

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

第三十九次研訊的逐字紀錄本

日期： 2010年5月25日(星期二)

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

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

梁家驩議員

證人

公開研訊

花旗銀行(香港)有限公司
行政總裁及總經理
盧韋柏先生

花旗銀行(香港)有限公司
財富管理業務總監
林素芬女士

Legislative Council

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

Verbatim Transcript of the Thirty-ninth Hearing
held on Tuesday, 25 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)

Dr Hon Philip WONG Yu-hong, GBS (Deputy 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-ye, GBS, JP

Member absent

Dr Hon LEUNG Ka-lau

Witnesses

Public hearing

Mr LO Wai-pak, Weber
Chief Executive Officer & Country Business Manager
Citibank (Hong Kong) Limited

Ms LUM So-fan, Fanny
Director of Wealth Management
Citibank (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"的第三十八次公開研訊。我們歡迎花旗銀行(香港)有限公司(以下簡稱"香港花旗銀行")的兩位證人首次出席小組委員會的研訊，他們分別是行政總裁及總經理盧韋柏先生及財富管理業務總監林素芬女士。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，研訊進行時必須保持肅靜。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，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，就着向香港花旗銀行取證的研訊，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，余若薇議員已申報，她在香港花旗銀行有開立戶口。葉劉淑儀議員及陳健波議員申報，他們均分別持有美國花旗集團的股票。此外，劉秀成議員亦申報，他的太太曾在香港花旗銀行購買ELN。

我現在宣布今天的研訊開始。

小組委員會將會就香港花旗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。今天的取證工作會先集中在香港花旗銀行發售有關產品前的預備工作，包括批准產品發售的過程，以及進行產品盡職審查等等。

盧韋柏先生和林素芬女士，小組委員會已同意由香港花旗銀行投資產品及銷售主管李貴莊女士及高偉紳律師行顧問律師程蘋女士陪同你們出席研訊。請注意，李女士和程女士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。

盧韋柏先生和林素芬女士，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，並且依照放在你們面前的誓詞宣誓。第一位宣誓的證人是盧先生。

花旗銀行(香港)有限公司行政總裁及總經理盧韋柏先生：

本人盧韋柏，謹對全能上帝宣誓，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，盧先生。接着請林女士。

花旗銀行(香港)有限公司財富管理業務總監林素芬女士：

本人林素芬，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，林女士。

盧韋柏先生，你於5月11日向小組委員會秘書提交了一份證人陳述書及附連的17項文件，該套文件已被編號為第W34(C)號。盧先生，你現在是否正式向小組委員會出示這套文件作為證據？

盧韋柏先生：

主席，是。

主席：

謝謝。你對你的陳述書的內容有沒有即時補充？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，沒有。

主席：

謝謝。盧先生，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W35號文件。你是否正式向小組委員會確認這些資料是正確的？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，是正確的。

主席：

謝謝。

林素芬女士，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W36號文件。你是否正式向小組委員會確認這些資料是正確的？林女士。

林素芬女士：

是的，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，須在主席示意後才可發言，而不可以是委員與證人直接對話。

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。

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

盧先生，我會先問第一條問題。香港花旗銀行分別於2007年3月及10月開始銷售雷曼MLN及ELN，至2008年6月13日停售這些產品。從盧先生的證人陳述書W34(C)可見，香港花旗銀行與花旗集團環球結構性產品委員會(簡稱GSPC)及亞洲產品委員會(簡稱APC)在有關安排上，均有一定的角色和責任。請問盧先生，在這段期間，GSPC及APC是否設於香港？它們是否香港花旗銀行轄下的部門？若否，它們隸屬哪一間公司？受哪些監管機構監管？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，關於 GSPC，GSPC 是我們 global 的一個 structured product committee，它們是在紐約，而亞洲產品的 committee 委員會則在新加坡。如果是新加坡的話，它們是 Citibank Singapore Limited。如果是 global 的話，應該是在 global 的層面方面。

主席：

那即是說，可否也回答我剛才問及的，這些公司是受哪些監管機構監管的？

盧韋柏先生：

主席，以我理解，在 region 和 global，因為在我們環球金融機構內，其實它們的一個角色是去平衡或 align 不同的 countries。所以，其實它們的 regional office 雖然在新加坡，或者 global office 雖然在紐約，但它們制訂一些 policy，或者制訂一些規則，其實是針對它每一個國家，即譬如說，舉例亞洲，如果在香港售賣的話，便受香港的監管。如果它 approve 一個產品在台灣的話，則受台灣的產品監管。

主席：

GSPC 及 APC 是向誰負責的？盧先生。香港花旗銀行是否須向 GSPC 及 APC 匯報雷曼 MLN 及 ELN 的銷售情況？若是，香港花旗銀行是由哪一個部門負責匯報？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們不需要向 APC 或 GSPC 匯報。其實 GSPC 的成立或 APC 的成立，是就着對產品的批核，當中譬如說 GSPC，包括的人物有 global investment head、global 的法律顧問、global 的 compliance head 等等。它們的 committees 是就着產品的審批，產品類別的審批。APC 亦然，因為 APC 是亞洲地區層面，亦會有不同的部門去審批產品，所以我們是沒有直接向這個 Committee 匯報的。

主席：

在香港以私人配售方式銷售雷曼MLN及ELN，是由GSPC及APC決定，抑或是由香港花旗銀行自行決定的呢？哪一方面有最後決定權？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，就私人配售方面，其實是在香港這個層面，原因亦不是我們花旗銀行去決定的。當時，發行商——今次就這個產品是雷曼——雷曼在推出或與我們討論這個產品的時候，在當時的環境，監管機構是容許有兩種銷售方法，一種是私人配售，一種是公開配售。當時發行商選擇了私人配售，而當時我們亦鑒於香港的客戶、我們的需求，覺得私人配售這方法可以滿足客戶的需求，所以我們亦因此而採用這個私人發售的決定。這個私人發售與地區及與環球是沒有關係的。

主席：

從2008年6月13日起停售雷曼MLN及ELN的決定，是否由香港花旗銀行作出？若是，請問是哪一個部門或哪一位人士作出這個決定？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們的陳述書上，我們亦有提及，我們在6月停售雷曼MLN、ELN產品，最主要的原因是，當時6月我們收到GSPC一個指令。當時的指令規定，在每一個國家，某一個發行商所售賣的total quantities，錢的數目不能夠超過我們全部結構性產品總數的20%。當時我們在6月收到這個指令後，亦看到當時我們雷曼的portfolio已經大概達到18.8%，亦因為這個原因，我們覺得這是合理，所以我們跟隨global的指示。如果是看香港的決定，我們是由財富管理的department，林小姐的department去決定的，但我們最主要是看到當時我們環球GSPC有一個這樣的指引，我們是跟隨這個指引。

主席：

即你是指這是由另一位證人林素芬女士的部門所負責的？

盧韋柏先生：

沒錯。

主席：

謝謝。盧先生在證人陳述書W34(C)第10.2段表示，根據GSPC於2008年6月發出的指令，即directives，香港花旗銀行分銷某一發行人的結構性金融產品，不應超過它所分銷的全部結構性金融產品的20%——你剛才都提過了——請問盧先生，20%的上限是根據全部結構性金融產品的總銷售額或總銷售量為基數，抑或按其他指標計算出來？如何計算出這20%呢？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，回答主席剛才的問題，是總銷售量。但當然，有一些時候，某一些結構性產品已經可能call了，所以我們說的是，在當時的環境，在當時那一天內的總額，是全部結構性產品加起來的總額，這就是那個基數，而分子則是當時我們那個雷曼產品的總銷售。當時亦是看那個outstanding amount。

主席：

這20%的上限是何時開始實施的？

盧韋柏先生：

主席，在6月我們收到這個directive之後，其實我們在6月初已經跟我們地區的Regional Product Team聯絡，亦因為這樣，我們在6月中左右停售了雷曼這個產品。

主席：

為何在2008年6月這個時間才作出這指令？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，當時我們亦收到環球的指令，當時我們亦覺得這個指令合理，而同一時間為何會當時出現呢？我想在整個零售業務裏面的ELN或MLN當時的銷量，是當時比較受歡迎，當時亦因為這樣，同一時間我們收到這個指令。

主席：

盧先生，根據你所說，這個決定，GSPC發出時是屬於一個例行提示，抑或是屬於一個特別的行動，而以往是很少有這種提示的？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們GSPC不時都會有一些指示，這是一個例行的指示。

主席：

盧先生，GSPC於2008年6月就有關情況，總共發出了多少次指令呢？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想clarify是否在08年？

主席：

嗯，08年6月。

盧韋柏先生：

主席，在relevant period裏面，最主要的指令是這個指令。

主席：

在2008年6月時，雷曼MLN及ELN合共佔香港花旗銀行所分銷的全部結構性產品的18.8%——剛才你提過了——請問香港花旗銀行所分銷的其他個別發行人的結構性金融產品所佔的百分比約為多少？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我現在暫時沒有每一個發行商當時的數目，但當時我們亦有一些類似的情況出現。所以，在當時，如果我舉一個例子，在同一年6月同一日，其實另外亦有一個證券商也在當時被downgrade的，那是美林證券，當時我們亦在差不多時間停售了美林證券。

主席：

有關的資料，可否請盧先生會後以書面提供給我們？

盧韋柏先生：

主席，可以。

主席：

副主席。

黃宜弘議員：

多謝主席。我想問一問盧先生，關於你的陳述書W34(C)第4.3段表示，GSPC和APC負責判定新產品的風險評級，並可在銷售過程方面設定條件。請問盧先生，非雷曼的其他不保本ELN是否亦被評為最高風險呢？盧先生。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，答案是"是的"，全部不保本的structured products，即結構性產品的風險都是最高的風險。

主席：

副主席。

黃宜弘議員：

主席，在甚麼情況下，GSPC及APC會對新產品的銷售過程設定條件？設定的條件是甚麼呢？甚麼人會受到影響呢？盧先生。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們的理解方面，在銷售的過程中，當然要視乎當地的監管規例，以及當地的售賣方法。舉這個例子，其實我想GSPC或APC方面，最主要是看，譬如在香港我們需要disclose所有的product features，disclose所有的risk等等。所以，我想這個過程最主要亦是去看每一個地方。而會受到影響的方面是包括我們去做每一個product programme時要包涵的所有資料，或者我們的銷售人員需要做些甚麼，亦因為這樣而會影響到譬如我們做訓練時的training materials。

主席：

副主席。

黃宜弘議員：

主席，雷曼ELN被評為最高風險，GSPC及APC有否對該些產品的銷售過程設定條件呢？如果沒有，原因是甚麼？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，回答剛才議員的問題，它是risk ranking 6，亦是最高風險。但是，不同的風險其實都有需要做到我們銷售一個產品的基本需要，例如我們要know your customer(KYC)，我們要understand一個customer的風險承擔，他的投資目的，我們亦會將該產品要披露的information或者要披露的風險告訴他們。所以，在不同的產品，不是說risk 6的requirement要高一點，而是說基本上每一個產品都需要做到所有這些最基本的要求，只是因為這個產品並不保本，所以我們把它放在risk 6。

主席：

副主席。

黃宜弘議員：

主席，不知道盧先生是否介意比較具體一點給我們講一講這些條件？最重要是哪些人會受到這些條件的影響？比較具體一點的。如果你沒有，你可以會後以書面提供。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，可能我在會後……我剛才嘗試過回答，就是說售賣一隻產品，其實有很多基本的要求。而基本的要求，我剛才亦盡量詳細解釋過，就是關於KYC，關於suitability等等。

主席：

請你會後……

盧韋柏先生：

我們不如會後……

主席：

……再作書面補充。

盧韋柏先生：

好，謝謝。

主席：

副主席。

黃宜弘議員：

主席，GSPC及APC有沒有對非雷曼的其他不保本ELN的銷售過程設定條件？如果有，這些條件是甚麼？有甚麼人會受到影響呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們陳述書方面亦提及過，GSPC和APC是會審批每一個產品的類別，就今次而言就是MLN、ELN，所以是包括所有其他供應商，而不是特地只是for雷曼產品。當APC和GSPC審批了這個產品的類別時，同時GSPC也會審批發行商。而發行商，據雷曼這個例子，我們在05年是連同其他3間，包括高盛、摩根士丹利及當時的美林，一次過審批那個供應商。所以，回答議員剛才的問題，其實當它審批了產品的類別，亦審批了供應商之後，其實每一個產品、不同的供應商都是一樣的。

主席：

副主席。

黃宜弘議員：

好。我想問一問盧先生，關於你的陳述書W34(C)第2d項文件，中文版第10頁有關雷曼ELN風險披露的條款提到，如果有雷曼ELN發行人或擔保人提出或被申請破產，就該產品支付給投資者的總金額可能大幅減少。我想請問盧先生，為何雷曼ELN發行人或擔保人破產可令投資者損失全部投資的風險並沒有在相關條款中披露呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，就着risk factors方面，我想剛才議員所說的就是credit risk那方面。我想這個形容是說，當如果有一個發行商——舉個例子，今次是雷曼——如果會有一個bankruptcy的時候，就會有一個significant reduction in terms of value。這裏我們是說，在當時會有一個這樣的情況，其實就着今次我們所有的雷曼產品，我們現時亦已幫我們的人客file了那個Proof of Claims給那個creditor for雷曼這個產品。因為雷曼倒閉，但當然我們file了

那個Proof of Claims之後，雖然我們不知道會否去到零，但可能會有機會，如果當那個bankruptcy的creditor清償了雷曼的所有債務後，有機會可能亦會有一些values存在，這是解釋為何它們這樣寫。但是，另一方面，在我們的Indicative Term Sheet的第一頁，尤其是ELN，我們也有提及兩方面。第一方面就是我們要人客看第一段的warning，我們要focus在risk factors。第二，其實在一段，即未開始說雷曼這個產品的details之前，我們有說到這個產品有機會本金或amount會去到zero，去到零，所以我們在不同.....

(公眾席上有一名女子向證人大聲斥罵)

主席：

請公眾人士肅靜，請公眾人士肅靜。

盧韋柏先生：

.....我們在不同的方面都會有一個這樣的coverage。

主席：

副主席。

黃宜弘議員：

盧先生，香港花旗銀行或GSPC及APC有沒有曾經考慮要求發行人銷售文件中，列明發行人或擔保人破產可令投資者損失全部投資的風險呢？你剛才所說，好像是有這個，是嗎？或許你再說一次。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，不好意思，可能我剛才解釋得不清楚。在任何ELN的documents中，在第一頁，其實我們有寫到那個amount會有機會，in some circumstances去到zero的。

但在credit risk方面，我們是寫了substantial reduction的。最主要的原因是 —— 剛才我所說 —— 當如果一間公司或一個供應商的破產，其實我們現在都在幫我們的客人去file了一個Proof of Claims，是有可能性 —— 當然我們現在不知道 —— 有可能性是我們會得到一些賠償，但現在我們暫時也不知道。

黃宜弘議員：

但你這樣寫法……

主席：

副主席。

黃宜弘議員：

對不起，主席。你這樣寫，給人的印象是說，可能有"substantial"的損失，那個"substantial"並無包括全部，對嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想我們的"substantial"的意思是包括有可能是全部，亦在頭一頁 —— 剛才我所說 —— 是有機會去到零的。

主席：

副主席。

黃宜弘議員：

主席，香港花旗銀行有沒有明文要求銷售人員必須向客戶清楚講解雷曼ELN發行人或擔保人破產的最壞情況，可能是導致投資者損失全部投資？如果有，詳情為何？如果沒有，原因為何？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我的陳述書的39.1段，其實我們有一個最少的標準，要我們的同事在售賣這個產品時去提及到，其中有一個很清晰要講得明白的就是(計時器響起)發行人的名稱及其信貸評級，亦要披露所有風險，包括credit risk。所以，當我們在銷售的情況下，我們是有提及到的。

黃宜弘議員：

我們說的是……

主席：

副主席。

黃宜弘議員：

對不起，主席，簡短地說……

(公眾席上有一名女子叫囂)

主席：

請公眾人士肅靜。

(該名女子繼續叫囂，公眾席上有其他人士高聲附和)

請公眾人士肅靜。請公眾人士肅靜，否則我要請你們出去。

(公眾席上仍然有人高聲叫囂)

請公眾人士肅靜，我們休會5分鐘。

(研訊於上午10時03分暫停)

(研訊於上午10時06分恢復進行)

主席：

現在我們開始恢復我們的公開研訊。但如果公眾人士不能夠保持肅靜的話，我惟有休會，休會即是阻礙了我們公開研訊的過程。我們現在是一個取證的階段，我們必須尋找真相，如果

各位不斷騷擾，這個工作便無法進行。如果再發生的話，我沒有辦法，惟有依照《議事規則》，請有騷擾性的發聲人士離開會場。這次是我最後一次警告。OK？

副主席。

黃宜弘議員：

多謝主席。我剛才的問題的重點，就是有沒有明文規定銷售員要向投資者講清楚，損失可能會去到零。你如何確保、如何知道銷售員的確有這樣做呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們無論在不同的training，包括當每一個同事入職，當他們去學每一個產品，包括MLN、ELN的時候，我們是有一個training包括在裏面。

第二方面，我們的training中亦有一個Investment Compliance Training，亦有剛才我在39.1段所陳述的，基本上如果他賣一個結構性產品，最少要披露的information。

第三方面，當我們launch結構性產品，尤其是就着我們在07年6月再多一次在不同分行的road show。當我們的ELN在10月推出時，亦再多一次。在不同的情況下，我們都有解釋給員工知道，當他們售賣這些產品的時候，需要清楚列明所有的風險。當人客購買這些產品時，人客亦要在簽名之前declare他明白所有的風險。所以，這裏我們在不同的方面都有說過。

另一方面，剛才議員也問我如何去確保。在確保方面，其實在training中，我們有一個這樣的requirement，他們一定要最少做到這要求，才可以繼續成為一個Relevant Individual。在同一方面，我們在分行銷售或電話上的銷售，其實都有不同的方法去做監控。其實，我在陳述書都說過，在電話上，我們會有電話錄音的monitoring。如果是一些face to face的，在分行內其實不止一個銷售人員，我們會有一些Investment Consultant，我們亦會有分行經理，我們亦有一個"神秘訪客"的survey。所以，

在不同方面都令我們相信，其實我們的同事是有跟從我們的指引的。

黃宜弘議員：

多謝主席，我沒有其他問題了。

主席：

盧先生，其實在剛才你回答副主席時，有一點我想你說得清楚一些。在你剛才提到的文件W34(C)項目2d那裏，你是這樣寫的："請注意票據並不保本，而票據於到期日贖回時之金額可能較票據之面值大幅減少。在若干情況下可能為零。而且，倘投資者選擇在到期日前銷售或出售票據，則可能不能收回投資金額之100%。"其實這裏是說票據的面值可能大幅減少，但沒有提到假如發行人破產的話，是否會因為這個理由或這個情況下，該投資者會是百分百損失，是沒有這樣提到的，是嗎？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我剛才陳述方面亦有提過，在market credit risk方面，我們是有substantial reduction，是的，在那方面我們沒有說過會去到零。我剛才亦解釋過，原因是就着今次雷曼這些ELN，其實我們已file了一個Proof of Claim，其實我們都未知會否真的有機會等於零，因為這是一個senior的unsecured notes。所以，關於這一點，我們在那裏是沒有提到的。但是，在第一頁，其實或者我們每一份offering document，在第一頁我們有提到，有一些circumstances，尤其是一些沒有保本的產品，是有機會去到零的。

主席：

盧先生，我亦要跟進一點，就是你不止一次說過在certain circumstances，即在若干情況下，你沒有提到，亦沒有要求員工提到，假如發行人破產的話，這是一個情況會令投資者百分百損失，他們將來得到的是價值零的投資。是否可以這樣理解你剛才的回應呢？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，"在若干情況下"是包括剛才我所說的bankruptcy。但是，當如果主席是問我們在信貸風險裏面的，的確，我們是沒有寫到會去到零。但為何我解釋大幅減少亦包含在其中呢？這是因為我們如果file一個Proof of Claim，其實是有機會可能還會有一些面值，亦因為這樣，這不代表.....這亦有機會去到零。

主席：

我想再聚焦一點地問，盧先生，當你們的職員向投資者解釋風險時，有沒有說清楚假如發行人破產的話，這是其中一種情況，他的投資是會完全百分百損失的？盧先生，有還是沒有？

盧韋柏先生：

主席，我們是有提及到信貸風險。

主席：

我想提醒盧先生，你現時是在宣誓下作供的，我想問清楚你是有還是沒有。

盧韋柏先生：

主席，我的答案是，如果是信貸風險，有些時候是會講到的，但我們主要是講信貸風險。

主席：

"有些時候講到"，即不是經常講到？某時、哪些時候沒有講到呢？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們在信貸風險方面是講到大幅減少，但如果你說有沒有去到零，我們是沒有的。

主席：

沒有講到，OK，行。

今天的第一輪首先是陳健波議員，接着是甘乃威議員和梁美芬議員，暫時是3位排隊。請陳健波議員。

陳健波議員：

多謝主席……

主席：

……還有陳鑑林議員是第4位，李慧琼議員第5位。請陳議員。

陳健波議員：

多謝主席。文件即盧先生的陳述書第20.1段提到，其實香港花旗銀行每年都會覆檢雷曼的信貸評級。我想問一問，其實標準普爾已經在08年6月把雷曼的信貸評級由A+下調到A，當時亦開始有一些關於雷曼的市場消息發放。那麼，當時香港花旗銀行或花旗集團有否評估雷曼的財政困難，對香港花旗銀行已經賣出但仍未到期的雷曼相關產品可能產生甚麼影響呢？當時有否進行評估？如果有，你接下來做了些甚麼呢？如果沒有，為甚麼沒有呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們每一年都會check，剛才我的陳述書提到，議員亦有說過，就是我們會check當時它們的rating。當時，其實我們不只check它們當時的rating，我們亦會在不同方面再做一些checking。我們check了我們的亞洲信貸，即risk department，check究竟它們是否還是我們的counterparty，而當時我們check過它還是。另一方面，我們會check我們的CIR，即Citi Investment Research，我們的投資研究員，他們的view究竟對當時雷曼的情況是如何，我們當時亦check到，對於雷曼，他們的feedback是健全的。回答議員的問題，除了我們check了rating，我們還check了剛才那兩樣事情。

主席：

陳議員。

陳健波議員：

你們check了這些事情，但很明顯他們是downgrade了，你會否通知客戶，讓他們有機會去贖回呢？如果當時贖回，可能還會有一些"揸拿"可以取回的。其實，你覺得你們有沒有責任通知那些已購買但仍未到期的人有一個風險，他們要考慮贖回呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在當時的情況下，如果大家回看，它當時是由A-plus downgrade到single-A。但single-A，如果以我們的policy來看，都是一個可容許的investment grade，而single-A，我想當時如果大家看看那個definition，其實依然都是一個非常strong的commitment，to fulfill financial commitment。這是我們的第一個考慮。

第二個考慮，當時的情況，如果大家記得，在6月的時候，按當時的市場環境，其實不單止雷曼有一個這樣的downgrade，當時在同一天，美林證券都有同一個downgrade。所以，以我們剛才所說，我們check過我們的rating，我們對那個rating downgrade之後的看法，我們check過我們的investment research group對這間公司的看法，我們亦check過我們的Asia Credit Department，看看雷曼是否仍是我們的counterparty。當時的情況，我們覺得這並沒有一個material impact，所以當時我們沒有通知人客，亦是基於這個原因。

主席：

陳議員。

陳健波議員：

盧先生是說，以當時來看，雖然由A+跌至A，其實也不是太可怕。但我想問，當時其實你們公司有否一個機制，譬如說它由A跌到BBB或CCC的情況下，你根本有沒有一個機制會通知客戶呢？還是說自己檢討完，要麼就停止做，要麼就繼續做。但在客戶的角度方面，有否考慮會通知客戶？即根本上有沒有機制，如果跌得很厲害，會不會通知客戶？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，如果回看過往10年，sorry，不好意思，過往8年，如果你看看，由一個single-A轉為default，其實基本上只有0.08%的機會率。所以，當時其實我們在機制上沒有一個要通知人客的機制。但是，剛才議員的假設性問題，如果說它們有機會downgrade到低於single-A，而該single-A是低於我們做一個MLN、ELN產品的最低要求，當然，這個假設性問題，我現時很難作答，但在當時，如果由一個A-plus downgrade到single-A，我們是沒有一個機制去通知人客，原因是我們check過不同的部門或不同的資訊，我們覺得這不會有一個material impact。

主席：

陳議員。

陳健波議員：

主席，我想問第二個問題，請你看看文件W34(C)-Item 3d，請你翻到那裏，我想這個應是其中一個最後賣給客戶的雷曼產品，當時是2008年5月28日的條款和條件。請你翻到3d那裏。

在這裏，我想請你看看第一頁，當中你有提到擔保人，擔保人就是雷曼，Lehman Brothers Holding Inc.這樣子。你看到穆迪的評級是A1，穩定前景；而標普是A，但卻是負面前景。這裏寫得很清楚是負面的，你的文件寫得很清楚。我想問你，你們對一些已被標普認為是負面而你照樣賣這些產品給客戶的時候，其實你為甚麼、基於甚麼心態覺得是沒有問題，可以繼續賣給

客戶呢？當時它已變為A了，但它是負面的，即有機會再被它監察着，隨時可以再downgrade的。你們當時怎樣衡量"負面前景"這個評級？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，就着議員這個問題，當時我們是看評級single-A。Single-A的意思就是說，剛才我說過，都是一個很strong的rating。它會有一個不同的description，當它在每一個rating的時候。所以，根據我們當時的指引，我們只是看評級的級別，我們沒有細分究竟是前景或負面前景等等的description。我們當時亦是根據市場的消息，正如我剛才所說，我們check過不同的客觀資料，亦得出一個結論，就是說當時它破產的機會或變壞的機會不大，所以我們當時繼續售賣這個產品。

主席：

陳議員。

陳健波議員：

盧先生說機會不大，接着幾個月後便破產了。我想問，其實有沒有規定銷售人員在銷售過程中特別將這個負面前景的資料告訴客人呢？有沒有規定？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在當時，如果客人有詢問關於這個產品，我們是會提及的，但我們沒有規定要向所有人客講及這個downgrade。關於downgrade，我想再補充的是，當時的downgrade其實是一個公開資訊，當時不同的報道亦有報道及。另一方面，我們的產品的價錢，其實反映了不單止信貸評級的改變，而且在他們的月結

單，或者每一周我們系統上的價錢都有更新。所以，如果人客去詢問的時候，我們會提供這個資訊。

主席：

陳議員。

陳健波議員：

接着我想問另一個問題，就是文件W34(C)第20.2段那裏所說的。第20.2段是說，其實花旗銀行每周會按市價更新雷曼兄弟相關MLN及雷曼兄弟相關ELN的價格。透過互聯網及每月綜合月結單，客戶便可知道它當時的最新價格，亦可以向分行或聯絡相關銷售人員查詢最新的市價。我想問你，你所謂市價，是否即是說，如果客人選擇賣回給你，其實這是一個二手價，是嗎？即是他可以立即提早贖回的價錢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，這是一個.....當時因為我們每個星期都會找雷曼公司去quote每一個product，每一個產品的價錢，這是一個indicative的價錢。當然，如果人客決定需要售賣這個產品，我們要去再向它quote多一次價錢。

主席：

陳議員。

陳健波議員：

那麼我想問，這個價格是否已是實際的價格，抑或仍需支付手續費？有沒有手續費或其他費用？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，是沒有手續費的。

主席：

陳議員。

陳健波議員：

好的。那麼，我想知道當時其實有多少投資者要求你回購？即究竟有多少宗要求回購，以及牽涉多少錢？你現在手上有沒有這些資料？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，想問當時的意思是由6月至9月？

陳健波議員：

可以給一個期間的……

主席：

陳議員。

陳健波議員：

……我想，可以的……

主席：

由哪個時段到哪個時段。

盧韋柏先生：

我的資料，當時是有5宗，5宗案例(計時器響起)是需要提早贖回的。這個回購，我想聲明，不是我們花旗銀行的回購，是雷曼公司的回購。而當時由6月至9月，是有5宗案例。

主席：

OK，下一位是甘乃威議員。

甘乃威議員：

主席，我想問盧先生，我首先想問的是，因為你有兩隻產品，一隻就是ELN，一隻叫做MLN，我想先問MLN的產品。

MLN的產品，從你們提供給我們的資料看到，那隻產品講明是保本票據。我想問盧先生可否解釋，為何叫保本票據，但現在卻一個仙都拿不到，那你保甚麼本呢？你的保本票據，你講明是保本，是否很有問題，你如何評估你們的寫法呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，這個結構性產品保本，其實是由發行商雷曼去履行這個承諾。如果這個產品，雷曼是沒有任何問題，其實這個的確是一個保本產品，其他發行商亦有相類似的產品。

在這個案例中，就是因為當那個發行商不能夠履行它的承諾，所以它才不能夠保本。但這個產品是一個保本產品，因為是發行商去做一個guarantor。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席。那麼，你花旗的責任是甚麼呢？在花旗銀行買的保本產品，花旗銀行卻不保證你保本，有事你就問那間公司，不關花旗銀行的事。那麼你的銀行有沒有信譽呢？你作為評估，你是否存在欺騙呢？因為你講明保本嘛，在花旗銀行的名下去買這隻產品，說是保本，有事就不關我事。你那個產品的檢定究竟是怎樣？你沒有責任的嗎？你不檢定究竟是否保本的嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們花旗銀行的角色，我們是一個分銷商。結構性產品在我們不同的offering document裏面都有提及到，其實風險裏面包括一個信貸風險，而信貸風險是很視乎那個發行商的信貸評級，亦要視乎那個發行商是否能夠履行承諾。所以，回答議員剛才的問題，我們的角色是一個分銷商的角色。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，盧先生真是前後矛盾。剛剛你回答很多同事，你就不斷強調，你的銷售產品，在ELN方面，開宗明義在第一頁就說有機會去到零。你自己看看你這份文件Item 2a這些產品。這些保本產品，你沒有說到會是零啊，現在卻是零。那你是否欺騙呢？剛才ELN那個你就講明是零。好了，現在保本，有事發生你又不肯扛上身，那麼，你自己作為銀行，你自己如何去評核你的產品呢？即你如何可以向客戶作出解釋，保本產品發生事，你剛才也說，是很視乎那個信貸評級的，盧先生。第一，你要再解釋一下，為何你們不承擔保本的責任，這是第一點。第二點，你剛才回答問題時說，都很視乎該產品發行人的評級，你回答我剛才的問題。當你賣這隻產品的時候，對這個發行人，穆迪和標普一個是A1，一個是A+，一如剛才陳健波議員提到，ELN裏面都有說，對吧？但很明顯，其實到了08年，這個評級已經不是A+，已經變成一個中文叫作"負面展望"，剛才陳健波議員都提到這是"負面展望"。但是，我看到你有一份資料給客戶，你說你沒有責任告訴客戶，不過客戶從公開資料都找到的。而我有一份資料，是08年你再給客戶一份月結單，那份月結單裏面.....這是08年，我先看看是哪個月，是8月，08年8月份的月結單，即是快要爆之前，你仍告訴客戶這隻產品的評級是A+，我不知道你知不知道。你剛剛才說，那個發行人的評級是多少是很重要的，你又說這些是公開資料。但是，你給客戶的月結單，應該變了是.....當時這間機構的評級已講明是負面了，但你給客戶

的資料是A+，你是否有這些不單止是誤導，而簡直是存在欺騙的成分出現呢？

主席：

盧先生。

不過，甘議員，希望你不是提出指責或歸咎責任。在這個階段，我們不是做這個工作，而只是取證。OK，盧先生。

甘乃威議員：

主席，他要解釋一下為何提供這些資料，根本是錯的，這個資料分明是錯的。

主席：

我相信證人明白你的問題。盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想我回答議員剛才不同的問題。第一個問題就是保本的產品，其實這個產品是發行商要履行的承諾。如果發行商一如其他發行商，它現在依然沒有倒閉的話，其實這個的確是一個保本產品。

第二，我回答議員剛才另一個問題，關於月結單方面。月結單方面，我們的intention其實是告訴我們的客戶，當時他購買這個產品的評級。所以，我們那時沒有做到一個更新，因為我們最主要的目的是告訴人客他購買這個產品當時的rating。在不同的答問中我都提及到，就是說這是一個公開的資訊，如果人客有詢問的話，他們可以打給我們或跟我們講。亦有一個指標可以讓議員知道，就是當我們去通知人客，當時每一個產品都有mark-to-market的價錢，而那個價錢是包括很多其他因素。所以，我們在不同方面都希望provide不同的information給我們的客人。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，剛才是說你們銀行在所謂審核這些產品的時間，當你審核這個產品，訂它為保本，即用得上"保本"這兩個字，是要經過你銀行審批，你才同意用"保本"這兩個字的，對嗎？即如果你不同意，它不是保本的，你不會容許用"保本"這兩個字的。我想問，你銀行有甚麼責任承擔呢？我希望你要給公眾一個很清楚的交代，就是說在花旗銀行買的保本產品，花旗銀行是不擔保你保本的。我希望你清楚回答這句說話，是不是這樣？

主席：

盧先生。

甘乃威議員：

你告訴公眾，經過花旗銀行審批的產品，講明是"保本"，有事發生，花旗銀行是不擔保你保本的(公眾席上有人拍掌)。是不是這樣呢？

主席：

請各位肅靜。我再說多一次，不容許在上面鼓掌。

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，就着這個問題，我其實都說過，我亦想重複一次，這個產品是一個保本的產品，亦是一個發行商要履行的承諾，我們是一個分銷商，我們會足夠披露這個產品的風險，我們亦做了due diligence，說了這個產品是保本，原因是因為有一個發行商的承諾。回看今次雷曼的案例，最主要的原因是當時在市場，包括我剛才所說的信貸評級，包括我們check過，internal，它仍是我們的counterparty，包括我們CIR、我們的investment research亦提及到，它們雖然有負面消息，但也是intact，繼續是健全等等。所以，我們當時去批核或當時繼續去售賣，是因為當時客觀的原因。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，我再重申這個問題，花旗銀行(計時器響起)用花旗銀行這個名稱的信譽去賣一隻保本產品，如果這隻產品發生問題，不能保本，花旗銀行是否不負責任？我想清楚……我想，因為這是很重要的，對銀行的信譽來說是非常重要的……

主席：

我相信……

甘乃威議員：

……你賣這個產品是保本的話，究竟你承擔了甚麼責任，你要告訴公眾。

主席：

OK，我想證人明白你的問題。盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我再重申，我們是一個分銷商，我們是有責任去披露所有產品的風險。這個產品是一個分銷商對客人一個保本的承諾，現在是分銷商不能夠履行這個承諾。

主席：

下一位提問的議員應該是梁美芬議員，但因為陳鑑林議員在10時45分要主持另一個會議，是稅務條例草案委員會的會議，我問一問梁議員，你是否同意讓陳議員先提問？

OK？好的。陳鑑林議員，你先問吧。

陳鑑林議員：

多謝主席。主席，我想問一問盧先生，在他的陳述書W34(C)的2.2段，他提到在07年3月至08年6月期間，一共賣了71個雷曼

相關MLN及ELN，一共大約是2.3億美元左右。我想知道一共涉及多少個客戶，可否告訴我們呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們現時所有outstanding的客戶是1 421個。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

當時是賣了多少個呢？

盧韋柏先生：

當時.....

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

.....主席，不好意思。主席，我暫時沒有這個資料，但我大約記得當時有1 600多個。

陳鑑林議員：

1 600多，即是說.....

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

.....在那段時間，其中有部分客戶贖回了，抑或是到期了？是已經贖回，抑或是怎樣呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在71隻雷曼產品的series當中，其實我們現時的outstanding只剩下58隻的series。所以，其實有13隻已經到期或已經auto-call了，即是說人客已經取回他的本金或當時他的所有coupon或利息。在整個雷曼售賣期間，或者我們所有雷曼產品中，其實贖回的個案只得22宗，在整個過程中只得22宗。所以，這是回答議員的問題。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

主席，我想再進一步瞭解的是，在他的陳述書的4.6段中有提到，每年都會將那些產品的計劃重新審批一次。我想問一問的是，在07年獲審批之後出售的一些產品，你們是何時才去進行第二次審批呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，具體回答議員剛才的問題，我們每年大概在第三季或第四季的時候，我們便會對那個產品計劃再重新審視，看看當時的監管規例或當時有沒有一些需要改變的資料。每年大概在第三季、第四季，我們是會做的。

陳鑑林議員：

主席。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

我想請問一下，那些產品如果是已經審批而又已出售，那是否不會再就這些已發售的產品再審批呢？抑或只是審批那些未發售的產品呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，回答議員的問題，我們會審批產品的類別。所以，其實如果——今次也舉這個例子——是ELN、MLN的話，我們大體上是審批ELN、MLN的類別。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

主席，因為08年的時候，花旗銀行仍然有發售這個產品，可不可以談談，當時你們在審批過程中，你們有否考慮到雷曼其實已經在金融市場裏面存在很多風風雨雨的傳聞，你們的審批雖然說其後在一些產品的說明書內有提到評級，譬如變成A-，諸如此類，但實質的風險，你們是怎樣去評估的呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，正如我剛才回答議員的問題，第一，我們每一個產品的計劃，其實是在每年大概第三季或第四季做的。如果就relevant period，回看08年，其實我們是在07年年底去做這件事的。當時如果做這個產品計劃的時候，雷曼的rating依然是很好的，我們做這個產品的時候。所以，在1年之後，說的是08年，我們再做這個programme的時候，其實雷曼已經倒閉了。所以，如果做這個產品計劃，其實當時的rating依然是好的。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

主席，當那個產品推出市面的時候，你當然經過一個審批，但其後如果發覺那個發行人在經濟上或經營上出現困難的時候，譬如說你們再進行審批的時候，這個級別已經變成是下降的時候，你們會不會通知原有已購買這些票據的客戶呢？

主席：

盧先生。

盧章柏先生：

主席，剛才我在之前有一個問題都回答過，在之前，因為所有發行商都是在一個我們最低要求的single-A以上的。回看歷史，過往8年，由一個single-A轉為default，其實機會是低至0.08。所以，今次這個雷曼事件，我想當時是沒有一個金融機構或評級公司能夠預及到的。所以，在我們的機制內，我們沒有一個通知人客的機制存在。

陳鑑林議員：

主席。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

我想請證人看看剛才陳健波議員也有提到的Item 3d那份文件。固然，這處也有提到票據風險，以及日後派息等情況，與其中掛鈎的一些股票的表現是有關係的，但並沒有提及到雷曼的情況。你可否告訴我們，在這方面是否會有一些問題存在呢？譬如籃子表現掛鈎這一類陳述，是否會使購買的人只覺得有兩隻股票的回報及經營情況，是掩蓋了雷曼的角色呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們所有的offering document裏面，包括剛才議員所說的Indicative Term Sheet，包括我們一些Information Sheet及Draft Final Terms，其實所有information都同等重要。我想，我再回答議員剛才的問題，就是說，這個產品是基於一個發行商向客人作出一個承諾，他是要履行的，而我們在所有documents裏面都有提及到，亦很清晰地提及到這是一個雷曼產品，其發行商亦是雷曼，以及當時它們的rating是甚麼。

回答議員的問題，其實兩者都是相等重要。亦在我們的披露方面，我們要求我們的同事要跟每個客人說明每一個風險的披露。所以，剛才回答議員的問題，我們不是說覺得哪項information重要，其實在所有document裏面，所有information都重要。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

主席，可否請證人告訴我們，當發售這些產品時，除了講解其潛在回報及風險時提及這個產品裏面所掛鈎的一些股票之外，有否提及到發行人如果倒閉的話，同樣會產生問題呢？

主席：

盧先生，剛才我問過類似的問題，或許請你清楚些再回答這個問題。

盧韋柏先生：

是。主席，就3d那份文件，其實我都約略提過，在warning方面，首先，在第一頁已提過人客要參閱risk factor。在warning的第二段，我們亦有提到，risk factor已attach在背後。在risk裏面，有一處很清晰的講到credit risk(信貸風險)。而信貸風險裏面

亦有提及到，當如果有倒閉或有特別情況，會有一個 significant reduction。

陳鑑林議員：

主席。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

會不會是一方面是因為文字非常多，第二是文字印得非常小；第三是你沒有明顯寫出這個所謂風險因素，是與發行人的倒閉有很大關係。你可否告訴我們，這些產品說明根本上不容易令一般投資者在很短時間內很清楚地明白到其中的風險因素？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，就這個討論中，我想我們很聚焦於倒閉的風險(計時器響起)。但其實在風險裏面，是包括了譬如 principal loss risk、market 的 interest rate 改變的 risk，或者 liquidity risk。所以，我們在不同的銷售，在不同的產品，或者在一個產品中的不同 documents，其實我們都有清晰地解釋所有風險。所以，在我們的銷售過程，我們是有提及到所有風險的。

主席：

陳議員。(陳鑑林議員示意並無跟進) OK，好的。

下一位是梁美芬議員。

梁美芬議員：

主席，我想請盧先生看看你的 W34(C) 的 statement 裏面的 4.5 段。當中提到你們在審批時，有兩個產品，那裏寫着 "worst

performing"，中文的翻譯是"表現最差的產品"，而你們是批准的。當日你們是如何考慮的呢？4.5段，你們會否意識到其實這類產品根本是風險非常高而需要特別向客戶指出呢？因為在4.5段，你都特別highlight，有兩個是表現最差的股票掛鈎。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，回答議員的問題，4.5段裏面其實是解釋一般ELN產品的運作。而一般ELN產品的運作，都可能會有一籃子股票，這個案例是兩個或以上的股票。如果在一個最差的情況，或者有一個情況下，就是人客會收到最差performance的股票，這是一般ELN的一個解釋。

梁美芬議員：

那麼……

主席：

梁議員。

梁美芬議員：

……即其實在你們審批的過程，你們既然打算售賣這種產品，都知道那個風險的。我看到你們在23.3段及22.1段兩次重複說，你們沒有marketing materials。剛才幾位同事亦再三提及過，其實你們很多文件都非常複雜，即使找專人去看，既懂經濟又懂法律的，都可能要看很久才看得明白。那麼，你們去銷售這些產品時，對於你們去設計如何銷售，有否曾經討論過應該有一份簡易版提供給顧客呢？將最重要的幾個term給highlight出來呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們銷售這個產品時，因為我們——剛才也回答是一個私人配售的形式，這個形式是不容許有 marketing materials的。但是，在我們售賣這個產品時，其實在39.1段我都陳述過，每一個員工要經歷不同的訓練。不同的訓練，正如我剛才所說，是包括在他們入職時，我們有不同的結構性產品的訓練，我們的investment compliance的training，都有提及到他們要做，用這3份中英對照的offering document去解釋這個產品的features。

回答議員剛才的問題，其實，一式三份的offering document當中，有一份如果用回3d的例子，其實是3e吧，有一個稱為Information Sheet。其實那份Information Sheet，如果你翻看page 5 out of 23，有一個較簡易的investment objective，它再向人客解釋這個產品的特質，以及他們的investment objective是甚麼。所以，其實在不同的documents裏面，我們亦有清楚解釋到。

梁美芬議員：

盧先生……

主席：

梁議員。

梁美芬議員：

……我想這些文件是那些genius設計的，整個遊戲的trap，即使genius也要看很久。你剛才說的簡易版，我接觸這麼多個案，有多少是自己的員工明白，然後很清楚地向顧客解釋呢？我相信，這並非像盧先生所說，你說覺得很清晰，我相信對於普通人，我們現在說的是普通人，因為你的對象很多，你說minimum入場都是50萬元。除了員工之外，我亦想問另一個，因為你這裏說是"no marketing materials"，對員工來說，因為你有一段提到，你的fee是2.64%而已，在第7.2段，並不是你們銀行考慮很高的去售賣這類產品。好了，你們收的fee是2.64%，你們設計給員工去售賣這類產品的incentive scheme，那個commission究竟是多少呢？

主席：

盧先生。

梁美芬議員：

有沒有一個chart可以讓我們看到呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們提交的文件，我們有一個.....不好意思，容許我.....翻看15a和15b，當中羅列了我們的Citibanking Award Program。解答剛才議員的問題，2.64%其實是我們從私人配售中可以取得的commission。當時，如果你回看，有不同的產品，其實當時的commission或利潤或收入都比2.64%為高，包括如果你回看市場的checking account，當時其實是超過3厘的。所以，在我們不同的陳述中也有說過，其實雷曼只佔我們總收入的0.41.....

梁美芬議員：

0.41。

盧韋柏先生：

.....0.41%。

主席：

等證人回答吧，梁議員，你不要代他回答。

盧韋柏先生：

第二，回答議員剛才的問題，關於我們同事的佣金。我們一般的前線人員，我們有80%是他們的basic salary，是他們的定額salary。大致有兩成，當他們meet到他們的target的時候，他們會有20%的incentive。當中該20%的釐定，是包括不單止他們的財務表現，亦包括他們的服務表現，或是他們在compliance and

control方面的表現。如果翻看15a、b，剛才我所釐定，財務表現亦不光是計算revenue，你們可以看到我們有Group A、Group B、Group C，其實要看看他們爭取到譬如多少新客戶，他們要幫銀行grow到，或者幫人客grow到的total footing，即是他們的資產等等，計及不同的因素。所以，我回答議員的問題，其實是佔了大概20%。

主席：

梁議員。

梁美芬議員：

在這個你們的incentive scheme，即是20%，即應該大概是top的，其實你們指示說包括了他的表現和收入，有沒有很清楚地告訴他們，他們要把人客的投資模式轉型？在我接觸的個案中，有些是定期存款，被你們的員工勸說去購買了這些ELN；有些供滿按揭有cash在手，又買了這些ELN，我很想問一下，是不是……

主席：

梁議員，你現在不斷在問第二場的那些……

梁美芬議員：

不，不，不，我是說incentive scheme，還是在說incentive scheme。

主席：

Incentive scheme是屬於第二次研訊，不是今次的，你看看文件，已經發給了你們。

梁美芬議員：

是，我是要問……

主席：

不是今次的。

梁美芬議員：

.....他們設計這個的時候.....

主席：

你還是先問今次範圍內的問題，好嗎？文件已經發給了你，這兒有的。

梁美芬議員：

我看過了，對不起，主席，我想問的問題，我有一個脈絡.....

主席：

我已問了一次，你不要繼續問，不然會搞亂我們各個範疇的安排，這是委員會已同意的。

梁美芬議員：

我想一下，你們可以.....盧先生，你看看你們提供的文件Item 7，第7。Item 7第(2)(b)段，我光是這樣看看，如果你作為客戶或作為staff，有些很吸引的地方好像很容易看到，很清楚，譬如(2)(a)："The investor will receive a minimum of 100% of the initial investment."。在(b)段："The repayment of the principal is only subject to the credit risk."。當中這些這麼小的條文，很厚一疊，其實我想Citibank設計這堆文件，如果你說要打官司，大家都要花好一段時間，你們設計這堆文件.....

主席：

不要評論了，梁議員。你在提問題，不要評論。你現在是發表自己的個人意見和你的評論。你提問題吧，你不需要評論。

梁美芬議員：

我評論了很少而已，主席。

主席：

也是有評論，即使少也是評論。

梁美芬議員：

我希望你讓我問下去，我disturb了兩分鐘.....

主席：

你提問題吧，好嗎？現在是取證。

梁美芬議員：

我問過盧先生了。你們設計這類如此複雜的文件，你們那時其實是考慮放些甚麼資料進去，如何令你們成為一間好的銀行，而不會誤導員工——我想應該包括他們在內——誤導員工和顧客？(計時器響起)你們作為高層，售賣這種產品，把這些資料放進去的時候，你們是如何決定哪些資料要寫得很清楚？那些formula之類又要放進去，為甚麼那些那麼多都要放進去呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，回答議員剛才的問題，在我們的training方面，尤其是每一位Relevant Individual入職的時候，其實都要go through所有不同產品的training，包括結構性產品的training。而結構性產品的training，其實我在剛才不同的答案都曾經提過，就是說他們會有不同的機會去接觸一個training是要求他們disclose或披露不同產品的特質或不同產品的風險。就雷曼這個產品或所有結構性產品而言，我們都有一式三份的offering document，包括Indicative Term Sheet，包括Information Sheet，還有一個Draft Final Terms。對於這些，同事亦是清楚明白的。同一時間，當同事明白之後，其實他們亦有責任向我們的客戶解釋。

主席：

好了，現在我宣布.....

梁美芬議員：

讓我問多一句吧，主席？

主席：

.....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他的證供。

(研訊於上午10時57分暫停)

(研訊於上午11時15分恢復進行)

主席：

我再提醒公眾人士，你們在旁聽我們的公開研訊時，一定要保持肅靜，亦不可以鼓掌。如果你發出很多聲音或騷擾我們會議的進程，我惟有休會，以及請各位離開會議廳，因為我們沒辦法進行我們的研訊工作，亦妨礙大家在取證方面所需要知道的資料，希望大家合作。

現在排隊等候提問的，第一輪有李慧琼議員、詹培忠議員、石禮謙議員；第二輪則有甘乃威議員。暫時是這幾位。

我想，由這個時間開始，亦可以同時請各位考慮一併提問第二場安排的提問，好嗎？即第一及第二場的內容、範疇都可以提問。

請李慧琼議員。

李慧琼議員：

多謝主席。我想問一問證人，他提交給我們的陳述書後面有一個附表1，羅列了——根據我的理解——應該是第一隻你們銷售的雷曼相關結構性產品及最後一隻的銷售情況、涉及的金額及投訴數字。剛才都有議員問過你，在你的陳述書第2.2段，你71隻銷售的產品當中，總共有多少顧客？我希望證人回去提供資料，說明其實際的總顧客人數有多少，這是第一。第二，我想問一下，你的陳述書第4.3段都有提到，你就新產品進行審批時，你會考慮到顧客的——用你的字——是suitability，

即是否適合。我想問，你們就不同系列的結構性產品的銷售，有沒有指定，或者有沒有你們理想的顧客羣呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，回答議員的問題，我們是沒有一個目標顧客羣的。產品的類別，例如ELN或MLN，當人客對這個產品或對投資有興趣，我們首先會與他進行一個風險評估，亦會與他進行一個產品的suitability，因為在我們的風險評估那份form裏面，其實不同的風險會有不同的產品羅列出來。所以，其實，回答議員剛才的問題，我們是就着人客的風險程度來介紹不同的產品。

主席：

李議員。

李慧琼議員：

是。即是說，證人給我們的答案是沒有，銀行沒有就個別產品設有目標顧客羣。你們銷售雷曼產品都有一年多時間，由2007年3月直到2008年6月，有否瞭解過，銷售了給甚麼顧客羣？我說的是年齡，有否瞭解過，有多少是退休人士，或者60歲以上的客戶買了你們這些ELN或MLN相關產品呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們整個雷曼銷售中，在我的資料當中，我們有8%是65歲或以上，而65歲及退休的是4%。

李慧琼議員：

不好意思，8%

主席：

李議員。

盧韋柏先生：

8%是65歲或以上……

李慧琼議員：

是。

主席：

是。

盧韋柏先生：

……而65歲及退休的話，是4%，這個是inclusive的，4%是inclusive在8%當中。

主席：

李議員。

李慧琼議員：

你們內部有沒有一個評估，因為你都理解，正如你多次說，這些MLN、ELN產品，並不是以零售方式賣給客戶，而是透過私人配售，這樣都有8%的退休人士去購買這隻產品。你們有沒有瞭解過，有沒有調節過你們對銷售人員的要求，又或者你們內部審批的要求，從而更加謹慎，擔心有退休人士或其他人士在不清楚風險下去買呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想提供一個資料，是我們花旗銀行每年都會就香港進行一個survey，去看看優先理財客戶這個級別的客戶，即是最少有100萬總資產值的客戶。我想提供一個資料給議員，我們是

每年進行的，就着最近我們在3個月之前所做的，100萬或以上的客戶在香港的羣眾中，有28%是retiree。那即是說，在香港一個high disposable income的社會中，其實我們所說擁有100萬或以上的羣眾是有28%。

就剛才議員的提問，我們向他們售出雷曼產品的，其實有8%。我想回答，其實8%相比65歲以上，在這個survey裏面，剛才我所說，retiree有28%，但65歲或以上都有11%。那即是說，其實，首先我想往回看，這不是我們特別賣多些這類產品給我們的目標客戶——不是目標客戶，是這類100萬或以上的優先理財客戶。

第二，其實在我們呈交的文件當中都有提及到，如果那些客戶，例如是65歲或以上，我們有一個additional step，當我們去進行風險評估時，我們會問多兩條問題，亦要得到他們的上級的approval，我們才會賣這類產品給我們的人客。當中的問題包括我們會問他們的總資產，我們亦會問他expected的未來的income，那是absolute amount。我們的目的是希望在這個additional survey或reminder裏面可以問多些資料，令我們可以確認這個人客是真的對這個產品有興趣，亦因為有這些資料而令他們的上級可以批核，去售賣這個產品給他們。

主席：

李議員。

李慧琼議員：

主席，那即是說，你有去瞭解過你們的客戶羣的組成，亦認為8%的退休人士其實是很正常，亦沒有甚麼特別需要再額外做。可否這樣理解你剛才的答案？

盧韋柏先生：

主席，正確。

李慧琼議員：

好，我想繼續問一問……

主席：

李議員。

李慧琼議員：

.....你提供給我們的一些你們的銷售資料，例如，我舉一個例子，W34(C) Item 2a，那是你們一個"雷曼兄弟2.5年美元市場先鋒，每月自動贖回保本票據"的銷售文件。當中第5頁寫明是限制銷售的，是有一些條件的。它說美國是限制銷售，另外就是香港——正如你多次都說——應該是客人顯示了意欲，有興趣才可以購買，不可以主動去推銷或硬銷給客人。你有沒有瞭解過，為何這些票據.....為何這些條款.....為何這些產品一定要加入這些限制呢？是否這些產品其實是高風險，是不適合一般的投資者呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，回答這個問題，這個限制其實一般是適合私人配售，即根據Companies Ordinance裏面的要求，該要求是不能夠做cold calling，亦不能夠有一些銷售文件，即marketing material等等。這個限制其實是列出，這個雷曼產品的結構性產品，又或者其他的結構性產品，當發行商決定用一個私人配售的形式去售賣，這些是私人配售的主要限制。

另一方面，回答議員剛才提到關於美國銷售限制方面，最主要的原因，因為這個 programme 是 under 一個叫 EMTN Programme。EMTN Programme其實在美國境內是沒有register在 Security Act裏面，但美國有售賣類似的產品，但它有不同的 programme去cover。

主席：

李議員。

李慧琼議員：

我想瞭解一下，既然你這裏都有一個香港銷售限制，剛才你又說到，你跟我的理解都是一樣，這個香港銷售限制是要客人自己顯示他的興趣才可以銷售的。你可否在此很肯定的說，你的全部顧客都是客人自己來找你們，你們沒有cold call，沒有自己主動去硬銷給客人呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，根據我們的指引，其實任何客人要購買相關ELN或MLN產品，首先他要對投資有興趣。當他對投資有興趣的時候，我們會為他做一個風險評估或一個product suitability。當做完product suitability和風險評估後，我們知道這個人客的risk ranking是1至6之中哪個risk ranking之後，我們才會羅列不同的產品出來。舉個例子，ELN必須是risk ranking 6，我們才可以羅列，我們才會開始用我剛才所說的offering document這3份去解釋這個產品。

主席：

李議員。

李慧琼議員：

主席。證人，我想問，若然你做產品適合性的評估是你們主動邀約，那麼你又怎樣去評估這個投訴呢？即是很簡單，例如很多人都是這樣說，進去你們銀行做一些不相關的服務，做各樣事情，你們的小姐就說："我看到你在銀行都有一些錢，不如你去接受一個投資理財的評估吧，或者看看我們有沒有一些投資理財顧問可以提供一些建議給你，讓你更好地掌握理財的技巧吧！" (計時器響起)這樣的情況，你覺得你自己有沒有違反香港銷售的限制呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我重申，在我們的指引裏面，我們是不可以做cold calling，任何人客必須表示出他們對投資有興趣，我們才會為他做風險評估。

主席：

接着是詹培忠議員。

詹培忠議員：

主席，我的問題是問盧先生的。他剛才再次強調花旗的地位只不過是一個分銷商。第一個問題是，你們的職員接觸人客的時候，有沒有向人客特別強調你們只是分銷商的身份呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們所有的offering document裏面——回答議員這個問題——其實我們是有清晰說到我們是一個分銷商，無論這個產品是一個保本或不保本的產品，都是我們的發行商的承諾。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，照盧先生你自己所理解，花旗的代表性是相當高的，是否以花旗的名義去招攬、招徠生意，你的人客是會掉以輕心呢？即是換句話說，對你的銀行是很有信心，以為你們所賣的產品必定是佳品呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們售賣的任何投資產品當中，我們都要遵守所有地方的規例，包括我們要做KYC，我們明白我們的客人承擔風險的高低，我們亦要明白每一個產品究竟是否適合他們。所以，當我們是一個分銷商，我們去介紹產品的時候，我們亦要清晰告訴人客，每一個產品類別的風險和特性。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，盧先生剛才提及過，他有很多樣產品都要經過他們的審批。好了，現在結果落得如此下場，你的審批是否有誤導的成分呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們有不同的看法，原因是整個審批過程，我們是審批產品的類別，ELN、MLN這個產品直到現時其實都有很多發行商，這個產品亦有一定的認受性，所以在審批的過程中，或者就MLN、ELN這個產品，其實問題不在於產品的好與壞。今次在這個例子中，我想我剛才亦說過，沒有人在當時08年的時候會想到雷曼有機會倒閉。而整個ELN、MLN產品最主要或其中一個重要的一點是，履行的承諾是一個發行商的承諾。所以，我自己會覺得該產品是沒有問題的，只是剛巧今次這個例子是因為雷曼倒閉了，它因此而不能履行它的承諾。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，剛才盧先生提及花旗銀行對保本的看法，即是你將責任推到雷曼的倒閉上，但你如何介紹給你的人客而令你的人客對保本兩個字的理解呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在這個產品保本方面，我其實都再三提過，是一個發行商要履行的承諾。剛才我亦提及過，不同的MLN產品，例如如果現時那些產品是美林證券或UBS，其實那些產品在發行商能夠履行承諾的時候，它的確是一個保本的產品。我想今次這個不幸的事件，整件事的原因是，當時包括所有金融機構，包括信貸評級公司，都不會想到雷曼有一個倒閉的機會。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，照花旗銀行自己這樣的解釋，你認為這些事情的發生是否死於非命，而你們絕對是一點責任都沒有呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在整件雷曼事件當中，我想當時真的沒有一個機構能夠預料到。我剛才在不同場合都說過，過往8年，由single-A去到default，其實是少於0.08%，是非常低的機會。回看整個事件，從當時基本的客觀消息，我們銀行已經盡了我們的能力去analyse當時的所有information，包括我剛才說過，我們check過我們的Credit Department，我們亦check過我們的investment

research，亦有檢視當時的rating，所以我們覺得我們能夠做的，在當時所有客觀環境之下，我們已經做了。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，照盧先生你所知，倘若你的人客，你清楚解釋給他們聽，他們會否作出這樣的投資呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我剛才都說過，其實所有產品，我們要做到Code of Conduct裏面的所有KYC、所有的風險披露，不單單是雷曼產品，還有其他產品，我們都要做到這一點。所以，就這一點，其實在指引上，我們亦已清晰地向人客解釋產品的特質和產品的風險。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，剛才盧先生說過，他們所涉及的人客大概有1 421宗。我想請問你列出這個數字，你目前剩下的1 421宗，有多少是主動去接觸你銀行，說是要買某類某類產品，或受到你們屬下的推銷員引誘或不正途的介紹？你有紀錄嘛，他於某月某日來到你銀行，開個戶口，或者在銀行有存款，你的職員走去游說他。你要分門別類，不可以絕對完全推卸你們的責任。即我的意思是，你有沒有紀錄，在該1 421宗之中，有多少是直接去接觸你們銀行，要求你們售賣產品給他呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想提供兩項information。在07年3月至08年6月，當時的市況，我想我們是07年3月才售賣雷曼的MLN，07年10月才售賣雷曼的ELN，當時市場對這種結構性產品的需求其實已很高了。我想有一項information亦可以提供給議員，就是在大部分銀行賣得最多的時候，說的是07年最後一個季度，如果大家都記得，當時的恒生指數是32 000點。當時，對這種產品的需求其實是很高的。

第二，我想提一提，因為我們不是第一批銀行售賣ELN，其實有很多人客已經聽過這些類似的產品。亦回答議員，我暫時沒有紀錄是有多少人主動來問。不過，以我們的準則，以我們的守則，其實任何人客首先要對投資有興趣，或者他自己提出要求，對這些產品有興趣，我們才會跟他做一個risk profiling及product suitability。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，這個投資賺錢的話，相信大部分人都有興趣，但問題是，是你銀行的職員主動向他們兜售，還是他們來找你們去投資呢？所以，這個問題你要嚴肅答覆，那個紀錄才能追出你銀行的責任有多少。

我另外一個問題就是，整件事已經不幸發生了，你的銀行是否擔當很重要的角色而令你的人客蒙受損失呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在整件雷曼事件中，如剛才我所說，我想沒有一個機構，或者當時亦沒有一個人能夠預料它有機會倒閉。在整件事件中，當它倒閉之後，其實我們已經主動幫助所有1 421個人客去file那個Proof of Claim (計時器響起)，而如果有機會的

話 —— 因為這是一個 **senior unsecured notes** —— 如果有機會的話，當雷曼整個倒閉事件完結之後，它有剩餘資產的話，我們亦會幫人客跟進的。

詹培忠議員：

主席，我最後一個問題……

主席：

OK，好的。

詹培忠議員：

……就是你們不面對問題去解決，這樣是否會引起整體香港金融在國際上蒙受一定的損失，特別是在信用及名譽方面呢？

主席：

你可否稍為改一改你的提問？

詹培忠議員：

即是有關的問題，他不去跟人客直接對話以解決事情，而是任由事情發展下去，是否會影響香港的金融地位，而特別重要的是香港的金融信用呢？

主席：

盧先生，就你的立場去回答這個問題。

盧韋柏先生：

主席，不單止花旗銀行，整個所有銀行如果有售賣雷曼產品，都會盡力協助每一位客戶。剛才我所說，我們已經幫人客 file 了 **Proof of Claim**，以及如果人客有投訴或人客有需要會面，其實每一位我們都會見。

主席：

石禮謙議員。

石禮謙議員：

多謝主席。主席，我聽盧先生剛才回答詹培忠及各位議員的問題時，都是很誠懇地解釋及很專業地講解。很多謝你這麼誠懇。

我想跟進詹培忠問的問題，一個信託的責任，一間銀行的信託責任是很重要的。我想看回第一點，在你的文件SC(1)-W34的4.3那裏——我稍後再問這裏——你的答案4.3說每一個新產品都要經過你們的Global Structured Product Committee，即GSPC小組及Asia Product Committee，你的小組，英名那裏寫着"would assess the commercial viability and risks of the new product and suitability for distribution to retail customers"，你這裏寫得很清楚。我想你說完這裏，即這裏清楚說出從一個商業的角度來看這個產品，如何出售，你們在那裏回答了很多方面。我想你看看SFC給你們的Management, Supervision and Internal Control Guidelines，那是S1-Appendix 12。那裏很清楚地說，"In general"，我讀出來吧，它說internal control有4點，那4點是"ability to carry on the business in an orderly and efficient manner"，你都有的。

第二點，"safeguarding of its clients' assets"，這個很清楚，就是我剛才所說的信託責任，"clients' assets"即是他們剛才說，客人把一輩子賺的錢放進你們銀行，你們有一個責任維護他們的利益，這是銀行的信託責任，首先你是否同意這一點？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，首先，我想SFC說的我們safeguard方面，最主要的原因就是我們首先要"know your customer"，知道customer的特性，亦要知道他對產品的認受性。如果有一些產品是高風險的，我們亦有責任向人客解釋，而當人客亦清楚風險.....

石禮謙議員：

你回答我即是你同意，是嗎？

主席：

石議員。

盧韋柏先生：

這個是Code of Conduct。

石禮謙議員：

因為我有時間限制，你知道嗎？

盧韋柏先生：

是。

石禮謙議員：

你同意這點吧。這點很重要，這反映出整個.....為何你們的客人.....在你的答案中，剛才說1 400多個客人買你的產品，即是在你的7.1段，你們覺得這些雷曼MLN、ELN產品是可以賣給你的客人。你可以賣給客人，因為你要符合到SFC給你的Internal Guideline及你有指示那兩個committee給你這個product，那麼你的product，即你的產品，你很清楚你的產品是甚麼，而在SFC的Guideline中的"know your client"，即是你熟識你的client，你要保護他的資產，就是他是否有能力承擔這些風險。但在你的23.3段中，你說並無任何marketing material，即所謂買賣的資料，讓他知道及瞭解該產品是甚麼。

我想問你，你如何選擇 —— 剛才詹培忠問你，你沒有回答他 —— 從你的客人當中，你如何選擇這1 431人，如何瞭解他們有沒有能力接受你這個產品的風險？第一，你要符合SFC，不單是你兩個committee說去賣吧，"瞓身"下去，拿0.41的revenue，不是這樣子。現在我就問你，你對你的客人的信託責任，你可不可以解釋你如何找這些人？

主席，可否這樣問？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，回答議員的問題，當每一個人客對某一些投資產品有興趣的時候，我們會跟他做一個risk profiling。

石禮謙議員：

你如何知道他有資料，他都看不到，你23.3段都說沒有這些marketing material，他如何知道你有這些東西呢？你如何找他們呢？主席，這個很重要，他要回答。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們售賣這些產品，首先人客會有投資的興趣，人客……

石禮謙議員：

你如何知道他有投資興趣？……

主席：

你先等他回答吧。

石禮謙議員：

……他都沒有產品……

主席：

石議員，等他回答吧。

石禮謙議員：

……我只是說他要說事實。主席，因為我很……

主席：

明白你的問題，他正在回答你了。

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，容許我回答這個問題。當人客有這個投資興趣，我們會和他做risk profiling。當我們跟他做完risk profiling，知道他的risk ranking是哪個類別，我們才會羅列不同的產品。舉這個例子，當ELN是一個risk ranking 6，我們最高風險的產品，我們才會去介紹這個產品。當介紹這個產品的時候，其實在39.1段我都有羅列清楚，其實首先我們的前線員工要將我們的2a、b、c或等等的offering document —— offering document內包括一個Indicative Term Sheet、一個Information sheet，亦有一個Draft Final Terms。我們要逐一、中英對照，任人客選擇，去解釋這些產品的features。

石禮謙議員：

主席。

主席：

石議員。

石禮謙議員：

即如果你很確定你的前線很清楚地解釋這些產品，即是"know your product"，"know your client"，即是你的客戶，這點是很重要的，你有法律的限制，你要保護他們的資產。你瞭解到他們有可能承受到這些產品，你又全部解釋過給他們聽，你是否瞭解到你每一個前線對這1 400多個客人，是你的客人，不是其他的。你剛才回答詹培忠，因為在2007年時已經很流行了，流行不代表是Citibank，為甚麼他要選Citibank？因為他信任你嘛，因為你可以有一個信託責任對他們好。但是，你有沒有去瞭解，他們有些人是完全沒有時間去理解你們，是否這1 400人每一個你都可以說 —— 你剛才是發過誓的 —— 這1 400人都瞭解到整個產品的風險是甚麼、產品是甚麼、為甚麼他要去投資？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們的指引裏面，我們是清楚列明每一個……

石禮謙議員：

你回答我是否1 430多人每一個都是這樣的？瞭解到……

主席：

你先等他答完。

石禮謙議員：

主席，不，我要很清楚……

主席：

他正在回答你的問題，你等他回答吧。

石禮謙議員：

嗯。

盧韋柏先生：

他們是有這個責任，我們的前線員工有這個責任向我們的客人解釋每一個風險、每一隻產品的特點。第二，我想再加多一點，就是當賣ELN這個產品，ELN這個產品是risk ranking 6，而risk ranking 6我們才會羅列這個產品。而我們做完這3份offering document裏面，我們解釋清楚之後，我們其實還有一張叫subscription form。他要購買的時候，最後要簽署一份文件，該份文件會再清楚列明一些重要的key risk，包括剛才所說的issuer risk。如果就着ELN，其實我們亦會再問多一個問題，就是問客人這個產品加上他在街外的所有ELN類似產品，有否超過其總資產的20%，而我們是在他們剔了後才會售賣這個產品。

石禮謙議員：

主席，我可否問一問……

主席：

石議員。

石禮謙議員：

……每一個客人，你們前線是面對面的吧？應該是吧，不是在電話說，是面對面問他有沒有興趣，這樣子全部講完，要用多少時間去解釋這個產品給客人聽呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，平均這類產品大概是1小時左右。但是，我想解釋，在不同的客人之中，可能因為不是一個時間就全部解釋完，其實他可能有不同的電話，可能有不同的conversation。這些產品，我剛才亦提過，當時其實這類產品亦很流行，所以……

石禮謙議員：

不要說流行，你說你的便可以了。

盧韋柏先生：

我要解釋的是……

主席：

你等他回答你的問題吧。

石禮謙議員：

主席……

主席：

你讓他回答，讓他回答吧。

石禮謙議員：

主席，不是，主席，我要確定這點他有回答到。

主席：

等他回答你。

石禮謙議員：

但問題是，我看過他所有文件，是一份很複雜的文件。主席，一份這麼複雜的文件，不可以在電話或分幾次去看的。那3份文件，我自己也要看很多個小時。所以，你在1小時內向一個投資者解釋，他們很多都是上了年紀等等，我就是不理解，或者我是蠢，但我蠢都……

主席：

不要評論自己了。

石禮謙議員：

不，主席，我要講……

主席：

你不需要評論。

石禮謙議員：

……為甚麼呢？這個……

主席：

你不需要評論，你提問就可以了，石議員。

石禮謙議員：

不，主席，這個不是我要評啊，主席，為甚麼呢？(計時器響起)我用我的經驗，我只用我的經驗去看一個產品的文件，我起碼看了3個小時才瞭解到那個產品是甚麼。所以，他說1小時已解釋了，有時還不是1小時哩，主席。我是要找尋真相，因為他說他分很多次去解釋，很多次去解釋那3份文件就是好了。所以，我想瞭解真相。你可否告訴我，在這1 400個產品中，你每個客人是否有record，因為在SFC那裏，即我剛才說的那裏，"the maintenance of proper records and the reliability of financial and other information used within and published by, the business"，這又是剛才的Internal Control。你如何解釋，你要符合證監所說的4點的每一點，你現在有沒有做到？你1個小時是否可以解釋到呢？你解釋給我聽。主席，謝謝。

主席：

盧先生，剛才石議員所說的1 400個產品，我相信他是指客人。盧先生，請你作答。

盧韋柏先生：

主席，就議員的提問，在這方面，我剛才再重申，在指引方面，我們是需要每一個員工去清楚列明所有的risk、所有的產品的披露。在他們入職的時候，又或者在不同的機會，我們亦去再reinforce這些最少他們的要求。

而回答議員剛才所說，在現實情況中，當時有人客其實已經買過類似的產品，如果他買過產品，他可能需要的時間會比第一次買的短。亦可能在現今的社會裏面，其實大部分很多時候，去解釋或者去羅列這個產品的時候，有時是有不止一次的見面，可能是見面幾次或加上不同的電話conversation。所以，我剛才只是告訴議員一個average。但是，當然亦有不同的人客會有不同的時間。

主席：

葉偉明議員。

石禮謙議員：

.....讓我再.....

主席：

再排隊吧。

石禮謙議員：

因為主席，我想他稍後.....我只是想取一些資料，因為他現在沒有.....

主席：

行，沒問題。

石禮謙議員：

.....是關於該1 400個的record

主席：

OK，行。

石禮謙議員：

.....有多少是有record，有多少是沒有record的，主席。

主席：

你想再排隊，是嗎？排第二輪吧。葉偉明議員。

葉偉明議員：

多謝主席。我想我們問的問題都是差不多。不過，先作利益申報，我在花旗銀行有信用卡戶口，我稍後也會有一份書面文件向主席申報的。

主席：

是，好的。

葉偉明議員：

因為我不時都會收到花旗銀行的電話，要求我問他借錢的。我其實想問一件事，剛才我們有很多同事都追問過花旗銀行，即它作為一個分銷商的責任，特別是一些所謂保本的計劃。在這種情況下，你們的解釋是說你們只是一個分銷商，我現在想問，其實你如何瞭解你們自己作為分銷商的責任呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在就着ELN、MLN這個案例裏面，當時的環境是容許我們用一個私人配售的形式去售賣。而私人配售的形式，其實跟其他公開配售都是一樣，其實我們作為分銷商，第一，要做到know your customer；第二，要明白到客人對這個風險的承擔；第三，亦要視乎這隻產品究竟對他是否適合。當我們如果能夠全部明白到客人的需要，我們可以介紹產品。這個是我們分銷商的責任。

主席：

葉議員。

葉偉明議員：

主席，如果是這樣，其實你與SFC所說的東西是沒有甚麼分別的。所以，其實你們審批產品的時候，你們所謂保本，其實你們如何對你們的客人有這個承諾呢？現在當別人問你的時候，你就說我只是分銷而已，最終不關我的責任，你其實是否違反了你自己這4項，包括剛才石禮謙議員所說的信託責任呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在整個結構性產品的類別方面，其實一種是保本，一種是不保本。就着保本方面，我想我剛才在不同場合都說過，我們分銷商有責任要將產品的資料披露，我們要understand我們的customer，我們要知道他能夠承擔到這個風險，亦因為如此，我們才介紹這個產品。而當人客要購買這個產品的時候，他亦要declare，亦要清楚明白到，他在簽名之前明白到所有風險。因為這樣，我們其實已做了我們分銷商的責任。只是該產品本身有兩類，一類是保本，一類是不保本，而在offering documents及我們的銷售過程中，其實我們亦已解釋了，如果保本的話，是要一個分銷商履行的責任。

主席：

葉議員。

葉偉明議員：

那麼，其實你最後都是推卸責任，盧先生。

主席：

不要批評了，葉議員。

葉偉明議員：

我不是批評，我只是說……

主席：

你提問吧。

葉偉明議員：

我剛才是說，在這情況下，你的產品你是有去審批的，對不對？你有去審批的情況下，如果你說我已經對這個有所謂足夠的風險披露，現在出了事就不關我這個分銷商的事，那你是否覺得你在這方面是完全沒有責任的呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，作為分銷商的責任，就是我們要披露風險，我們的責任，我們在那方面，我們已經做了。

主席：

葉議員。

葉偉明議員：

所謂披露風險，但你可是有審批的啊。

主席：

你的問題是甚麼？

葉偉明議員：

因為你說你有審批，其實你完全來說，其實你是有審批的，你覺得該產品是適宜賣給你的客戶你才去賣，那麼你是否完全沒有責任呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，就着審批方面，我們其實是審批這個產品的類別——MLN、ELN，亦審批在2005年雷曼當時的信貸評級。就着議員剛才的問題，我們審批方面是審批了這個產品適合在零售市場售賣。就今次的不幸事件，我想我剛才也說過，是沒有一間金融機構或信貸評級公司能夠預料到，因為這個機會率是很低。當時我們的product due diligence亦在不同的時間審批這個產品，是基於當時的information。

主席：

葉議員。

葉偉明議員：

盧先生，因為一直以來，雖然主席說不要評論，但我覺得你只是老是說你盡了分銷商的責任。我想問，現時在我們現代社會中，我簡單點說，電器的零售商賣一件電器產品出去，它對該電器產品的安全，我們現在都要求該零售商有責任瞭解一下該電器產品是否一件安全的產品。那麼，你覺得，你現時售賣的產品雖然是金融產品，與這些電器產品相比，你們所負擔的責任有何分別呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們售賣結構性產品，其實在我們所有的風險披露，是真正有清晰提及到分銷商的責任與發行商的責任，而我們作為分銷商一定要做到的，就是要解釋所有這些風險……

主席：

葉議員。

盧韋柏先生：

……所以，其實在我們的offering documents及我們的銷售過程中，我們是有解釋到我們是分銷商，這個產品是要發行商去履行這個責任的。所以，就議員剛才的比喻，我們其實當然有做到due diligence。

主席：

葉議員。

葉偉明議員：

那麼，我真是不太明白。假設電器產品現在由分銷商賣了出去，我已經告訴你整個規格，是安全的，但最終其實原來該產品的結構有問題，可能令致使用者、消費者使用時發生意外，受傷也好，可能甚至失去性命。你覺得分銷商與生產商兩者都是否需要承擔責任呢？在現時我們社會的概念來說。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我不知道我能否評論在電器的.....

主席：

我相信不需要了，你只要就你現時的研訊範疇回應便可以了。

盧韋柏先生：

謝謝主席。主席，就這個案例，我想我要一再重申，一個雷曼產品，當人客收到我們的offering document，我們亦在銷售過程清晰地解釋了這個產品發行商是雷曼，我們是一個分銷商，而發行商會有一個credit risk，當這個人客簽署、亦清楚明白這些風險時，據我剛才所說，我們覺得已經做了我們分銷商的責任。

主席：

葉議員。

葉偉明議員：

即你仍然是說，客人自己簽了該份文件，就是他自己活該了，是嗎？

(公眾席上有人高聲說話)

主席：

我相信你提問不是這樣問法，我想你需要依照……

葉偉明議員：

即是他是否覺得責任在客人身上？

主席：

……取證的方式提問吧，你不是要評論，不是歸咎責任，我開始時已說過了。

葉偉明議員：

我沒有評論。其實，我想問一下，主席，我想倒過來問，即是說，客人簽了所謂他 declare 的那份東西，你是知道了，其實責任是否便落在客人身上？如果照你的說法。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，客人清楚簽署，亦承認他明白風險。

(公眾席上有人高聲說話)

葉偉明議員：

那麼，我想問一下……

主席：

如果……

葉偉明議員：

……其實我想問，你審批……

主席：

不，停一停，葉議員。

樓上的公眾人士如果再一次出聲，我真的要請你們出去了，哪位出聲，我便要請你出去，因為已經不斷騷擾我們這個公開研訊，我們無法進行，亦拖慢了我們的工作。我們有時限，亦有範疇，這是不可以的。希望大家明白，希望大家合作。

葉議員。

葉偉明議員：

多謝主席。其實我想問，看回W34(C)Item 4，在"Overview"那裏，應該是這份文件的第1頁。你說你們去審批這些產品時，你們的目的是要令這些新產品及服務在售予客人之前，是在適當、一致及嚴謹的情況下審批這些產品。你認為自己是否做到這一點呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想議員剛才說的那一份是我們環球新產品的指引及policy。我們審批每一個產品，不單包括結構性產品，也包括其他產品、基金等等，當我們審批時，我們有責任看看這個產品在零售市場售賣的適合性。所以，回答議員的問題，其實如果根據這個policy，我們是有審批結構性產品究竟是否適合在零售市場的層面售賣。

第二，我想再提及的是，當MLN(which is保本的結構性產品)或ELN(一個不保本的結構性產品)適合在零售市場售賣，我們亦做了due diligence，subject to當然是我們披露了所有風險，而人客亦要清楚及明白。

葉偉明議員：

如果是這樣……

主席：

葉議員。

葉偉明議員：

.....主席，我想這是最後一條問題了。其實，我想Citibank方面，即花旗銀行方面(計時器響起)可否提供，譬如根據文件W34(C)Item 5第4頁，你們看到有很多新產品，你們有很多東西要審查，這裏有很多item，要清楚寫出來。我希望Citibank可否向我們提供一些範本，這些ELN產品的副本給我們看看呢？你是如何評估這些？你是用這些items去評估產品，可否提供給我們呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們會盡量協助的。

主席：

請你會後書面提供吧。

葉偉明議員：

盡量協助，即日後會否提供給我們呢？主席。

主席：

他答應提供給我們。

OK，下一位是涂謹申議員，可能你剛才走開了，我們現時是一併處理第二場的範疇。

涂謹申議員：

好的。主席，因為我要開其他會議，如果我問的問題已問過，請你指出。

主席：

好的，沒問題。

涂謹申議員：

主席，我的問題是問盧先生陳述書的第20.1段，這裏說香港花旗會覆核有關雷曼的信貸評級，是一年做一次的。我想問一問，2007年，花旗的review是何時做的？

盧韋柏先生：

主席。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我剛才亦可能有回答過，我們在每一年大概第三季、第四季會做一個Product Programme，亦在相若的時間，其實我們會找我們的regional department去查看每一個發行商當時的rating，exactly的日子我不記得，但我記得大約的時間是第三、第四季。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

先等一等。你會後可否準確地找出是哪個月，如果可以，是哪一日呢？可不可以？

盧韋柏先生：

主席。

主席：

盧先生可否在會後提供？

盧韋柏先生：

是，可以。

涂謹申議員：

OK。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

換句話說，即你在07年做完，根據香港花旗即這裏第20.1段第一句的那個機制，是要在08年第三、第四季同一個月份才會再做，對嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在一個正常情況下，我們會一年做一次，一如我的陳述書所說，但是我剛才較早前亦回答過，在6月的時候，當我們GSPC有一個指令，當時我們在6月亦從不同的source，例如由我們的Credit Department去看看它們是不是我們的counterparties。

涂謹申議員：

主席，我明白……

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

……即簡單來說，你正常來說本來應該是根據20.1段的機制，在08年同一個月份，在第三、第四季做，不過因為一些你在21.1段所說的情況，所以你提早做了，是否這個意思？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在當時的情況下，我們是針對地這樣做的。

涂謹申議員：

主席。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

我問20.1段的第二句，這裏說是作為"進一步的保障"，"進一步"即是兩個保障了。花旗香港就說，雷曼是花旗集團的對手(counterparty)，有一個叫做花旗集團亞洲信貸部門，又是一年做一次檢討的。這個部門又是在2007年哪個月做這個檢討呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我暫時沒有這個資料，我.....

主席：

請你會後書面提供。

涂議員。

涂謹申議員：

那你連第幾季都不知道嗎？

盧韋柏先生：

主席，以我記憶.....

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

.....都是在相若的時間，第三、第四季。

主席：

涂議員。

不過如果可以的話，盧先生，如果有資料，或許你記得起或知道的話，請你盡量在研訊的時間回應，而不要每一個資料都在會後書面回應，我不一定容許你會後書面回應的。

盧韋柏先生：

明白。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

主席，我接着問21.1段。這裏是說在2008年6月初有一個研究是關於雷曼的。現在我看前文後理，似乎這個研究是由叫作Citi Investment Research and Analysis Team進行，這個與20.1段那個集團亞洲信貸部是否不同的部門？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，它們是不同的部門，一個是Investment Research的Team，負責看不同機構的看法，例如普通的analyst，例如buy/hold，或是看當時的情況下那間公司的看法，而Credit Department其實是指risk department，基本上是在看究竟它是否還是我們公司的對手。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

主席，如果我們去評估風險，為何6月的時候不是由那個風險部門來做的呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，就花旗香港售賣雷曼產品，而雷曼產品當時……我們在較早前都提過，我們收到我們 Global Structured Products Committee 的一個指引，叫我們去看每一個 issuer 或每一個發行商會否超過 20% of 我們整個售賣結構性產品的總額，亦因為這樣，我們當時看過市場的消息，亦因為這樣，我們便進一步看到雷曼公司當時 —— 這亦是一個公開消息 —— 在 6 月 3 日香港時間，它被降級，從而我們進一步去看當時我們的 Credit Department 究竟有何看法，它們是否仍是我們的 counterparties，我們亦去 check 過我們 Citi Group Investment Research 的 Team 經過最新消息之後對雷曼公司的看法，從而得出一個結論。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

不是，主席，我的意思是說，你那個風險部門，即你現時所說的那個集團亞洲風險部門，是否在 6 月之前仍然視雷曼為一個對手，一個 counterparty，可以做 transaction 的呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，是的，當時其實even在6月之後，它們都是我們的競爭對手……呢，都是我們的生意對手，是counterparties。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

我的問題是，還是問多一次，即換句話說，你那個信貸部門……風險……應該是亞洲信貸部門，即是你剛才所說的風險評估的部門，是沒有好像研究部那樣把雷曼downgrade了的？

盧韋柏先生：

主席。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

其實我們那個研究分析部，我想我要解釋清楚，它們是沒有downgrade雷曼的，其實那個downgrade是指當時的信貸評級公司的公開資訊的downgrade，由一個A-plus downgrade到一個single-A。

涂謹申議員：

不，很簡單，我……

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

……如果這樣，我要問一個問題，主席。為何6月……不記得幾號了……6月13日，你便完全不賣雷曼產品了？因為較早前有一間銀行是這樣說的，它說："我們自己還繼續借錢給雷曼，如

果我知道的話，我便不會了。”當然，我們有些同事就反駁它，說：“喂，你公司的portfolio及可承受的風險與散戶是不同的。”這是另一回事，但起碼它這樣說，它說：“我如果是這樣，我也不借錢給它了，可我還借錢給它哩。”好了，但現在是你們決定不賣了，但你不賣，卻又不是因為你剛才所說的因為風險高了，那是為甚麼呢？那豈不是很奇怪？

主席：

你的問題是甚麼呢？

涂謹申議員：

我的問題就是，即是說，究竟你現時所謂……你因為那個亞洲信貸部門，即風險評估，還在繼續做生意，我待會會詳細問你做甚麼生意的，因為如果它可以付3萬厘，可能你會繼續做的，對嗎？它佔你的portfolio可能是0.0001，你倒沒所謂，甚麼都買一些，垃圾都買一些，對嗎？所以，你所謂繼續做counterparty，這裏是很tricky的，我會再問。但是，那個point就是說，在21.1段，你的研究部，你說是沒有downgrade，沒有甚麼等等，但你那個風險部門又繼續做生意，那你為何會有個決定，就是將它停止售賣呢？是因為商業原因，不是因為風險原因？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，回答議員的問題，其實我們停賣(計時器響起)跟剛才那個survey是兩件事。我們停賣是因為在6月同一時間我們收到GSPC一個指令，而這個指令就是說每一個發行商，即那個issuer的percentage不能夠超過20% of 我們整個結構性產品的percentage，我們是因為這個決定而決定停賣。但是，同一時間，在6月，據議員剛才所說，市場上有對雷曼消息的報道，亦因為如此，我們聽到在6月3日的一個公開消息，它是由一個single-A……sorry, A-plus downgrade到一個single-A；而同一時間，我們進一步去check過其他不同的部門，包括我們的Credit Department，而我們的Credit Department亦向我們confirm它仍是

我們的counterparties。我亦要解釋清楚，我們是繼續借錢給它的，我們是繼續有借錢給它的。在同一時間，我們Investment Research的Team，因為那個Team是負責看investment analyst的Team，它們給我們的feedback，其實我們亦有它們的comment，就是說根據當時雷曼的資本比率，它們的公司是沒有任何短期危險的。所以，是因為這一點，我們才會說我們check過雷曼，就是這個意思而已。但是，決定不去售賣，是因為GSPC當時20%的那個原因。

主席：

今天第一輪排隊的.....

涂謹申議員：

主席，我問多一句，最後一個問題.....

主席：

.....同事已全部問過了.....你還有一個問題嗎？

涂謹申議員：

最後一個問題，是的。

主席：

問完這個，OK，可以。

涂謹申議員：

盧先生可不可以確認，你公司裏面、集團裏面，有沒有任何一個部門在6月之前，是有任何對雷曼這間公司的信貸風險的任何一些不利的報告或結論，你可否確認是完全沒有的呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

以我所知是沒有的。

主席：

OK。今天排隊第一輪提問的同事已全部問過了。到第二輪，第二輪暫時排隊的有甘乃威議員、陳健波議員、石禮謙議員、涂謹申議員4位。先請甘議員。

甘乃威議員：

主席，我還是問……我想比較一下剛才提到有兩份資料，就是Item 2d及Item 2a，2a及2d。這兩份資料文件，我想確認一下，這兩份文件是否在客戶買這些產品，包括保本票據，或者買股票掛鈎票據，即ELN或MLN時，是要在買賣成交前交到客戶手上，以及要讓客戶知悉這份文件的所有內容？我想韋先生你……

主席：

盧先生。

甘乃威議員：

……盧先生你確認一下，好嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，是沒錯的。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

即如果該位銷售人員沒有把這份文件在銷售完成前解釋這份文件並交到客戶手上，你們的銷售人員，即銀行職員便違反了你們的指引，對嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們的指引內，是要求所有銷售人員需要清楚披露所有這些文件給我們的客人。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

OK。我的問題是，如果他沒有把這份文件在交易前交到客戶手上，以及向他解釋，這兩件事情都沒有做的話，該銷售人員都是違反了你們的指引，對嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，沒錯。

甘乃威議員：

OK。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

我再比較一下，這兩份文件，剛才盧先生提到，這份保本票據的文件沒有提到"若干情況下可能為零"，即是沒有告知該名客戶他的錢是有機會完全收不回的，但在有關ELN的票據中則有提到。那麼，換句話說，在這份保本票據中，你的風險披露是沒有披露可能會有零的發生，對嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我較早前亦有提及過，在每份文件的信貸風險那裏，我們是有清楚列明當Issuer或發行商可能會破產的時間，他們的金額會有一個大幅的減少。就着ELN，剛才議員的提問，最主要的原因，我們在第一頁特別強調的是，因為這並非一個保本產品，而股票掛鈎如果不是一個保本產品的時候，風險或跌幅有機會是非常大的，所以在ELN的時候，我們特別聲明這一點。但是，無論是MLN保本產品或ELN股票掛鈎結構產品，其實信貸風險方面的披露都是一樣的。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，盧先生，正正是因為你剛才這樣說，我看過你那兩段所謂的信貨風險，在ELN和MLN這兩份產品的資料文件中，那些說話都是一樣的，都是說"就票據支付之總金額可能大幅減少，而付款時間亦會大為延遲"。這兩句說話在兩份產品文件中都是一樣，兩份產品都是一模一樣的。不過，在ELN的產品上則有在封面提到可能會是零，即完全收不到錢，即是零，但保本產品卻沒有。那麼，這不是很明顯嗎？在保本產品中，你的風險披露是有些隱瞞了呢？因為剛才你說"大幅減少"是可能包括零的，你剛才說過了，大幅是有可能包括零的。但你在保本產品中則沒有說，你們銀行是否刻意隱瞞一些風險，即"零的風險"的存在呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，就着ELN的封面提到，說這隻產品有機會去到零，其實是針對這是一個股票結構性產品，而波幅方面，其實有機會他可能會收到一隻最差的股票，在最差的情況下，那股票有機會很低或接近零。這一方面，我們最主要是提及這一點。但是，我想我較早前也說過，在信貸風險中，為甚麼我們是說"大幅減

少"而沒有寫是"零"呢？我剛才亦說過，就着雷曼這個case，其實我們亦已幫助了我們所有1 421個客人file了一個Proof of Claim給那個creditor of幫雷曼去安排它的破產。我們不排除亦有這個可能性，有機會可能有一些剩下來。但當然，這個產品是一個senior unsecured notes，所以最主要是這個原因，我們這裏的"大幅減少"其實是包含了這個意思。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，我剛才是說，你包含的意思是包含零的意思，你一直都是說會包含零的意思嘛。那為甚麼在MLN那裏你不提，不告訴別人會是零呢？我現在是說兩者的分別，為甚麼一個你說是零，一個你不說是零？你又說你的"大幅減少"是包含零，那你是否隱瞞了那個風險呢？這是很明顯的，我希望你是否承認這一點呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我剛才說過，去到零這一點，在ELN方面，我們其實最主要是針對這是一個不保本的產品，而不保本的產品裏面.....因為在保本的產品中，其實如果信貸，即Issuer要履行的責任是能夠履行的話，它的確是會保本的。但是，一個ELN的產品，即使它履行這個責任的時候，他有可能只是收回最差的股票，而如果那個股票的performance是很差的話，真的有可能有些circumstances是去到零。

我不同意說我們是去隱瞞，因為其實在信貸風險那一欄中，我們亦有一個相等的解釋，亦會提到如果當Issuer或發行商有一些破產問題的時候，可能會有大幅減少，而這個意思是包括有可能去到零。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

盧先生，你可否說一下，你一直都說"大幅減少"可能會包含零，你可否再一次解釋MLN為甚麼沒有在封面上說明是零呢？我完全不明白你的概念為甚麼不寫？你剛才說發行人有機會破產，破產便有機會大幅減少，大幅減少便有機會是零，你的概念是這樣的，對嗎？這兩件事在ELN和MLN是同樣存在的，但為甚麼你不在MLN的封面上提醒會是零呢？可否解釋那個原因？是否因為你的產品本身寫上"保本"這兩個字，便不可以告訴別人是零呢？因為這兩者是有衝突的，所以你便隱瞞了，不告訴別人會是零，是否這個原因呢？

主席：

盧先生，問題很清楚，請你聚焦回應。

盧韋柏先生：

我們不是去隱瞞，我想我再重申一次，在ELN這個產品的第一段的warning裏面，我們說是零，是針對這個產品並非一個保本產品。不是保本的產品會有機會收到最差的股票，而最差的股票，其performance亦可能會低至、可能會等於零，這個是ELN的陳述。在MLN裏面，我們並非刻意隱瞞，因為我們要披露的risk、風險因素當中，是包括信貸風險。而信貸風險當中，是包括說明如果發行商當有需要倒閉或任何這類安排的時候，它有機會可以出現一個本金大幅減少的機會。所以在這一方面，其實無論是ELN或MLN，在披露方面，在信貸風險都是一樣的。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，如果是這樣說的話，剛才盧先生提到，在MLN裏面，它有機會是零，主要都是因為發行人會破產，所以會有機會導

致它是零，對嗎？是否這個原因？我想弄清楚這一點。純粹是因為信貸發行人的風險的存在，它才有機會等於零？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在風險因素裏面，其實有不同的風險因素。不過，就着聚焦於今次的雷曼事件，雷曼的確是因為它破產，它倒閉了，它不能夠履行它對這個結構性產品的承諾，亦因為這樣，今次導致可能有機會是零，或者一如我剛才所說，如果他可能有(計時器響起)為數少數的資產的時候，其實最主要的原因是因為它的倒閉。

主席：

甘議員，多問一條問題吧。

甘乃威議員：

主席，其實我剛才有一條問題已問過，因為現在很明顯是因為發行人的風險，即是它破產而導致它是零，但你們在08年再發月結單給客戶時，你當時有沒有考慮過，既然你已經決定停售，你亦知道其風險評級已變為"負面展望"，為甚麼你們當時不考慮把這個資料在月結單內向客戶披露，反而更向客戶披露它是A+？剛才我問過你這個問題，當時你有沒有考慮過不發出這個A+的資料？當然，你說你們過去沒有持續的披露，那個慣例不是這樣，但起碼你不要連這個A+的資料都提供給他們吧。這是不是一個很明顯的誤導？你當時有沒有考慮過這問題呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，當時我們的考慮之中——剛才我已重申過——在月結單裏面，我們的intention其實是想說出該產品在當時銷售時的features。而在不同的問題中，我都回答過，就是說在當時的

考慮之中，因為我們 check 過我們的 CIR，亦 check 過我們的 credit，我們亦看不到有一個很大的改變，亦因為我們 check 過不同的 source，看到雷曼倒閉的機會是很微，所以當時我們是沒有考慮到的。

主席：

各位，由於今天研訊的時間已差不多，小組委員會將於5月28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。

現在第二輪在排隊的還有陳健波議員、石禮謙議員、涂謹申議員和甘乃威議員。下一次，即5月28日上午，我們的研訊範疇會包括所有範疇，即第一、二、三場的範疇都包括在內。

現在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，以便我們小組委員會繼續內部商議。

(研訊於下午12時28分結束)