

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

第四十八次研訊的逐字紀錄本

日期： 2010年9月21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

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, JP

陳茂波議員, MH, JP

陳健波議員, JP

梁家驩議員

葉偉明議員, MH

梁國雄議員

缺席委員

梁美芬議員

葉劉淑儀議員, GBS, JP

證人

公開研訊

蘇格蘭皇家銀行
香港區執行總裁
朱仁毅先生

蘇格蘭皇家銀行
亞洲零售及商業市場首席營運總監
邵理尊先生

Legislative Council

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

Verbatim Transcript of the Forty-eighth Hearing
held on Tuesday, 21 September 2010, at 9:30 am
in the Chamber of the Legislative Council Building

Members present

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

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

Hon James TO Kun-sun

Hon CHAN Kam-lam, SBS, JP

Hon Abraham SHEK Lai-him, SBS, JP

Hon Audrey EU Yuet-mee, SC, JP

Hon 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, JP

Hon Paul CHAN Mo-po, MH, JP

Hon CHAN Kin-por, JP

Dr Hon LEUNG Ka-lau

Hon IP Wai-ming, MH

Hon LEUNG Kwok-hung

Members absent

Dr Hon Priscilla LEUNG Mei-fun

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

Witnesses

Public hearing

Mr CHU Ren-yee, Alexander
Country Executive, Hong Kong
The Royal Bank of Scotland N.V.

Mr John SHELLEY
Chief Operating Officer, Retail & Commercial Markets, Asia
The Royal Bank of Scotland N.V.

主席：

各位早晨。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"的第四十六次公開研訊。我們歡迎蘇格蘭皇家銀行(以下簡稱"**RBS**")的兩位證人再次出席小組委員會的研訊，他們分別是香港區執行總裁朱仁毅先生及亞洲零售及商業市場首席營運總監邵理尊先生。

劉慧卿議員已於8月24日退出小組委員會。因此，現時小組委員會的成員人數為20名委員，會議法定人數(連主席在內)是6位委員，而在整個研訊過程中必須有足夠的法定人數。此外，《立法會(權力及特權)條例》所賦予的特權，只適用於研訊的過程。小組委員會《工作方式及程序》第13(g)段訂明，所有議員，包括非小組委員會委員的議員，都應避免在研訊過程以外的場合發表與研訊有關的意見。《工作方式及程序》第23段亦訂明，委員不應披露任何有關小組委員會閉門會議上的內部討論或曾考慮的文件的資料。

我想提醒旁聽研訊的公眾人士及傳媒，在研訊過程以外場合披露研訊中的證供，將不受《立法會(權力及特權)條例》所保障。如有需要，各位列席人士和傳媒應就他們的法律責任，徵詢法律意見。此外，我亦想提醒在公眾席上旁聽研訊的公眾人士，研訊進行時必須保持肅靜。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，亦不應在現階段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RBS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，詹培忠議員已申報，他間接持有股份的一間公司與RBS有業務上往來。

我現在宣布今天的研訊開始。

朱仁毅先生和邵理尊先生，小組委員會已同意由RBS監管風險及合規部北亞區主管李華·芭芭拉女士和萬盛國際律師事務所合夥人馬紹基先生陪同你們出席研訊。請注意，李華·芭芭拉女士和馬紹基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)，但證人可向他們的法律顧問尋求簡短意見。

由於朱仁毅先生和邵理尊先生在之前出席研訊時已宣誓，所以今天你們會繼續在宣誓下作供。

朱先生，你就委員在7月6日的研訊中所提出的部分問題，於7月23日向小組委員會秘書提交了一份文件，即小組委員會文件第F(RBS)4號。朱先生，你現在是否正式向小組委員會出示這份文件作為證據？

蘇格蘭皇家銀行香港區執行總裁朱仁毅先生：

是，我準備好了。

主席：

謝謝。朱先生，你就委員在7月9日的研訊中所提出的部分問題，於7月23日及8月5日向小組委員會秘書提交了兩份文件，即小組委員會文件第F(RBS)5號及F(RBS)7號。朱先生，你現在是否正式向小組委員會出示這兩份文件作為證據？

朱仁毅先生：

是，我準備好了。

主席：

謝謝。朱先生，你就委員在7月13日的研訊中所提出的問題，於8月5日向小組委員會秘書提交了一份文件，即小組委員會文件第F(RBS)6號。朱先生，你現在是否正式向小組委員會出示這份文件作為證據？

朱仁毅先生：

是，我準備好了。

主席：

謝謝，朱先生。

小組委員會將會繼續就RBS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。請委員注意，由於兩位證人今次已是第四次出席研訊，因此，我希望委員就先前3次研訊需要跟進的地方，集中參考F(RBS)4至F(RBS)7號文件聚焦提問，我不會容許委員重複先前已提出過的問題。

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。

請委員注意，委員如想引用一些並無列於"與2010年9月21日研訊相關的文件一覽表"(隨立法會CB(1)2860/09-10(01)號文件發出)的資料或文件進行提問，必需預早將有關資料或文件交給我考慮，以便決定有關資料或文件是否適宜採用，以及是否需要向證人及其他委員提供該等資料的副本。否則，本人可能不會批准委員使用該等文件提問。

此外，為了善用研訊時間，請委員的提問盡量精簡及具體，而證人亦須明確及切實回應問題。委員無須再三向證人追問同一問題。另一方面，證人亦不須重複已講過的說話或大家已知悉的背景資料。無論證人或委員，必須在主席示意後才可發言，

委員與證人不要直接對話。同時，我想提醒各位委員，不應在研訊進行時提出討論一些關於程序安排上的事項。我會在內部商議時才處理這類事項。

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

在7月13日的研訊結束時，尚有6位委員輪候提問。我現在先讀出他們的名字：梁美芬議員、余若薇議員、涂謹申議員、石禮謙議員、梁國雄議員和甘乃威議員。

朱先生，我會先提出第一條問題。

我想就文件F(RBS)6號第一項附件中的季末檢討所採用的表現質素記分卡(即Qualitative Performance Scorecard)提出一些問題。根據F(RBS)6號文件第5.2段所載，記分卡上涉及以分數作評估的3個範疇(即"認識你的客戶或開戶"、"銷售／受規管活動"及"合規／操作／服務標準")所佔的比重在有關期間是不時變更的。我想問朱先生，由2005年4月至2008年5月，記分卡上該3個評估範疇的比重有甚麼變化呢？請你按時序具體一點向我們說明個別評估範疇在不同時期所佔的比重。朱先生。

朱仁毅先生：

主席，這個記分卡，或許我們看看它的第1段"Adherence to Bank Guidelines"那處，這些全部並非以計分來評核，但這裏11條全部都是一些非常重要的守則，我們的同事是一定須要遵守的。然後才到下面，我們看到"KYC or Account Opening"有3條；"Sales／Regulated Activities"有6條；"Compliance／Operations／Service Standard"有7條，這裏下面總共加起來的16條，正如剛才主席你說，它們的weighting是會有少量更改。到了最後，我們現時提交的文件中，譬如我舉個例子，在"KYC或Account Opening"的第1項"Document completeness"，即文件是否填得齊全、完整，那裏會有6分。接着，譬如我又舉第二個例子，以"Compliance／Operations／Service Standard"來說，好像最尾那裏的"Meet CPD／CPT requirement"，即換句話說，我們每個同事都需要每一年完成他們持續的professional training，而他沒

有做到呢？如果他做到，那裏會有一個分數，那個score是4分。這些分數是每一項都有的。

主席：

朱先生，還有一部分，即該表的開首部分"遵守本行指引"，這方面英文是"Adherence to Bank Guidelines"，這處都有打分的，是嗎？朱先生。

朱仁毅先生：

主席，這處是沒有打分的。但是，這11條的重要性在於我們的同事對它的每一條都須要依足來做——每一條。下面的16條則不同了，它有一個分數，因為那個分數會直接影響到他的performance的花紅數目。

主席：

但是，剛才我提到另一部分，即是"遵守本行指引"那裏，後面有空間讓你們的高級職員評分的，是嗎？

朱仁毅先生：

那個是……

主席：

但你是不用，是嗎？

朱仁毅先生：

主席，那個我們是用的。我們那處要"剔"，因為它上面有提到"Satisfactory/no problem incident"，即是說如果是這一項，譬如第1項，即是有沒有拿一些預早簽好的文件交給客戶，如果沒有這情況出現，他便是合規的、合格的，它就會有一個"剔"了。如果有出現過這情況的話，便會在第2個column寫着"你需要在那方面注意了，要做得好些了"。

主席：

朱先生，其實在甚麼情況下你會作出檢討，去變更 —— 即使是少量變更也好 —— 這些評分的比重、比例？在甚麼情況下你會這樣做？

朱仁毅先生：

主席，其實我們的生意是會持續地看……因應我們的生意的運作而去調校，希望能夠更貼切地反映我們的同事是可以做得更好。我們這個調節的出發點是希望能夠用這種計分卡幫助同事們去做得更好，更加依着我們銀行的內部規條及監管機構的要求去做。

主席：

朱先生，你不覺得……即是說，如果你要求職員在這幾方面、這數個範疇去提高他們的表現，即其銷售額或多些客戶或數量增加，當他達到某一個目標時，你又提高你的比重，在某方面令到……即所謂用另外一種叫做moving pole的做法，即一直更改你的要求，這是否會令職員所受的壓力越來越重呢？朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們這裏的計分卡全部都是說，每一條，即11條和16條加起來，該27條全部都是關於員工有沒有根據我們的內部指引及監管機構的指引去做好他們的工作。這是我們整體地去看我們的同事做得好不好，這是最主要的，要先做這個。因為即使他們能夠在其他方面幫銀行賺錢，或者令我們的客戶的資產數目增加，或者客戶數量增加，這3個比重相同的關於其工作表現的部分是次要的，最重要是他必須通過我們現時這個Qualitative Performance Scorecard，他在這方面做得好，然後才可以根據剛才我說的三分之一、三分之一、三分之一的"賺錢、客戶資產的增長及客戶數量的增長"，才能夠在那方面支取到其工作表現的花紅。如果現在我們這27條他做得不好的話，他是取不到的。而我們亦有這種情況出現過，因為他在這方面做得不好但他賺錢，我們還是扣起的……

主席：

朱先生，你們有否……

朱仁毅先生：

……這是非常重要的。

主席：

是。朱先生，有沒有把他們的分數給他們看，跟他們作出檢討，有否這樣做？

朱仁毅先生：

主席，我們這裏的……與他的表現之後，我們每一次做的 Performance Review 都會由主管與員工坐下來，詳細地跟他 go through，讓他知道他在哪方面做得對，哪方面做得不好，正如我剛才提到的第2個 column，就是說他在哪方面、哪個項目需要改進。否則，就這樣跟他評一評分而他不知道的話，他便不懂改進了。所以，我們的 process 是要跟他一起 go through，讓他有機會知道他有哪方面做得好、哪方面做得不足，而他可以根據這個報告去改進。

主席：

朱先生，可否會後請你表列出該3項，即"認識你的客戶或開戶"、"銷售／受規管活動"及"合規／操作／服務標準"，表列出它們在哪個時段有何調動或變更？可否表列出來給我們？

朱仁毅先生：

好的，主席，我會回去找那些資料提交給你。

主席：

謝謝。我還有一條問題，是想就客戶的"個人風險承受分析"(即 Personal Investment Risk Analysis，簡稱PIA)提出一些問題。根據朱先生在7月13日的研訊上提及(見逐字紀錄文本擬稿第58頁)，在2005至2007年，大約有53%的客戶，其購買的產品的風險評級是比客戶本身的風險承受能力高1級。此外，根據文件

F(RBS)4第1項附件1的2005年內部審計報告所載(見報告第19頁)，超過82%客戶在他們的"個人風險承受分析"(PIA)中選擇了Option 2，即是同意投資一些高於他們可承受的風險的產品。

既然銀行容許大部分客戶投資一些高於其風險承受能力的產品，這項"個人風險承受分析"(PIA)是否已經流於形式，失去作為風險配對的依據的作用呢？朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我想回答一下，就是第19頁那裏，我們看到那個PIA，其實我們正是因為這個PIA，即個人投資分析方面做得非常保守，而我們的客戶羣覺得他們個人(計時器響起)需要.....他們覺得他們可以承受更高風險，去買一些略高風險的產品。因為他們有此要求，所以我們有一個名為"Box 2"給他選擇。其實，之所以有這麼多人去選擇，就是因為我們的PIA很保守，此所以他選這個才能讓他.....因為如果他不選的話，我們不可以向他銷售那些與其risk profile不一樣、不等同的產品，我們不可以這樣做。

所以，在你提到的這份2005年的Audit Report中，其實我們亦有另一項改進，是跟主席剛才所說的那點相關的，就是以前我們有第三個選擇給客戶，就是說他可以選擇不需要銀行幫他做一個個人的investment analysis，我不用做了，你就這樣賣東西給我好了。我們已取消了，因為我們覺得這樣不符合我們的客戶、投資者的利益，亦覺得我們銀行有責任一定要他們去選擇。我們已取消了。

主席：

我再問一點而已。朱先生，2005年內部審計報告指出(即報告第20頁)，銀行管理層同意就PIA作出相應的檢討和修改。請說明銀行就PIA作出的檢討和修改的詳細內容。謝謝。

朱仁毅先生：

好的。主席，首先，第一點是，之前我們在客戶的risk profiling方面有6項，我們將它變為3項，就是"保守的"、"持平的"和"進取的"，即"conservative"、"balanced"及"growth"，這是我們已做的第一點。

第二點就是，我們在這段時期之前，我們的PIA有部分是用verbal(口述的)去跟客人做的。我們內部的提示說，我們需要有一張文件要客戶簽署，轉為paper-based。在06年、08年，你會看到我們甚至更將它轉為electronic-based、system-based，有automatic提示的，到期要再做的。

第三就是，我們在05年的報告，以及之後我們每一份PIA的有效期只有1年，只有1年有效期。換句話說，因為我們通常在客戶開投資戶口時，我們給他做這個Personal Investment Analysis。做完之後，不是說以後他每次買東西都可以根據這份文件辦理，因為每個人的狀況.....我們發覺每個客戶的狀況、私人狀況、財政狀況是有改變的，所以我們要求每一位同事做risk matching之前，先要看看這份Personal Investment Analysis的1年有效期是否已過，如果過了，便不可以做risk profiling，更遑論賣東西給他，先要給他再做一次Personal Investment Analysis。

主席：

副主席。

黃宜弘議員：

多謝主席，我想就私人配售的安排請朱先生提供一些資料。根據朱先生在7月13日的研訊上提及(見逐字紀錄本擬稿第59頁)，RBS以私人配售方式發售雷曼ELN時，只可以向不多於50名投資者推銷，又或是每名投資者的每次交易金額一定要超過50萬元或以上。朱先生，在你的書面陳述書W37(C)第6.2.1至6.2.2段亦有提及這點。

我想問，在RBS以私人配售方式發售的雷曼ELN產品當中，若這些產品只向不多於50名投資者發售的話，RBS有沒有接受投資者以少於50萬港元進行交易呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

副主席，這兩項規則是根據香港的公司法定下來的，我們一定要遵守。那就是說，如果銷售某一款ELN的渠道是不准少於

50萬的話，我們一定要遵守；如果我們的銷售渠道是不可以向多於50名投資者推介，我們也要遵守。每一個產品在推售之前便要選擇用哪一個渠道。在我們曾銷售的這麼多ELN當中，我們有紀錄知道哪一產品是根據哪項條例去推售的。

主席：

副主席。

黃宜弘議員：

主席，很簡單，我就是問，要選擇投資者，當中的投資，有沒有一些個案是少於50萬港元的投資呢？有沒有？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，如果我們選擇用的機制是向不多於50名投資者推介的話，那個數目會有機會少於50萬港元。

主席：

副主席。

黃宜弘議員：

好的，多謝。

主席，我想請問是誰決定採用"最低50萬港元投資額"(Minimum Investment Offer Exemption)抑或"不多於50名投資者"(Offer to not more than 50 persons exemption)的豁免來進行某個雷曼產品的私人配售？當中有甚麼考慮呢？是誰決定這兩個exemptions呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，所有這些ELN產品凡是用私人配售方式的，所用的機制不外是少於50人又或每個投資額多於50萬，這都是因應發行人(就這個case而言是雷曼Treasury公司)而定出來，我們便向客戶銷售。其實，在我們曾銷售的ELN當中，我們大部分都是以向不多於50名投資者推介的形式發行的。我們只有兩個產品是用銀碼不少於50萬港元的機制去發售。該兩個——我們後來亦已向議會提交文件——就是Himalaya的ELN，亦是我們最後期到了08年5月時才推銷的。

主席：

副主席。

黃宜弘議員：

多謝主席。我最後一個問題就是，在銷售雷曼ELN產品的過程當中，前線員工有沒有清楚告訴客戶，RBS是根據哪一項豁免來進行私人配售呢？

主席：

朱先生。

黃宜弘議員：

你的前線員工有沒有很清楚地告訴客戶，這是根據哪一項豁免來進行配售呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，如果該產品是經過不可以少於50萬元的機制的話，我們一定會提示客戶，其銀碼不可以少於50萬元，我們一定會提示他。這是它的機制問題，這點我們是會告訴他，因為他不可以拿一筆錢進來，或在銷售過程裏面，他一定會跟我們的同事說："我有多少錢，想投資多少錢。"那我們便要提醒他："你不

可以少於50萬元，因為如果你少於50萬元，我們是會抵觸公司法。”

黃宜弘議員：

好，多謝主席。

主席：

余若薇議員。

余若薇議員：

謝謝主席。主席，想問朱先生，他在其證人陳述書——即最早的W37(C)——他在第5.2段曾提及，雷曼產品佔當時銀行銷售的這類結構性產品的4.82%。他說4.82%是2005年至2008年之間的百分比，但我記得朱先生亦曾對我們說，後來為何他的銀行不賣雷曼產品，是因為所佔的價值差不多達到銀行業務的15%。朱先生可否向我們解釋一下，中間為何突然會多了這麼多呢？你看這裏在05年至08年是4.82%，為何後來會變成15%這麼多，直至你們停售，可否跟我們說一說？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，如果我們回看05年的時候，當時的投資氣氛，當時的市場狀況，以及我們回看07年的市場狀況，我們可以看到當中有一個很明顯的分別。因應我們的客戶的要求，亦因為市況，於是我們在結構性產品方面，在銷售雷曼結構性產品方面，我們的比數是高了。

當其時，其實我們銀行裏面有一個15%的concentration risk，是關於發行人方面的，我們當時快要達到了，再加上當其時已經看到由於市況逆轉，客戶對這方面的產品的要求亦減少了，因為市況十分不穩定，非常飄忽，上上落落的，於是基於這兩個原因，我們在2008年5月30日停止銷售雷曼產品。

余若薇議員：

主席。

主席：

余議員。

余若薇議員：

當朱先生叫我們想想05年與07年的分別，我相信大家都明白，但我針對的是你這裏的第5.2段給我們的年份及數字，因為你說在2005年至2008年之間，雷曼佔你們結構性產品的百分比是4.82%，這是說05年至08年之間。但突然間你又告訴我，你在2008年5月30日停售了，因為雷曼產品佔你們銷售額的15%，而當中的差額，我無法銜接。你這裏告訴我們的是05年至08年，突然間又說08年5月30日砰一聲變成15%，我的意思就是請你向我們解釋中間的分別。

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

好的，主席。在05年，我們開始銷售第一隻雷曼迷你債券時，當年在2005年我們只銷售了兩隻雷曼產品，兩隻都是迷你債券，這是因為當其時的市況，當其時投資者的興趣不是很強。到06年，在該段時間內，我們又再銷售了一些雷曼迷你債券，同樣，數目也不多。直至2007年，當時香港的市況及投資氣氛，投資者非常積極的.....

余若薇議員：

主席，他不必浪費太多時間跟我說投資氣氛，我只是簡單地要求他解釋那數字，或者你日後給我們提供一個所謂breakdown，讓我們看到當中的分別。因為你這個數字，只給我們一個數字，由05年至08年，然後你說08年已接近你那個15%的風險，或者你日後給我們提供那個數字吧，因為其實我並不想你浪費時間談市場氣氛的問題。

主席：

朱先生，我們不是要背景、市場背景，而是中間的過程的詳情，你可否提供資料？

朱仁毅先生：

主席、議員，其實這在我們的submission內是有的，或許我現在讀出來，我現在有這資料在手，亦已提交給大家了.....

主席：

好，請你讀。

朱仁毅先生：

在.....

余若薇議員：

你告訴我那個數目吧。

朱仁毅先生：

在2005年，我們的客戶所買的雷曼產品當中，as a一個百分比，as a percentage of 我們所有客戶羣，在2005年是0.41%，在2006年是0.27%，在2007年是10.63%，在2008年是3.62%。這是以年計，不是aggregate，因為concentration risk是要以outstanding amount來計算的。你剛才要求以年計，而我這個就是以年計，從客戶羣的數目方面提交，這是在我們已提交的文件中。

主席：

余議員。

余若薇議員：

主席，或者他日後補回給我們，說明該15%是從何而來，即累積計算，因為我看不到他說的15%，或許他日後補回這數字。

主席，我另外想問.....

主席：

朱先生，可否提供這些資料？

朱仁毅先生：

可以的，是的。

余若薇議員：

另外，主席，我想再問，上一次我已經問過了，你記得那個章程吧，Item 5b那裏，問他印了多少份。他有否提供給我們，主席？那個答案，他究竟印了多少份章程，Item 5b。

主席：

有否提交過給我們，朱先生？好像我們沒有收過這個數目。

余若薇議員：

主席，我很清楚的問過了。

朱仁毅先生：

主席，因為我不知道5b說的是甚麼，或者可否幫幫我.....

余若薇議員：

主席，這不就是章程嗎？我們問了很多次了，主席。

主席：

5b是章程.....

余若薇議員：

人人都問這個Item 5b，究竟200多頁是如何交給客戶？究竟印了多少份？因為.....主席，你每一個PIA、每一個風險評估，你都叫人家"剔"，表示你有收到一份章程。你賣每一個產品都要求人家說你必須看那份章程，所以問你印了多少份。你沒有理由沒有紀錄的，因為那份東西非常厚，200多頁，你沒有理由第四次前來聆訊才告訴我，你不知道Item 5b是甚麼。

主席：

朱先生，或許我們給你一份看看，好嗎？5b那份，我們拿一份給你看看，讓你記起，即提醒你5b是甚麼。不過，這是你們的章程。

朱仁毅先生：

是，主席。多謝議員剛才提醒，因為我們實在交了很多文件給這個議會。那點我先前也提過，我們在進行這個程序時，並無在我們提交給客戶的文件上打印一個編號，我們並沒有做到這點。所以，今天我們沒辦法，不是我們不想，而是我們沒辦法告訴各位議員我們發了多少份出去。

主席：

大約可不可以？你說是幾份，我又不知道是多少份。

余若薇議員：

不，主席，我上次不是問他印了.....

主席：

余議員。

余若薇議員：

.....我不是問他提供了多少份給客戶，有否打印、編號碼，我是問他印了多少份。因為這是一份很厚的文件，200多頁。朱先生，很簡單的道理，你給我們的每一份PIA，每一份申請都有寫，客戶要"剔"，表示收到這份東西。所以，我問你一個簡單的問題，就是你究竟印了多少份呢？這麼厚，如電話簿那麼厚的書，你有記錄你印了多少份嗎？我是有記錄我問你的問題的，我甚至可以把我提問的日子提供給你。

主席：

朱先生，那個文件是F(RBS)3，段落是1.1，"Multiple copies of the prospectus for this product were available at each of the Bank's branches. The Bank does not have records of the exact

number of copies provided by the issuer, promoter or arranger."。
你記得這個資料嗎？可否回應……

余若薇議員：

主席，我在7月9日……

主席：

……余議員的問題？

余若薇議員：

主席，7月9日的聆訊紀錄，我問朱先生……

主席：

是的。

余若薇議員：

……問他5b印了多少份……

主席：

他當時沒有回答是多少份。

余若薇議員：

……叫他回去看。

朱仁毅先生：

是。

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們回去研究過，翻查我們的資料，我們沒有一個紀錄，我們真的找不到關於我們印了多少份的紀錄。

余若薇議員：

主席，很簡單的問題……

主席：

余議員。

朱仁毅先生：

如果我們有這個紀錄，我們一定會提交，我是可以不提交的，我自己是知道的。但我們去翻查紀錄時，真的找不到這個紀錄。

余若薇議員：

主席……

主席：

余議員。

余若薇議員：

……那麼可否換另一個方法問朱先生？很簡單的問題，你賣了這麼多隻雷曼產品，每一次你叫客人在那處簽名，他都要簽名表示他有收到這些章程。你可否至少告訴我(計時器響起)，讓這個聆訊看到，你有甚麼證據證明你的銀行至少印了這麼多份的章程，大概的都可以了。你賣了多少隻雷曼產品，你印了多少份章程，你有沒有辦法可以證實呢？

主席：

其實，朱先生，下訂單的時候必會要求多少份，那麼厚的文件……

余若薇議員：

你簽收的也算是，不一定要下訂單……

主席：

.....你不可以說隨便印幾份給我吧，這是不會的，對嗎？Mr John SHELLEY, you want to assist?

Mr John SHELLEY, Chief Operating Officer, Retail & Commercial, Asia of The Royal Bank of Scotland N.V.:

Thank you, Mr Chairman, if I may supplement the answer. The evidence we have to show that the customer either had the opportunity to review to their satisfaction or to receive a copy is their signature on the form. They would not sign the form to say that they have received the document if they had not done so. These documents were available in each of our branches, they are always made available to customers; but to give a straight answer, we don't know exactly how many were printed.

余若薇議員：

Mr SHELLEY

主席：

余議員。

余若薇議員：

.....現時的問題很簡單。現時顧客說他根本不知道有這個章程，因為你們又沒有地鋪，他們只跟你們fax而已，不會有紀錄。ELN 5張紙，他就fax那5張紙，沒有任何紀錄是他收過你任何章程。所以，我的問題就是說，你有甚麼能證明你們有提供過這個章程給他呢？除了他簽名，他簽了名說我證明給你看，即人客前來，說我來證明給你看，我是fax的，我是收到5張紙，我就簽了5張紙，根本不可能有一個200多頁的章程。你怎樣回應這一點呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們在這個過程裏面有兩位人士簽了名，確認這些文件是有交給客戶，客戶是接收了那些文件。是有兩個人簽名，不是一個人簽名。

余若薇議員：

朱先生，很簡單，最後一句……

主席：

余議員。

余若薇議員：

朱先生，那你可否……

朱仁毅先生：

我們的同事和那位客戶都簽了名。

主席：

OK。余議員，問完這條。

余若薇議員：

很簡單，朱先生，你可否提供任何你在這裏提及的員工，有簽名的人，讓他前來這個聆訊告訴我們——即使那個顧客是fax的，他簽了名證明只收到5張紙而已——你們那個員工是如何把這份200多頁的章程提交給這個客戶。你可否提供員工方面的證明，告訴我們這是如何做的呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我想先前在我們與主席你的提交文件中，銀行已很清楚提出，我們覺得把這些資料交上來給這個議會是不恰當的，因為我們覺得，我們銀行最關注的一點，就是我們香港作為一

個國際性金融中心，這對我們來說不是我們的best interest，因為我們每間銀行自己內部有私隱、有保密的責任，對我們每一位員工，甚至乎他們雖然已經離開了，這仍然是我們銀行的責任。

另外，我們亦有責任，我們不可以在一些情況下，讓我們的員工承受不必要的風險。如果把這些資料提交了，再加上在一個尊重私隱、保密的情況之下，在一個無罪的假定中，我們是需要保護這些我們最基本、最基本的原則的。所以，我們今天.....我知道在立法會內，根據特權條例，你們都認同我們要以大眾利益為依歸去發放資料，特別是私人的資料。所以，我作為我們銀行的最高負責人，我和Mr SHELLEY一起上來，我們是來回答你們的問題，這是我們的責任，我們有責任回答你們的問題。如果你們需要更多資料，我們是很樂意提交的。

余若薇議員：

主席，我.....

主席：

朱先生，你講了一番話，其實我都不知道你是否誤會了那個問題。現在我們不是問你在這個時間提供所有員工的個人資料，余議員不是這樣問的，她只是問有否一份文件能證明有簽過，即是派發過章程給客人，是這個意思而已。你答的問題似乎不是余議員所問的問題啊。

余若薇議員：

是的，主席，我.....

主席：

不過，余議員，我相信一會兒我們可以再跟進的。

余若薇議員：

好的，謝謝主席.....

主席：

涂謹申議員。

余若薇議員：

.....我不明白無罪推論與這個有甚麼輻輳。

主席：

我也先讓他說完，但我覺得他回應的問題並不是剛才的問題。

余若薇議員：

謝謝主席。

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，剛才是議員她改了問題，她說要我們那位員工上來，關於我們的簽名方面的問題。因為議員她改了問題，我純粹是回應議員的問題而已。

余若薇議員：

朱先生，我是在幫你嘛.....

主席：

好了.....

余若薇議員：

.....你說你沒有任何證據.....

主席：

.....我相信不要爭拗下去了，OK。

余若薇議員：

.....證明你印了這麼多章程.....

主席：

不要緊。

余若薇議員：

.....你說因為你的員工有簽名，簽了名就是了，那我就問你，你那些有簽名的員工，你叫他來證明，你提供一份書面陳述書也好，你叫他上來也好，證明那些顧客明明沒有上過來，沒有拿過章程，那你是怎樣遞交那些章程給人家的呢？

主席：

其實余議員的意思是，你亦可以提供一份文件，有員工簽了名證明有派發過這份章程，這也是可以的。也許我們不要在這裏爭拗下去了，我們過後有需要時會處理這類問題的。朱先生？

朱仁毅先生：

主席，不要緊，我只想說一說，就是議員剛才要求的那些文件，我不知道議員有否看過，我們交了五百幾、六百份文件上來，每一份裏面都有員工及客戶確認他們有把這些文件交給客戶，我們已經把這些文件交給你們了。

主席：

但是，朱先生，其實余議員的問題是很清楚的，究竟印了多少份這些章程。你說不知道，那麼我們現在就接受你的答案是不知道，根本印了多少都不知道，這個到此為止吧。我相信不需要爭論下去了。

涂謹申議員。

涂謹申議員：

主席。朱先生，如果我這樣說對不對呢？因為我們確實收到很多客戶的投訴，說他們沒有收過這個章程。我想問朱先生或你旁邊的同事，是否即是說銀行現時能夠提出客戶已經收過章

程的這個證據，僅僅是該客戶的簽名或是你的相關同事在同一頁裏面的簽名，僅這一個證據而已，是嗎？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們的同事在每一次做任何一個銷售，到了整個銷售過程最後的部分，就要做這個Suitability Questionnaire。在這個Questionnaire裏面，對，我們的員工與我們的客戶都需要簽名作實，我們的員工有把這些文件交給他們，他們是收到這些文件的。

涂謹申議員：

我知道……

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

……我的意思即是說，你的書面證據、直接的證據，就只有這一樣，是嗎？

主席：

朱先生。

涂謹申議員：

即是沒有其他，我想你確認。因為現時我和余若薇……我會花光這10分鐘盡是問旁枝，去證明在你內部是否可能有另外的證據能夠證明你的員工果真是每一個case都有把章程和私人配售的信件交給相關的客戶。但我想問的第一個問題就是，在你一方，其實甚麼都沒有了，僅這一張紙而已，即使上庭打官司都是依靠這張紙，法官信就信，不信就沒有了，是不是這麼多？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

是。

Mr John SHELLEY:

May I supplement?

Chairman:

Mr SHELLEY, you want to assist?

Mr John SHELLEY:

Thank you. Actually, in addition to the signature of the clients and the signature of our staff, which, of course, neither party would sign unless they knew what they were signing for. In the event of a complaint, when we review the allegations that the customer is making, if one of the allegations is that they have not received all the required documents, then we would obviously check our files first of all to see whether the client had signed to say that he had received the document, whether our staff had signed. We would also interview the staff – assuming they were available – we would interview the staff and asked them, "did you provide the document?" So, we would make further investigation to double check what is on the file. So, we don't simply rely on the signature.

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

好了，即是說第二個證據就是該名相關的同事向你們提供的口供，僅這兩樣東西而已，沒有了，是嗎？還有沒有？你講了第二樣了，還有沒有第三樣、第四樣、第五樣？例如有錄影帶，有錄音帶，有客戶發還給你，說我確認除這份之外收到另外的信件，或者我的員工每次提供了章程都會寫一個"我的日記"，在他自己的日記內，包括失戀、其他事情，每天做的，噢，還包

括給了一份章程給客戶，即我舉例。是不是僅這兩樣，還有沒有？

主席：

朱先生。

Mr John SHELLEY:

There could be,

Chairman:

Mr SHELLEY?

Mr John SHELLEY:

..... it would depend on the individual cases. As we've explained before, the sale process, every one was slightly different, some happened at the branch, some happened in a mixture of branch and phone call, some took place over, you know, several conversations like that. If indeed a part of the sales process took place on the telephone, then, if from our office, that would be taped. And if the customer asked about documents during the course of that call, then that would be recorded.

The customer is always provided with the key documents, the termsheet and the other documents. In the case of the prospectus, these were held in the office, and the customers were asked as part of the sales process how did they want to receive those documents. Some chose to come to the office to review them, some occasion is that they asked us to send them to their home or wherever. But, in all cases – in all cases – the staff and the customer sign to say that they have received all the documents that are required.

涂謹申議員：

主席。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

你重複了100次，就是說客戶簽了或你的相關同事簽了，我現在問你有沒有其他證據。

我只是舉例而已，譬如說，如果有個客戶在某年7月6日簽了，他現在投訴說沒有收過章程。原來當天，*shortly before*即剛剛在這客人簽署之前，因為可能他記得大家有會面紀錄之類，或者該客人也記得是在幾點鐘來過，例如該段時間原來我的影印機.....因為有些是有counter的，我立刻用打印機印出來，如果print mark有一個series number，剛好印了3份。即有沒有這類證據呢？

或者你收到投訴時，你是否問過員工究竟在哪個時間把章程交給客戶？究竟是很早就甚麼也不談，我先給你，你喜歡便回去看，看完回來我再跟你談，抑或是在簽署之前的1秒鐘給客戶呢？你是不是每個file都有這個投訴、申訴的紀錄，證明章程是在何時提供呢？

我可以告訴你，我問足10次，還是會用100條問題問章程這方面，因為絕大多數向我們投訴的人就是說沒有收過章程。老實說，你可能有一些很旁枝的部分曾解釋過，這不打緊，但人人都說沒有收過章程——絕大多數——是如此大疊的，所以我一定會問清問楚。我先問第一個問題，是誰印這些章程——print？

主席：

朱先生。

涂謹申議員：

是你們公司印，用打印機印，還是用柯式印？是如何印的？

主席：

朱先生。

I'd like Mr CHU to respond first. Mr SHELLEY, you wait for a while.

朱仁毅先生：

主席，剛才議員提出.....即是他想協助我，提出了不同的方法，如何去看有沒有其他旁枝的evidence。我可以告訴他，在我們銀行的規例及監管機構的規例裏面都沒有要求我們，我們亦沒有說，1分鐘之前我們影印了一些東西.....

涂謹申議員：

主席，他在浪費我的時間，主席。我問一些.....

朱仁毅先生：

.....或者我們是.....

主席：

先讓他答完這一句吧。

涂謹申議員：

不，主席，我問這個問題就是，誰印那些文件出來？是柯式印抑或用打印機印？請你回答我。

主席：

朱先生。

涂謹申議員：

我不是問你監管機構有沒有要求你，而是我現在要求你翻查一些證據，使我們這個委員會能夠確信你已提供或沒有提供章程。明不明白我說甚麼？我現在沒有問你拿金管局要你備存的印刷章程的紀錄，我沒有這樣說。我現在問，朱先生，你知不知道，在這個制度之下是誰印的？是不是用柯式印，抑或用printer印的？怎樣印的？一份有幾百張的啊。

主席：

朱先生，為甚麼剛才我堅持要你回答而不是Mr SHELLEY回答呢？因為問題就是如此簡單，等於余若薇議員所問的問題那麼簡單，你卻迴避問題，沒有直接回答。但這不等於我們不會

再問你這些問題。這麼簡單，如何印，這麼簡單你都可以扯到金管局、證監會方面，你根本是迴避問題，兜兜轉轉是浪費時間，我覺得你一定要針對問題去回應。就算讓Mr SHELLEY回答，他回答的還是類似這樣，那我們是不會接受的。我希望你能準確地、聚焦地回應，好嗎？朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我想回答的就是，這些prospectus，這些prospectus的文件是由發行人印的。而發行人，我想提一提大家.....

涂謹申議員：

主席，是不是柯式印？我希望朱先生回答他知不知道。還是普通的，我們現在用影印機印的，抑或是柯式印，整份釘裝得很好的，是整本的？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我沒有這方面的資料，是不是柯式印，還是用現在這種方式打印。因為這些文件是由發行人，如果你是說迷你債券方面，是由Pacific International Finance，ELN的則由Lehman Brothers Treasury，這些prospectus.....

涂謹申議員：

主席，即換句話說.....

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

.....你們公司是不會自己印這些東西出來的，OK？是嗎？

主席：

朱先生，全部都是發行人送過來的，你們是不會印的，是嗎？

朱仁毅先生：

主席，那些文件，即那些 prospectus，有些 prospectus、termsheet等這些文件，可能有機會是用一個 soft copy 交給我們 (計時器響起)，亦有情況是全部由發行人發出。但最主要的是，這些文件全部都是由發行人負責的。

涂謹申議員：

朱先生.....

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

.....我希望你明白我的問題。我沒有說那些 content 或資料是來自發行人，我現在是說那個 physical copy，即是你給客戶的，每一個都有一個聲明嘛，提供給客戶的那份是你們公司印抑或發行人以柯式印，一本一本的呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，在所有這些文件當中，大部分文件是由發行人負責，有 termsheet 的那些..... termsheet 那些，有些是我們同事從發行人收到之後，因為客戶著急想要，我們便 fax 給他。有，我們有 fax 給他，當然是有的.....

涂謹申議員：

OK，我想問，發行人.....

朱仁毅先生：

.....但至於你說是不是柯式印，不好意思，我真的沒有這方面的資料。

主席：

涂議員，我想.....

涂謹申議員：

主席，我問多一條問題。

主席：

問完這條吧。

涂謹申議員：

你們有沒有收發部門？譬如，如果發行人某一天交來178本，一整疊的，厚如電話簿，猶如我們平常那些新股的招股章程一樣。類似這些，你們有沒有收發部？有沒有這方面的紀錄？有沒有查過？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，在這些文件由發行人交給我們之時，我們每一間分行都有收到的，我們都有提供給我們的客戶。但我亦說過.....

涂謹申議員：

主席，我想問，你有沒有查過？你不要兜圈子，兜大圈子，好不好？我是問你有沒有查過你們的收發紀錄，是顯示收到例如該段期間的某一個系列，是發行人印的，deliver了384本，接着由總行收取，然後發送給.....

主席：

我相信朱先生已明白你的問題了.....

涂謹申議員：

他在兜圈嘛，主席。

主席：

我相信不要在這個問題上爭持。

朱仁毅先生：

主席，我……

主席：

朱先生，你清楚回應這個問題。現在是問你收到多少份、有否簽收。如果你告訴我們簽收也沒有，編號也沒有，印多少份又不知道，那是不是你的銀行就是這樣運作的？對嗎？朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我剛才回答余議員及現在涂議員，還有主席你問的問題時，我已經說過，我們回去嘗試尋找那些紀錄。因為這些文件沒有打上編號，我們沒有這個紀錄，不是我們不交給大家，是我們找不到這個紀錄，我們沒有這個紀錄。

主席：

即你沒有單據顯示order了多少份……

涂謹申議員：

你是否找到有deliver的紀錄，而沒有顯示有多少number of copy的紀錄？你找過些甚麼？

主席：

好了，OK，我想他明白了。朱先生。

涂謹申議員：

不，主席，我就是要問：你找過些甚麼？我就是問到這麼仔細，因為這是關鍵所在。

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們就是回去尋找紀錄，我們找不到有紀錄，涂議員所說的那些……

涂謹申議員：

你找不到有紀錄顯示曾 deliver 過，抑或找不到有紀錄顯示 deliver 過多少本？

主席：

讓他回答。

涂謹申議員：

你是否聽得明白？

主席：

我相信他是明白你的問題的。

涂謹申議員：

不是，主席，如果他這樣都聽不懂，就真的是沒辦法了。

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我不是聽不懂。涂議員他有點誤會，我不是聽不懂，乃是我們真的回去找過我們的 record，我們找不到這方面的資料。

主席：

所以我剛才就是問你，朱先生，即是收到多少份，你說是發行人給你們的，應該不會直接送給分行吧，當然是交給總行的，你剛才卻說到了分行那裏。總行收到多少份，你不知道，又沒有紀錄，分發多少份出去，亦沒有紀錄，也沒有編號。我剛才想問的就是，你的意思是不是這樣？你是否同意你的回應就是這個意思？

朱仁毅先生：

主席，我們真的回去找過，是找不到這個紀錄。

主席：

OK。

朱仁毅先生：

我由始至終都是這樣回答大家。我找到的，我一定需要……你放心……

涂謹申議員：

主席……

朱仁毅先生：

……我一定同意把那些紀錄交上來……

涂謹申議員：

……你是找不到……

朱仁毅先生：

……但我是找不到這些紀錄。

涂謹申議員：

……包括送過來的紀錄，是嗎？

主席：

他已答了是沒有紀錄。

涂謹申議員：

不，不，主席，這是很重要的。它送過來有多少本，有時候是mark着"一堆章程"、"一疊章程"、"兩箱章程"，你可能是這樣的。我想問，你已找過，是根本沒有發行人送過這些東西來的紀錄？我希望你小心回答，因為這個是很關鍵的證據。

主席：

是不是這個意思？朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我很小心地去回答涂議員，我們是找不到這些紀錄。我剛才已重申.....

涂謹申議員：

即是有否送過都沒有紀錄？

主席：

他已答了沒有，涂議員，我相信不需要.....

朱仁毅先生：

主席，我再重申，如果我們找到的話，我很清楚我是under oath，我是一定要遞交上來的.....

主席：

OK，行了。

朱仁毅先生：

.....我們真的找不到。

主席：

我們明白你，即是這類紀錄全部都沒有。

涂謹申議員：

主席，希望主席你引導他清楚……

主席：

他已回答了，涂議員。

涂謹申議員：

不是，是有沒有送過與送了多少個copy，兩者是不同的。

主席：

他說甚麼紀錄都沒有嘛。

涂謹申議員：

甚麼紀錄都沒有，即是連有沒有送過都沒有？是嗎？

主席：

是不是這個意思？朱先生。是甚麼紀錄都沒有嗎？

朱仁毅先生：

主席，是的。我們有去找過，是找不到。

主席：

他已答了很多次，說是甚麼紀錄都沒有。我已經和他總結了，都是沒有的。

下一位是梁國雄議員。

梁國雄議員：

多謝主席。朱先生，其實你交了一份文件給我們，你在6月17日給我們提供了一份文件。你其中有一段，在第26頁那裏……

主席：

梁議員，是哪份文件？

梁國雄議員：

SC Ref. No. SC(1)-W37(C)，即是W37(C)。

主席：

即是證人的書面陳述書。

梁國雄議員：

是的。在第26頁，31.3.2是說你們如何訓練RI，對嗎？你自己看，看得懂嗎？你看得懂吧。你覺得你剛才的表現是否符合該要求呢？

主席：

我想不要問他自己如何評論自己了。

梁國雄議員：

"Relevant Individuals to remain fit and proper, bearing in mind their current and past financial status, educational or other qualifications or experience, ability to perform their functions efficiently, honestly and fairly and their overall reputation, character, financial integrity and reliability"，你行不行呢？你是總裁嘛，你覺得你剛才回答問題的方法，即是說.....

主席：

梁議員，我相信不要要求證人評論他自己了，這個是我們.....

梁國雄議員：

不是，我首先問你，第一個.....

主席：

.....我們是取證的。

梁國雄議員：

.....第一個就是，你是總裁，是香港區的執行總裁，對嗎？余議員很早已問你有多少個copy，而你告訴我們說你不知道有多少個copy，我相信你。那麼，你覺得這個policy是不是對的？你收到多少本東西都不知道，或者收到多少個soft copy又不知道，或者是你的員工拿了一個soft copy去forward給別人，你是不管的。你覺得這樣對不對？

主席：

我相信不要問證人取他自己的意見，因為我們是取證.....

梁國雄議員：

不，不，這個是他的意見.....

主席：

.....到最後的時候.....

梁國雄議員：

.....對不起，對不起，主席，你是錯的。他評價他自己.....

主席：

.....我希望你不要評論主席對與錯，梁議員，OK？

梁國雄議員：

那就不問也罷，我問他.....

主席：

不，因為我們是取證，你不需要.....

梁國雄議員：

.....你為何人人問.....

主席：

我已經提醒過……

梁國雄議員：

……涂謹申在這裏大聲問他也可以。

主席：

他問有沒有及多少份而已……

梁國雄議員：

我問他……

主席：

……而不是叫他評論自己嘛。

梁國雄議員：

主席，他自己提供一份statement，說他們訓練職員是要這樣的……

主席：

那裏是說RI……

梁國雄議員：

……我問他這個，如果一個職員好像這樣不知道來往的數目時，是否符合31.3.2，這個證據都不可以？！

主席：

即是當他自己是RI？

梁國雄議員：

為何不可以？為何不可以？我真的不明白。他可以回答是或不是。

主席：

是否符合……你問他，即如果當他是RI，是嗎？

梁國雄議員：

如果你這樣，喂，主席……

主席：

朱先生，即是當你是RI，意思是這樣。

梁國雄議員：

是的，如果你是RI，你覺得這樣……你會不會覺得……

主席：

梁議員，你稍為改一下問題就可以了，即如果當你是RI的話。

梁國雄議員：

是了。假設你是一個RI，你覺得他會否符合你給我們的statement中所形容的呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，首先，我可以回答梁議員，我是一位RI，我不單止是一個RI，我亦是一位responsible officer，OK？

梁國雄議員：

是。

朱仁毅先生：

是這樣的，金管局裏面的一個guideline是，每一位RI，每一位Relevant Individual，他們一定要根據我們的合規規格，而且他們每一個人都要fulfill一個competency的requirement，包括學

歷，包括他們平時的training，每人每年都要接受持續訓練，有些人是5小時，有些人最少要10小時，這些是我們每一個人、每一個RI都需要的。每一個RI由於是registered with金管局，所以他們亦要符合所謂"fit and proper"的requirement。而"fit and proper"是很嚴謹的，包括你不可以私人破產，你不可以是一個私人聆訊^[註]的其中一個defendant又或被發現有罪。我剛才所說的那一系列都是"fit and proper"，都是一個RI所需要達到的。

梁國雄議員：

答完沒有？

主席：

梁議員。

梁國雄議員：

主席，我問他一個很簡單的問題。我們問過他，你收了多少份hard copy，你是不知道的，對嗎？那麼，你手下有多少人？你手下銷售這些東西的有多少人？

主席：

朱先生。

梁國雄議員：

你管的。

(公眾席上有人高聲說話)

朱仁毅先生：

主席……

[註] 證人於會後澄清，席上作證時所述的"私人聆訊"是指刑事控罪或涉及詐騙、不誠實或不法行為的聆訊。

主席：

請公眾人士保持肅靜，因為我們的研訊在進行中。

梁國雄議員：

銷售這些東西的，你知不知道有多少人？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們的前線員工，負責銷售的過程中，無論是銷售員也好，他們的部門主管或總分行主管也好，加起來大概有120多人。

梁國雄議員：

是。

主席：

梁議員。

梁國雄議員：

你說發行人才印製那些東西，你說發行人才會印製剛才余議員問你的包括章程或文件，對嗎？發行人方面是有紀錄的，對嗎？有沒有呀？你賣它的東西嘛，它印了多少本hard copy，有沒有紀錄的？你知不知道？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，剛才我提過，那些文件當中有幾類不同的文件，有base prospectus，有issue prospectus，有termsheet，我們所說的文件是一個統稱。有部分文件，例如termsheet，是由我們自己同事……

如果客戶說想現在馬上看，不想等到上來才看，或者他不方便上來看，我們fax給他。有 —— termsheet。

但是，如果說到prospectus，至於發行人印了多少份，我們沒有這個紀錄。我不知道我的發行人.....因為他不單是經我們去銷售，你看雷曼迷你債券，前面寫着有7、8、9、10間銀行一起銷售.....

梁國雄議員：

明白。

朱仁毅先生：

.....我.....對不起，我無法給你這個答案。

梁國雄議員：

明白。

主席：

梁議員。

梁國雄議員：

我想問你一個制度。你說你自己也是RI，而且你還去訓練他們，當你訓練那些人的時候，你有否叫他做錄音的紀錄？或是每發一份soft copy都留一個紀錄？或是fax的時候留一個紀錄？有沒有這樣做？以便你自己去監察他。舉個例子，fax漏兩張都是可能的，那部fax機漏掉兩張都是可能的，或者那人故意漏掉兩張都是可能的。你沒有這個監察制度的時候，我問你，你如何監管你的下屬是"fit and proper"，是"honestly"，是"fairly"？我問你，你是用甚麼方法去監察他們？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們內部是有很嚴謹的 control processes 去 make sure，即是確定我們是有足夠的 supervision 給我們的員工。

梁國雄議員：

我知道……

主席：

梁議員。

梁國雄議員：

……我現在就是想你說足夠。如果你連那人發出去的文本都不知道的時候，你如何監管他？你到底如何監管他？如果有個人，假設他 fax 漏了兩張，或者他說漏了一句說話的時候，你如何監管他？

主席：

朱先生。

梁國雄議員：

你是如何監管的？

朱仁毅先生：

主席，我們所有的文件，客戶簽署回來的文件，我們有一個 Branch Operations Manager，他一定要去 check 那些文件是否做足。有做得不足的地方，例如好像議員所說，如果客戶說我就是收不到文件，又或者說那個客戶經理沒有清楚解釋給他聽，這些全部是在 Suitability Questionnaire 內有紀錄的……

梁國雄議員：

主席，主席……

朱仁毅先生：

……接着他便會回去……

梁國雄議員：

.....他誤會了我的問題.....

朱仁毅先生：

.....向我們的員工說："喂，這份文件不合格，你要回去跟客戶重做這幾點missed掉的"。

梁國雄議員：

主席，主席.....

主席：

梁議員。

梁國雄議員：

.....他誤會了我的問題。他有沒有抽查的制度？譬如你做了100個case，你會否抽查10個case？每天抽查10個case，要求你的員工去填form，以及找該名客戶去填form，不光是說他簽了名便算數。有沒有這個制度？你如何確保這一點？你如何確保你的下屬(計時器響起)做到這點？你有沒有一個逆向的制度？如果有的話，有沒有紀錄？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們不是去"抽查"。我剛才提過，我以前都說過，我們的Branch Operations Manager是每一份都要看過，他都要驗證是齊全的，每一個問題裏面客戶的答覆都已經作出確認。不是抽查，是每一份。

梁國雄議員：

主席。你是錯的，那份文件我都可以"剔"。他有否打電話回去問那客戶有沒有收齊那些東西？你明白是甚麼嗎？你知道何謂check and balance嗎？你的下屬可以"剔"完然後交給他嘛。但

問題是，你們這間銀行的制度，由你開始一層層的管下去時，有沒有一個制度是打電話向客戶覆核？不是同一個人，是check and balance。

主席：

把這條問題答完吧，朱先生。

Hon LEUNG Kwok-hung:

Do you know the concept of check and balance?

朱仁毅先生：

主席，我想再講清楚我們的銷售過程。如果 Suitability Questionnaire 並不是該客戶坐在我們寫字樓內與我們的員工一起填寫的話，我們的員工會把該份 Suitability Questionnaire fax 過去給我們的客戶，接着他有打電話跟客戶一起每一項都要 go through，包括：那些文件你之前有否來看過，有沒有收過；你是否明白當中的每一點，因為我們的 Suitability Questionnaire 是 product specific，該隻產品就用這一款，所以你看到你們收到的五百幾、六百份 SQ 裏面有不同的款式，因為它是因應不同的產品制訂的。他每一點都要與客戶 go through，接着該客戶會把他自己(是自己)填好的那一份 fax 回來給我們，然後我們的同事看過，OK 了，他便簽上他的名字，連同該客戶的簽名，整份交過去給 Branch Operations Manager，而他就要負責 check 每一份 —— 不是抽查，是每一份 —— 交上去的文件，我們的每一項他都填對了，妥善填好了。

梁國雄議員：

主席，他都沒有回答我的問題。

主席：

我想你要再排隊了，梁議員。

梁國雄議員：

不是，主席……

主席：

13分鐘了……

梁國雄議員：

不，他的確沒有回答……

主席：

……很多人還在排隊。他沒有回答你，你便稍後再跟進吧。

梁國雄議員：

不，很簡單，我問他一個很簡單的……

主席：

你稍後再跟進好嗎？

梁國雄議員：

不，其實他say yes or no便可以，他現在說的並不是答案。

我問你有沒有一個制度，由你們的職員，不是同一人，或者是supervisor，我不知道你稱作甚麼，好像你閣下一樣。你有否親自打過電話去？你沒有嘛。你手下有沒有一個制度，10份之中有兩份打電話回去問客戶是否收齊了文件？你有沒有？就一句而已。我不理你是否叫作"抽查"，你有就說有，沒有就說沒有。

主席：

朱先生，也回應這條問題吧。朱先生先回答。

朱仁毅先生：

主席，我沒有打電話給客戶去……

梁國雄議員：

那麼你的下屬呢？

主席：

梁議員，等他回應吧。

Mr SHELLEY？

朱仁毅先生：

不，因為剛才梁議員問我我有沒有嘛，我要先回答他，不然待會他又說我不回答他。

Chairman:

Okay, Mr SHELLEY?

朱仁毅先生：

我是沒有自己去打過電話的。

主席：

行了，OK。Mr SHELLEY？

梁國雄議員：

不，他只答了一半而已……

主席：

梁議員……

梁國雄議員：

……他下面有沒有一個制度，一個一個的打下去？你沒有。你沒有便已經是失責了。

主席：

梁議員，不要批評，現在不要評論。

梁國雄議員：

你下面有沒有一個制度是這樣的？有沒有？如果有的話，你就要提交，你知不知道？

主席，你真的是……

主席：

Mr SHELLEY他現在想……

梁國雄議員：

我這麼公道的問題，如果有這個制度，他提供那些紀錄給我們……

主席：

你的問題已問過……

梁國雄議員：

……沒有的便沒有。

主席：

……證人是明白你的問題的……

梁國雄議員：

不，這個是涉及……

主席：

……現在Mr SHELLEY他想……

梁國雄議員：

……他是否提交文件的問題。

主席：

……他想幫忙回答。

梁國雄議員：

你這樣子……

主席：

現在我讓Mr SHELLEY回答……

梁國雄議員：

OK。

主席：

……因為你問了問題，大家明白你的問題，你已重複了數次，15分鐘也快到了，我便讓Mr SHELLEY……

梁國雄議員：

不是時間長短的問題。

主席：

不是，現在我限時僅10分鐘，梁議員，但我已給了你15分鐘……

梁國雄議員：

涂謹申剛才都問了16分鐘了。

主席：

如果要這樣算，我可以的話，我以後10分鐘sharp便停也是可以的，你想不想我這樣做？

梁國雄議員：

這是一個……

Chairman:

Mr SHELLEY.

Mr John SHELLEY:

Thank you, Mr Chairman

梁國雄議員：

..... quality的問題，不是quantity的問題嘛，他在浪費時間嘛。

Chairman:

Mr SHELLEY.

Mr John SHELLEY:

In addition to the primary responsibility that we as executives of the bank have, and the Head of the Product Team, the Head of the Branch, the Branch Operations Manager, there is indeed an independent third party check of what goes on to check the appropriateness of our selling process. This is conducted by our Audit Department which is independent from the line management. And we, of course, at your request have produced three audit reports for the period under review. And those audits, they encompass a full range of checking to make sure that we are following the right processes and procedures. And during that period, of course they showed that we had a satisfactory outcome on all three occasions. So, there is an independent check.

主席：

甘乃威議員。

甘乃威議員：

主席，我想問朱先生有關私人配售。剛才我聽到早前他回答副主席的問題，我想再問，荷銀一直都說有利用私人配售的方式向客戶銷售雷曼產品。我想問，你們有否用任何形式告訴客戶這是一種私人配售的方式？即是你有沒有信件或各樣方式？我想你重複講一講情況是怎樣。

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，首先我要講一講，"私人配售"這個東西不是一個監管機構的term，亦不是一個法律上的term。"私人配售"是一個市場上統稱的term。在我們每一份、每一份的ELN上面，因為它是經過私人發售的機制去推銷，我們在上面都是在第1頁凸字寫着"WARNING"，接着說這份文件是未經過監管機構審核的。這是Companies Ordinance —— 香港的公司法 —— 要求我們做的，亦是監管機構要求我們做的。我們是做足，第1頁凸字"WARNING"

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

是，主席。即是說你不會有特別的信件告訴客戶這是一個私人配售，純粹是.....因為我看到你的章程第1頁是有說的，即是這不是監管機構監管的，其他的則沒有了，沒有任何文件、信件給客戶，告訴他這是一個私人配售的方法。但我都知道這是基於一個所謂公司法所說的safe harbour的方式來銷售產品。是否這樣？即是沒有任何其他文件，我想你確認這點而已。

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，在base prospectus或issue prospectus中都提到這一點。但至於剛才議員問有沒有另外再發信給我們的客戶羣呢？我們是沒有做這件事的。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

明白。主席，我想問，在F(RBS)7，即你們新近給我們的那份文件，你給了我們一個錄音樣本。我想問朱先生，這個錄音

樣本，你為何揀選這個樣本給我們？還有，因為這個樣本沒有日期，因為有3段錄音的file在這裏，大約的時間是何時？我指的是大約的年份、月份，我不需要exact幾點鐘，這是不需要的。可否給我這些資料？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

是，我們這個錄音帶，我們的選擇是當其時經過跟議會、跟主席你、我們大家談過後，中間都用了一段時間去決定如何處理……

主席：

你不是跟主席談，你是跟秘書處聯繫而已，朱先生。

朱仁毅先生：

……但是我們去找這個，是很……

主席：

我糾正你，朱先生，你剛才說，不是跟主席談，是你們的職員和秘書處聯繫的。

朱仁毅先生：

是秘書處，對不起，是秘書處。

主席：

我沒有和你直接談。

朱仁毅先生：

沒有，沒有和我直接談。不好意思，不好意思，我說錯。

我們那時是很趕時間要將這個錄音帶如期交來議會，於是我們就去找我們的客戶羣，看看有哪位樂意、不介意將自己與我們的銷售員的錄音帶交來議會。我們很快就找到一位，他同意

將這個錄音帶公開交上來今天的聆訊。我們的選擇過程其實 in a way 是 dictated by 時間，因為我們在很短時間內要將這個交過來。我們去找我們的客戶時，我們就找到這一位，所以便交上來。

甘乃威議員：

明白。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

這個錄音帶的年份和月份是何時？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

年份應該是1月，2008年左右，應該是。那裏有3段錄音帶。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

2008年1月，OK。朱先生，我想你已看過錄音帶的內容，對嗎？我不知道你有否聽過或看過。你覺得你們的客戶經理在當中有否違規銷售？如果有，你覺得他哪裏違規？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，首先，我想講一講的就是，在這個錄音帶裏面，是我們整個銷售過程的一部分。我們的銷售過程首先是由幫客戶做

Personal Investment Analysis開始，決定了他的risk profile，客戶確認簽名。接着第二步，產品Minibond是一個growth的產品，是一個增長的產品，我們要做一個risk matching，在這個個案中是否符合這個客戶呢？每一個個案我們都要這樣做。然後，會跟該客戶有幾次電話、有見面，到最後要跟客戶做我們的Suitability Questionnaire，是有系統性地根據每一個產品的特性，要跟該客戶go through一次，去確認客戶明白、亦接受這個風險，接着客戶亦簽名confirm。這是一整個過程。

至於你說到某一個錄音帶，每一個銷售員都有自己的style of delivery，OK？每一個sell都是不同的。但是，我們的客戶經理須要按照我剛才提過的整個過程，由做PIA開始一直到最後的Suitability Questionnaire，整個過程他都要逐一做好。而我們的客戶經理，每一位都是根據監管機構的要求，他們都有一個Type 1 Licence。Type 1 Licence是代表甚麼呢？我們的員工和錄音帶裏面的這位員工，他是legally permitted —— legally permitted去銷售結構性產品，包括雷曼的結構性產品，亦包括雷曼的迷你債券。第二，在SFC的Code of Conduct中有一個很嚴謹的指定，這個員工一定要fit and proper，之前我已提過，而他的responsibility

甘乃威議員：

主席，主席，主席.....

朱仁毅先生：

.....包括一定須要.....

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

我已經刻意不截停朱先生.....

主席：

因為.....

甘乃威議員：

.....我的問題很簡單，是問他這段對話中有否違規而已。我問他這段對話中有沒有違反他自己內部銷售的規則，很簡單回答我有沒有。我刻意不阻他，4分多鐘，盡說些廢話。

主席：

朱先生，我相信你要聚焦精簡地回答。其實，剛才我們在等你回答，以為有些新的資料給我們，但答了還是沒有甚麼特別的新資料給我們。我相信你要依着問題來回應。

甘乃威議員：

主席，我已經很有耐性的了。

主席：

是，甘議員，你繼續。

甘乃威議員：

朱先生，我再問你一次，在這段對話中，你覺得這個客戶經理有否違規銷售？你作為這間銀行的最高負責人去監督你的客戶經理正確地銷售，在這段對話中，我再問你一次，有否違規的情況？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我一開始已經講得很清楚，這個錄音帶只不過是整個銷售過程中的一部分。第二，一個Type 1 Licence的同事是可以推銷這些產品。還有，我剛才未有機會說的是，他可以提供附帶——即incidental advice給客戶。而這盒錄音帶，甘議員，我自己personally聽過兩次，它的transcript我都看過幾次，是一個很normal的sales procedure裏面的一部分，我須要指出，是一部分。

甘乃威議員：

主席，明白，我聽到了。即是朱先生不覺得他有違規銷售了，對嗎？我想再看看朱先生第W37(C)第44.2段。OK？第44.2段，我手持的是中文版本："一般投資銷售過程規定從事分銷迷你債券的銀行員工不得主動招攬新客戶。" 這是你們的要求，是不是？不得主動招攬新客戶。

你看看你們的File，對話的File 1的第5頁。你們的客戶經理一直和你們的客戶談了一段時間。到第5頁中，你們的客戶經理就問該客戶(計時器響起)："你媽咪仲有冇定期呀，有一隻微型債券.....迷你債券吧，保證派息㗎喎。" 我想問，因為整個對話之前沒有提及迷你債券，現在開始進入銷售，你是否覺得你的客戶經理是自己主動？因為在你的44.2段裏說明，客戶要表示對產品有興趣，你才會提出。我看所有的對話，那個客戶都沒有表示對迷你債券有興趣，而原來你的經理知道你的客戶的媽媽有定期存款，接着便向他推銷這隻迷你債券了，這就是對話的開始。這裏有否違反你44.2段所說呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

嗯.....

主席：

朱先生，我叫喚過你，不過你聽不到，是嗎？

朱仁毅先生：

主席，是，不好意思。

我想指出一點，就是我們的員工是很謹慎地根據不單我們自己內部、亦是監管機構的規矩、條例，是不准cold call客戶。但是，剛才議員提出，"喂，是你先去找這個客戶"。我首先想提出，首先這卷錄音帶是整個銷售過程中的一部分，而議員你剛才所說的那幾句話，是整個錄音帶中的一部分。我們要小心，不可以斷章取義。首先，我想提出，如果你從這整個錄音帶的頭幾

行去看，你可以看到是該客戶打電話給我們的經理，不是我們的經理去cold call這位客戶。首先，我想確定大家清楚看到這一點。

好了，第二，關於他介紹產品，其實在整個錄音帶內，你們看到，我們這位同事與該客戶，你看他們的conversation已知道，他們是大家認識了一段時間，他們大家在討論市況，他們大家在討論，該客戶是希望找到一些產品，其派息是優於其他產品。這是在整個過程當中，不可以就這樣斷章取義，拿其中這幾句說話out of context整個錄音帶，然後把整個錄音帶out of context of 整個sales process、整個銷售過程去看的。

主席：

甘議員，時間已差不多了，你如果需要跟進便再排隊，好嗎？

我現在在此宣布小組委員會休息大約15分鐘。請各位準時在11時20分返回這個會議廳，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他的證供。

(研訊於上午11時02分暫停)

(研訊於上午11時20分恢復進行)

主席：

各位，請各位安靜。各位，我現在宣布繼續我們的研訊。朱仁毅先生和邵理尊先生，你們現在是繼續在宣誓下作供。

我想再次提醒各位委員，由於兩位證人已是第四次出席研訊，因此，我希望委員就先前3次研訊需要跟進的地方，集中參考F(RBS)4至F(RBS)7號文件聚焦提問，我不會容許委員重複先前已提過的問題。

上次排隊的同事已全部問過了。今天第一輪排隊的有陳鑑林議員、林健鋒議員；第二輪的有涂謹申議員、梁國雄議員和甘乃威議員。如果哪一位想提問，請舉手。

首先是陳鑑林議員。

陳鑑林議員：

多謝主席。我想瞭解一下，朱先生，關於F(RBS)4號文件，因為這些audit report裏面告訴我們，根據他們所審查的一些客戶基本資料得出的結果，我們可以看到的就是，通常我們跟客戶做一些所謂適合度審查的時候，都會按照客戶所能夠承受的風險程度為他進行投資。上一次，主席，我都有問過，朱先生回答說，如果他這位客戶不適合買那些產品的話，如果他真的想買，他是必須自己簽署另一份文件的。我想知道，他要簽的文件是甚麼？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，每一位開了戶口之後，我們一定會跟他做一個名為Personal Investment Analysis，當中會問他一系列問題，以確定他本人的risk tolerance level在哪裏。裏面有很多問題，例如：你是否需要以投資收益作為你每個月的開支？你的投資年期是短或長？這些全部都會問。然後，我們根據這些問題得出一個risk profile，客戶如果是conservative或者balanced的話，他日後便不可以購買一些我們稱為growth的產品。

先前有其他議員都說，為何會有這麼多人"剔"那個box，表示我想知道多些關於一些產品，其風險程度是高於我當初跟你們做的risk profiling，所以我們才會come up with一個Box 2，客戶需要在該處"剔"，然後簽名確認，是的，他想知道多些關於一些產品而那個risk category是高於他自己本身的risk profile。這個程序，我們是在Personal Investment Analysis的時候做的，而不是到risk matching才做，因為risk matching已經太遲了。由於他已經不合用，我們的員工是不可以將這些產品介紹給他的。他一定要先看過客戶的PIA、其risk profile，接着risk matching with那個risk category of那個產品，然後才可以推介該產品給客戶。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

朱先生，上一次，我都記得，你說有部分客戶提出堅持想買那隻貨，那麼你們便會叫該客戶簽另一份文件，就是承擔他的風險。是否有這樣的情況呢？那份文件是甚麼文件？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，那份文件就是我們的Personal Investment Analysis。

陳鑑林議員：

是。

朱仁毅先生：

因為那個Personal Investment Analysis，如果大家可以翻到我們給大家的submission，那個叫Client Account Information，當中在Section 5，即Personal Investment Analysis裏面的Section 5，有一個叫Customer Declaration —— 客戶聲明書。第一個box就是客戶表示我不想知道，我不想你向我介紹任何產品是與我的risk profile不啱合的。第二個box就是說，所介紹的產品的risk category與客戶的risk profile有1個等級的差別。而客戶在該處"剔"的話，亦正如剛才另一位議員所說，很多客戶都想知道更多，所以他"剔"了第二個box，是。那就是第二個box，即是說我想知道多些關於某些產品的風險是高於我的risk profile的。

陳鑑林議員：

主席。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

Section 5這裏不過是他確認知道產品的風險程度是高於他可承受的而已，但銀行在這方面的責任，原則上是你必須知道這客戶能否適合購買這類產品，其風險程度是否可以match，而不是由客戶自己去決定自己的風險程度。因為作為一間負責任的銀行，除了向本身的客戶負責之外，還須向監管制度負責，所以，如果你說可以由客戶自己決定他可以買甚麼產品的時候，無形中令你這個合適度及所謂資產風險承受能力的調查變成無效，對嗎？變成由客戶自己決定。

所以，我想知道的是，朱先生，你們如何以一個負責任的態度來處理這一類做法，以及究竟有多少這些客戶最終受到損害，譬如在這個雷曼個案中，我相信有很多個案都是類似這種情況，他的風險承受程度屬於低，但簽了名確認瞭解他要承擔此風險。最終來說，我覺得銀行應該在這方面有一個責任，你覺得是不是這樣呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，在我們這個Personal Investment Analysis裏面，因為每個客戶的情況、個人的財政情況有所不同，我們也並非清楚得一如他們這麼全面，於是我們設計了當中總共11條問題，用不同的角度去幫他考慮其risk profile。做完之後，我們亦會再問他，"你是否同意呀？"，他同意了，接着便再簽名。

至於他表示想知道多些其他的產品，這裏我想指出的是，如果該產品的風險是高1級的話，如果是一位上了年紀的投資者，我們不單止這樣問，我們還有第二位RI要再跟他go through一次，然後再有我們分行經理的簽名的approval才能做，而我們有時候是不批准的。

至於說如果有兩個level的差別的話，第一，一定要經我們的主管，即我們的分行經理審核、批准才做。有些情況我們是不會批准的。而那個數目有多少呢？我想大家都很關注，那個數目有多少呢？是少於1%而已。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

主席，我想瞭解一下的就是，他有集團的內部審查，即 internal audit 這個部分，亦有一份文件提到，他們的內部審查都覺得他們在風險管理方面有少許問題。我想知道一下，主席，這一份文件，我也提一提，是4號文件，F(RBS)4，中文版第7點說："內部監控或風險管理僅出現小問題。風險及程序具備足夠的監控"。我想知道一下，有否包括監控這一類，即剛才所說，你們在處理對客戶的風險評估方面的手法呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們每一次做 audit 之前，audit 部門都會跟主管講一講要 cover 甚麼、看些甚麼，有個 terms of reference，然後去看我們整盤生意。這一點方面，都是他們去 examine 的其中一點，它們亦已在我們的 internal audit 之中，我們已看到3份了。其實，除此之外，我們銀行亦有走出去找其中四大行幫我們做 external audit，再加上我們的監管機構亦會每年來做一個 examination。其實，如果你從 audit 的角度看，可以說是3層。

在我們05、06、08年的報告中，你可以看看——因為我們銀行是每15至18個月做一次的——你可從報告看到，我們的 rating 都是 satisfactory，剛才議員都讀過出來，即是只有一些 minor 的 procedure 上的東西需要改進。但 overall 來說，總括來說，risk and processes 是 adequately controlled 的，這3年我們都是這樣。至於報告裏面(計時器響起)亦很清楚說出了一些細節，在哪方面我們要做得更好，哪方面要改進，所以其實在整個過程中，你看到我們是由 verbal 去到 paper-based 再到 electronic-based 去 track。我們還有一個 alert，會告訴員工，你這份東西已過期，超過1年了，要再做過了。一直在3年來，你看到我們是慢慢的……我們一直是想 improve，做得更好的。這點亦是關於剛才議員你提出的 Personal Investment Analysis。

主席：

嗯，OK。

陳鑑林議員：

好。主席，我想最後問一點，就是……

主席：

最後一點，好的。

陳鑑林議員：

……這類做法，即容許客戶超越其風險承擔程度去購買其產品，跟現時金管局要求銀行的所謂銷售守則，你覺得是否有點違背或脫離了呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我想，回顧過去這幾年發生的金融風暴，我想我們大家，即無論是我們銀行也好，員工也好，客戶也好，監管機構也好，我們大眾市民都上了很寶貴的一課，我們都是希望要改變、要改進，做得更好。這點我想是得到我們大家確認的，大家也是一起朝着那個方向去做的。

主席：

OK，下一位是林健鋒議員。

林健鋒議員：

多謝主席。根據文件SC(1)-W37(C)第51.1項，當中提及“分銷雷曼產品的客戶經理持有第一類受規管活動的牌照。客戶經理不得提供任何投資諮詢服務”。我想問一問朱先生，如果客戶在購買產品時主動詢問有關投資的意見，這些客戶經理可否回答有關問題，即是提供一些私人投資的意見？如果有的話，你們銀行有沒有一些指引給這些客戶經理，說明如何處理這些情

況？因為在他的範圍內，他是不該這樣做的。又或他需要遵循一些甚麼準則呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，首先，先回答議員第一個問題。如果是向他詢問投資意見的話，他是不可以的，因為他這個是Type 1 Licence。Type 1 Licence只可以做以下的情況，就是他只能夠講，如果是advice，就是incidental advice，只能夠是附帶的advice。另外，根據Type 1 Licence，他有legal responsibility，是legally permitted去銷售這些結構性產品，但他亦受很嚴謹的監管，即剛才提到證監會的Code of Conduct的監管。所以，他亦很清楚知道，如果他做了違規的事，正如議員剛才說的情況，他會受到disciplinary action，要麼"炒魷魚"，又或沒有這麼嚴重的話，他的花紅會被扣起，這些情況會出現。我們每一季，先前主席你的第一個問題問我關於scorecard方面，就是看他們有否依循這些合規的guideline (compliance guideline)去做到這幾點。

主席：

林議員。

林健鋒議員：

主席，即是有沒有這些事情發生過呢？我相信，因為你們在宣傳單張上也提及你們會提供一些顧問服務，但在經理的權力範圍之內，他則不能做這些事情。我相信一定有客戶提出這類要求，究竟有沒有這類事情發生過？有多少個案？這是不是說，所有這些客戶經理都沒有回答這類問題，或者把這些問題轉介給另一位？有沒有這些情形發生呢？發生過多少宗呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

是，主席。我首先想講一講的是，我們的生意是做分銷的生意，是做distribution的生意，我們不是做advisory，因為做advisory的話，你須要有Type 4 Licence，我想大家都很清楚。我們的客戶經理會依循我們銀行的銷售方針而去做這產品。當然，我們亦有一批同事，為數不少的同事有Type 4 Licence，但我們銀行的生意是做銷售，不是做advisory，advisory是留給我們的另一個部門。我們亦有提交文件，是關於我們的私人銀行方面。那是兩個完全不同的生意。

林健鋒議員：

不，主席……

主席：

林議員。

林健鋒議員：

……其實我的問題很簡單，我只是問，這些客戶經理在其職責範圍之內只是做銷售而已，而不提供諮詢方面的答案。在這些銷售過程中，這些客戶經理有否被客戶問及有關這類投資問題？如果有，他們是否乾脆不回答，而轉介給投資部或另外一個部門？他是否全部都依足這些規矩去做？這是不回答的情況，而如果有回答的，你們又有沒有一些指引給他們？這其實也是一個很簡單的問題。

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們有很清楚的指引給過我們的員工，他們是不可以提供advisory。第一，我們的生意並不是提供advisory的生意……

林健鋒議員：

不，主席……

朱仁毅先生：

.....我們有提供過這個指引給他們。

林健鋒議員：

.....主席.....

主席：

林議員。

林健鋒議員：

.....朱先生仍在重複他剛才的答案。我只是想問朱先生：他是否知道？有沒有這些事情發生？如果有，有多少宗？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

OK，主席。我不知道剛才你說的那些情況有多少宗，但我可以告訴你，我們有一個很嚴謹的審核過程，我們的同事做得好不好，有否依足剛才我一開始時所說的27條規條去做，在合規審查方面。如果我們發現有同事違規、做得不好，我們會進行disciplinary action。

林健鋒議員：

答案是否即是.....

主席：

林議員。

林健鋒議員：

.....沒有呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

不是的，主席，相反，那個答案是告訴你，是有的……

林健鋒議員：

即是他們有……

朱仁毅先生：

……因為我都說，我們有做這些disciplinary action。如果我們的同事……

林健鋒議員：

不，不，主席……

主席：

林議員。

林健鋒議員：

……我的問題是，答案是不是"沒有"？"沒有"即是等於他們完全沒有回應有關客戶要求投資的答案，即是說，他們只說"我光賣給你，我不回答你有關投資的問題的"。

主席：

很簡單的問題，朱先生，可否回應？

朱仁毅先生：

主席，我們的同事，當客戶問他關於一些產品的時候，他要將產品介紹給該客戶知道。如果該客戶問他關於一些投資的advice的話，他只能夠提供incidental advice，他不可以好像一個私人銀行家那樣，提供全面的portfolio、投資組合的管理服務，我們的同事是不可以提供的。雖然我剛才提過，我們有部分同

事有Type 4 Licence，但我們的生意並非做投資組合的服務，我們並非做這些advisory的服務。

林健鋒議員：

主席。

主席：

林議員。

林健鋒議員：

其實問題很簡單，有沒有違規？"有"抑或"沒有"，其實很簡單。我現在不是問員工在職責範圍內可以做甚麼，不可做甚麼。我剛才的問題，我不想再重複了，其實是很清楚、很簡單，就是那些員工是否依足指引去做？如果有一些問題並不關乎其工作範圍，他們是否不回答而只作出轉介的工作？

朱仁毅先生：

主席.....

Chairman:

Mr SHELLEY, you

朱仁毅先生：

.....我們的員工是.....

主席：

或許Mr SHELLEY有些說話想回應我們。

Mr SHELLEY, you have something to add?

Mr John SHELLEY:

Thank you, Mr Chairman. I'd like to try to help answer the question. I think there may be a misunderstanding here. I want to clarify that it is perfectly okay for our RMs to give advice providing it is incidental to the product that they are distributing. And, of course, it's quite natural for customers to ask about the market conditions, about the performance or the

likely performance of a particular product, and to ask us to compare the features of the product that's being discussed to another product. And all of that is absolutely fine and we do give guidelines and we coach and train RMs to be able to answer such questions. And if we find any instances where they have strayed from those guidelines, then we would deal with it appropriately by either giving re-education or additional training or, in extreme cases, taking disciplinary action.

主席：

OK，林議員。

林健鋒議員：

OK，那我又想問另一個問題，就是同一份文件，第52.3.2段，這裏提到你們銀行有一個業務監控單位，他們亦會抽樣審閱一些檔案，看看有沒有錯漏，而審計團隊亦會定期作出檢討，識別任何的發現。我想問一問朱先生，你們在這些監管或者抽查個案中，有多少是核實為不符合規定的個案？如果有，有多少宗呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們的同事確有做這些抽查，而我們亦有記錄下來。每一次有客戶來投訴，我們對每宗投訴都是很嚴謹地處理，有一個record，有一個log。我們會看到，為何有些同事在某方面(計時器響起)做得特別差，而我們首先會向他糾正，給他提供更多training。但是，如果有些所謂repeated offender，經常都沒有做足，你怎樣給他training，他還是好像議員所說，有違規的情況，我們就要將這些個案提交上去，經過我們內部的一個disciplinary action的處理程序。這個處理程序，我們是有同事要經過這個程序，當中亦有同事是我們發覺他做得不好，而我們carry out disciplinary action，是有的。

主席：

朱先生，可否在會後提供幾個有關這個incidental basis，即在文件W37(C)第51.1段所提到的incidental basis，有時候可以向客戶提供advisory的資料。你再說明這個所謂incidental basis，可否給我們舉幾個例子，在會後提供給我們，好嗎？

朱仁毅先生：

好的，主席，我會提交的。

主席：

好的。

林健鋒議員：

主席。

主席：

是，林議員。剩下的多不多？

林健鋒議員：

如果有發生過這些事情的話……我想再問一個很簡單的問題。

主席：

OK，好的。

林健鋒議員：

剛才朱先生提到他們曾採取一些懲罰的措施，但只是對員工作出懲罰而已。客戶方面，如果對客戶有影響的事情，他們有否作出補救的措施？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，先前我都提過，我們有一個 complaint handling procedure。每一次客戶來投訴，我們會立即取回所有有關文件及錄音帶，詳細去閱讀、去聽。然後，我們會請該位客戶上來，進行詳盡的 interview，我們亦會請我們的同事上來進行會面、interview。然後，該部門——而我們這個 complaint handling procedure 的部門與我們的業務部門是完全沒有關係的——調查完畢後，會把個案遞交給一個 committee。該 committee 看過它的 investigation，接着會作出 recommendation，應該如何跟該客戶處理這個問題、處理他的投訴，然後呈上我們最高的 committee，就是我們全亞洲最高級的管理層，由它看看是否同意所呈上的有關與客戶處理投訴的方法，同意的話，發出批文後，接着我們會請該客戶前來，跟他坐下來 go through 有關情況，因應各個不同的情況去處理……

主席：

OK，朱先生……

朱仁毅先生：

……我們一直都有做這個……

主席：

……朱先生，其實這些都是重複你以前講過的說話。其實你說得這麼完美，有一套制度，你亦曾回答過，很多時候根本沒有錄音，你何來有錄音作為紀錄呢？剛才問到關於章程方面的投訴，如果客戶提到沒有向他提供章程，你根本連自己的紀錄都沒有，你又如何調查？你是說得很完美，其實你說是說得完美，但能否做到呢？即是有疑問了，對嗎？你剛才始終沒有回答我們有多少份章程、有沒有向客戶提供，你說全部紀錄都沒有嘛，而你剛才說的一套倒是很完美，是嗎？朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們交了五百幾、六百份文件上來，當中你會看到，有很少部分可能是在提交文件方面做得不足……

主席：

行了，朱先生，不需要……

朱仁毅先生：

……但是大部分都是經過客戶經理與客戶簽名confirm的……

主席：

明白了，朱先生，你只在重複你的回應，我不需要你重複。剛才我說了兩點，即是你剛才所說的那套制度很完美，不過，一開始時兩位議員問你關於章程方面，你卻一點資料都沒有。錄音方面，你以前回答過，根本很多時候沒有錄音，而剛才你卻把整套制度說得非常完美，說這些全部都有，但一有投訴時，根本就沒有。即我是告訴你，你以前的證供是這樣提供給我們的。

好了，下一位是詹培忠議員。

詹培忠議員：

主席，我的問題會圍繞着：第一，你的銀行如何瞭解你銷售的產品；第二，如何瞭解你的客人。

第一個問題，主席，我想問朱先生，你是否承認雷曼銀行在未倒閉、未清盤之前，與你們銀行都是同級，屬於世界性的知名銀行呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，是否同級，每一間銀行都有不同的監管機構，S&P、Moody's、Fitch給予不同的credit rating on它們銀行，on它們的債券，不會是完全雷同，但至於……我用另外的方法回答議員，的確，在這段relevant period的時間，雷曼是一間屬於investment grade的銀行。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席。你們自己的銀行亦是世界級銀行，為甚麼你們不推銷自己的產品，而要推銷雷曼的產品呢？究竟是表示你們的部門工作不力，還是有其他因素呢？還是利潤較高，吸引你們去做呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，這個問題其實有兩點。第一點是，我們銀行推銷給客戶的產品有包括雷曼，有包括其他銀行的產品，亦包括我們自己內部的產品，而剛才我亦說過，雷曼產品只佔我們所有結構性產品的4.82%，所以足以證明我們是有sell其他銀行和我們自己銀行的產品的。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，換句話說，雷曼在推銷其產品之時，其招股書內容都經你們銀行全部看過；換句話說，當中所提及的抵押品，你們亦全部瞭解過，是不是呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我相信議員現在說的是，因為他提到"抵押品"這幾個字，我相信他說的是迷你債券，因為只有迷你債券有triple-A collateral，而ELN是沒有的，那我就從這方面去回答。雷曼的.....

即 Pacific International Finance 發出的迷你債券，由雷曼作為 swap counterparty，而這個產品的 prospectus，根據公司法，那些文件是由香港證監審核過的。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席。你既然說得這麼清楚，我想請問你，你當其時有否看過這樣的抵押品呢？而這些抵押品現時在哪裏呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，就這方面，我需要講一講的就是，那些抵押品是最重要的一樣東西，無論是從投資者或從銀行角度來看，須知道的是，這些全部都是 triple-A collateral，全部都是 triple-A collateral，是比發行人 Pacific International Finance，比 swap counterparty 的 rating 更高的。我想先指出這一點。

第二點，至於今天你問我那些 collateral 在哪裏。今天來說，現時的問題來說，雷曼的清盤人 (liquidator)、發行人及 trustee 之間有一個 dispute，而這個 dispute 是關於甚麼呢？這個 dispute 是關於甚麼呢？就是關於支持這些 collateral 的，有一個 swap，是哪一個、哪一方應該先收到錢。在這方面，現時是有一個 legal dispute 存在。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席。即是你根本在銷售之時都不知結果如何，你連賣甚麼抵押品都沒有留意，你亦不關注結果如何，證明你銷售之時，不單止你自己的銀行，你的職員根本都不瞭解你在賣甚麼產

品、結果會如何。雖然有意外，但是譬如我現在問你，最低限度你知道有甚麼抵押品、現時在哪裏、取回抵押品的排名位置，你有沒有讓所謂受害者、你們的客戶有知情權呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，以上剛才議員所提出的這些資料，雷曼的liquidator和trustee是很清楚這些答案的。但我想指出的就是，我們銀行、我們的職員在銷售迷你債券之前，是很清楚其風險所在。我現在再說一次，是它下面有7至8隻reference entities，這些reference entities有沒有credit event發生，這些全部是很清楚解釋給我們的客戶聽，何謂credit event，如果它bankrupt，如果它破產，又或它不能fulfill自己的financial obligation，又或它需要做債務重組，在這些情況下就有credit event了，這就是那個風險。

第二，它有一個swap，因為那個swap而令其發行人Pacific International Finance能夠有錢去派息。如果這swap counterparty及其guarantor——swap counterparty是雷曼Treasury，guarantor是雷曼Holdings——如果它們倒閉的話，這是一個風險，亦已在issue prospectus、在我們的Suitability Questionnaire裏面很清楚列明，亦已向客戶解釋。

第三，就是剛才議員提到的collateral(抵押品)。如果抵押品損失其value的話，對，這是其中一個風險。而這3點都已在issue prospectus、在我們的Suitability Questionnaire裏面很清楚列明。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，朱先生這個解釋是強調自己銀行只負責銷售，但究竟一家負責任的銀行，銷售的結果令客人事實上蒙受損失，你沒有責任嗎？你基本上有否留意，你自己知道，知道最後輸的是客人，因為你不幫你的客人去討論賠償的結果，證明你下手已

是意圖協助，事實是去遮瞞你的客人，不負責任，是否老早便有這樣的計劃呢？因為你已經不衡量事實去跟客人和解嘛。

主席：

我相信你不要從譴責方面來取證了。

詹培忠議員：

即是證明他已經有這樣的意圖，是不是？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我絕對不同意議員所講的說話。我們在整個銷售過程中，我們是把風險——剛才我提過的3個，我不再講了——清楚向客戶解釋，客戶接受，然後我們才把這個產品賣給他。至於到了今天，為何客戶不能取回collateral？我亦很清楚解釋過，那個控制、那個ownership of collateral不在我們這些distributing banks手上，我亦已指出是在誰的手上。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，剛才朱先生解釋，說他的銀行接受任何投訴，倘若有此機制的時候，你對你的客人，所謂資深或有經驗的投資者，除了他擁有800萬港幣或相當於100萬美元以上，你對他有其他甚麼方面更加瞭解呢？如果你瞭解他，為何他經常要走來投訴呢？纏着你們銀行來投訴呢？是甚麼理由呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我首先想指出一點，雷曼迷你債券，我們和另外15間分銷銀行、分銷商及證監會和金管局，我們大家一起，在我們銀行的個案來說，我們已幫了84% of 我們的合資格客戶，令他們取回其投資的六成或七成 —— depends on他們的年紀。我們是幫這些投資者提早 —— 因為尚未到期 —— 提早取回六成至七成of 他們的投資，而這個數目是84%。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席。朱先生，我想問一問你，如果你是很(計時器響起)和平而合理地去幫客人完成處理其投資，如果抵押品仍然被清盤人很好地維持着，你會否承認，最後你們銀行可能未必會蒙受任何損失呢？當然，除了當中清盤的過程的費用可能很大之外，如果他們的抵押品仍然存在，銀行可能不用蒙受任何損失呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，首先，這是一個假設性的問題，我無從回答這問題。但我可以指出一點，就是根據collective repurchase scheme，當中很清楚指示出，如果將來取回的抵押品的價值高於六成或七成的話，我們會根據該協議還給我們的客戶。但至於最終取回多少錢，剛才我提過，你真的要去問問雷曼的清盤人、trustee和發行人。我有的資料，我剛才已講過，問題在哪裏，我已向大家解釋過，但我們不能控制那個事件的發生，因為我們不是party to the dispute。

主席：

OK。今天第一輪的提問已完成，第二輪排隊的有涂謹申議員、梁國雄議員及甘乃威議員3位。現在時間剩下半小時，所以希望大家在10分鐘內準時完成提問。涂謹申議員。

涂謹申議員：

主席，我想問朱先生的是文件F(RBS)3，Item 4。這是一份Himalaya Note，2.75年，雷曼發出的。這是一份客戶適合程度及風險披露的問卷。第5頁。

朱仁毅先生：

第.....

涂謹申議員：

第5頁，即是客人與你們的同事、RI簽署的那一頁，sign page，OK？

朱仁毅先生：

不好意思，我想請問你說的產品.....

主席：

是哪裏的第5頁，涂議員？

涂謹申議員：

嘎？

朱仁毅先生：

哪一份的第5頁，你說的產品是哪隻產品？

主席：

Item第幾號？

涂謹申議員：

F(RBS)3，Item 4。

主席：

Item 4。

朱仁毅先生：

Item 4。

涂謹申議員：

Himalaya Note的第5頁，右下角有一個"0005"的chop，對嗎？那個sign page，看到了嗎？

朱仁毅先生：

是，是，是。

主席：

找到了吧？朱先生。

涂謹申議員：

OK，好。主席，我第一個問題是這樣的，這處在客戶簽署——即section 4——"客戶之確認"那處，後面就在"簽署"兩個中文字之後寫着"Disclaimers"(免責條款)。為甚麼免責的東西會在簽署之後呢？

主席：

朱先生。

涂謹申議員：

你認為這個簽署有沒有效呢？即這個免責有沒有效？譬如你一直簽，簽到那裏，都簽完了，一看後面是"免責"，他卻沒有看，那麼這個免責是否無效呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們是要求我們的員工將整份文件交給客戶，跟客戶 go through 過整份文件的。你看看它的 Disclaimer 的內容，全部都是在 termsheet 或 issue prospectus 的第 1 頁 —— 剛才也說過 —— "WARNING" 那裏寫了出來。至於這份文件，他是簽署了，就是證明整份文件已跟客戶 go through 過了。

涂謹申議員：

即是你簽署之後，那個 Disclaimer 仍有效，你的意思是這樣嗎？因為該客戶讀過，自己讀過這個 Disclaimer，是否這個意思？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們這份文件是交了給客戶，而我們的同事亦會因應整份文件內的每一點去跟該客戶談過，談完之後給他解釋過了，客戶滿意了、接受了，他然後才簽署的。

涂謹申議員：

OK。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

即是你的客戶主任都會給他讀出這個 Disclaimer，對嗎？

主席：

朱先生。

涂謹申議員：

即是必須，對嗎？

朱仁毅先生：

主席，我們的客戶經理須要將整份文件中這個產品有甚麼風險發生，裏面的全部要跟他說過。

涂謹申議員：

主席，我只是問，如果你有Disclaimer，你是否要求你的客戶主任連這個Disclaimer都向他讀出？你"是"還是"不是"呢？

主席：

我認為你要針對這個問題來回應，朱先生。

涂謹申議員：

你已答了十次了，說甚麼全部都解釋過，全部都讀過出來。我現在問你一個問題，就是是否連這個Disclaimer都要向他讀出？

朱仁毅先生：

主席。

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

我剛才都回答過，整份文件……

主席：

他不是問你整份文件……

涂謹申議員：

整份文件是否連Disclaimer都要讀出來給他聽？

主席：

現在是問你，客人簽名之後有一個免責條款，就是問這一點，你不要答整份文件了，好嗎？

朱仁毅先生：

因為那個免責的Disclaimer是包含在整份文件裏面的。

涂謹申議員：

OK，主席，我再問。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

那裏第 Section 4，同一頁，"Acknowledgement by Customer"(客戶之確認)，這裏有一段英文，有一段中文，對嗎？看到嗎？你要回答我看到了沒有。

主席：

朱先生，找到了沒有？

朱仁毅先生：

看到。

涂謹申議員：

看到。你們的程序，是否連這一段都要讀給客戶聽？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們是不需要將這個Disclaimer讀給客戶聽。但是，這份文件是一份法律文件，我們將整份文件交給客戶，他看完

之後有問題要問，他會回來問我們。我們的員工有責任將當中的條款解釋給他聽。當客戶滿意之後，他根據法律程序簽名，我們的同事亦簽名確認。

涂謹申議員：

主席，主席……

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

……即換句話說，你的答案就是你沒有強制員工要讀出這段英文和中文的"客戶之確認"給他聽，對嗎？你的答案是這樣，對不對？

主席：

朱先生，是否即是客人……

涂謹申議員：

沒有強制 —— 你不要浪費時間了 —— 有否強制呀？

主席：

朱先生……

涂謹申議員：

主席，我想朱先生回答。

主席：

由朱先生回答。朱先生，其實問題很簡單，意思是否即是說，客人不問你就不會讀？朱先生。

朱仁毅先生：

主席，是的。

涂謹申議員：

OK。你有否要求客戶……即你們的客戶主任要求客戶……要求你們的客戶主任要求客戶自己讀？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，在我們的training裏面，我們會跟我們的員工go through整份……在我們的training裏面，整份文件的每一點我們都會跟他說。所以，我們的客戶經理是清楚知道，譬如說這份文件是根據公司法的制度，是沒有……

主席：

朱先生，你不要說另一份了……

涂謹申議員：

主席，我只是問……

主席：

……現在是問你客戶是否知道……

涂謹申議員：

你不要兜圈子，好嗎？

主席：

……不是問你的員工是否知道，你又答了別的問題。

涂謹申議員：

不是，主席，我是說你有否強制你的員工要求客戶自行閱讀，說你自己讀吧，有否這樣要求你的客戶主任叫客戶自己讀？

主席：

朱先生……

朱仁毅先生：

主席，我們有……

主席：

……如果你一直迴避這個問題而答了別的問題，沒辦法，我們將來都會繼續、繼續請你回來，你這樣是沒辦法的。

朱仁毅先生：

主席……

主席：

問題很簡單，是問你客戶是否知道，有沒有讀給他聽，你又說員工有聽過你們上層解釋給他聽，這根本不是那個問題。

朱仁毅先生：

不，主席……

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

……因為涂議員在一句說話裏面問了3個問題，我逐個逐個答他。

涂謹申議員：

主席，我問了一個問題，就是你有否要求你的客戶主任叫客戶自己閱讀"客戶之確認"。

主席：

明不明白這個問題？朱先生。

朱仁毅先生：

主席，有的。

涂謹申議員：

有，OK。"喜馬拉雅"這個Note賣了給多少個人？大約就可以了，是否幾百人？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，"喜馬拉雅"那個Note只賣了幾十個^[註]。

涂謹申議員：

幾十個，OK。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

主席，我希望證人看看Section 4，"客戶之確認"下面那段英文。你讀到最後一句，我讀出來好了，最後一句是這樣的："I/We decide to subscribe the above mentioned product solely based on my/our own independent judgment and commit to undertake all the risks of transactions. I/we was/were invited to carefully read the Termsheet, this Suitability Questionnaire & Risk Confirmation, the Note Programme/Programme Prospectus/Offering Circular and the Private Placement Letter of this product, to ask questions" —— 有沒有尾？沒有斷句的，後面漏了下面中文說的"徵求獨立的專業意見(按本人／吾等的意願)"。如果幾十個客戶、幾十個客戶主任都全部讀過這些，叫他自己看，而沒有一

[註] 證人於會後澄清，席上作證時所述的"'喜馬拉雅'那個Note只賣了幾十個"，有關數字應為19名客戶。

位告訴你，即客戶也好，主任也好，"唉喲，為何這段英文沒頭沒尾的？'to ask question'，就沒了。" 這其實是不是你的客戶主任又沒有讀，他又沒有叫客戶讀呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席.....

涂謹申議員：

幾十個人啊，即使幾十個你的客戶、不同的sales都讀過這份文件，都看不到這裏漏了幾個字，是否其實根本全部的procedure都沒有讀呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我不同意。我們是叫我們的員工一定須要將整份文件交給客戶，然後將裏面的product features、它的risks要提出來講給客戶聽，客戶看完之後confirm，以及我們的同事簽名。

涂謹申議員：

主席.....

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

.....如果幾十個客戶任何一個好像我這般"躑居" —— 因為我要做這個職責，我當然要全部讀過 —— 讀到眼睛瞎掉，看到這處"to ask questions"，"噢，沒有的！主任，主任，沒有的，你這裏說的，前文in English only。" 只要有一個客人，幾十個

客人當中隨便有一個讀到也會告訴你，"客戶主任，主任，沒了啊，沒頭沒尾的"，他都會向你反映吧！我這樣看，即是說，其實沒有一個客戶曾讀過這份文件，或者沒有一個你們的客戶主任有這樣看過，看完給客人解釋，都沒有。不然怎會沒發現這個錯處呢？

主席：

等他回答你。朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我不明白涂議員他是怎樣讀這篇的，我讀完這篇，我覺得沒甚麼不妥啊。我的律師.....

涂謹申議員：

主席.....

朱仁毅先生：

.....我們的律師.....

涂謹申議員：

.....我讀一次給你聽吧，朱先生，你作為.....

朱仁毅先生：

.....我們的律師，以及這份文件(計時器響起)他們都審核過、都看過，沒甚麼不妥的。我不明白為何涂議員覺得有地方不妥。

涂謹申議員：

主席，朱先生作為一間如此大的銀行的CEO，是一個responsible person。你讀清楚，"to ask questions"之後有沒有其他東西？你看清楚，中文是"提出問題及徵求獨立的專業意見(按本人／吾等的意願)。" 即換句話說，我不是捉你的typo，但是你有這個在這裏，沒有一個客戶看完這裏而跟你說："客戶主任，為何會沒有尾的？沒有英文的尾 —— to seek independent legal advice。" 那即是沒有人讀過了，沒有人向你反映過了。你的客

戶主任這麼多人，賣了幾十份都沒有看到！否則便會向你阿Sir說："阿Sir，要修改，要跟legal修改啊。為何會少了一句的？"

主席：

OK，朱先生。

涂謹申議員：

要印過吧，這些form，對嘛？即根本就沒有這個程序，根本就沒有人看。

主席：

朱先生，其實問題相當簡單.....

涂謹申議員：

你這樣還不明白嗎？嚇死人了。

主席：

.....因為中英文兩邊是不對稱的，有英文卻沒有中文，有中文卻沒有英文，你自己根本沒有人看過。這份文件寫出來，大家都似乎沒有人留意到有些不妥的地方。涂議員提出了這點，其實很簡單而已，我不知道你自己有否看過.....

涂謹申議員：

即是你的主任，好幾十個.....

主席：

.....即是沒有人看過的。

涂謹申議員：

.....你那些甚麼審核主任，審核那些form的又沒有看過，你自己又沒有看過，旁邊Mr SHELLEY又沒有看過，那些客戶又沒有看過，大家就是蕭規曹循，總言之閉上眼簽下名字，看也不用看，他不會看，你又不會看，不就是這樣嘛。

主席：

OK，涂議員，我相信都明白了，因為根本他們自己的資料自己可能……

涂謹申議員：

不，主席，如果朱先生現在還不明白為何"ask question"沒頭沒尾，現在明白了吧？中英是不對照的。你說看英文的，你說有英文本嘛。

朱仁毅先生：

主席……

主席：

行了，涂議員，是correlation的問題。

朱仁毅先生：

主席，我首先想指明一點，文件是以英文為準。

涂謹申議員：

OK！那是就少了幾個字了，是不是？少了幾個字，如果一個懂英文的人，是否知道沒頭沒尾而會問你呀？

朱仁毅先生：

錯了，議員，是中文多了幾個字^[註]。

主席：

我要提醒兩位，你們不可以……

涂謹申議員：

OK，主席，對不起，主席，你多給我1分鐘，真的對不起。

[註] 證人於會後澄清，有關ELN的適合度調查的文件是以英文撰寫。該文件中「客戶之確認」一節的中英文版本之間如有出入，應以英文版為準。

主席：

我知道，但我要提醒兩位不可以對話，我再提多一次，不可以兩位對話。如果兩位對話的話，我只有停止你們再對話，OK？

涂謹申議員：

主席，不好意思，你多給我1分鐘行嗎？

主席：

你問完這條吧。

涂謹申議員：

真的不好意思，因為朱先生剛才的答案說，不是英文錯，是中文多了幾個字 —— 尋求獨立法律意見.....

主席：

你跟進這點吧！

涂謹申議員：

主席，我所說的很簡單，我現在說F(RBS)3，請朱先生看F(RBS) —— 剛才是4 —— 看F(RBS) —— 3吧。真的嚇死人了，主席。這個叫做"Airbag Range Accrual Note"。主席，請朱先生看第3頁，中英文都齊的。第3頁寫着"to ask questions" —— 未完的 —— "and take independent advice if I/we wish"。主席，明明是漏了英文幾個字，朱先生還說原來是中文錯了、多了。嘩，老兄，你是怎樣當CEO的？

主席：

現在明白問題了沒有？朱先生。

朱仁毅先生：

請問他說的第3頁是哪個tab的？

涂謹申議員：

F(RBS)3，Item 3。

主席：

第3嘛，Item 3嘛，也是Section 3

涂謹申議員：

是另一份Questionnaire。

主席：

.....是Section 3那裏。是一樣的，但兩個是不同的，英文漏掉了，你剛才提到的Item 4那裏是英文漏掉了。

涂謹申議員：

你在宣誓下還可以講這些說話，你是發假誓，你知道嗎？剛才那一句。

主席：

等他回應吧，涂議員。(公眾席上有人拍掌)

大家安靜，請大家安靜。朱先生。

朱仁毅先生：

主席，首先我要回應涂議員，我沒有發假誓，這個要記錄在案。第二點，涂議員，不知道你是否清楚你在問兩隻不同的產品，兩份不同的Suitability Questionnaire，你會否混淆了兩隻產品？

涂謹申議員：

主席，真的沒辦法，火都冒出來了。你Item 4裏面是一個Questionnaire，Item 3當然是另一個Questionnaire了！但是，請你也看看Item 1和Item 2。

主席：

我相信.....

涂謹申議員：

你中英文是對照的嘛！你膽敢說中文那裏多了？！

主席：

朱先生，我多給你一次機會……

涂謹申議員：

你全部都有叫人尋求獨立法律意見。朱先生，我給你最後一次機會，你是否說Item 4那裏的中文是多了，英文是對的？最後一個問題，很簡單，主席。我真的會叫黃仁龍告你發假誓，你自己再看多一遍，好嗎？

主席：

我想你要盡快完成你的問題了。

朱先生，你再回應這一點提問吧，因為這是很簡單而已，就是3號文件Item 4第4號項目那裏，中英文是不對稱的，你卻說是對稱，你現在再答一次吧。

涂謹申議員：

他不是說對稱，他是說中文多了，主席。

主席：

是了。

涂謹申議員：

真的嚇死人了。

主席：

現在是哪裏多了，是否對稱，你清楚些回答，好嗎？

涂謹申議員：

1、2、3全部都是兩者對稱的，你卻突然說Item 4的中文多了。

主席：

涂議員，問題已經清楚了。

朱先生，你回答得清楚一些好嗎？這是最後一次讓你回答了。

朱仁毅先生：

好的。主席，我再重新說過，每一份，這裏的每一個 tab —— 1、2、3、4 —— 是4隻不同的產品，它是4段不同的法律文件……

主席：

現在是問你……你又答了別的東西了，朱先生。現在說的是文件3，Section 4裏面的中英文，現在說的是中英文不對稱。你回答這一點就行了，好嗎？朱先生。

涂謹申議員：

即是中英文不對照，你認為這樣子你的銀行是對的，是嗎？那麼我要拿去金管局了。你要記住啊，你是這樣說的，OK？

主席：

行了，涂議員，我想你已問了問題。

朱先生，你最後一次回答……

朱仁毅先生：

OK，主席。

主席：

……我還有另一位同事要發問，因為時間超過了很多。

朱仁毅先生：

OK，主席。第3份是中文和英文都寫了，第4份才是剛才涂議員你所說的……

涂謹申議員：

是，是。

朱仁毅先生：

.....而不是第3份。

涂謹申議員：

第4份。

朱仁毅先生：

是第4份。

涂謹申議員：

是不是中文多了？

朱仁毅先生：

第4份文件中，我們所有的文件是經過法律意見看過，這份文件是沒有問題的。如果涂議員或其他議員覺得有問題的話，歡迎與我們的監管機構又或與我們的律師在這份法律文件的層面上去看這件事。

涂謹申議員：

主席，我是問證人認為有沒有問題啊！

主席：

我認為他已經回答了。

朱仁毅先生：

我沒有這個法律的training，因為涂議員是問法律，我沒有這個training.

涂謹申議員：

你這個不是法律，這裏的英文是"to ask questions"

主席：

涂議員……

涂謹申議員：

……沒頭沒尾，中文是說尋求獨立法律意見。你現在是CEO，一個responsible person，你回答問題是否至少、至少要有decency，最少的準確度也要有吧！

朱仁毅先生：

主席……

主席：

涂議員……

涂謹申議員：

你看着都可以這樣說謊的？老兄啊！

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

我已經解釋過了。一個responsible officer並不是一個律師，我並不能夠……

涂謹申議員：

不，現在你懂英文、懂中文的，是嗎？真是的，老兄！

主席：

涂議員，我相信問題已問過，答也答過了。我們都明白你的答案，OK？我們明白了。我們不用和你爭拗究竟你的答案是怎樣，不過我們將來是會有定論的，OK？

下一位同事是梁國雄議員。我們的時間要掌握得好一些，因為已接近12時半了。梁國雄議員。

梁國雄議員：

多謝主席。同一份文件，即是F(RBS)4，那個Disclaimers是只有英文的，對嗎？有沒有中文？

主席：

你說的是Item 4，是嗎？

梁國雄議員：

就是剛才那一份。

主席：

OK。中英文都有。

梁國雄議員：

剛才涂謹申問他的那份，是3那份。

主席：

你說的是第5頁，是嗎？梁議員。

梁國雄議員：

是。

主席：

第5頁。

梁國雄議員：

F(RBS)3，Item 4。Disclaimers那裏是沒有中文的，是嗎？

朱仁毅先生：

主席。

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

是，這份Disclaimer是英文的。

梁國雄議員：

沒有中文的，對嗎？

朱仁毅先生：

是沒有中文的。

梁國雄議員：

如果一個人不懂……

主席：

梁議員。

梁國雄議員：

……不懂英文，只懂中文，那麼他如何瞭解Disclaimers的內容呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

如果該位客戶是不懂英文的話，我們是不會向他銷售這個產品的，因為所有ELN，很多裏面的termsheet …… termsheet全部是用英文為主，全部是用英文作的，因為它全部是英文，所以……

梁國雄議員：

夠了。

朱仁毅先生：

……如果該客戶不懂英文，我們是不會賣這個產品給他。

主席：

OK，梁議員。

梁國雄議員：

即你的意思就是說，你們絕對不會賣這些ELN給那些不懂英文的人，是不是？

主席：

朱先生。

梁國雄議員：

是不是？

主席：

朱先生。

梁國雄議員：

是抑或不是？

朱仁毅先生：

主席，是。

主席：

梁議員。

梁國雄議員：

那麼你是如何做測試的？如何測試他是否懂英文呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們在銷售這個產品之前，會向客戶指出這個產品的termsheet全部都是用英文，如果他是不懂英文的話，我們的職員是不可以將這個產品銷售給這個客戶的。

梁國雄議員：

多謝。換言之，換句話說，我想問你一個很簡單的證詞，你是宣誓作供，即是說任何客戶若不懂英文而你們的銷售人員罔顧這種情況銷售產品給他的時候，已經是違規了，是不是？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們的員工不會、不會罔顧客戶不懂英文……

梁國雄議員：

不，不，不，主席……

朱仁毅先生：

……而去賣這個ELN給他……

梁國雄議員：

主席……

朱仁毅先生：

……因為我們一定會問過該客戶……

梁國雄議員：

你這樣是無法回答的。我不是問他這個問題，我不是問他員工有沒有。如果是這樣的時候，他是否認為是違規，這是一個很簡單的問題而已。如果有一個他們的員工不知道或者明知他不懂英文仍賣給他的時候，已經是違規了，對嗎？

主席：

朱先生。

梁國雄議員：

是不是？

主席：

你說是不是違規。

梁國雄議員：

這是你的policy。

朱仁毅先生：

主席，首先我要講出，這是議員的假設性問題。如果有這種情況，正如在整個銷售過程中，如果有甚麼地方我們員工是做得不足的，根據我們內部的complaint handling procedure，我們會如實處理，我們會將每位投訴者的個案拿出來，我們會去看，我們會跟投訴者作interview，跟員工作interview，然後去處理他們的這個投訴。如果是這個情況，又或者有其他我們員工做得不足的地方，我們都會去go through這個process。

梁國雄議員：

不是，這個是有.....

主席：

梁議員.....

梁國雄議員：

主席，涂謹申議員問的那個問題是很有意思的，因為中英文不對稱，而經過了幾十次都沒有人發現的時候，只有兩個原因，一是那些人不學英文，一是那些人不學中文，要不就好像朱先生所說，是多了一些中文而已。你明白嗎？剛才涂議員問你的問題是，差異是這麼大，而且英文方面，漏掉的是客戶最重要的權益，就是你可以去找專業、獨立的專業意見去看。這個都

漏掉，而又沒有人看到的時候，我問這個問題是意思的，明白嗎？即是說英文的錯漏沒有人發現。你明不明白我說甚麼？要麼是你們賣東西的人不懂英文，要麼是客戶不懂英文……

主席：

你的問題是甚麼？梁議員。

梁國雄議員：

……沒可能有第三個答案。

主席：

你的問題是甚麼？問他是哪一樣嗎？

梁國雄議員：

我是問他一個fair comment而已，為甚麼會這樣。

主席：

朱先生。

梁國雄議員：

這個是fair comment。

朱仁毅先生：

主席，我重申，我們的客戶經理是懂英文的。第二，我們的客戶，買這個產品的客戶是懂英文的。因為如果他不懂英文的話，他根本沒有可能明白這個產品的feature是甚麼，因為那個termsheet全部是用英文寫的，是沒有一隻中文字在裏面的……

梁國雄議員：

不，主席，不好意思。

朱仁毅先生：

……如果他都不明白這個產品……

梁國雄議員：

不是……

朱仁毅先生：

……他又怎樣買呢？

梁國雄議員：

主席。

主席：

梁議員。

梁國雄議員：

其實我覺得你的裁決是對的。他在回答一個假設性的答案。他說如果有這事發生的時候，根本不能賣這個產品給他，這是會發生的。現時爭拗就在這裏，有些人可能不懂英文，而你賣了給他。他在回答一個假設性的答案，就是說，"梁議員，你是錯的，如果該客戶不懂英文的時候，他是買不到這個產品"。這是沒有意思的，這是一個假設性的答案。我現在問他，如果有這種情形的時候，你們會否賠錢給他們，會否嚴肅處理這件事？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我再說多一次，如果該客戶不懂英文，他是沒有可能看得懂那個termsheet，而他們亦向我們確認他們是懂英文，所以我們才可以賣這個產品給他們。因為整份文件都是以英文為歸依，因為那個termsheet只有英文，所以他已經在確認的地方簽署，說他是完全明白這個產品的風險，他是接受這個風險，他買這個產品。

主席：

梁議員。

梁國雄議員：

主席，我還有另一個問題，就是剛才朱先生說 private placement 那類東西不是根據香港的法例，我倒覺得香港的法例真的是有的，是有說何謂 private placement，是有這個條件的。你是否知道有這個情況？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我不同意議員所說 private placement 這類產品是不在法律的管制之下。Companies Ordinance 很清楚列明，銷售機構可以將產品.....如果它的銷售額是50萬港元以上，又或者另一個銷售渠道是他們不可以向多於50個投資者推介，這些全部是在公司法裏面寫得很清楚的。

梁國雄議員：

對了。

主席：

梁議員。

梁國雄議員：

那麼我就想問你，如果你們公司或荷銀或其他公司違犯了這個銷售規定的時候，即是他叫客戶買少於50萬港元的產品的時候，這是否違規呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，如果我們的產品，即是我們的所有ELN，除了那兩隻 Himalaya，如果我們銷售那些產品(即那兩隻 Himalaya)之時，如果我們叫客戶買，而銀碼是少於50萬元的話，對，我們是違規。

但是，我們所有的Himalaya，根據這個規制、機制去賣這個產品之時，它們所有的銀碼都是超過50萬或以上。

主席：

梁議員。

梁國雄議員：

好了，我現在手頭有一份文件，是別人給我的，我在會後會向你跟進，是不夠50萬元的，我會向你跟進。

我想你再確認一點，其實你在這裏說的是，任何產品，如果你們銷售給別人的時候曾經告訴別人，不夠50萬元都買吧，我幫你做，這其實是違規，應該是賠償，應該是認錯，是嗎？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我想梁議員有少許混淆，private placement的機制是有兩個，不是一個，不是梁議員說的那個50萬元以上的，它有第二個機制。其他的.....即不是Himalaya的其他ELN，大部分的ELN都是根據另外一個機制，就是不可以向多於50個人銷售，但銀碼可以少於50萬元。所以，梁議員，請你看看那份文件，麻煩你，那個產品是一個甚麼產品。

梁國雄議員：

明白。

主席：

梁議員。

梁國雄議員：

那麼，我再向你指出，你提供了一個版本給我們，即是錄音的版本。我想請教你，你已與很多人和解了，你與那些人簽了一個協議，就是他們與你們的協議或錄音帶是不可對外公開

的，為何會這樣呢？如果你是將他們的錄音帶原原本本交給本會，本會(計時器響起)就會知道更多真實。

主席：

朱先生。

梁國雄議員：

你說，你臨急臨忙找不到。我向你指出，其實很多錄音帶是因為你們與客戶簽了和解協議之後被銷毀或封存了.....

主席：

你自己不要評論了。

梁國雄議員：

.....你覺得是否合理？

主席：

朱先生。

梁國雄議員：

這個指出。

朱仁毅先生：

主席，在我們跟客戶的傾談之中，如果是有錄音帶，如果我們跟客戶是簽署了互相的保密和私隱，這個保密和私隱是保護客戶，亦保護銀行的同事，亦保護我們銀行，這是mutual的。香港是法治之區，大家在一個保密的情況下進行簽署，是法律下容許的。

主席：

OK。

梁國雄議員：

不是.....

主席：

梁議員，你還有多少要問？現在已遲了很多……

梁國雄議員：

很快，很快……

主席：

……因為又再在排隊了……

梁國雄議員：

主席，你即是……

主席：

……現在已12時半了。

梁國雄議員：

……你即是叫我以後說話大聲一點，我好好地說，你就cut我，涂謹申17分鐘啊，阿哥。

主席：

我不是cut你，我剛才問你還有多少……

梁國雄議員：

很簡單，很簡單的問題：如果該客戶願意，說我不用你保障我，他想向立法會，即我們本會提出的時候，你們銀行會否為了檢討這個金融制度，以及為了整體的社會利益，而同意客戶拿那些錄音帶上來呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我們有責任保護我們的員工，甚至他已經離開了銀行；我們有責任保護銀行，在私隱和保密方面。我們有一個責任，不可以令那些同事在某情況之下要承受一些不必要的風險。

主席：

OK。

朱仁毅先生：

這點我之前都說過，我不想再重複了。

主席：

OK。我想……

梁國雄議員：

最後一個問題。

主席：

你要很簡短，因為時間真的不夠。

梁國雄議員：

那麼，如果那位同事都覺得他無所謂呢？即是他說不要緊，那麼你們銀行的policy是否一定不想已經簽了保密協議的錄音帶呈上本會作一個更詳細的檢討呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，其實，這一點，我們在上一次、第三次的hearing中，在過了12時半之後都談論了很久，也是談這個。結果我們亦與立法會秘書處有一個溝通，我們亦做了一個submission，處理了這件事，而現在又……

主席：

OK，明白了。好了，下一位是甘乃威議員。

甘乃威議員：

主席，我也是想跟進……

主席：

即是今天第二輪的最後一位了。

甘乃威議員：

主席，我也是跟進錄音帶的問題。因為現時你給我們的這一份是Minibond的，你可不可以……即是你揀選吧，我讓你揀選，你找一份ELN的給我們可以嗎？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，在這個錄音帶的提交方面，我們與立法會秘書處大家有一個溝通、解釋過，我們把原因向你們說過，而立法會亦給了我們一個request，我們亦遵循你們議會的request，我們已把錄音帶提交了。那麼，現在……

主席：

現在甘議員是就另外一個要求……

甘乃威議員：

因為我看到你給我們的是Minibond的嘛……

主席：

現在是另外一個要求……

甘乃威議員：

.....我想看ELN的情況.....

主席：

甘議員是可以提出另外一個要求的，朱先生，你明白沒有？

朱仁毅先生：

好，明白。

主席：

你要回應甘議員的問題。

朱仁毅先生：

主席，我的答案是跟.....我先前其實已說過，不過不要緊，我再說多一次。我們銀行與客戶之間的私隱保密是受到保障的.....

主席：

不需要重複了。

朱仁毅先生：

.....這個是.....我都說過，我已經說過了，但議員要再問，我再回答他.....

主席：

他現在問的問題是很清楚的。

問多一次吧，甘議員。

甘乃威議員：

主席。你講了剛才你一大堆以前講過的說話，你還不是給了我們一份Minibond的嗎？你說甚麼保密、各樣事情，我現在說的是另外給我一份ELN的而已，不過是同樣要求你把那些人名等各樣刪掉後提供給我們。

朱仁毅先生：

主席……

Chairman:

Mr SHELLEY。

Mr John SHELLEY:

Thank you, Mr Chairman. Actually, the tape we provided does, in fact, cover substantial conversation about both Minibonds and equity-linked notes. There is a very substantial part of the tape which covers that already. So, if I may respectfully suggest Member to have a look at that part. I think it's a very good representative example.

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，我只是想看有關ELN的，有關你的銷售過程，因為這份主要是說Minibond的銷售過程。當然，我看到它有提到有關他買了一隻ELN的情況是怎樣，但實際上我是想看你的銷售過程，我想知道ELN的銷售過程是怎樣。

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席……

甘乃威議員：

即我只要ELN的銷售過程。

朱仁毅先生：

主席，首先，根據我們的內部程序，我們銷售一個Minibond也好，銷售一個ELN也好，是一樣的過程，都要依足我們一樣的內部指引，才可完成這個銷售。而在這卷錄音帶中，我們的客

戶經理與該客戶不單止有談過Minibond，亦有談過其他產品，不單止ELN，還有其他產品。之後，該客戶決定了，在之後的conversation，在之後的會面中，他決定買一個Minibond。而接着我們亦根據我們的指引，他一定要做足，把Suitability Questionnaire裏面所有的風險向該客戶指出.....

甘乃威議員：

主席，主席，他又在浪費我的時間了。主席，你制止吧。因為我只是叫他給我一份單是銷售ELN的對話而已。你給還是不給？

主席：

我就是想聽他剛才答案中.....

甘乃威議員：

你不要光說一大堆廢話才好。

主席：

他剛才提到，說是都有提到的，但我相信你的問題是說.....

甘乃威議員：

那個不是銷售ELN.....

主席：

我知道，我明白你的問題。

甘議員的問題就是說，他也想知道你們銷售ELN的過程。雖然你給了我們的那份錄音帶有稍稍提到一下，但卻是蜻蜓點水般，而甘議員是想詳細一點知道你關於ELN那方面的銷售過程，是這個要求而已。明白沒有？

朱仁毅先生：

我明白。

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，明白。我們是……

主席：

尤其一個要求是你提供有關ELN銷售過程的錄音帶。

朱仁毅先生：

主席，我們已經提供了一個非常詳盡的錄音帶，我們現在是不會再提供另外第二個錄音帶。

主席：

你是說"不會"，對嗎？

朱仁毅先生：

不會。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，我想我們會後處理吧。我的要求只是要一份ELN的，證人不願意交出來，我們是有權要求他提供的。

我想回到剛才朱先生提到，說是很詳盡的這一份。回到File 3中，檔案3裏面的內容，即F(RBS)……這個是……7吧，Item 2，回到剛才錄音帶的對話。因為朱先生亦提到他不覺得那個員工在銷售過程有違規的情況，我想朱先生你看看File 3的page 13。找到沒有？朱先生。

朱仁毅先生：

是，找到了，是page 13。請說。

甘乃威議員：

OK。其實是頭兩三段而已。該客戶是問，這是關於Minibond的，"我有兩個問題我想問問"，該客戶這樣說，"如果中途有咩變故即係例如破產嗰啲咩嘢啦，咁譬如in case啦當如一個唔好彩太古衰咗，咁佢會唔會全部冇晒假？係唔係呢？"這是客戶問該客戶經理的。該客戶經理是這樣回答的："你中途一有一個損失咁咩，中途即刻停.....即係嗰我當太古有問題咁咩，因為佢入面有啲Bond係hold咗係太古嘅Bond黎嘅，咁你即時計數呢，你個損失係去到唔知邊嘅"。我想問，這個描述是否準確地說出那隻產品的性質呢？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，這個過程中，是客戶經理在向該客戶解釋，這個Minibond的產品的credit event center on幾隻.....那七、八隻reference entities，其中一隻是太古。他這裏是解釋給他聽，如果太古這間公司bankrupt的話，OK，如果那間公司bankrupt的話，太古的bond都會bankrupt，它都賠不了錢的，即是那個bond holder是收不到錢的。而在這個情況之時，這隻Minibond的價值是會有虧損的。

甘乃威議員：

不是的。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

朱先生，你有否看到你該名客戶經理這樣解釋給他聽："因為佢入面有啲Bond係hold咗係太古嘅Bond"，即是告訴該客人，你買的Minibond其實是有太古的bond，hold在太古那裏。你是否理解你的客戶經理給該客戶的解釋是這樣？

主席：

朱先生。

甘乃威議員：

大家都知道Minibond其實不會有太古的bond在其中，這是大家都知道的。

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我這位同事在那裏是解釋一樣東西而已，就是那個credit event，如果任何一個reference entity——包括太古——是bankrupt的話，這樣便會有一個credit event出現。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席。我想你自己看清楚，很清楚，你的客戶經理只是向他解釋Minibond裏面有hold了太古的bond，OK？這個很清楚是他的說話，講了給他聽是這樣的。

好了，接着你又看看下方再有一些對話，該客戶在最後的數段……第1、2、3、4、5、6、7、8，倒數第8段說："問題即係譬如話你十分一擺係太古，咁衰咗都係少咗十分一啫咁樣樣，我以為會係咁咁嘛"。"唔……"，接着你的客戶經理說："我睇一睇個說明書先"。其實你的客戶經理都不大知道這究竟是甚麼，他要先看看說明書，他根本無法回答那位客人。可否解釋一下你的情況？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，這個客戶經理，當該客戶問他一個問題而他不能解答，我覺得這在任何一個銷售過程中是很正常的。客戶會問很多問題，那個客戶經理是沒有可能每個問題都能回答的，於是他回去看看說明書，然後再回答他。我覺得這是很正常的normal sales process。不然，如果你說他不知道而去回答他說真的是十分一，那麼我可以現在便告訴你，這是錯的，不是十分一的。如果你有10隻reference entity，有一間公司bankrupt的話，那個value不是少了十分一。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，你又再看一看.....朱先生你看一看File 2好嗎？File 2是一個很簡短的對話，即是第12頁，即之前那一頁。該客人亦會問為何這個Minibond與中華人民共和國有關係。而你的客戶經理就說："緊係啦，話唔定佢到期還唔到錢呢，佢發個債券㗎嘛，話唔定佢唔掂呢。"我想問，這是否一個準確(計時器響起)的描述？

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

主席，我想聽清楚議員他最後一句說話，"這是否一個準確的"甚麼？

甘乃威議員：

準確的描述，對該產品。

朱仁毅先生：

主席。

主席：

朱先生。

朱仁毅先生：

我們這位同事的描述是準確的。為何準確？因為這個產品的其中一個reference entity是中國政府的評級，如果中國政府bankrupt之時，它的債券便會是失去value，如果它是bankrupt的話。所以，他是解釋那個credit event發生在中國政府的主權評級上，會發生甚麼事呢？有甚麼影響呢？它其中一個影響是，如果中國政府bankrupt的話，它的主權評級會跌得很厲害，它的bond會有可能收不回錢。

主席：

OK。

朱仁毅先生：

他在解釋那個主權評級……

甘乃威議員：

主席，我簡單說，我想朱先生你自己……

主席：

你還有大概多少？

甘乃威議員：

我只簡單說一點，為何我要把前後兩個向朱先生講呢？很明顯，你的同事把中國及太古兩個的解說方法，用不同的方法向你們的客戶解釋。剛才朱先生提到中國政府的這個，是說它有credit event出現，是因為它的信貸評級出現問題，這是準確的描述，我同意。但有關太古的描述，則並不準確。有關太古的描述，是說太古是hold着一些bond的，裏面是有bond hold着，這樣會令客戶覺得其實他買的是太古的bond，這就是最主要的分別，很清晰地令客戶……我只想說，你作為CEO的話，你這樣看

你的同事簡述該產品，這點疑問令我們感到有問題。主席，我不再說了。

主席：

這是你的表述，OK。

現在只剩下一位，就是涂謹申議員，他是排在第三輪，不過他走開了。我相信刻下我們要作個結論，因為時間亦已夠了，我要告訴大家我們委員會向兩位證人取證的工作到此階段已完結，但如有需要，小組委員會會再傳召兩位證人出席研訊。2010年5月20日向朱仁毅先生發出的傳票及2010年6月1日向邵理尊先生發出的傳票依然有效。我們日後有需要時會通知兩位。

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，因為我們有一個內部商議要處理。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。

(研訊於下午12時43分結束)