Hon WONG Ting-kwong, BBS, JP

Hon Ronny TONG Ka-wah, SC

Hon CHIM Pui-chung

Prof Hon Patrick LAU Sau-shing, SBS, JP

Hon KAM Nai-wai, MH

Hon Starry LEE Wai-king

Hon Paul CHAN Mo-po, MH, JP

Hon CHAN Kin-por, JP

Dr Hon Priscilla LEUNG Mei-fun

Hon IP Wai-ming, MH

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

Members absent

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

Dr Hon LEUNG Ka-lau

Witnesses

Public hearing

Mr HUNG Pi-cheng, Benjamin
Executive Director & Chief Executive Officer
Standard Chartered Bank (Hong Kong) Limited

Ms HUEN Wai-yi, Mary
Head of Consumer Banking
Standard Chartered Bank (Hong Kong) Limited

主席：

早晨，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"的第三十五次公開研訊。我們歡迎渣打銀行(香港)有限公司(下稱"渣打香港")的兩位證人首次出席小組委員會的研訊，他們分別是執行董事及行政總裁洪丕正先生及個人銀行業務主管禩惠儀女士。請各位先戴上耳筒及麥克風，並按需要選擇頻道。頻道0為現場收音，頻道1為粵語，頻道2為英語。

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6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。

為了方便列席的公眾人士及傳媒跟隨小組委員會的程序，在證人正式向小組委員會出示陳述書之後，小組委員會將會按一貫的做法，將證人陳述書的副本提供給列席的公眾人士及傳媒。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的，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，亦不應在研訊仍在進行時作出結論或歸咎責任。

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，就着向渣打銀行(香港)有限公司取證的研訊，委員應自行決定他們有沒有任何利益需要作出申報，以及以書面作出申報。

就此，甘乃威議員已申報，他在渣打香港有透支戶口、儲蓄戶口、信用卡及樓宇按揭貸款。

此外，我和洪丕正先生都是機場管理局的董事會成員，因此我亦認識洪先生。

我現在宣布今天的研訊開始。

小組委員會將會就渣打香港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。今天的取證工作會先集中在渣打香港發售有關產品前的預備工作，包括批准產品發售的過程，及進行產品盡職審查等等。

洪丕正先生和禰惠儀女士，小組委員會已同意由渣打香港的合規及審核部主管溫卓勳先生及路偉律師行合夥人林文傑先生陪同你們出席研訊。請注意，溫先生和林先生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)，但證人亦可向他的法律顧問尋求簡短意見。

洪丕正先生和禰惠儀女士，小組委員會決定證人須宣誓作供。我現以小組委員會主席的身份負責為你們逐一監誓。你們可以選擇以宗教形式手按聖經宣誓或以非宗教形式宣誓。請你們逐一站立並依照放在你們面前的誓詞宣誓。第一位宣誓的證人是洪先生。

渣打銀行(香港)有限公司執行董事及行政總裁洪丕正先生：

本人洪丕正，謹以至誠，據實聲明及確認本人所作之證供，均屬真實及為事實之全部，並無虛言。

主席：

謝謝。接着請禩女士。

渣打銀行(香港)有限公司個人銀行業務主管禩惠儀女士：

本人禩惠儀，謹以至誠，據實聲明及確認本人所作之證供，均屬真實及為事實之全部，並無虛言。

主席：

謝謝。

是……

湯家驊議員：

主席，申報利益是現在申報或何時才申報？

主席：

遲少許可以申報，或者完了這段，我給大家機會申報。

湯家驊議員：

OK。

主席：

洪丕正先生，請你於4月29日向小組委員會秘書提交了一份證人陳述書及附連的18項文件，該套文件已被編號為第W30(C)號。洪先生，你現在是否正式向小組委員會出示這套文件作為證據？

洪丕正先生：

是，主席。

主席：

謝謝。

洪先生，你於5月3日向小組委員會秘書提交了一份證人陳述書的補充文件，該文件已被編號為第W33(C)號。你是否正式向小組委員會確認這些資料是正確呢？

洪丕正先生：

是，主席。

主席：

謝謝。

你對你的陳述書的內容有沒有即時補充？

洪丕正先生：

沒有。

主席：

洪先生，你曾向小組委員會秘書提供你的簡歷及職責，該文件已被編號為W31號文件。你是否正式向小組委員會確認這些資料是正確的？

洪丕正先生：

是。

主席：

謝謝。

禰惠儀女士，你曾向小組委員會秘書提供你的簡歷及職責，該文件已被編號為W32號。你是否正式向小組委員會確認這些資料是正確的？

禰惠儀女士：

是，主席。

主席：

謝謝。

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，應指明該份文件的編號以及段落，以方便證人及其他委員參考該份文件。

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。委員毋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，須在主席示意後才可發言。

委員提問時，應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。

為使輪候提問次序獲公平處理，秘書稍後記錄委員舉手發問的次序時，會由我的右手邊起，逐一記錄委員姓名。想提問的委員現在請舉手示意。

如果委員想現在補充申報的話，亦請你……先請湯家驊議員。

湯家驊議員：

主席，我都是渣打銀行的客戶，有透支戶口，亦有信用卡，應該亦有樓宇按揭。

主席：

好，也請湯議員於會後用書面方式提交秘書。

還有哪一位想補充申報？先請黃定光議員。

黃定光議員：

謝謝主席。我在渣打銀行有透支戶口和投資戶口。

主席：

也請你於會後以書面作出你的申報。

李慧琼議員。

李慧琼議員：

主席，我在渣打銀行亦有信用卡、存款戶口、透支戶口，還有，我有跟渣打銀行做的按揭。

主席：

也請你於會後以書面作出申報。

還有沒有其他委員需要作出申報？如果沒有的話，現在我會先提問第一條問題。

渣打香港於2006年8月開始銷售雷曼ELN，至2008年6月5日擱置銷售該些產品。從洪先生的證人陳述書，即文件W30(C)可見，渣打香港與集團財富管理部，即你們稱為Group Wealth Management (GWM)，在有關安排上，均有一定的角色和責任。請問洪先生，在這段時間，GWM是否設於香港？是否渣打香港轄下的一個部門？洪先生。

洪丕正先生：

主席，Group Wealth Management是屬於整個集團的，這個部門其實在新加坡，不是直轄於渣打銀行香港的範圍內。

主席：

那麼，它受到當地的監管機構監管，抑或是香港的監管機構監管呢？洪先生。

洪丕正先生：

它其實不是屬於當地或香港監管，而是整體受制於FSA，即是英國一個整體的監管，因為它的工作不是局限於當地的工作，而是全球的財富管理，所以其實它是直屬於FSA，which is Financial Services Authority。

主席：

其實即是說它屬於銀行的總部？

洪丕正先生：

是。

主席：

好。在安排銷售雷曼ELN方面，渣打香港的財富管理部，即HKWM，與GWM在組織架構及行政權力上有甚麼關係呢？先說這兩方面：組織架構及行政權力。

洪丕正先生：

主席，在組織架構上，香港的財富管理主管其實有兩條匯報線，實線是向當時的個人銀行業務主管，而虛線亦會去到集團的財富管理部門，在架構上這是一個雙線的運作。

在工序方面，集團的財富管理主要看 —— 整體來說 —— 所有財富管理業務上的守則、產品的批核程序，這是對於整個集團稍為起一個alignment的作用，使每一個國家都受到同一個程序、同一個守則去做事，而香港則負責香港本身推出的產品的架構，以及如果需要批核的話，便會去到GWM取批核。

主席：

意思即是說，只在於集團內各機構運作的一致性，是否這個意思？洪先生。

洪丕正先生：

是。

主席：

好。至於問責與工作上有甚麼關係？有沒有從屬的關係？在問責與工作上……運作上。

洪丕正先生：

問責上，我想香港的財富管理是完全負責所有香港渣打銀行推出的所有產品的整體運作，其所涉及的任何營運或任何風險，我們會看的。集團亦會在每一個產品推出之前作出批核，所以我在每一個產品——雷曼的票據也好，或者其他發行商的票據也好——我們都要向GWM取得一個批核的過程。

主席：

洪先生，也許可以進一步解釋清楚，GWM是否向渣打香港的行政總裁負責？或以某一個形式負責？就這方面，可否給我們多些資料？

洪丕正先生：

它不是對渣打銀行香港的行政總裁有任何問責機制，而是它要確定所有在全球發行的產品，以及所批核的發行商，它有一定的統籌作用。

主席：

實質上——剛才你已說過實線、虛線——它是向誰負責的呢？即是最終來說。

洪丕正先生：

它是向全球個人銀行業務的董事負責，而該董事就坐在渣打銀行PLC的Main Board內。

主席：

渣打香港是否須向GWM匯報雷曼ELN的銷售情況呢？

洪丕正先生：

我們是有的，主席。

主席：

是定期，抑或不定期？

洪丕正先生：

是定期的。

主席：

在香港來說，渣打香港哪一個部門負責匯報？

洪丕正先生：

主席，我們透過香港的財富管理部，定期會向GWM匯報。

主席：

在香港銷售雷曼ELN，涉及多少個管理層次的策略性決定？請你說明每一個管理層次所須作出的決定的內容，以及作出決定的有關部門和負責職員的姓名及職稱。

洪丕正先生：

主席，整體來說，GWM要負責批核一個產品的供應商能否……是一個authorized、一個approved的產品供應商，這由整個集團的總部去決定。當然，每一個國家(包括香港在內)可以提交不同的產品銷售商，呈上Group WM，但Group WM就會有決定是否接受這個產品供應商，作為一個product supplier。

接着，在香港的財富管理，我們會有一個本地的，我們稱為Product Programme。這個Product Programme就是……其實雷曼的產品是整體上屬於票據的一個Product Programme，這個Product Programme在香港要有多方面的審核和批核，才能夠有一個Programme。這個Programme經過香港的不同部門批核之後，個別產品(例如個別系列的雷曼)便要根據這個Product Programme，要符合這個Product Programme，亦要再去GWM取individual approval。這就是整體來說產品批核的過程，以及不同部門所牽涉的情況。

主席：

可否給我們負責職員的姓名？以及其職稱是甚麼呢？

洪丕正先生：

當時，全球總部的財富管理主管是一位名為 Bryan HENNING 的先生，是駐新加坡的。香港的財富管理主管在有關的 period 裏，大部分時間是禰惠儀小姐。

主席：

她當時的職位是甚麼？是不是……

洪丕正先生：

她是香港的財富管理主管。

主席：

是。另外，就每一系列的雷曼 ELN 產品，有沒有需要再特別決定是否適合在香港銷售呢？

洪丕正先生：

這也是會在香港進行審核，因為每一項產品都要經過香港審視是否合資格，才再到 GWM，再作出 approval。

主席：

嗯。因為這牽涉所謂決策的過程，亦可能會……我想更清楚知道那層次。或者請洪先生在會後以書面回應我剛才所提出的問題的答案……

洪丕正先生：

好。

主席：

以及最好或者提供一個所謂流程表(即 flow chart)給我們。可不可以這樣做呢，洪先生？

洪丕正先生：

可以，主席。

主席：

謝謝。那麼，以甚麼方式在香港銷售雷曼ELN呢？即公開銷售或私人配售，是由GWM決定抑或由渣打香港決定的呢？洪先生。

洪丕正先生：

主席，任何在香港銷售的雷曼產品是先由香港提出，然後再到GWM再作出approval。我想，在決策上始終是香港的決策，但亦有一個approval process是在星加坡進行的。

主席：

或者我再說一次，我的意思是，以甚麼方式在香港銷售雷曼ELN，即譬如公開銷售或私人配售，是由GWM決定抑或由渣打香港決定的呢？即哪一條路線，由誰決定？

洪丕正先生：

提出這個proposal的其實是香港，不過香港始終也要多取一層批核(計時器響起)，而這層批核是由星加坡批出的。

主席：

嗯，是。這個問題還有一部分，或者我稍後再繼續請洪先生作答。

今天第一輪輪候提問的有陳鑑林議員、甘乃威議員、李慧琼議員、陳健波議員、黃定光議員、林健鋒議員、涂謹申議員及余若薇議員。先請陳鑑林議員。

陳鑑林議員：

主席，洪先生，我想請問一下，因為從你所提交的陳述書W30(C)的第3項文件中可以看到，你們集團的財富管理部簽訂了分銷協議，而這間銀行跟雷曼兄弟亞洲商業有限公司亦在2006年8月2日簽訂了一份函件協議。我想請問一下，這個分銷協議和函件協議是否相同？抑或是有分別的？內容是甚麼呢？可否先告訴我們？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我想整體來說，這是批核雷曼在亞太區的一份產品供應商同意書，這協議其實是一個.....籠統地說，可能是包含了很多國家可以同時銷售雷曼的產品，這便是這個協議。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

主席，那個分銷雷曼股票掛鈎票據的協議，是否由雷曼和渣打香港簽訂的？實際情況是怎樣的？因為我們沒有看到具體的資料文件。可否也向我們提供有關的資料文件呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，這是由雷曼亞洲和整個星加坡在整體財富管理的集團裏簽訂的一份協議書，這並不單單包含香港。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

主席，雷曼兄弟亞洲商業有限公司的公司狀況，以及該公司和雷曼產品團隊與雷曼的票據掛鈎的發行人和擔保人的關係，你可不可以也說得清楚一點呢？因為看來好像相當複雜，有不同的名稱，有不同的團隊。可不可以也向我們講述一下呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我想，整體雷曼的股票掛鈎票據是under一個叫做EMTN Programme，即Euro Medium Term Note Programme。整體來說，這個Programme令雷曼可以在美國和加拿大以外發行不同的中期票據。最終所有這個EMTN Programme的guarantor便是雷曼自己的母公司，而發行的entity是Lehman的一家附屬公司。但最重要的，是這些票據是under guarantee of整體雷曼集團的母公司，而這亦是這整體票據的ultimate的風險評估的credit risk風險的定位。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

主席，他的陳述書第7.1段提到，在06年8月至08年6月期間，渣打香港曾經分銷過兩種不同的雷曼股票掛鈎票據，一種是通過《證券及期貨條例》(第571章)下一個認可的程序來發行，另一種是採用《公司條例》(第32章)下的最低投資邀約的豁免來發行。我想知道一下，為何你們會用這兩種不同的票據和證券來銷售這個產品呢？目的是為了甚麼呢？原因又是為了甚麼呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，當時渣打銀行有分銷兩種不同的產品，一種是透過證監的條例發行的零售票據，另一方面是透過公司法允許而發行的一些我們俗稱為ELN的產品。渣打銀行當時其實沒有特別的取向或傾向想售賣哪一種。最重要的是，這有少許關乎市場供求的情況。在relevant period內，渣打銀行除了售賣雷曼的股票掛鈎票據外，其實也有銷售44種不同的under SFO的retail notes。其實我想我們是兩樣也會分銷的，不過根據當時市場的發展，事實上發展需求比較大的，是under公司法發行的ELN產品。這個市場的發展整體來說也是這樣。

陳鑑林議員：

主席，可不可以請洪先生……

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

……把你們所發行的那些票據的名稱也告訴我們？因為我們也不是很清楚。此外，剛才你說在《公司條例》下發行的產品需求量比較大。那麼可否說一說，為何這一種產品的需求量特別大呢？因為兩者相比，是否因為你們所得到的利益較多，所以你們推銷得比較賣力呢？如果不是的話，到底是甚麼原因呢？有甚麼分別呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，其實如果是有關雷曼的零售，我們是有一項產品，這產品叫做Pyxis，而其餘的全部都是ELN。所以我在陳述書裏說過，其實我們絕大部分有關雷曼的都是ELN。至於其他產品、其他發行商，我們售賣其他retail notes比較多。但是在雷曼的角度，我們則是售賣ELN比較多。

其實在產品利潤的方面，零售和under公司法的ELN，利潤其實差不多，兩者並無太大差別。只是，當時市場開始需要產品有更大的靈活性，尤其是客戶需要的underlying股票的需求可能有點變化，而under Company Ordinance推出的股票或票據，其市場速度較快，定價亦較貼近市場。始終零售方面需要一段open period，可能是兩周甚至三周期的發售時間，所以它pricing的價錢可能……coupon的利率沒有ELN那麼好和那麼貼近市場，這是其中一個原因，解釋為何市場上對於under Company Ordinance發行的ELN需求較大。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

主席，最後，我想再瞭解一下，在《公司條例》下發行的票據有一定的目標客戶，洪先生，你可否肯定你們發行的這些票據沒有超越《公司條例》下所要求的豁免的客戶的規定呢？因為它有三種，例如是內部銷售、不超過50位客戶，以及不超過50萬元。你可否肯定這一點呢？因為我們收到不少投訴的客戶，他們並不在這些客戶的資格內。你可否肯定你們在《公司條例》下發行的這些證券，是真正獲得豁免的客戶呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，當時的公司法例有幾條safe harbour rules，渣打採用的rule，就是每人投資這些ELN的最低額數須達50萬元。我們是根據此條例銷售這些ELNs的，我亦可以確定，我們全部也是符合要求的。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

主席，可否請洪先生告訴我們，他售賣的這兩種雷曼票據(計時器響起)，當時的總金額分別是多少呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我們的總金額應該是21億港元，total，即是售出的outstanding，即是直至08年9月雷曼倒閉的一刻，有21億outstanding。而for雷曼，絕大部分，我想應該九成九屬於ELN。

主席：

洪先生，剛才陳議員第一部分的問題，我記得他曾問及雷曼兄弟亞洲商業有限公司的公司狀況等事宜、該公司和雷曼產品的團隊，即它的product team，以及雷曼股票掛鈎票據發行人與擔保人的關係等問題。可否請你在會後向我們作出清楚的書面回應？因為這是較複雜的問題。好嗎？

洪丕正先生：

好的，我們會歸納。

主席：

接着是甘乃威議員。

甘乃威議員：

主席，我想問一問洪先生，就我們手上的資料而言，洪先生並無向我們提供所謂是這款產品的推廣材料，我只看到一些稱為"資料說明文件"，即Item 1-Annex 1，我現在拿着Item 1-Annex 1和Item 1-Annex 3，我拿着這兩份資料。我想問的是，我現時手上的這些資料文件，稱為"資料說明文件"，在你們的銷售人員向客戶售賣產品時，是在之前給予客戶，還是之後才給予客戶，又或是會即場向客戶解釋這份資料文件的內容呢？這份資料文件是否就是推廣材料呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，是的，這就是資料說明文件^[註]，而這份推廣文件應是在推銷的過程中或在之前給客戶參考時提供的。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

我想問一問洪先生，請你確認，根據你們的規例中，是否必須在銷售之前或銷售的過程中，已經讓有關客戶掌握這份文件？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，是的，根據指引，應該先給予客戶。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

換句話說，如果那名客戶在銷售完畢、完成交易後才收到這份文件，你們的前線同事便是違反了你們的規矩進行銷售工作？

主席：

洪先生。

[註] 證人於會後澄清，席上作證時所述的"這就是推廣文件"應為"這就是資料說明文件"。

洪丕正先生：

主席，根據我們的指引，在客戶簽署前，應已向客戶提供了這份info package。

主席：

甘議員，請你回到我們今天的範圍……

甘乃威議員：

不，不，因為我在說的是披露過程，有關這份文件是否推廣材料，主席。

主席：

我明白……

甘乃威議員：

……我不是說它的銷售方法……

主席：

……的策略，我明白。所以，我先作出提醒，你剛才尚未超出範圍，但差不多超出，所以我先提醒你。

甘乃威議員：

我知道，所以，我想就這份資料說明文件提問。剛才我提到Annex 1和Annex 3的差別，Annex 1的第1頁缺少了一句話，就是“本票據並不保本，可能將以實物交付股份形式贖回，價值有可能遠低於票據本金額”，Annex 3的文件有這句話，但Annex 1的文件則沒有。我想洪先生解釋一下，為甚麼這兩份文件會有此差異呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

首先，Annex 1的附件1和Annex 1的附件3，在我們的relevant period中，一個是第一個銷售的系列，而附件3是最後去.....即08年6月，最後一個銷售的series，而那cover page是我們在後期提供的，希望進一步加強資料和訊息。不過，在Annex 1的Item 1中，其實也有一個方框，當中寫明"上述並非保本票據"，這已是highlight了的。如果你翻看附件1.....Item 1-Annex 1，在page 23也框住了這句話，列明這項風險。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，我看到兩份資料均有提及.....一份說"在不利的範例中，準買家可能損失全盤投資"，另一份說"最惡劣的情況，有意購買票據人士或會損失其全部投資"。我想問，既然這句話那麼重要，你要框住它，為何不寫在封面上？它作為銷售文件，作為風險披露，為甚麼你們這樣做呢？是否擔心寫了這句話，你們的產品會"賣唔出"呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我剛才說過，第一份附件是我們第一次銷售雷曼票據時採用的，我們希望不斷加強風險披露，所以在最後的series是有的。可是，這並不代表我們在過程中沒有highlight或沒有披露這些產品可能會全部損失。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，我的問題是，為甚麼洪先生你們不把"會損失全部投資"這句說話、這樣的字眼，放在銷售文件的第1頁，令購買者一

眼便可以看見他會損失全部投資。這項如此重要的風險披露，是否因為放在第1頁可能令人不會購買，你為了達到容易銷售的目的，便把它放在內頁不顯眼的地方呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我認為不是這樣。反之，大家可以看到，我們的風險披露可能是.....當我們issue越來越多後，我們反而是加強了，而非減少了。始終，任何投資工具也有風險，都可能損失本金。在這方面，我想我們在銷售過程和資料說明文件中，已經特別說明，這一項也特別框起來，希望提醒投資者應該有此意識。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，洪先生你留意一下，你兩份文件開宗明義第1頁就有"warning"，即警告，為何這個"warning"及警告都沒有提醒投資者，他們的本金可能會全部損失，這不是一個重要的風險披露嗎？為何在第1頁的"warning"中沒有寫出來？你是否蓄意隱瞞呢？你們是否打算這樣？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我想我沒有.....其實沒有任何意思去隱瞞任何風險。事實上，在前線員工銷售過程的指引中，都需要員工披露風險，而這個風險page也列明了所有需要披露的風險，其實我不覺得我有意隱瞞任何風險的情況。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，根據洪先生的statement、口供，他又提到他們把這個產品列為F級，即是最高風險級的產品。我想問一下，在這兩份銷售推廣文件中，是否有列明告知客戶，這是渣打銀行列為最高風險級的產品呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，這個列為F級的產品，其實是我們內部的一個指引，最重要的用途是在我們為客戶進行風險評估的過程中，做一個風險的配對，它只適用於某一些類型的客羣，他們有某一些取向，如果這種取向符合了有F級級別的產品，我們才能夠列出來。所以，如果他並非這種有高風險取態的客戶，這類別的產品其實是不會列出來的。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，剛才你提到.....洪先生你提到，這個產品被列為你們最高風險的F級，關於這方面的資料，你沒有向客戶披露，是嗎？在有關銷售文件內沒有向客戶披露，是嗎？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，剛才我說過，這個A至F級是一個內部的級別，不是一個客戶的級別。

甘乃威議員：

我問你.....

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

.....有還是沒有在文件內披露？是否只供內部參閱，而不會向客戶披露？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

是的。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，我想問的是，很多苦主對我們說，你們的銷售人員告訴他們，有關這個產品，即ELN這個產品，最差、最差的情況是接收股票。我想問一下，在這些銷售資料文件中，究竟是否有這樣的說明呢？如果沒有這樣的說明，為何你們的銷售人員說，最差、最差的情況是接收股票。不對，如果根據這個資料，其實最差的情況是全部損失。

主席：

洪先生。(計時器響起)

洪丕正先生：

主席，當前線員工解釋這個產品的風險時，有幾個大的不同的風險類別。就這個產品而言，從市場風險的角度，接收股票是該類別最差的一個scenario。可是，也需要.....前線員工也需要披露及提點有其他風險，例如有event risk，例如有liquidity risk，亦例如有liquidity risk的信貸風險。在這些風險下，其實客戶可能會損失他們的本金。

主席：

接着是李慧琼議員。

李慧琼議員：

主席，根據W30(C)第21.1段所述，2008年6月2日，標準普爾把雷曼的信貸評級由A+調低至A；2008年6月4日，渣打香港收到雷曼的正式回應；2008年6月5日，渣打香港決定停售所有雷曼票據的掛鈎產品。

我想瞭解一下，在你決定停售之後，你如何處理與客戶的關係？即那些之前已經購買ELN的客戶，他們是否知道你們相關的做法呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，停售這個……暫停銷售這個雷曼產品……在6月5日作出的決定，關於這個決定，我們沒有通知客戶。這只是當時比較保守的做法。

主席：

李議員。

李慧琼議員：

那麼，關於信貸評級的改變，你有沒有通知已經購買ELN的客戶呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，當時這個信貸評級是一個公眾的資料——public information，所以根據指引，我們沒有需要這樣做。當然，在整體市場上如有甚麼大的變動、風險，前線員工會告訴客戶。可

是，如果specifically on這個信貸評級調低的資料，指引上並無要求前線員工告訴客戶。

主席：

李議員。

李慧琼議員：

主席，你說指引上沒有要求你們告訴客戶，你所說的指引是渣打內部的指引，還是據你的理解是證監的指引呢？即是說，當風險評級改變時，你是沒有需要告訴客戶。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，這是一個內部……訂為一個我們叫close end的product，即不是一個繼續銷售……只是銷售一個tranche，銷售完畢就close那個product。在close end的product的範圍內……這類close end product通常有一個定期的年期，通常大約是1年。對於這類產品，我們需要在銷售過程之前說明所有風險，因為這類產品不像股票般可以不斷買賣，這是其中一點。

當時，監管機構亦沒有要求，如果信貸風險有downgrade，需要通知客戶。我希望說的是，事實上，當時的downgrade亦只是調低至single A評級，這個依然是投資級別的grade level。

主席：

李議員。

李慧琼議員：

主席，我想瞭解一下，對於雷曼股票掛鈎票據的持有人，其實有沒有一個安排可以讓他們在到期前離場？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，在我們銷售這個產品的過程中，產品已很清晰列明，投資者要有準備，這個產品沒有二手市場，他們願意把資本放在這個可能1年期，甚至是18個月年期的產品。當然，如果投資者希望在期間離場，這是要盡量安排的。可是，關於二手市場for這些產品，我們要清晰.....為何我們在風險披露中說明liquidity risk，就是在二手市場上，這可能是不流通的票據，亦很大機會沒有二手市場可供售賣，這個風險是存在的。

主席：

李議員。

李慧琼議員：

主席，即是說，其實是可以離場的，有離場的安排。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我們是可以幫.....盡量幫助投資者，如果有需要的話，我們可以幫助他們離場。

李慧琼議員：

主席。

主席：

李議員。

李慧琼議員：

當2008年6月美國發生債券危機時，渣打自己停售ELN相關票據掛鈎產品。你剛才都提到，其實有一個可能性，客戶是可以選擇離場。那麼，你們決定停售時，那個評級仍是A，接着其實一直有更差的改變，你們在停售後，直至雷曼"爆煲"前，有沒

有把相關的信貸評級風險改變告知客戶呢？又或者有沒有告訴客戶其實他有這樣的選擇？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，從S&P的角度，到了雷曼倒閉前仍是A，其餘的可能會是……我想S&P是第一個降低它的信貸評級，其餘那些Moody's或者Fitch可能到後期才再downgrade。事實上，這在市場當時來說是一個很難判斷這些信貸評級調低後對這些發行商的影響。當時，6月份其實亦有不同的產品供應商受到這個信貸評級的調低。以我記憶，當中亦有美林、蘇格蘭皇家銀行、Morgan Stanley。我想我們作為一個銀行，亦要小心平衡這些資訊會不會令到投資者作出錯誤的決定，因為要看當時的看法。事實上，這4間銀行最終的結果其實是很不同的。當然，有一間被人收購了，有一間被政府資助，有一間是安全無事，但亦有一間倒閉。那麼，我想說出的是，主席，那個point就是其實當時的資訊，第一，這是public information，以及有時這些資訊亦可能會令到投資者作出一些不必要的決定也不出奇。所以，從這角度看，我想要小心平衡資訊及出來結果的這個行動。

而我亦想重申，downgrade後，它的信貸評級依然是single A，從市場的角度來說，single A當時是一個相當好的評級，除非渣打銀行真真正正覺得它真的很快會倒閉，除非真真正正有這樣資訊令到我們覺得它會倒閉，這資訊是很難由我們作出判斷的。

主席：

李議員。

李慧琼議員：

主席，我想問在2006年8月後，直至2008年9月15日期間，有幾多你們擁有票據持有人要求離場，或者已經離場的呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

不好意思，9月15日之後？

李慧琼議員：

不是，2006年8月至2008年9月15日，即你們售賣ELN產品那段時間。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我手頭沒有這資料。

李慧琼議員：

好……

主席：

可不可以會後提供？

洪丕正先生：

我盡量配合……好嗎？

主席：

李議員。

李慧琼議員：

主席，我亦想再確認縱使證人多次說，它那個信貸評級依然是維持A，亦很難判斷個別銀行的財政狀況，但到雷曼“爆煲”前，其實市場已有很多很多訊息，很多不利的傳聞，你們公司內部有沒有做一些對客戶影響的評估，就着這些傳聞？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，當時事實上市場亦有很多傳聞，但這些傳聞，其實怎樣確認那些傳聞的真實性，怎樣作出一個判斷，這是不容易去定的一樣東西。事實上，我想渣打銀行自己本身在企業銀行方面，亦有向雷曼貸款，如果我們真真正正當時覺得雷曼會倒閉或者明天會倒閉的話，我想我們都會向它預早追討這些借貸款，這反映到其實我們自己本身銀行，當然現在回望可能是錯誤的一個judgment，但我們當時亦不覺得雷曼會倒閉，否則，我們亦不會自己.....我們亦有借貸，而不追討償還，預早追討償還，希望議員覺得其實這judgment是一個，在當時來說，是很難判斷的一個情況。

主席：

李議員。

李慧琼議員：

主席，我最後想確認，即是說其實是不是渣打銀行在賣出票據後(計時器響起)，到雷曼"爆煲"前，其實沒有做過任何的動作，起碼你們proactively，起碼你們主動地告訴客戶關於信貸評級的改變，又或者關於可能風險的改變？是不是沒有？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，整體的市場是有，個別發行商票據的改變，我們是沒有的。

主席：

OK。

陳健波議員。

陳健波議員：

.....申報我和洪先生都是保險業諮詢委員會的委員，因為我剛才聽到你說機管局，那我突然想起這點，因為我們一年也是見面數次，因為開會不是太多。

主席：

我們記下，不過都請你會後書面提供。

陳健波議員：

好的，好的。

我想問，或者請洪先生翻看Item 5，這是你們的Group Wealth Management Process Manual。在這個Manual內，請你翻到第2.....最後，其實是最後的Appendix 5-04，找到嗎？Appendix 5，然後-04，這裏主要說一個叫作Market Stress Plan，即市場壓力的計劃。如果你翻看2.1，你翻看2.1，其實它主要是說有時市場有一些突發事件，例如有一個市場壓力，令到例如道瓊斯指數在5日內跌了10%；即可能好像最近這一輪般，跌了10%，或者有一些金融機構倒閉，如果一出現這件事情，你們其實根據你們的指引，你們就會辦事了，就是去到3.3的d，3d說那些客戶關係經理會做一些事情了，它說首先會把消息通知客戶，以及找其他的客戶經理通知客戶，以及要把客戶的反應通知你們公司。我想問其實在這樣的程序下，因為雷曼在倒閉前或後，你們其實有沒有真的啟動過這個市場壓力計劃呢？如果有，或者你說詳細一些；如果沒有，為甚麼沒有呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，這個Market Stress Plan整體是由Group Wealth Management方面決定何時要trigger這個Market Stress Plan。我剛才說過，箇中在6月份時，當然市場上有很多不同的rumor或者各項不同的東西，當時我們沒有trigger這個Market Stress Plan。但是，在雷曼倒閉後的第二天，我們有trigger了這個Market Stress Plan，而當時我們亦需要要求前線員工通知所有客戶當時的

market stress condition，跟他們講解當時的情況，這是我們有 trigger，不過 trigger point 是在雷曼事件倒閉之後。

主席：

陳議員。

陳健波議員：

那麼客戶的反應是怎樣呢？可不可以說一說？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

當時的客戶，我想我回想首兩天吧，因為首兩天的客戶當然感到很意外，但當時他們的即時反應都是平靜，但亦希望有更多的資訊，這是當時首兩天我聽回來的前線員工匯報上來的情況。

陳健波議員：

那我想問……

主席：

陳議員。

陳健波議員：

是，我想問的就是其實你發行的那些票據，其實很多都是擔保人、發行人都是雷曼的，其實如果這些事件發生了，其實有甚麼後果呢？是不是股票即變成一文不值呢？即這些股票掛鈎票據是不是即變成一文不值呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，這個其實等同我買任何一隻公司也好、銀行也好的票據。如果該公司或者銀行發生倒閉或者bankrupt的話，那麼這些票據要從一個正常的一個.....如果美國就是以chapter 11的process去追討回淨餘的資產有多少得回，這個過程等於是一個普通的bankruptcy的situation來處理。

主席：

陳議員。

陳健波議員：

主席，如果要解答我接着的問題，或許請洪先生回到Item 1-Annex 1。Item 1-Annex 1最後那裏是說——其實是最後那頁的information package那裏，那裏有一個叫做——最後那頁叫做風險因素。風險因素入面其中有一個叫做信貸風險，這裏是這樣寫的，"投資者承擔發行人及擔保人的信貸風險。準買家亦應注意擔保人的信貸評級的任何變動將會影響本票據的價格及價值。"但是，大家知道，如果買這些ELN，其實很多時候那些人都是——我們聽到很多買了的人都這樣說，職員多數對他說最多只是持有股票。

事實上，如果你看這份文件想到最壞的情況，你花了很大篇幅講述第一個情況如何、第二個情況如何、價高會如何、低又會如何，列出了很多宗個案情況，但並沒有列出一個情況，就是說如果發行人和擔保人要清盤，這些即刻會變成一文不值，或者要等它最終清盤，淨餘多少錢便得回多少錢。這裏是否風險和披露不成比例呢？因為很多人真是.....我覺得是很慘，因為很多人想到最差只是持有股票，這是很多人的看法。

即使看了你份資料說明文件，其實印象都是這樣，因為你花了這麼大的篇幅，99%的東西都是說如果這樣會如何，股票升會如何、跌又會如何。但竟然講及發行人、擔保人的風險卻是很少的，即是很細，真的要看到最後那頁才見到這些。

當然，現在這樣說好像有點事後孔明，因為當時大家都覺得雷曼是一間很大的機構。但是，其實你回頭看這件事，你覺得披露其實是否不足呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席。當然，我想風險的披露永遠都可以再做好一點，再加強多點，但當時我們的指引是需要所有的前線員工亦都要highlight這個主要的風險事項。當中，最重要的其中一項就是要"框"住那項，就是說有可能所有的本金會損失的。繼而要逐項風險，這個事實上那個.....信貸風險是存在的。當然，如果你衡量當其時這個產品的風險，事實上，那個產品的波動性的風險事實上也是存在的，亦都不小，尤其是何時要"接貨"、何時得到甚麼利息。通常這個客戶的需求亦都是最要明白多些這裏不同的scenario，所以我想在當中亦都要解釋、解答大部分投資者的疑問，都是要做多少許scenario，向他們解釋，不同的時間會有甚麼scenario。但是，由於風險始終我想是永遠也不會——即還有很多風險可能是不能全部列出，這個世界可以有很多不同的風險。但是，我覺得我們當時最主要的風險已列在這裏，而產品的風險，事實上最高的風險是要"接貨"，這是市場和產品風險，這是沒有錯的。但亦都要highlight其餘的風險，which我們在這裏盡量去做。

主席：

陳議員。

陳健波議員：

我想如果——現在這件事發生了。但我想問你，如果現在讓你再做這些，你會否覺得發行者、擔保人的風險，其實最低限度是對等的，即是他們的風險最低限度不會比股票低。因為股票究竟怎樣下跌，譬如你現在出售大量"中壽"那些，或者是"中石油"，其實大家都覺得是國家的機構，其實必然有感覺這些都不會差到哪裏去，最多我持有時間長些。其實我想絕大部分人買這些ELN的心態都是這樣。他們真是發夢也估不到，結果會是因為發行者令他們血本無歸。在這種情況之下，我相信除了那些購買人之外，我相信——不過或者我不應說自己相信，那職員會否瞭解，即是我想問你如何令職員瞭解呢？其實，風險有很多樣，即使無論它怎樣小，而事實上是發生了這事件，對

嗎？怎樣能夠把這些風險適當地告訴客戶呢？如果沒有告訴，你覺得應該怎樣賠償給客戶呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席。我想，事實上我們都理解議員和理解投資者投資損失的心情。但是，事實上這是百年一遇的信貸事件。*(計時器響起)*在正常的情況下，一個single A評級的機構有倒閉的風險，在歷史上來說是很小的。當然，回頭看，是否應該多點注意這些風險呢？回頭看，當然是可以應該做好一點，但在當時的情況下，根據不同的風險類別，我覺得proportionally，產品風險在當其時來說是不小的，所以，這個要看當時的情況而定。

主席：

黃定光議員。

黃定光議員：

主席.....*(收音不清)*

洪丕正先生：

不好意思，聽不到。

主席：

有否戴上咪，黃議員？

黃定光議員：

有戴咪，但.....沒有聲嗎？

主席：

有，不過比較細聲，我聽到。

黃定光議員：

當時，雷曼的股價亦都是大幅下跌的。我想問問，渣打當時有否立即停售與雷曼有關的所有產品呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，第一間信貸評級機構調低它的評級是 Standard and Poor's。當時是6月2日，當時銀行在6月3日去信雷曼，要求它澄清當時的情況，而6月4日它們給予一個回覆。但接着我們在事後再開多一次會，就決定在6月5日當天暫停銷售雷曼的股票掛鈎票據，這就是過程。

黃定光議員：

即是……

主席：

黃議員。

黃定光議員：

……說明渣打銀行當時亦都意識到風險所在。那麼，我想問問，你們有否通知有關你的客戶那風險的情況呢？用甚麼方式去通知呢？

主席：

洪先生。

黃定光議員：

如果有的話，用甚麼方式通知呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席。我剛才解答過，其實我在我們 —— 因為這是一個 close end product，我們所有的風險是一定要 upfront，已全部解釋了，之後我們事實上是沒有需要前線員工去特別解釋這個風險。

主席：

黃議員。

黃定光議員：

如果沒有特別解釋的話，我亦都留意到你們發出給你的客戶的月結單內，是有一個叫做 market price，市價。換句話說，市價應該是表露風 —— 用一個百分比來表示他當時投資的價值，亦都有披露這個情況，對嗎？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，月結單上是有一個 indicative level，但這個 indicative level 是用一個對上成交價作出一個指標的。

主席：

黃議員。

黃定光議員：

那個名稱不是你所說的。它是 —— 英文就是 market price，中文就是市價。換句話說，市價是用一個百分比來顯示的。如果風險是 —— 當然，如果價格是升的時候，你就會用百分之一百，如果跌的時候，你就會低過百分之一百。換句話說，亦都是向客戶提供訊息。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席……

主席：

你明白這個問題嗎？

洪丕正先生：

……我們的月結單上，是有這樣的一項叫做 market price。

主席：

嗯，黃議員。

黃定光議員：

但是，我就奇怪，那個情況就是當雷曼出現信貸評級下跌及股票大跌的情況下，你們在8月份的月結單內，那個市價是低於百分之百的值時，下方的 remark 並沒有說明甚麼叫做 market price。一直至2009年1月，當投資價值等於 zero 時，才於客戶的月結單中說明 market price 是甚麼，當時所有的投資已化為烏有，是零。當還有一定的百分比時，你們也沒有提及 market price 是甚麼意思。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，始終 ELN 在市場上，我剛才說過，二手市場的流動性不會太高，在我們的月結單，只能夠用一個對上一次成交過的價格。在我們的角度來說，這可能是最中立的價格，有些許似……或許這是一個較差的比喻，有些許似樓價般，其實這是最 recent 成交的一個樓價，亦可能在一段時間內沒有成交，這始於是一個依據點，是最 recent 成交的價格，是最 objective 的。當然，由於二手市場比較薄弱，不太多人成交，可能市價不能 reflect 當時的情況，因為當時的情況可能是沒有人成交，這也不出奇的。

主席：

黃議員。

黃定光議員：

主席，洪先生剛才回答議員問題時提到有協助離場的方式，但他剛才亦表示，ELN在二手市場方面相當淡靜，所謂可能經常出現有價無市等情況。所以，當我看到投訴人顯示的資料，發覺月結單上顯示的市價是低於他們投資成本時，他們想離場卻無法離場，與洪先生所說的情況不相符。洪先生在這方面有何解釋呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，如果客戶要求我們協助他們離場，我們是會協助的，而我們亦會與產品供應商看看有否二手買家，但始終這過程是一個.....因為market不是一個很活躍的market，我們會盡量去做，但這亦on a best effort basis去做。這始終要由投資者或客戶提出："我想離場，你可否幫我check一check價格"，我們會幫他做。

主席：

黃議員。

黃定光議員：

換句話說，如果客戶想離場，銀行方面只能盡量幫他做，在這情況下，換句話說，未能脫手的情況仍然存在的，這風險有否向客戶披露說明清楚呢？甚至在最初進行投資時，以及至客戶萌生離場的念頭時，在整個過程中有否向客戶說清楚："你有可能脫不到身，會全部化為烏有的"，有否這樣說呢？因為該些客戶覺得就算"壯士斷臂"，也可以"斬纜"離場，收回少許也可以，但事實上銀行辦不到，是嗎？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，關於剛才.....我嘗試提出過，在我們的風險披露中，流動資金風險列明了不保證會存在本票據的第二手市場的買入賣出價，以及Liquidity，這便是exactly其中一個Liquidity Risk，要包含的風險是存在的，這是有列明出來的。

主席：

黃議員。

黃定光議員：

講官樣文章，看有關的規條.....因為那些規條的確有如一本天書般厚，你要一般投資客戶看，亦沒有可能會看得如此仔細，我相信也是你們前線的銷售人員撮要向客戶解釋的。問題是，當雷曼情況出現後，在當時的緊急關頭，我相信很多客戶也心急如焚，想離場或損失多少離場，但銀行在這方面似乎.....有沒有幫他們做到這件事呢？

洪丕正先生：

主席，以我的記憶，其實當時並非有很多很多客戶要求離場，但如果有的話，我們會盡量幫他們找買家和產品供應商。事實上，在我們銷售這產品的過程中，是需要亦有提醒客戶，他們要有準備，如果是1年期的票據，他們要準備這筆資金被凍結1年期的，這方面我們是有披露的。

主席：

黃議員。

黃定光議員：

主席，事實上當時能夠離場的人不多(計時器響起)，主要一個原因是當要求離場時，很多投訴者也反映，有關銀行方面的人員提出，他們最多是"接"股票，是不用擔心的，因為該等股票是某國營.....即很大的機構或很大的公司的。但是，他們沒有說

明發行商是雷曼，如果雷曼倒閉的話，是一切也沒有；而並不是說，他們的股票是屬於哪一間公司的情況，銀行職員沒有向客戶披露這風險的，是嗎？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，其實在我們推銷這些產品的info pack中，除了第一頁是渣打銀行之外，往後我們發行的全部都是用雷曼的資料，雷曼的東西，而這始終是雷曼發行的一份note，等於它發行的債券，我相信投資者是應該.....我們應該有告訴他們，這是一個他們要接受雷曼credit risk風險的一個產品。至於離場方面，我始終覺得，如果當時有客戶要求想離場的話，我們一定會盡量協助。

主席：

林健鋒議員。

林健鋒議員：

渣打銀行其實有很多不同產品出售，有些是自己"炮製"出來的，有些是與不同產品供應商合作，所以你們應有一些管理手冊。據我所知，渣打集團財富管理程序手冊和債務證券服務產品綱領，就是香港金管局在2006年8月至2008年6月進行現場審查時，(你們)提交予金管局的。我想問渣打，在你們提交這些文件或手冊給金管局時，金管局有否提出任何意見？如有，是甚麼意見？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

我想澄清，主席，是否對於產品有否提供意見？

林健鋒議員：

因為你有這兩本手冊.....

主席：

你可否提述是甚麼參考文件.....

林健鋒議員：

是W30(C)，在13.2至13.3段內。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

其實我們剛才說過，第一，這是我們集團本身財富管理的產品手冊和Debt Securities.....剛才說過的Product Programme，這在他們的on site的examination中，我們有提交予監管當局閱讀，而我記得它沒有特別的comment on這兩份手冊的。

主席：

林議員。

林健鋒議員：

主席，換句話說，金管局閱讀你這兩份文件後，都沒有給予任何意見？

洪丕正先生：

在我記憶中是沒有的。

主席：

林議員。

林健鋒議員：

主席，那麼在W30(C)第16.1段也看到，渣打香港曾經在集團層面對產品供應商雷曼進行一個盡職審查，換句話說，便是對

雷曼股票掛鈎票據的結構，一直都有跟雷曼產品團隊有對話的。那麼我想問一問，在完成對雷曼盡職審查後，渣打香港或集團財富管理部有否設立任何的機制，繼續監察雷曼的財務情況和表現？因為它在整個時候，其財務情況都有好、有壞、有變動的，如果是有，那可否給我們提供詳情呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，對整體發行商的財務狀況和安全性，這在集團的財富管理方面是會定期看它的財務狀況的。至於產品本身，如果是一個open-ended product，我們是每隔兩或三年一定會review的，但在close-ended product，其實這些雷曼股票掛鈎是一個close-ended product，我們便無須在產品上做定期的檢查。

主席：

林議員。

林健鋒議員：

是。那麼你們跟這個雷曼產品團隊開會、傾談時，有沒有提出過任何有關他們產品的問題、疑問，以及他們有甚麼回應？因為產品是來自他們的，你不可能每樣東西都是他們交給你你便賣的，你一定會有問題的。那麼曾提出過甚麼問題？他們又有甚麼答案回應你呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，通常我們跟雷曼產品部門傾.....因為我們也會有定期的例會去傾談的，當時通常是看回市場的發展、客戶羣的需要，最主要是在產品不同方面給他們少許feedback。至於這類型產品的結構方面，其實雷曼的產品和市場上不同供應商的產品其實

沒有太大分別，就其結構而言。這通常是反映當時市況、客戶羣的需要而作出的一個聯繫。

主席：

林議員。

林健鋒議員：

主席，到了後期，即雷曼未"爆煲"之前，其實市場上——剛才也有同事問過——很多人都擔心雷曼會否"爆煲"，會否出現問題，而在那段時間，你有沒有再跟他們有很多緊密的會議，查詢有關的情況。我也明白到剛才洪先生回答時也說到，他們未必想到他們會"爆煲"，但是，有沒有客戶很擔心他們這情況，要求你們替他們跟進一些問題，你們有否這樣做呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，剛才我說過，在Standard and Poor's一調低它時，我們便立即去信問他們的情況，他們亦對我們的去信有所回覆。之後我們亦一直在市場上monitor他們的發展，但當時始終有很多不同的說法、謠傳之類的東西，而我們一直看着，但始終那些信貸評級一直以來在我們的角度仍然是維持在single A，而客戶並沒有怎樣特別要求我們問雷曼本身的財務狀況、健康穩健性，客戶方面，我覺得是沒有向我們詢問的。直至，我想是9月15日，他們出現"爆煲"之後，我們便要對所有客戶作出一個聯繫，告訴他們情況。

主席：

林議員。

林健鋒議員：

主席，在未"爆煲"之前，其實市場上也有很多揣測，指雷曼的經濟情況發生很多問題，也可能會"爆煲"。那麼，你們完全沒

有作任何的評估，或者向客戶提出一些意見，叫他們小心一點或留意各方面的情況？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我想整體市場上的波幅、市況，我們是不斷有跟客戶傾談的，只不過是specific on雷曼，因為當時也有很多傳言，而這些傳言亦不包括雷曼方面。我剛才也說過，單是6月也有4間不同的大證券商的評級被調低，我想，當時我們難以作決定的是，哪一間可能會倒閉，哪一間可能會不倒閉，在這方面，當時來說是很難作出一個判斷的，even在今天回望，其實這也不是一個很容易的判斷。事實上，這些不同評級的downgrade，也有很不同的後果，而作為一間負責任的銀行，亦要小心平衡這些謠傳的資訊，如何令投資者在有資訊之餘，亦不會令他有過分的反應.....過大的反應。

主席：

林議員。

林健鋒議員：

主席，讓我回到產品盡職審查方面，渣打是對每一個系列的產品均會做這樣的工作的，而除了這些之外，你們亦會進行一些額外的查核，而這些額外的查核是確保各系列聯繫股票的產品，也符合你們渣打的準則的。那麼，我想問一問你，這方面你們是多做了些甚麼呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

每一個產品，我們也要看他們underlying的那隻股票 —— 或者是兩隻，或者3隻，通常是1至兩隻或3隻的股票 —— 有沒有足夠的總資產，market capitalization，亦要看他們的流通性和

他們在市場上分析完的buy/hold的那些ratio是怎樣，我們是有一個過程去審核的，而這些股票亦需要在我們列出來的某些指數內的成分股才能做出的。這便是我們在每一個產品上需要做的工夫。

主席：

林議員。

林健鋒議員：

主席，這個盡職審查是由渣打本身哪一個部門或哪一個機構負責去做的呢？

主席：

洪先生。(計時器響起)

洪丕正先生：

在產品.....剛才我說的步驟是香港的財富管理部門負責的。

主席：

好了，各位，現在我宣布小組委員會休息15分鐘，請各位準時在11時15分返回會議廳，以便委員會有足夠的法定人數繼續進行研訊。在休息期間，請證人不要與其他人士討論其證供。

(研訊於上午11時暫停)

(研訊於上午11時15分恢復進行)

主席：

我宣布研訊繼續。洪先生、禩女士，你們現在是繼續在宣誓下作供。接着是涂謹申議員。

涂謹申議員：

洪先生，我想問一問關於Item 1-Annex 1那份，即第一期票據的資料說明文件、章程方面——Item 1-Annex 1。那處有一項叫做"Risk Factors"，中文譯作"風險因素"，我想你先看看那處。(證人參閱文件)

OK，這裏似乎列出有1, 2, 3, 4, 5, 6，6個風險，包括Principal Loss Risk, Market Risk, Event Risk, Liquidity Risk, Credit Risk, Potential Conflicts of Interest，OK？即6個風險因素在裏面。但是，我們今次為何會最後.....所謂這麼多苦主，就是因為雷曼"爆煲"，即俗稱"冧咗"，但似乎這裏1, 2, 3, 4, 5, 6並沒有我們叫做Issuer's Risk，即那個發行人，它"爆了煲"的風險並沒有列出來，你是否同意呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我想這個其實是列明在Credit Risk之下"Investors assume credit risk of the Issuer and the Guarantor"，即是說，投資者承受了發行商與擔保人的信貸風險，這個就是Credit Risk列明在那裏。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

嗯，OK，你說其實那個Issuer's Risk，即我們所說，這個Credit Risk就是所謂的Issuer's Risk，對嗎？

洪丕正先生：

正確.....

主席：

洪先生。

涂謹申議員：

OK.....

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

我們或者看看這項怎麼寫吧。這項.....或許我讀中文，這裏寫"準買家亦應注意擔保人的信貸評級的任何變動將會影響本票據的價格及價值。"為何這裏只寫擔保人而不寫發行人呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，第一，它其實是說，"投資者承擔發行人及擔保人的信貸風險"，這是for擔保人的信貸及發行人的信貸，是有列明的。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

平情而論，你第一句"投資者承擔發行人及擔保人的信貸風險"，但後面你就說"如果擔保人的信貸評級有任何變動"，為何這裏不寫上"發行人的信貸評級"，或"發行人的任何風險"在內呢？即按理如果前面有"發行人及擔保人的信貸風險"，其實發行人的信貸風險應該是更為主要的，我們叫它primary，對嗎？即更加primary的，為何這裏又不寫進去呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，通常這些任何一個票據，企業也好，銀行也好，通常它們都有一個主要的母公司來擔保，通常這些票據，這個擔保才是最重要的一個信貸風險，而通常亦是在這些母公司的entity之下，它們有信貸評級，發行的那個legal entity自己本身未必有一個credit rating。在雷曼這個case，它們有信貸評級的，是雷曼的母公司，這個最終.....任何買這個票據的人，是要承受這個母公司作為一個擔保的信貸風險，這就是Guarantor Risk為何是最重要，而Guarantor Risk如果有任何波幅，譬如說調低評級、調

高評級，是指Guarantor它們自己本身的信貸評級，而這東西本身是會影響票據價格的上升或下跌。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

OK，主席，我再問.....在這整份資料說明文件中，除了這一項，即我所說的.....你剛剛說的Credit Risk之外，是否還有任何一個地方是能夠支持到你已經把那個所謂發行人的風險披露了呢？抑或是只得這句呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

我想最終要看的是這個整體投資，我們亦已"框"出了整個票據是有可能會、完全會損失，而在我們的風險評估報告書中，亦有些Most Important Information亦有highlight這些產品是有可能會、全部會有可能損失的。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

即在哪一頁？你可否告訴我？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

剛才我說那個主要的highlight方面，是在剛才你的同一份文件第1-Annex 1，18那處，這是一個.....中間有一個方格"框"着的，說這不是一個capital guaranteed Note, in a worse case scenario, purchasers could sustain an entire loss of their

investment。這是有可能全部損失他們的投資，這是其中一個我們會highlight了的一個地方。

主席：

中文第23頁。涂議員。

涂謹申議員：

這裏有少許我想跟你商榷一下，我覺得這句有點問題，或許你看看同一頁，你那個所謂"The above is not a capital guaranteed note"。我看回你第1那處，第1項"Principal Loss Risk"，這個中文譯錯了，我想你以後要注意一下，你中文譯作.....後來我看第23頁，中文譯作"主要虧損風險"，其實意思是解作"本金"，這個Principal，不過這是題外話了，我希望你們考慮清楚，將來翻譯時要小心一點，因為你後來寫"本票據並不保本"，以及後來寫着"準買家應注意本票據的本金回報"。所以，那個Principal其實是在說本金，而不是主要，英文有兩種解釋嘛，這個先撇開。這句是說，其實概念是說是否保本。但是，你看它是這樣寫的："本票據並不保本，而準買家應注意本票據的本金回報是與參考籃子的價值掛鉤"。即是說，其實所謂不保本，是因為回報與參考籃子的價值，譬如你現在掛那個中人壽那樣，如果中人壽跌到零，你接了貨之後便是零，對嗎？你這裏是這樣解釋的，你這裏不是解釋，不是說如果那個發行人"爆"了，或保證人"爆"了，它連中人壽的股票也不能給你，你不要理會是多少錢，總言之，有得守一下，對嗎？"揸長"，對嗎？沒有啊！但你這裏不是這樣寫，你這裏寫本金是否保本，是說"本票據的本金回報是與參考籃子的....."，即那堆股票，最低那隻、最差那隻來"價值掛鉤"嘛。現在這裏沒有寫到原來它"無法給你"的這個風險。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，始終一個產品有不同的、很多系列的風險。在這個產品本身上的產品風險，以及市場的風險，它們最差的角度，是接受一籃子其中一個最差的股票，為甚麼這個Principal Loss Risk其實有少許是產品的風險，亦與Market Risk相同的就是，市

場的波幅或股票的波幅有可能會去到要接受股票，這是一個正確的說明。但是，不單是產品的風險，亦有Event Risk(即事件風險)、流動資金風險、信貸風險，撮合所有風險加起來，這種產品有可能，即客戶有可能"sustain an entire loss of investment"，可能會全部都沒有了。

涂謹申議員：

主席，我最後說了。

主席：

問完這一條吧。

涂謹申議員：

你有一個是.....第四個風險，名為流動資金風險，即Liquidity Risk；你說沒有保證有一個二手市場，但這裏同時亦沒有寫的是，沒有二手市場，原因是因為發行人"爆"了，因為現時整個產品如果要賣，便要賣回給發行人的，你曾解釋過的，但這裏似乎又沒有寫明，原來流動資金風險，其實可能是發行人也"爆"了，即破產了。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，通常就流動資金來說，如果這間機構仍然是一個運作模式的話，那麼市場有作出買賣；當市場上一間機構已經"爆煲"的話，其實它是已不存在的公司了，這個其實是屬於Credit Risk，因此，始終我想.....議員想說的，其實有不同的風險類別，始終信貸的風險就是，最主要是列出雷曼本身，A+又好、A又好，這個本身的信貸風險，就是在這裏列出的。

主席：

余若薇議員。

余若薇議員：

主席，我想問洪先生關於第11.1段，即他的申述書提到新鴻基來找渣打洽商售賣迷債，但渣打認為新鴻基一向不是與自己做生意的，最終便沒有售賣迷債。洪先生可否稍詳細向我們解釋有關的過程，以及為甚麼最終不售賣迷債呢？是否因為新鴻基與你們在生意上有競爭，所以便無論如何也不會跟它做生意，因為它獨市經營，還是因為你看過它的產品，覺得這個迷債不適合渣打售賣，所以即便回絕它？主要是甚麼？如果說它以往沒有跟你做生意，即不是on 你的global list，這裏是這樣說的，那麼沒有理由不可以做第一次的，對嗎？因為滿街都是銀行，19間銀行也在賣，為甚麼渣打不售賣這隻迷債呢？請說清楚少許。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，每一個發行商，我們其實也會考慮它幾個因素：當然，他們的財務狀況、他們在市場的產品credibility，再加上整體這間發行商對渣打銀行的協同效益大不大。在我們考慮新鴻基證券當時，大部分我們希望能夠.....做我們的發行商的，希望能夠就多個國家有一個master agreement，因為，始終在考慮的過程中，不單止是一個國家，可能是新加坡、香港、馬來西亞、台灣、泰國，諸如此類，不同國家一起整個來看，通常我們傾向deal with比較人口多的國家，一次過有regional agreemnt，等它能夠在每個市場也有產品供應，這是其中一個頗大的考慮因素。

主席：

余議員。

余若薇議員：

即不是因為你考慮過迷債這隻產品，覺得它不適宜渣打銷售這個意思，而是純粹因為業務上與新鴻基，不想與它就這一點有交往，是這意思嗎？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

我想，第一點它未能列入做一個發行商，即global，因這始終是global agreement；它未做到一個有global的，我們作為分銷商的agreement。它未達到那一步時，我們也不會考慮該產品。

主席：

嗯，余議員。

余若薇議員：

我想問你關於第18.2段，洪先生，這裏有提到你將這隻產品定為"F"，即股票掛鈎，因為這是最高風險的。另外你又說，如果是保本的，你就會給予"P"。那麼我想問，就雷曼產品，即有關結構性產品，你們有否賣過保本的"P"呢？因為你給我們的幾個例子，全部都是不保本的，但老實說，洪先生，我收到所有有關你們渣打銀行的投訴，全部都說你們向他們銷售時，說這隻是保本的，又Prudential，又Hong Kong Bank，總之很"穩陣"；那麼，你有否賣過保本的、與雷曼有關的結構性產品？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我們有賣過雷曼的保本產品，但這個佔頗少數的額數。

余若薇議員：

我希望你.....

主席：

余議員。

余若薇議員：

.....會後向我們提供有關保本產品的有關所有說明資料，因為這個是我收到投訴最多的，我特別想問你.....

主席：

洪先生，你可否會後提供這些資料？

余若薇議員：

對的。

洪丕正先生：

可以，主席。

主席：

余議員。

余若薇議員：

我特別想問你第22.1段，你說只在銷售時，你的前線人員只給人看這些"資料說明文件"而已，沒有其他銷售文件，這個是否事實呢？洪先生，即你是否確保渣打前線人員在銷售這些雷曼有關產品時，只供客戶看這些類似我們看到的附件1、附件2、附件3、附件4，這些名為"資料說明文件"的呢？抑或另外還有額外文件，是你的前線人員在銷售時給予顧客的呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，除了一個很少的零售，即under SFO，我們有一個很少的產品，名叫Pyxis，這是少過1%我們所售賣的，所有ELN產品我們也沒有給前線員工有任何的marketing material。這個資料文件，就是唯一一份文件，即每次員工與客戶溝通的一份產品文件。

主席：

余議員。

余若薇議員：

你可否確保你的前線人員只會提供資料說明文件，不會有其他文件呢？你有否一些很清晰指示給員工呢？如果員工提供了其他文件，這樣做是否犯了渣打的規例呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我不是很明白有甚麼其餘 material，總之渣打銀行本身授予前線員工的資料，是唯一一份資料，是 on ELN 的，只有這份資料文件，他亦是以這份文件與客戶溝通的。

主席：

余議員。

余若薇議員：

主席，我可否讓洪先生看看這一頁文件，這只是我收到的其中一宗投訴，這是印出來的，很明顯是銀行職員在銷售時，用作解釋所售賣雷曼產品的資料、一些計數的方法。請你看看，可否看看這份是否你們銀行前線職員在銷售時提供給客戶的呢？即第一頁紙。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我本人未見過這一頁資料，這份我是沒有見過的。

余若薇議員：

或許你可以會後……

主席：

余若薇議員。

余若薇議員：

.....回去看看，會否有其他資料文件有可能，例如前線銷售時會給予客戶，你可否回去再查一次？

洪丕正先生：

好的。

主席：

洪先生。

余若薇議員：

我另外.....

主席：

余議員請繼續。

余若薇議員：

主席，我不知道紀錄的問題，或許我事後補回給秘書.....

主席：

給予大家。

余若薇議員：

她可以影印給大家，即那張第一頁，或許洪先生回去看看，會否有這種情況，請看後告訴我們。你有否一個清晰指示給員工，即他除卻銀行給他的"資料說明文件"，他不可以有其他額外的資料或文件向客戶解釋的？

主席：

洪先生。

余若薇議員：

有否清晰指引，這些是違規的，如果他有做的話。

洪丕正先生：

主席，我想我們沒有特別一份指引，要求前線員工給甚麼資料予客戶，如果有些比較上……我不知道有少許圖劃出來解釋的情況，我想都會有可能的，因為我解釋那個產品何時可能會接受到甚麼coupon、何時可能會有機會接貨，有少許劃出來的，我覺得在銷售過程之中，我覺得都有可能發生的。但是，我們本身自己銀行就沒有一個特別的指引，說不可以給甚麼文件。通常他們都應該遵照守則，就是我們有提供予他們的marketing的Information Pack，通常他們會用這份，而我們亦是用這份東西去做前線員工的培訓資料。

主席：

余議員。

余若薇議員：

你會不會有一些，譬如說FAQ或running script之類的給前線員工？即是說，如果人家問你這問題，你就這樣答，或人家說話時或介紹這東西時，你跟着這指引來說話。你有沒有這類文件？有否給前線員工？

洪丕正先生：

主席。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

在雷曼ELN這產品，我們沒有特別列出一個如你所說的sales script或FAQ，是沒有的。我們整體的procedure，那步驟，其實在我們的Investment Product Sales Process (IPSP)，我們有提交的，即Item 8內，那就是我們主要的sales process要做的事情。

前線員工接受產品培訓時，我們亦是用Information Pack的資料附帶文件，用那份文件去做很多前線員工的培訓，以及role play亦可能用那份文件去做的。

余若薇議員：

那個……

主席：

余議員，我提醒你這培訓的過程是下一次的，不是今次的。

余若薇議員：

我會在下一次再跟進這點，我現在只想問他拿資料文件而已。

主席：

是，下一次跟進，好，OK。

余若薇議員：

18.2該處，你說這產品有7級的風險(計時器響起)，A至F，你可否告訴我們那7個級別如何分類？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

其實是A至F，A就是最低風險，F就是最高風險，P就是一種叫做……如果屬於……

余若薇議員：

我知道。

洪丕正先生：

……那產品是一個保本的產品……

余若薇議員：

我明白，這些我已經看了。我的意思是可否向我們詳細解釋你怎樣分A是甚麼、B是甚麼、C是甚麼？我想知道的就是，例如你這股票掛鈎背後有多少隻股票，那些股票本身的風險評估是甚麼？但倘若是股票掛鈎的風險評估是甚麼？即如何分類，讓我們明白這個問題。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，這些產品，我們通常會看每一個產品背後自己historic的volatility來定，但我籠統而言，任何有關股票的投資工具，包括直接買股票或基金，都是屬於F的了。

余若薇議員：

如果它掛鈎得越多.....

主席：

是否最後一個問題？

余若薇議員：

.....是否風險便越高呢？

主席：

問完這一條吧。

把這問題也回答，洪先生。

洪丕正先生：

即是說，應該是任何牽涉到有股票的成分，因為股票inherently本身都有其相對的波幅。

余若薇議員：

不，我明白，但我想知道洪先生你的意思就是說，如果你的股票本身，例如你掛鈎的是中國石油的話，那它已經是F，即已經是最高風險的。你除了掛鈎中石油，又掛鈎人壽(中國人壽)，待會又掛鈎其他銀行的，或者與7隻掛鈎的，那麼風險是否應該被評得高於你只買中國石油那股票呢？即我的問題就是這樣，即我不明白為何你那7.....

主席：

洪先生。

余若薇議員：

.....即那F是怎樣分？

主席：

洪先生，把這問題也回答。

洪丕正先生：

其實我們沒有.....主席，我們沒有掛鈎7隻的，我們通常只是兩隻或3隻，但是.....

余若薇議員：

你是A至F，加P。

主席：

不，讓他答完這條，余議員.....

洪丕正先生：

不是.....

主席：

.....因為時間已經夠了。

洪丕正先生：

.....我以為你指7隻股票。

余若薇議員：

不是.....

洪丕正先生：

Sorry.....

余若薇議員：

.....因為你這裏說"7 risk categories".....

洪丕正先生：

Sorry。

余若薇議員：

.....A至F，及P.....

主席：

OK。

余若薇議員：

.....主席，我主要就是想瞭解，即是說，如果你本身的 —— 例如中國石油 —— 已經是F的話，為何你多掛鉤3、4隻還是F呢？這就是我的問題。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我想我們還是希望比較保守地將一些include所有任何與股票相關的產品，已經列為最高風險。我想這是我們從風險的角度，希望做得比較保守一點，將所有這些全部列為最高風

險。所以，只有在風險評核問卷中能夠選擇較能承受高風險的人，才能買到這產品。

主席：

劉慧卿議員。

劉慧卿議員：

主席，我想問，同樣是問洪先生關於風險那方面。他的陳述書第18.2段提到A至F。剛才他一直回答議員時，主席，說這是他們自己內部使用的，亦說是用來看看風險配對那方面。

你可否再清楚告訴我們，當客戶要買的時候，會否告訴他這一隻是F，即是風險很高，以及第19.1段，主席，最後一段他自己都說，就因為與股票掛鈎，他說在這方面的性質，波動是很厲害的，即你是會——我不知道你在哪一個階段吧——都會告訴客戶，這是風險很高的，可能當然回報也很高吧，但這方面你是否都有說清楚？抑或這全是內部用的，客戶完全不會知道的呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我之前回答甘議員的問題時，我在說Information Pack裏面，即剛才那資料說明文件內，並沒有披露那F的風險，但我們跟客戶做一個風險評估的問卷時.....

劉慧卿議員：

也許你告訴我們是哪一份文件，你現在說的那個風險評估問卷，有沒有給我們？

洪丕正先生：

在第16.....我剛剛翻到，是Item.....

劉慧卿議員：

Item 16。

洪丕正先生：

.....Item 16。

主席：

Item 16。

劉慧卿議員：

Item 16，第幾段？

洪丕正先生：

是.....

劉慧卿議員：

第幾頁？

洪丕正先生：

.....你會看到後面有一個.....你會看到有一張東西上面寫着"MR"，不過我把名字刪除了，我不知你是否看到，Item 16。

劉慧卿議員：

你說第幾頁吧。

洪丕正先生：

接着便翻到去第.....先看一看.....

劉慧卿議員：

很短的嗎.....

洪丕正先生：

.....剛好是中間那頁，有很多行，一行一行的。

劉慧卿議員：

每頁也是一行一行的，主席。

主席：

即是第幾頁，洪先生？

洪丕正先生：

不好意思，或許我給你看一看。

劉慧卿議員：

不，你數一數吧，第1頁、第2頁……

洪丕正先生：

第3頁。

劉慧卿議員：

……第3頁。

洪丕正先生：

如果你看到這個有一項一項產品列出來的，從一個……

劉慧卿議員：

你讀那名字、那題目吧，第一個就是risk……

洪丕正先生：

"Section 2 - Summary"那一頁。

劉慧卿議員：

我不是啊。第3頁？即你封面那頁是否當作是第1頁？然後第2頁、第3頁。

洪丕正先生：

第一張是否有"MR"？我想問一下，開首中間有"MR"的。

劉慧卿議員：

我沒有"MR"啊，你是說Item 16嘛。

哪一頁？哦，這一頁。

主席：

Item 16。

劉慧卿議員：

哦，Summary....."Section 2 - Summary"。

洪丕正先生：

是。

劉慧卿議員：

好，請講。

洪丕正先生：

"Section 2 - Summary"，他做完風險評估之後，他們就會因應答案，列出一堆產品，那"Risk Category"就會把它是F寫出來。

劉慧卿議員：

在哪裏？

洪丕正先生：

從右邊倒數第三行。

劉慧卿議員：

從右邊倒數第三.....主席，你看到嗎？

主席：

即是F在頂部那裏，是嗎？

劉慧卿議員：

主席，你看到嗎？

主席：

看到，從表格的右邊倒數第三行。

劉慧卿議員：

從右邊倒數……

主席：

第二行是比例、百分比。

劉慧卿議員：

哦，F。

主席：

F是在頂部那裏。

洪丕正先生：

上面列明產品的Risk Category，在這裏列出來，這是那個class，即產品類別的風險，並不是個別雷曼產品或其他發行商的產品，這是整體的structured note。如果這是ELN的話，其類別就在F的意思。

劉慧卿議員：

主席。

主席：

劉議員，請繼續問。

劉慧卿議員：

這份文件就是客戶的……你說一說這份文件是怎樣的，是如何使用的？

洪丕正先生：

這一份文件.....

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

.....是當客戶到來.....通常我們前線員工為他做風險評估時，就會做一份問卷，他問完 —— 之前那一頁其實就是那份問卷 —— 做完問卷之後，就憑問卷上的答案，可能就會列出可以合適其考慮的產品類別，然後去到我剛才說的"Section 2 - Summary"，列出所有他可以考慮的不同類別產品。

劉慧卿議員：

主席。

主席：

劉議員。

劉慧卿議員：

那你怎樣才會列.....這個"F"跟客戶本身的條件是無關的，因為那東西本身就是"F"的。不過，你就是看到這個客戶.....嘩！你又有錢又有甚麼的，又承受得來，所以全部"F"都可以了，是否這樣呢？老實說，我沒有買，是否任何一個人來買，你告訴他："很高風險的啊，很不甚麼的，不過，當然也有可能會賺很多，你去買吧。"是否這樣呢？我不是太明白，有甚麼人會自己 —— 你還說買了幾十億元的 —— 是會願意買這些高風險的產品。看回這裏，你說一說有哪些客戶，你會覺得他是很適合的，然後你又向他推銷賣了超過幾十億的給他，而他又是很樂意的。可是，主席，其實我們所收回來的投訴並不是這樣的，是說你沒有告訴他們。不如請你向我們解釋一下，你是怎樣找到這些客戶，在看完有關他的.....以後，便說他是適合的，全部"F"也是可以的。即你是怎樣做的呢？

主席：

洪先生，你有甚麼目標客人呢？

劉慧卿議員：

"目標"，對了，主席，多謝你。

洪丕正先生：

主席，我們自己本身內部並沒有一個list，或是一個目標的target list來call的。通常一名前線員工是需要和客戶進行一個風險評估的問卷，便是這個問卷了，再視乎他在問卷中所答的答案，即他的風險取向、他想投資的年期諸如此類的問題後，才會有一堆產品列出來，而這列產品中是未必有"F"的，是視乎他答的答案是甚麼，才會列出來的。這個例子我剛才給你看了，這裏有列出來，是有"F"的，但亦有一些情況是沒有列出來的，是要視乎他的風險答案的取向是怎樣，才會有一個相應配對的產品出來。

主席：

劉議員。

劉慧卿議員：

主席，如果洪先生看回他的文件中的第一節，請他告訴我們，在哪一段中，是說了那位客人剔了說"我很喜歡一些很高風險的"，即那取向，在哪裏呢？因為，如果他剔了那個，他便真的是先知先覺，他已知道了，即已解釋給他聽而他又明白的。在哪一段是說那方面呢？因為這裏實在"朦"得不得了，主席，我又有老花，請你告訴我在哪一段中，是該名客人自己說"我要剔'我要高風險的'"。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，其實這是一系列的問題，包括——其實，如果你看之前一頁，是有問他——有沒有足夠收入以應付他所需、他

們之前有甚麼產品的經驗、可以承受的風險程度每年是多少、我自己有沒有對市場上的投資見解、我希望投資的年期是多久，以及我希望投資的asset是去到多少percent等問題，以上全部都是在問卷中會問到的。問完問卷後，便會憑這些答案列出一堆他可以考慮的.....我想是產品的類別，以供他考慮。

主席：

劉議員。

劉慧卿議員：

主席，這是否表示很重要的一條他卻沒有問呢？我剛才的問題已經是很直接了，主席，便是說這隻全部都是"F"的，是很高風險的，你是否也想買呢？而不是問你有多少錢投資、會投資多久、會承受多少.....這些也是對的，但最直接的問題可能是.....老實說，你即使擺在那裏也會有很多人剔的，其實只是多加一項，因為是很高回報的，因為如果高風險便要有的。為甚麼那條問題不問呢？洪先生。現在不要說是事後孔明了，現在還有沒有一些新的問卷，有沒有加回進去呢？銀行有沒有學到東西呢？

主席：

劉議員，我先說一說，因為你起初問的時候，在第18段中說到一些級數；接着你一直問下去，最後便去到理財取向評估那裏，那是下一場.....

劉慧卿議員：

不是，是他自己.....

主席：

.....是下一次的，不過.....

劉慧卿議員：

.....帶了我們到這裏的，你讓我問完這條吧。

主席：

我會讓你問完這個，劉議員。

劉慧卿議員：

好的，因為他帶了我到這份問卷之中。

主席：

我知道，為了完整，我也讓他回答吧。

劉慧卿議員：

好的，謝謝你。

主席：

洪先生。

劉慧卿議員：

其實是兩個問題，主席。第一，便是為甚麼在這裏不問這條最主要的問題；第二，現時他們有否新的問卷，有沒有加回這條問題進去？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我現時也正在使用這份問卷的，而這份問卷，其實，你可能會加一個……我是一個……可能是一個文字上的 description，可能是說我喜歡高風險、中低風險等，這其實也是可以考慮的一個詢問方法。我們比較上用一個可能是數字上的方式，其實只是一個不同的問法而已，我們是會考慮的。

主席：

劉議員。

劉慧卿議員：

主席，我相信市民當然會投訴你吧。而且，我看到有一份文件，主席，是你給我們的，便是一封給洪先生的信件，問他金管局的調查結果，有多少宗是有表面證供、有多少宗是得直等，但你全部也說是沒有資料的。主席，即金管局沒有提供資料給你，你可否告訴我們，你自己收到多少個投訴，你處理了多少個呢？其中一個便包括了石禮謙議員幫助行政長官的妹妹的那個吧？你自己是處理了多少宗，你收到了多少宗？這些你可以告訴我們吧？

主席：

是，石議員。

石禮謙議員：

(收音不清).....對不起。劉慧卿你問的問題(收音不清).....

劉慧卿議員：

我聽不到呀，主席。

石禮謙議員：

其實並不是Chartered Bank的。主席，

劉慧卿議員：

哦，不是呀？對不起。

石禮謙議員：

即不要亂問，主席。

劉慧卿議員：

哦，不好意思呀。不要緊，你處理了多少個？

主席：

避免提及其他同事的.....

石禮謙議員：

請你要正確地反映事情，這是可以的，主席。

主席：

是的，明白。或者避免問這些提及其他議員的個案。

劉慧卿議員：

你處理了多少個，你自己收到多少個，(計時器響起)處理了多少個？

洪丕正先生：

投訴？

劉慧卿議員：

是。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

我們在2 200個客戶之中，我們是接收到1 200多個投訴的。

劉慧卿議員：

那麼你自己全部處理完了？

主席：

是，回答完這個問題吧，洪先生。

劉慧卿議員：

即他也全部同意的有多少個？

洪丕正先生：

這個我們有內部機制如何去處理這1 200個的投訴。

劉慧卿議員：

主席，我的問題是很簡單而已。即大家也同意了，處理了的有多少個？不可以說的嗎？

洪丕正先生：

處理了多少個投訴？

劉慧卿議員：

是的，即是說他滿意了、走了的。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

其實，我們每宗投訴也有處理，我們也有看每宗投訴是否需要和解，或是不需要和解，或是有足夠理據，或是沒有足夠理據的。其實所有投訴我們也是處理了。

主席：

OK。

劉慧卿議員：

即全部已經和解了？

洪丕正先生：

不是，不是。你是問和解了多少嗎？

劉慧卿議員：

對。

洪丕正先生：

和解了多少，我們其實是有列明的，是有152宗個案已經和解了。

主席：

在第53.2。其實是之後的事情.....

劉慧卿議員：

之後的，不好意思.....

主席：

只可.....要到第三場了，可能是這樣。OK。梁美芬議員。

梁美芬議員：

主席，我想.....

主席：

不好意思，我看漏了一個，先是葉劉淑儀。

梁美芬議員：

OK。

主席：

不好意思。

梁美芬議員：

不好意思，不要緊。

葉劉淑儀議員：

多謝主席，首先我要申報，我的競選經理是購買了渣打的ELN，(眾笑)不過他是沒有投訴的苦主，所以我相信他所說的情況也是很真確的。

主席：

嗯，請繼續。

葉劉淑儀議員：

他說的情況和很多來找我的苦主是差不多的，便是說雖然渣打的文件做得很好，這麼大的銀行，有這麼多律師在看着，文件是做得很好的。可是，正如涂謹申所說，那中文翻譯是錯得很差的。除了英文水平、中文水平低以外.....

主席：

即是"principal"那個字。

葉劉淑儀議員：

.....還是誤導市民的。原來是"本金"風險，它卻當成了"主要"風險。可是，說回銷售情況，很多苦主向我投訴，說渣打是over the counter，在櫃檯向他們這些有大額儲蓄戶口的客戶，來遊說他們購買的。與另一間銀行——這些是由苦主提供的——即花旗，是叫他們by appointment，約去Dorset House，高層那裏談是不同的。很多苦主也說，因為他們有大額存款，經常去渣打看自己.....即是辦一些戶口手續時，便被勸去買這些ELN，因為利息高。他們便因為.....亦承認是貪圖利息的，但卻沒有.....

主席：

葉劉淑儀，你是在詢問.....

葉劉淑儀議員：

.....告訴他們.....嘎？

主席：

你正在問的是第二場第二次公開研訊的內容，即銷售策略，你看看這些，你剛才說的是下一次的。

葉劉淑儀議員：

好的，好的。

主席：

你返回今天的範疇吧，不然變成今次很多範疇便沒有完成了。

葉劉淑儀議員：

好的，多謝主席提點。我想問一問洪總，渣打這麼賣力地賣這些ELN，是否……據我瞭解，渣打本身的commission是比賣迷債高很多的，可否說一說是多少呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

即那個margin是否比迷債高很多？

葉劉淑儀議員：

是的。

洪丕正先生：

其實我們也沒有看過——我們還未去到看迷債的層面。我剛才說過，其實我們也沒有考慮把新鴻基列作我們的產品供應商，所以我們是還未去到那個地步的。

主席：

葉劉淑儀。

葉劉淑儀議員：

主席，我們上次問星展的時候，他們也透露了賣迷債的margin是2%至3%的，但我也聽到賣ELN的margin是8%至10%，是否真的呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，賣ELN的平均margin是2.5%左右。

主席：

葉劉淑儀。

葉劉淑儀議員：

2.5%？好的。我也看到洪總提供的資料，說ELN不是他們設計的，完全是由雷曼設計的，是與他們無關的。可是，我想問一問，主席，不好意思，我昨天晚上才收到一個苦主給我的資料，說雖然這個產品是雷曼設計的，但其實雷曼的高層跟渣打的關係很密切。我稍後給秘書，主席，不好意思.....

主席：

嗯。

葉劉淑儀議員：

.....我昨晚才收到的。有一個苦主說，根據公開的報道，08年4月渣打在星加坡的.....不知道是不是你們的地區總部，地區總部是否設於星加坡，抑或在哪個地方，委任了多名雷曼的高層做你們的Global Head of Fixed Income Trading等各樣，以幫助你們、鼓勵你們推銷這些結構性產品。想問一下洪總，其實是不是有這樣的關係呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，以我所知，Global Head of Fixed Income Trading其實完全是另一個部門，一個是.....其實我們銀行主要有兩個業務，一個是零售，一個是企業銀行。Head of Fixed Income Trading其實是屬於企業銀行那一方的。其實，相關的情況應該是不多的，再加上我們作為一間大銀行，我想經常都會聘請到.....行內都是這些人的了，我想聘請到這些人其實也不足為奇，我亦看不到有一個很大的linkage。

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

主席，這個 Group Wealth Management 是否即是批這個產品，即幫你們做 product due diligence 那個部門呢？

洪丕正先生：

是。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

是。

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

嗯，那麼它是在哪裏的？在香港抑或在哪裏？在你的總部抑或在哪裏？

洪丕正先生：

Group Wealth Management.....

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，Group Wealth Management 是在星加坡的，但它是隸屬個人銀行業務那一方的。

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

個人銀行業務……

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

即consumer banking，另一方是wholesale banking。

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

即是你們渣打的星加坡分行跟你們香港的關係是怎樣的？
你們的地區總部是在星加坡還是在哪裏？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

全球的零售業務的總部是在星加坡，而他們需要看的便是所有不同國家有一個系統性、有一個守則、有一個系列的程序要做，務求每一個國家所賣的產品均有一個alignment，這個便是集團的財富管理的職責，而香港便是負責本土任何產品、任何風險、任何本地所需要合乎的法規，我們是會看的，而兩方皆要做一個風險評核、評估和一個批核的過程。

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

那麼，我想再多瞭解一些，因為我手邊這個苦主提供的資料，稍後我也會——昨晚我真的是零晨才收到的——交給主席轉交予各位。他說，08年4月星加坡的渣打宣布3個高層的任命，"in Financial Markets"，Remy KLAMMERS便是"new Global Head of Fixed Income Trading"，另外有一位Marten AGREN是"Global Head of Modelling and Analytics Group, Financial Markets"，這兩位仁兄都是在雷曼高層過來的，因為我們不太熟悉這些銀行的結構，請洪總再解釋清楚一些，這個Global Head of Structured Products Trading and Global Head of Modelling and Analytics Group跟你們的Group Wealth Management會否有些甚麼互相推動的關係呢？因為其中一個也有說structured products的，是嗎？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我想首先，如果提供的日期是08年4月的話，其實我們在06年8月已經開始接受雷曼是一個產品供應商，我想，其實你剛才提及的兩位同事的加入期已經是比較後期的了。在這個架構上，其實我剛才已詳細解釋過，銀行是有兩大業務的，Group Wealth Management是屬於個人銀行業務，即consumer banking，即其實是對於零售，即個人客戶的。另一方是企業銀行，企業銀行通常是處理企業和公司的業務。至於Global Head of Structured Trading那些，其實是在他們叫做.....他們兩個都是屬於dealing room，即可能會看到交易員那些地方的dealing room裏，是globally head of這樣的dealing的，其實部門是很不同的，他們坐的樓層實在位於兩幢大廈，即零售銀行是一個大廈，企業銀行是另一個大廈，其實他們明顯是分開的，業務上也是沒有甚麼關係的，在我看來。

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

多謝洪先生的解釋。我看到你的文件W30(C) Table 2，當中例如有這些產品的介紹，有幾類產品，看到"Coupon payment"，即票據的利息，是8.04至34.56不等的，或是8.04至28.08。洪總可否向我解釋一下，為何該票據的利息會有如此大的差距呢？是如何計算出來的呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，其實這3行.....當時我們列出來的問題是，哪3項賣得最多，這3個產品，我想是最多人買的產品，佔我們整體雷曼的outstanding差不多達三分之一，在之前一頁。這個產品其實主要.....我想要返回.....我就這樣說吧，它說主要是掛.....通常是兩隻股票(計時器響起)，在這1年的——這兩個都是1年期的——第一個月的利息其實已guarantee是34.56厘年利率.....

葉劉淑儀議員：

第一個月？

洪丕正先生：

是第一個月。至於第二個月拿多少厘，便視乎每一天他們每一個股價是否高於某一個股價，如果高於那股價的話，他便會取34.56厘，如果低於那股價，他便會取8厘，這其實便是定coupon的東西。其實發行這個產品，第一項是2月出的，由2月到9月15日雷曼倒閉那一天，其實這隻產品，客戶他們是收取了差不多13厘的年利率的回報，在每個月。

葉劉淑儀議員：

每個月13厘？

洪丕正先生：

不是，整體加起來.....

葉劉淑儀議員：

平均？

洪丕正先生：

是平均，收取了13厘，而.....

主席：

先讓他回答完，葉劉淑儀議員。

洪丕正先生：

首兩個column，即首兩個Series 17的美金和港元，他們是收取了13厘的回報，而第三個column，即Series 18，他們應該是收取了12.4厘的利率，即回報，up to那個point of它倒閉。

主席：

OK，梁美芬議員。

葉劉淑儀議員：

我多問一句而已，主席，我多問一句。

主席：

好的，把這條問完吧。

葉劉淑儀議員：

多謝洪總的解釋，但你同不同意這樣計算的話，其實那些購買的人即是進行賭博，是嗎？賭它股價升還是跌，而且中國人經常說"利大本無歸"，那麼你是否同意購買這些其實是一場賭博呢？它是沒有抵押品的啊。其實是看那些掛鈎股票的上落而已，其實它的性質是否這樣呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

我想投資者對於股票也有少許取態的，即我不會稱之為賭，可能就這樣買一隻股票，一個是投資，一個是賭它明天是升還是跌，我想我不會用這些比較強的字眼，只不過它是定了這個票據所收回來的利率，那coupon rate是多少，其實很清楚的，便是甚麼情況下是收取34.56厘，甚麼情況下是收取8厘，其實這是相當清楚列明的。其實這個票據guarantee，其實即是說，整年如果雷曼不倒閉的話，任何投資者買這個票據最少是有8厘的，因為即使低於股價也是有8厘的，高於的話是有34.56厘，平均來說，這段period便是達到13厘，這是我factual的答案。

主席：

梁美芬議員。

梁美芬議員：

主席，我一直聽了這麼久，真的很想用兩句說話來開始我的問題。這些便是那些苦主希望我向渣打說的，他們說"渣打違規銷售其實是很'丟架'的，銀行百年基業....."

主席：

我相信不要提出責任方面，我剛才提過不可以這樣的，不可以提出指責的問題。

梁美芬議員：

我覺得一定要用這兩句說話.....

主席：

不可以歸咎責任，在這階段不是做這工作的。

梁美芬議員：

.....是，一定要用這兩句說話來開始我的問題，為甚麼呢？全是相關的，主席.....

主席：

不可以提出責任以及歸咎方面，是不可以的……

梁美芬議員：

現在未到歸咎……

主席：

……我開始時已經說了。

梁美芬議員：

……現在是說大家向渣打買這些產品時，為甚麼……

主席：

你問問題吧。

梁美芬議員：

……我說可以提呢？你先聽我說，主席。

我想洪先生看2.1，2.1……

主席：

甚麼2.1？

梁美芬議員：

……是W30……

主席：

甚麼2.1？

梁美芬議員：

……W30那statement，洪先生的statement的paragraph 2.1。2.1該處有一個圖表，看到其實你們銷售這些產品，2007和2008年是有所增加的。那麼，你會否覺得當其他銀行其實在07年末似

乎開始都有點風聲減慢賣這產品時，你們當時才急速銷售，是後知後覺呢？

主席：

我覺得不要批評吧，現在不需要做定論，不是需要判斷的時候。

梁美芬議員：

不是，主席，你一定要讓我們問，因為這牽涉到……

主席：

你正式提問題吧。

梁美芬議員：

這個是問題，因為我一定要……

主席：

但不要現在去判斷責任，或者說對與不對。

梁美芬議員：

主席，這不是判斷，你先讓我問他吧，好不好？因為2.1是很重要的，稍後會牽涉到一個……

主席：

你根據2.1提問，但不一定要就該點做判斷，我覺得不是……人人都不可，並非只是你……

梁美芬議員：

我們現在不是判斷，我們現在……

主席：

……全部委員都不可以的。

梁美芬議員：

主席，現在我希望洪先生回答我這個問題。因為我收到的資料顯示，很多銷售的日子都在2007年末，甚至到2008年，一如這裏所顯示的，直至6月。在這半年內數目驟增，這牽涉到高層，為甚麼呢？這並非只是員工的問題，所以一定要問洪先生，為甚麼在這個時候才驟增呢？尤其是我本來都想問，不過葉劉淑儀議員已經問了，我手上有一份資料，就是4月15日，你們既然增聘了3位如此熟識雷曼的高層"過檔"，沒理由沒有聽到其實雷曼將會出現財政問題的消息。

主席，我想問洪先生，高層有沒有檢討或者說就這件事是否要剎車呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我想當時市場整體來說，股票掛鈎票據正處於一個上升趨勢，其實我沒有為意，亦不覺得當時市場在07年末，業界是減低的，以我記憶，以我所知，依然有上升的趨勢，而這亦反映其實當時的市況，我想投資者的供求方面也反映出來。

整體來說，雖然看到數字好像很龐大，但在我們整體業務上，我們從雷曼得來的收入佔少於1%，只有0.8%。在整體來說，我們希望提供多元化的產品讓客戶選擇，而這多元化的產品，其實雷曼只是其中一個小部分而已。

至於剛才你說，有高級的雷曼職員加入渣打銀行，我想我剛才也說過，第一，他們與我們相關的業務是沒有關係的；第二，我看不到當時.....市場也好，甚至內部雷曼的員工也好，會看得到雷曼會突然倒閉這個可能性。

梁美芬議員：

主席.....

主席：

梁議員。

梁美芬議員：

.....所以這真的能看到他們高層看這個問題是完全後知後覺。我有一份資料就是說.....

主席：

梁議員，我剛才說這是fact-finding stage，就是取證階段，取證、拿事實，所以你問理由、事實，我會讓你問，但一旦去到判斷、judging，我就不會讓你問。其實我已說了很多次。

梁美芬議員：

沒有問題，我繼續問。

其實，為甚麼你們未意識呢？我剛才一直聽下去，包括你們高層考慮給員工的資料都是非常簡單，你們會否意識到其實員工拿着一份如此有限的資料、你們的指引，出現大部分的問題，其實是今天的問題，就是"口同鼻拗"的問題，都是出現在員工口頭上跟買家或者你們的客戶所說的話呢？你們會否預計這可能會出現問題呢？你提供一份如此簡單的資料讓他們去銷售時，中間有那麼大的空隙，我現在聽完覺得真的不可以只怪員工。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，第一，那銷售的Info Pack，我不覺得那是很簡單，其實也列明很多產品的細節和風險。至於你說前線員工"口同鼻拗"，我只能說我們給員工的指引是需要披露，需要highlight這產品有可能出現一個total loss situation，亦要highlight產品的風險，我們的指引是需要員工這樣做的。

梁美芬議員：

我想向洪先生說.....

主席：

梁議員。

梁美芬議員：

.....其實第一批出來，即帶出整個雷曼焦點的就是渣打的客戶，我們差不多第一批就見到他們，但這批人至今仍在門外，仍未解決其問題。

其實我想跟洪先生說，我處理的和解個案中最多是與渣打相關的，所以我其實相當熟識你們其中一些情況。我可以說出一個情況，能夠顯示你們高層給員工.....我不知道有甚麼指引，我希望高層去考慮的。其中一個就是，2008年4月，那個人counter買了這產品，6月自己也聽到風聲，跟你的員工說希望退出，但不准許，結果雷曼"爆煲"。這個人已超過60歲。接着拖了很久很久，最後我們也給他指引，他以手提電話的錄音證明有關對話，所以才能和解。

這個過程中，為甚麼會出現很多.....他賣掉其居屋，你就叫他賣居屋得來的錢，買這些高風險產品，而且已是2008年4月。我不知道銀行高層究竟怎樣看，你說不知道市場原來有機會"爆煲"的，仍不斷急速地在sell，那是50萬到100萬，對於這些賣居屋的人來說，你猜他們多富有？我想問洪先生如何看員工在過程當中，說這是非常保本的，比起把賣掉居屋的現金作存款更保本。

這是我參與的其中一些個案，我很清楚，我其實真的很希望渣打可以主動一點，使外面的苦主都不用再來求助，我真的很希望，洪先生。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我想我可能不太適宜評論個別的個案，是嗎？這是不是有少許.....

主席：

這個你可以不把它當作一個個別的例子，或者說這一類個案吧，我相信梁議員都不是只說一個，意思是這一類。

你意思是不是指一個……

梁美芬議員：

我只是說，其實我都要跟……

主席：

……即這一類而已，是不是？

梁美芬議員：

……我其實想問的就是，高層給員工的指引，執行時有一個很大的差距，那差距到達你們……即高層究竟給他們甚麼指引呢？這是很多counter，不只是一個。我可以說我到過你們的分行，很多不同的分行，都出現這樣的問題。如果是這樣的問題，為何高層不知道？你們的指引究竟有多清晰？你們有沒有考慮呢？你們其實都……即在如此後期才賣這產品。

主席：

梁議員，如果你說的是銷售文件或推廣材料，就是今次，不過如果去到指引等等，就要下一次了，即你要依循那個範疇。

梁美芬議員：

是，我希望的就是，高層自己決定賣這產品，給員工的銷售手法，你們決策層是不是完全沒有考慮過？認為那張已經足夠呢？我想問這個問題。

主席：

洪先生，我相信梁議員並非指那個案，而是指這一類個案而已，或者你回應吧。

洪丕正先生：

主席，首先我們沒有在counter銷售這些產品，因為counter的員工其實不是registered individual，他們沒有牌去賣的，所以全部都要透過有牌、合資格的前線員工才能銷售。

我們對員工的指引並非單在Information Pack，因為那是產品的資料。就他們的推銷過程，我們亦有另外一個不同的指引，就是我剛才說的IPSP，Investment Product Sales Process(計時器響起)，當中需要前線員工跟每一個客戶作出風險評估，從風險評估上的取向，才列出一系列適合其考慮的產品，然後再作出決定，這就是我們給員工的指引。

梁美芬議員：

主席.....

主席：

多問一條。

梁美芬議員：

.....可否給回.....

主席：

可以。

梁美芬議員：

其實，剛才因為洪先生說在臨近雷曼"爆煲"之前數個月，似乎那些客戶詢問有關風險的情況很少，這應該不是事實，即是說是否你的前線員工與你們上層的溝通.....很多人詢問說："我甚至想售回....."，這些事實已經出現了，不是沒有這些情況的。那麼，是否完全沒有溝通呢？上層和你的前線員工，有這麼多inquiry，有這麼多人想走。當時的政策是怎樣呢？當時處理這個問題的時候。例如4月至6月、到8月已經到了後期關鍵的時候，你們上層是否一無所知，沒有feedback給你呢？

主席：

洪先生。你剛才已回答過，說如果有客戶想離場、要求離場，你會協助的，對嗎？或者請你繼續回答梁議員的問題。

洪丕正先生：

是，這個依然是我的答案。以我所知，所有的客戶如果有需要的話，我們都會盡量協助，而這些資料到了我們財富管理的部門便會與雷曼聯繫，協助他售賣。但是，你說4月至6月，其實我想市場當時依然未有任何downgrade的行動，當時它依然是A+級，之後我們亦看不到一個特別上升的數字，客戶想要求去.....在二手市場內賣。如果有的話，我們一定會盡量配合。

梁美芬議員：

還有一個問題而已。

主席：

簡短的問題吧。

梁美芬議員：

是，好的。我亦處理過一宗個案，就是一個曾經在你們銀行買了保險，他又買了雷曼，因為他有買保險的經驗，可能是有些回報的保險或saving，是長遠一些的，就被視為專業的投資者了。這件事，我是"擦晒頭"，我想知道你們給員工的.....即這是否你們銀行的界定呢？他因為同期就用他的saving deposit買了你這個雷曼，開始處理，接着銀行給他的資料就是因為他原來有其他account買了你們的insurance，可能都有50萬，for example，那就是屬於專業投資者了。那麼，這是否你們銀行現在給員工回答時的界定呢？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，其實這個我已答覆了。在我們的零售客戶羣中，我們沒有一個系列叫做professional investors的，我們沒有這個界

別，市場上是有的，但我們在零售投資上，我們沒有做這個。我想找回這條問題，其實我是答過的，我未找到這條問題而已，我們是沒有這個界別的。

梁美芬議員：

那麼，是否即是那個人自己"作"出來而已.....敷衍呢？

主席：

我想他還.....有沒有回應？

梁美芬議員：

即是說不是你們銀行的policy，對嗎？

洪丕正先生：

不是。我們沒有一個category來嘗試將我們的客戶有任何.....列作叫 professional investors 的，因為PI在證監會是有一個definition的，在我們的客戶羣中，我們是沒有的。

主席：

石禮謙議員。

石禮謙議員：

多謝主席。主席，我想瞭解多些，我現正在看洪先生給我們的W30(C)，主席。我知道在第10.1段，說銀行在6月5日之後沒有賣Lehman Brothers的ELN。我想洪先生說說給我們聽，我看回2.1段，在2.1段，07年，即2007年至2008年，你看到2008年6月5日後便沒有賣了。是否因為那段時間，08年那2 836宗是6月之前的？這是第一個問題，主席。

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

是。

主席：

石議員。

石禮謙議員：

主席，洪先生，在6月.....在2.1段，因為在2008年、07年賣了這麼多，那08年6月4日.....6月5日後，因為Standard and Poor's令到Lehman Brothers信託的rating跌了，所以它們沒有賣了。在20.1段 —— 剛才梁美芬問 —— 有些客戶說想.....看到你不賣這些產品了，那買了這些產品的，2 000多宗、3 000多宗、4 000多宗的那些，是有rating，或是"P"的rating也好，或是"F"的rating也好，即作為銀行，它們有沒有責任去維護它們的客戶呢？就是瞭解到他當時買的時候，它的rating —— LB rating —— 即是Lehman Brothers rating當時是高，現在他們知道這個LB rating是很低了，他們有沒有衡估呢？因為他在20.1段說它沒有做到，為何沒有做到？如果銀行對它的客戶有一個信託責任，那它有沒有信託的責任，來維護客戶對他們的誠信等各方面，即全靠他們了？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我早前都回答過。因為這是屬於一個close-ended product，是一個有fixed term和close了的product，我們是有責任在產品銷售時，開首便列明這些相關風險，包括信貸上如果有調高或調低而引致格價上落的風險。剛才我們其實已go through了，在credit risk的風險上，是有討論過的。我亦希望重新再說，就是市場上當時，第一，這是一個public的downgrade，當時downgrade到亦是一個single A評級的級別。當時市場上同時間亦有數間同類型的證券公司一起被downgrade，而事實上出來的結果亦很不同。銀行亦要小心平衡，會否有少許資訊便可能會令到投資者往往做出一個錯誤的決定呢？這方面要很小心地平衡風險的。

主席：

石議員。

石禮謙議員：

謝謝洪先生這樣解釋。我的問題很簡單，我瞭解到他有一個定期，主席，但銀行有很多客戶，即剛才說不是一些太精明的客戶，剛才他也說沒有一個叫做職業投資者的category，普通都是一些以數十萬、數十萬這樣買的，他們全靠銀行這樣做。那麼，我剛才說銀行在know your client方面，瞭解到銀行這些客戶，它們是對這些客戶有責任，雖然是有定期戶口，它們有否衡估到及幫助對他們銀行這麼大的信任的客戶，是幫助那些客戶在當時未"爆煲"之前，也給他們機會瞭解到他們的情況，說現在這些產品開始.....當你購買時是"P"，現在變了"F"，那你有沒有這樣向你的客戶.....有責任向客戶解釋？或者他當時說："好了，幫我把它解決了吧"，那他就不用直至今時今日是甚麼也沒有了。

主席，我的問題是，渣打銀行一間這麼大的銀行，有這麼多忠心的擁躉，它有沒有這個責任呢？因為在這個know your client的範圍內，它應該對他的客人很熟悉，這樣去做的，主席。我的問題就是這樣簡單。我很瞭解是有個定期，但定期不是代表你不可以"郁"的嘛。

主席：

很簡單的問題，不過你解釋得很清楚。

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我想，始終當時銀行.....亦反映銀行當時是否覺得雷曼會倒閉。事實上，我亦希望從我之前所講的例子，就是其實我們銀行本身都有借貸給雷曼。如果我們真的覺得他們會倒閉的話，我們可能本身都會叫他們償還貸款的款項。當時要作出這樣的決定，我們一定要有足夠的理由及理據對客戶這樣說。在同時間，亦有其他的產品供應商被downgrade，如果可能——反過來說——可能因為我們的資訊令他們提早離場，而最終

該產品是沒事的，他應該有100%，不過，當時我對客戶說："嘩！有問題喎，你去賣掉它吧！"，他賣了可能只得4毫、5毫或1元，銀行亦要蒙受這方面的風險。

我只是說，當時不同的證券商在當時的環境下都有被downgrade，這方面要取得平衡，就是要怎樣呢？就是說，有甚麼資訊是公開的，甚麼資訊我們去告訴客人，但這資訊亦可能引致客戶作出某一種投資決定，亦未必是有利的。我想這稍為要小心去處理，而當時我們的取態是，我們都覺得雷曼不是一間會倒閉的銀行。

主席：

石議員。

石禮謙議員：

主席，我很多謝洪先生這樣解釋。我很明白，你銀行有借錢給雷曼，但銀行借錢給雷曼有別於現在客人購買雷曼產品，這是兩件事，主席。

你們銀行怎樣借錢，用銀行的存款去借錢，有銀行的監管，不是GWM(即Wealth Management各方面)，是從不同的框框去看，所以你可以說，因為你銀行當時有借錢給雷曼，你便沒有理會，或沒有去解釋，沒有去防範，讓購買這雷曼產品的投資者有機會知道，他們買這產品的知情權，是現在有這個風險。

為甚麼他的銀行很好？在6月5日之後已經再沒有賣這產品，它一定是衡量到這產品不可以再賣。雖然你有借錢給雷曼，但這是兩方面，這是一個很好的決定，但你的決定之中，你沒有做到.....我現在只是說，他解釋給我們聽，他沒有做到，我現在問他為甚麼沒有做到，他說沒有需要做，為甚麼不需要做？因為那些.....我就問為何相信他的客人，當時買的時候，風險不是這樣的，即他們都有知情權，為何他沒有告訴他們這知情權？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，其實雷曼被調低評級風險，這是一個 public information，這知情權是存在的。

我剛才想說，我們自己有借錢給它是想帶出，如果我借了錢給它，我自己去叫它還款，我走了，而不通知客戶，告訴他，那麼我覺得這便有少許操守問題，但當時我不覺得雷曼會有倒閉的危險，這方面我是想反映當時我的.....你可以說我當時的 judgement 是錯，但我當時的 judgement 亦覺得，雷曼依然是有其 ongoing 的一個 going concern 的過程.....

主席：

石議員指的是向客人披露產品風險的問題，他針對的是這一點。

洪丕正先生：

我剛才解釋過，因為這是屬於定期，一個12個月.....

石禮謙議員：

我明白，主席.....

洪丕正先生：

.....我們需要在開始時說明，如果在這12個月內，雷曼的評級會升會降的情況下，是有其風險存在的。這方面是我們在開始時一定要列明出來，這是 for close-ended product，我們是要這樣做的。

主席：

石議員。

石禮謙議員：

主席，我很明白這是存在定期的(計時器響起)，但當SFC讓你去做的時候，你們的4大支柱 —— know your client、know your product —— 你剛才說你的 product，但你要熟識你的客人，你的客人很多是沒有能力去承擔這風險的。你是否有一個信託責

任？因為你的客人相信你們才去買，我說的是fiduciary duty，一間銀行對你的客人有信託責任，客人因為相信你渣打銀行才去買這產品，你賣了便不理會，因為這是定期的，但這些人不是有專家一直在看着。現在我們是因為銀行的信託責任很重要，以及信任，客人對你們銀行的信任很重要，這就是cornerstone of 整間銀行。我就是問，為何沒有做到？

主席：

洪先生。

洪丕正先生：

主席，我其實很同意議員所說，做銀行或作為銀行家，我想信譽是很重要，以及fiduciary responsibility是很重要的。

在know your customers, know your clients方面，其實我們亦需要在他開戶口也好，進行風險評估過程也好，這個過程是屬於know your customers的一個過程。我重申，fiduciary responsibility有時亦有一個風險，就是我可能做了一些事情，例如我告訴你："美林downgrade了"，或者"Morgan Stanley downgrade了"。如果他當時作出一個離場決定的話，其實亦可能令他有損失。這方面銀行要稍為小心平衡何時做些甚麼了。

當時我們事實上不覺得它會倒閉，而市場上有很多謠傳，我們始終覺得，因為這是public information，所以我們沒有再主動去說這1隻、這4隻被downgrade了。我想，in hindsight，可能你會覺得，是不是講了讓他離場會較好呢？我覺得可以.....

主席：

嗯，今天.....

石禮謙議員：

主席，我不是事後孔明，我只是純粹.....

主席：

你留待下一次，好嗎？

石禮謙議員：

.....不是下一次，主席，我希望瞭解到，因為很多人相信銀行，但因銀行沒有做到工作而有損失。銀行損失的可以承擔得來，但外面的，你到外面看，很多渣打銀行的客戶便未必承擔得來，他們1年如是，年年如是，一輩子的儲蓄便變成這樣，因為他信任這點。這方面我很希望銀行瞭解，當它跟他們談是否賠償時，我希望銀行要瞭解這一點，希望它可以幫助那些客人，主席。

主席：

不過，你不需要評論.....

石禮謙議員：

我不是評論.....

主席：

.....你是否要待洪先生回應，對嗎？

石禮謙議員：

我只是帶出這個問題，我只是尋求真相，這個真相就是它沒有提供選擇權給客人，客人相信它，就是這麼簡單。

主席：

你不需要洪先生回應，對嗎？

石禮謙議員：

不需要回應。

主席：

有沒有回應，洪先生？

好，OK。今天第一輪排隊的10多位同事已經問了。我想跟進一下今早我未問完的問題。

今早我在說，洪先生，我在說渣打香港與集團財富管理部之間的角色和關係。其實有部分我想你再清晰詳細一點說的。如果與雷曼ELN有關的銷售策略，是否由GWM決定？

洪丕正先生：

主席，雷曼ELN，我們選擇去賣一個產品，是香港的財富管理去決定推出，但推出之前，需要Group Wealth Management說OK，沒有問題，你去吧，這就是那個關係。

主席：

嗯，從2008年6月5日起擱置銷售雷曼ELN的決定，是否亦由GWM作出呢？

洪丕正先生：

主席，這是香港與GWM一起作出的決定。

主席：

OK。渣打香港是否直接與雷曼(即產品提供者，product provider)聯絡，渣打香港是否直接與雷曼聯絡，抑或所有聯絡工作均由GWM負責？

洪丕正先生：

主席，整體的global agreement由GWM負責，但after這agreement簽署之後，日常的運作、日常的產品聯絡，由香港與香港雷曼，渣打與香港雷曼一起在香港聯絡。

主席：

或許請洪先生會後以書面提供GWM在2006年8月至2008年6月5日期間的本身內部組織架構及主管人員的姓名，可否提供這些資料給我們，洪先生？

洪丕正先生：

可以的，主席。

主席：

好，謝謝。我想洪先生看看你的證人書面陳述書(W30(C))第7.1段，當中提到渣打香港銷售兩種雷曼ELN：一類是通過《證券及期貨條例》的認可程序；另一類則按《公司條例》的豁免而銷售(即所謂私人配售)。

請問洪先生，你剛才回答了少許這方面的問題，渣打香港透過兩種不同的途徑銷售雷曼ELN。洪先生，你說是因為market demand，其實，是銀行主導，而不會是客人主導的，他不知道你有兩類產品、有兩個途徑，又不知道哪一個途徑好，哪一個途徑不好，為何你說由所謂市場需求決定你們的方向和途徑去做呢？洪先生。

洪丕正先生：

主席，通常渣打銀行有一系列的產品，這一系列產品其實由低風險至高風險，而每名客戶完成他的風險評估後，會列出他所有eligible的產品系列出來。通常在這過程之中，客人會有他當時的投資傾向和意向，其實他們通常的投資傾向.....當時對於雷曼或generally ELN產品的興趣都是大的，這我們只能夠羅列一系列的產品，直至他完成風險評估，我們會list out他們有甚麼是suitable、有甚麼是不suitable的consideration，始終是由客人選擇的。在這過程中，始終當時ELN的市場彈性、市場的價格是比retail方面的價格靈活、快和更好，所以市場demand偏向那方面的較多，這是當時的情況。

主席：

洪先生，你不是告訴我們，在未推出這些產品之前或決定走哪一條路線之前，你已進行一項市場調查，問你現有的客人，他們認為哪一個途徑較好，你不是告訴我們知道，你有做類似的諮詢工作吧？洪先生。

洪丕正先生：

定期都是會有的。不過，市場亦有其周期性上落，而在周期性上落的過程，我相信不同人在不同的時段，市場有不同的需求，可能有一個200.....我記得當時，例如1997年和1998年期間，市場一跌，受亞洲金融風暴影響而下跌之後，很多人希望投資

在保本的生意，在另一階段可能會是保險的生意，這是在市場上，在不同環境之下，對於某一種產品會產生較大興趣，我相信當時因為市場上整體ELN——其實，我想我們在04年已開始銷售ELN，而不是雷曼ELN，看到我們的demand慢慢上升，這是我們看到的情況。

主席：

洪先生你是否同意，這個決定，即用哪一個程序的決定，是否在售予第一位客人之前便要作出的？

洪丕正先生：

這方面我們是有做的，在我們的.....我剛才講過，我們每次都有定期的review of Product Programme。Product Programme本身.....其實我們亦有陳列在書面的submission當中，這在我們的Item 6-Annex 1中，上面亦有一個.....page 12，我們亦有看回我們當時的一些background，我們看到不同的產品，看到Product Programme為甚麼會加入這些產品呢？其實我們當時有做市場趨勢而定出為何加入ELN Non Principal Protected Note在Product Programme之中，簡短地回答，我們是有做的。

主席：

洪先生，我相信我們這問題是重要的，想請你在會後較詳細地寫出這過程，以及你們如何作出這決定？由誰決定？在作出決定後有否改變做法，即由一個程序轉至第二個程序等有關問題，可否請你會後給我們書面回應，因為這是比較重要和複雜的問題。

洪丕正先生：

可以的，主席。

主席：

謝謝你。經不同途徑銷售的雷曼ELN有何差異？譬如說發行人、擔保人、結構、資產、風險和最低認購金額等，兩者之間有何差異？

洪丕正先生：

你即是說public.....用CO出的和用SFC的那個？

主席：

是的，沒錯。

洪丕正先生：

其實分別最主要只有一點，便是金額，一個是要50萬元以上，另一個則不需要，這是最主要的一個。它們箇中的結構上、coupon等，通常都頗為相似，透過SFC的，讓人認購的window通常會長一點，因為要印很多不同的東西給他們考慮，故此通常window會長一點，可以是兩星期.....

主席：

你之前提過會多兩至三星期.....

洪丕正先生：

多兩星期吧。

主席：

靈活性會差一點，是否這個意思？其靈活性沒有用.....

洪丕正先生：

至於CO方面.....

主席：

.....《公司條例》般好。

洪丕正先生：

通常要視乎.....因為它要視乎市場當時的情況，price方面比較會比較"貼市"一點。如果你的window是長的話，變相你的coupon所提供的可能不會那麼高，因為你要包含這兩個星期內波幅的風險，這便是市場basically最大的分別。

主席：

據你的經驗，洪先生，是否經這兩個不同途徑銷售雷曼的ELN，實際上有些不同的銷售對象，可以分類的？

洪丕正先生：

由於後者which is透過公司法的，須有50萬元以上的金額，對象自然不屬於散戶，因為始終也要有50萬元，而事實上從我們購買ELN產品的客羣之中，有差不多94%屬於我們的優先理財客戶(Priority Banking)那個segment的，而通常能夠成為我們Priority Banking segment的，當時的入場金額是80萬以上的資產才可做我們Priority Banking的customer。By definition客羣是有少許不同的。

主席：

有一點我想你再說清楚，便是關於銷售雷曼ELN所得到commission，即佣金比率，兩者之間的分別，即每一項的百分點是多少？(計時器響起)

洪丕正先生：

我相信兩個.....一個是透過零售方面，另一個是透過CO方面，一個是2.5，另一個是2.4，沒有相差很遠，其實是相若的。

主席：

在2006年8月至2008年6月5日，經不同途徑銷售的雷曼ELN，各自的總銷售額有多少？現在能否作答，否則可以會後提供。

洪丕正先生：

這是何時的？06至08年？

主席：

在2006年8月至2008年6月5日，即停止銷售.....

洪丕正先生：

有的，我們列了出來是有5.1 billion港元的，這是……

主席：

我要各自的，每一項的總銷售額，分開兩類的總銷售額。

洪丕正先生：

哦，99%是屬於ELN，少於1%是屬於……

主席：

你的文件有提及這些資料，就是這樣的分別，對嗎？

我不是問那個問題……

洪丕正先生：

你問我金額是多少？

主席：

是的，總金額……

洪丕正先生：

是總金額……

主席：

總銷售額。

洪丕正先生：

Out of 這5.1 billion……我們total賣了5.1 billion港元，超過99%是屬於ELN，即屬於公司法的，少於1%是屬於SFC的，retail。

主席：

因你的總數是5.23……

洪丕正先生：

Sorry，是5.23，不好意思。

主席：

我剛才提到的資料，如果可以更詳細在會後提供資料，請洪先生給我們。我還有少許資料想你書面回應的，如果可以現在回答也可以。06年8月至08年6月5日，希望你用表列的方式，列出每一系列經你們香港銷售的雷曼ELN，通過《證券及期貨條例》的認可程序，抑或按照《公司條例》的豁免而私人配售——我相信你會後提供比較容易。另外，請你註明以私人配售方式銷售的每一個雷曼ELN的系列，是根據《公司條例》下的哪一項豁免(exemption)，例如每一個系列的最低認購額或銷售對象的人數。最後一點，最後一個通過《證券及期貨條例》認可程序而銷售的雷曼ELN系列的銷售文件和推廣材料，請你提供，這幾方面。

洪丕正先生：

第三點的推廣文件.....

主席：

我再說一次吧。最後一個通過《證券及期貨條例》認可程序而銷售的雷曼ELN系列的銷售文件及推廣材料。

洪丕正先生：

可以。

主席：

請你於會後提供。

洪丕正先生：

可以，可以。

主席：

謝謝。

由於今天研訊的時間已到，小組委員會將於5月11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。

請工作人員盡快安排公眾人士，包括傳媒人士離開本會議廳，各位傳媒人士亦請帶走所有攝錄及電子儀器或器材，以便小組委員會繼續內部商議。

現在順帶一提，下一次的第二輪，在排隊的有甘乃威議員及涂謹申議員，暫時只有兩位……還有詹培忠議員、陳健波議員，對。否則，下一次再舉手也沒問題的。

(研訊於下午12時46分結束)