

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

第四十一次研訊的逐字紀錄本

日期： 2010年6月1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

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

劉慧卿議員, JP

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 Forty-first Hearing
held on Tuesday, 1 June 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

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

Members absent

Hon Emily LAU Wai-hing, JP

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：

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")的兩位證人再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。

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。

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，余若薇議員及葉偉明議員已申報，他們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，他們都持有美國花旗集團的股票。此外，劉秀成議員亦申報其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。

小組委員會將會繼續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。請委員注意，由於兩位證人已是第三次出席研訊，因此，我希望委員就着各個範疇需要跟進的地方繼續取證。請各位盡量聚焦，以及避免重複提問。

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提示(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。

由於盧先生和林女士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。

盧先生，應小組委員會書面要求，你在5月28日向小組委員會秘書提交了一份資料文件，即小組委員會文件第F(CHKL)1號。盧先生，你現在是否正式向小組委員會出示這份文件作為證據？

花旗銀行(香港)有限公司行政總裁及總經理盧韋柏先生：

主席，是的。

主席：

謝謝。

劉秀成議員。

劉秀成議員：

主席，因為昨天……是上一次，對不起，上一次，OK。上一次我說，我在花旗銀行以前有很多戶口，而我已經離開了，你說我是不是要申報，我問你說，如果要申報，我就申報好了。

主席：

是，好的。

劉秀成議員：

因為上一次說了，但你今次沒有讀出來，所以我說清楚。

主席：

因為我上次說我讓你自己作出決定的……

劉秀成議員：

OK。

主席：

……正在等待你的書面申報。我未收到申報，所以我未讀出來。

劉秀成議員：

以前的需不需要呢？

主席：

你自己決定吧。

劉秀成議員：

以前有戶口。

主席：

你自己決定，是了，你自己決定。

劉秀成議員：

OK。其實不需要，不需要……

主席：

應該是不需要，不過你自己決定吧。

劉秀成議員：

OK，行了。

主席：

我不可以指示你做不做的。這是你自己的決定，好嗎？

劉秀成議員：

好的，我就是說出那個理由而已，謝謝。

主席：

不過你已說了，這裏會有紀錄。

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

此外，為了善用研訊時間，請委員的提問盡量精簡及具體，而證人亦須明確及切實回應問題。委員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，我是說必須在主席示意後才可發言，委員與證人不可以直接對話。

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。

在5月28日的研訊結束時，尚有4位委員輪候提問。我現在先讀出他們的名字：石禮謙議員、涂謹申議員，甘乃威議員和葉劉淑儀議員。

我先問第一條問題。

想問一問盧先生，據W34(C)第57.1段至57.3段所述，金管局分別於2006年及2007年對香港花旗銀行財富管理業務進行了兩次現場審查。請告訴我們該兩次現場審查的日期為何，盧先生？

盧韋柏先生：

主席，第一次是在2006年做的，據我記得，該日期應該大約是2006年的Q2、Q3，之後因為會在2007年5月再做一次，如果是relevant period，就是2007年5月份，亦因為這樣，2007年就是第二次。所以，如果在relevant period真是on site的，就是2007年的5月份。但是之前的一次，我記得是2006年的，但是具體exactly的日子，我不大記得。

主席：

如果有，都請給回我們那個日子。

盧韋柏先生：

可以。

主席：

那麼，金管局的審查小組每次花多少時間在香港花旗銀行進行這兩次現場審查呢，盧先生？

盧韋柏先生：

主席，每一次大概都可能是一個星期至兩個星期的時間內，亦要看回每一次on-site examination的scope是甚麼，大致上on average差不多是兩個星期左右。

主席：

即是每天都派代表來審查的，是嗎？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，沒錯。

主席：

謝謝。除審閱文件外，金管局小組在進行審查期間還做過甚麼其他工作？有沒有想看其他文件，或者想問一下你的職員的一些問題等等？有哪些工作進行了呢？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，通常一個on-site examination，要看其scope，但如果看財富管理方面，一定會看document，亦會有一些branch visit方面，是我們會去到的，亦會有機會跟我們的同事會談。

主席：

金管局在兩次審查中，每次到訪香港花旗銀行多少間分行，及面見多少名前線銷售員工呢？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我暫時沒有這項資料，但是其實若干.....譬如說我們當時有27間分行，亦基於當時有沒有這樣的要求，但實質在2007年那次，到過多少間分行或跟多少個同事談過，我這裏暫時沒有這項資料。

主席：

也請你於會後給我們資料。

據文件W34(C)第57.2段所述，金管局建議香港花旗銀行"將產品期限與客戶的投資年期作出比較"。為甚麼金管局當時會提出這項建議呢？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想金管局的on-site examination一般都希望有一個best practice，在金融界的一個best practice的看法，可能這是金管局就不同銀行的on-site examinations，覺得這是一個best

practice，需要讓每間銀行可以有一個參考。我想當時的要求，我們亦在2007年8月的時候跟進了。

主席：

是，即他們沒有告訴你因甚麼理由需要這樣做？

盧韋柏先生：

主席，是，沒錯。

主席：

還有就是，除了"將產品期限與客戶的投資年期作出比較"這項建議之外，金管局有沒有提出任何其他建議呢？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，沒有。這是最主要的一個提出的建議，我們亦在2007年8月做了，所以2007年10月——在57.3段——金管局再來看的時候，我們已經實施了。

主席：

你作出比較之後，他們有沒有其他評論呢？

盧韋柏先生：

其實評論方面，基本上，在報告裏面的就是："有關措施及風險管理系統一般是足夠的"，這便是general comment for那個on-site examination。

主席：

好。另外一個問題就是，從同一份文件W34(C)第39.4段所見，香港花旗銀行每年均進行獨立的"神秘客戶查察"。請你說說，2007年3月至2008年6月期間進行的"神秘客戶查察"的規模、查察範圍及方法是甚麼呢？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，就"神秘客戶查察"，我們每年都會取一個sample，該sample最少為5% of我們total的客戶.....total的前線員工，不好意思，或者最少為20個。形式方面，我們會找一個第三者、一個third party去仿似一個客戶，到每一間分行進行一個投資的機會。

主席：

範圍方面，你可否多說一點，實際想查察的要點是哪一方面呢？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們的查察基本上會cover的，就是客人去開戶口時，有沒有做到我們一般的know your customers。如果他們對一個投資產品有興趣，我們的risk profiling進行得如何，亦當客人對某一些產品有興趣時，同事如何作出跟進等等。

主席：

職員曾否發現那位神秘客戶在附近，或者其實正在看他工作？有沒有發現過，抑或從來都不知道呢？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想當時"神秘客戶查察"有一個弱點，始終就是因為這不是一個真正有錢進行transaction的"神秘客戶查察"。我想由開始我說有興趣開戶口，直至我投資產品，要進行risk profiling等，我想應該同事是不知道的，因為這是一個客人一般的要求.....

主席：

他扮作一個普通的客戶這樣進去跟他說.....

盧韋柏先生：

.....是，普通的要求，是的。然而，我想這個"神秘客戶查察"始終會有一個弱點，就是因為我們沒有真正帶錢真的去買這

產品，所以通常去到開account，要去deposit check的時候，就差不多已經cover到那個位置。

主席：

嗯，好的。接着我想問一問，2007年3月至2008年6月期間進行的"神秘客戶查察"所得到的主要結果，及所採取的跟進行動(如有的話)是甚麼呢？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在當時的relevant period，即2007年3月至2008年6月，我們"神秘客戶查察"的結果亦是滿意的，並沒有見到有一個特別的問題。然而，據我上次所說，structured products其實在2007年，因為當時的環境，即要求on這product比較多，其實我們在6月時進行了一次針對structured product的training。同時，就ELN，我們在07年10月launch的時候，再多做一次training，所以回答主席，如果就"神秘客戶查察"，我們見不到，因為都是satisfactory的，但我們on structured product——因為這要求，這產品的需求大——分別在2007年6月及2007年10月再多做一次reinforcement on structured product。

主席：

即從來未試過找到一位職員是違規銷售的，或者沒有做足應做的工作，未試過，是嗎？盧先生。有沒有試過？

盧韋柏先生：

主席，我不能夠說未試過找到一些lapses，lapses是會有的，但overall來說，其實在這樣的一個survey裏，我們overall都見到是satisfactory的，但當然，如果我們見到有一些lapses，我們會即場或我們的Branch Manager會提醒我們的同事。

主席：

但從未試過帶錢去嘗試多走一步進行那查察，沒有試過？

盧韋柏先生：

暫時這是沒有的。

主席：

還有一點而已，盧先生，在2007年3月至2008年6月期間，曾在哪些分行進行"神秘客戶查察"及每一次進行查察的日期，或者可否請你可能在會後用一個表列形式提出來(計時器響起)，但你現在可否即時回應某一些資料給我們？

盧韋柏先生：

主席，我暫時沒有這項資料。

主席：

可否會後給我們？

現在我們開始上一次正在排隊的，先請石禮謙議員。

石禮謙議員：

多謝主席。主席，我今天會就W34(C)提問，以及就W34(C)第12項文件，即risk profile方面的文件提問，以及第三份文件是甘乃威給我們的，就是Portfolio Allocation, A and B，會就那方面問我的問題，主席。

所以，我第一個問題，我想今天瞭解的，希望再"長氣"點問，因為我不是很清楚，Citibank總裁在第7.1段說，他們這些MLN和ELN，是用Companies Ordinance (Cap.32)授權他們賣這些文件。我想問他，第一，這個by private placement的意義在哪裏呢？是否under Companies Ordinance給他們，便不用給SFC的Ordinance管制着，關於那些marketing material等情況，他先說出那意義在哪裏？這是第一個問題，主席。

主席：

嗯，好的。盧先生。

盧韋柏先生：

是，主席，回答議員的問題，當時監管機構是容許有兩個銷售方法的，一個是公開發售，一個是私人配售。而私人配售也不是我們花旗銀行決定的，也是一個issuer的決定，而當時的

issuer便是雷曼，雷曼當時決定了一個私人配售的方法，我們花旗銀行自己看回這個私人配售的方法，也是能配合我們的客人的要求，所以我們亦沒有特別反對這個方法，我們亦因此而做了一個私人配售的方法。

主席：

石議員。

石禮謙議員：

不是，我問那個Companies Ordinance，為甚麼他那麼着緊，要在這裏highlight了Companies Ordinance (Cap.32)？主席，不是用這個SFC，即SFC那個他有沒有用？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想回答議員，剛才私人配售的方法其實是under Companies Ordinance，即法例第32章，不過，只是如果回答議員，其實對一個分銷商來說，好像銀行來說，其實我們對客人的保障，包括做KYC、做risk disclosure、做那個產品，其實無論私人配售和公開發售都是一樣的。所以，其實只是回答，私人配售是真的under一個Companies Ordinance的。

石禮謙議員：

OK。

主席：

石議員。

石禮謙議員：

主席，即是他都是受金管局和SFC的條例監管的，主席，是嗎？除了這個Companies Ordinance，是抑或不是？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，就着risk disclosure、就着know your customer，就着產品的disclosure，是的。

石禮謙議員：

好的，多謝。我接着問第二個問題。主席，因為有一個risk profile在這裏，我現在問risk profile，因為這個是know your customer、know your client，我想問在你的Item 12關於risk profile，你只是給了我們一份，這一份是那個.....我先看看12那裏，在12，你給了我們一份是revised的Asia Regional Customer Risk Profile Form，這份是不是.....在你12的那個Risk Profile Form，這是否給那些frontline staff在你們的分行裏跟你們的客人去做的？抑或有沒有另一份？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，這份其實是我們亞洲的一個policy，如果在分行裏，我們是有一張form的，那張form的精神其實也是索取這樣的information。

石禮謙議員：

主席，可不可以.....

主席：

石議員。

石禮謙議員：

可不可以邀請他給我們那份form？因為那些客人是否簽那份form的？

主席：

盧先生，可不可以於會後給我？

盧韋柏先生：

主席，是簽那份form的，亦都可以。

石禮謙議員：

那麼我又想問.....

主席：

石議員。

石禮謙議員：

.....那份form的客人簽的時候，是你們幫他們填還是他們自己填、自己簽的？抑或是他們簽了才給你填的？主席。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，回答議員這個問題，通常在一個討論當中，如果在討論當中，亦都可能有很多時候是有關同事和客人一起討論，而有機會可能是那個同事會幫客人"剔"，亦會問過問題，但是到最後那個簽名也要客人確認，他回答的答案是他自己同意的。

主席：

石議員。

石禮謙議員：

主席，這是一個know your client，是很重要的，你要瞭解到那個客人有沒有這樣的能力去買這些產品，我想待會跟你go through那份form，好嗎，主席？因為這份form是很.....即你可否提供一份，我想不止是你這一份，我想你給我們那份Risk Personal Form，讓我們看到，因為在那份form本身 —— 今天我

未必可以問到，因為他尚未給我們，主席——因為那份form裏有很多行是譬如問客人，你是不是一個保守的投資者，接着下面隔幾段便問，你可不可以用一些錢去買一些高風險的東西，怎樣去做。這也是很混淆的。我想看一看那份form，因為他是用那份form來衡量他們know your customer的整個profile的，是嗎？

主席：

盧先生，你是否會在會後提供這份表……這個……

盧韋柏先生：

主席，沒錯。

石禮謙議員：

你可不可以回答，你是否用這份form來平衡客人可否有這樣的資格來買這樣的產品？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，這是做一個risk profiling form，是的，我們會用這份form來做一個衡量，看看客人的risk profile。但是，我亦想重申，這份form也是第一步，之後如果當產品選擇了後，其實所有的產品，我們在銷售的過程中，都會disclose產品的風險和產品的特徵。

石禮謙議員：

主席，即是第一步是要決定那些客人有沒有資格去買那些產品，他才會說產品的內容的，是嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，沒錯。

主席：

石議員。

石禮謙議員：

那麼我想問一問，這是private placement，主席，我想問，他是怎樣撒網去找那些客人的？因為在他的第7.1段中，他說從他自己Citibank的客人當中去找，我想問他是怎樣找這些客人出來，令到他們認識那些產品的？主席。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，其實我在兩次都說過，在當時，其實這個產品，我們亦不是第一間銀行去推售這個產品的。

石禮謙議員：

主席，已說了很多次，我不想再說了，我只是問他怎樣做，他說了很多次其他銀行，現在那些客人並不是其他銀行的客人，而是他的銀行的客人。他自己在第7段說："At all material times, LB-related MLNs and LB-ELNs were offered to CHKL's customers by way of private placement using the "minimum denomination of HK\$500,000" exemption under the Companies Ordinance, Cap.32."你不要說其他銀行好不好？我想問你怎樣找你的client出來？現時一直.....在你的private placement方面，before你去進行這個risk profile，你怎樣撒網去找這些客人？你先說一說給我聽，行不行？主席。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，其實每一個客人跟我們的前線員工都會有 on and off 的一個 communication，在 communication 當中，可能包括一些 discussion 或者 know your customer 的 information 的一些問題。至於甚麼時候我們會有機會賣到這些產品，便是當客人會有一些 investment 的興趣，當他們對 investment 有些興趣的時候，我們便會替他做一個 risk profiling，這樣才會引申到我們會羅列一系列的產品，跟他討論。

石禮謙議員：

主席。

主席：

石議員。

石禮謙議員：

我保留這個問題，我把我的名字接着放進去，因為這個問得太長，我現在只有8分鐘。我想問問甘乃威提供的 paper，Attachment 1 and 2，那個 Portfolio Allocation，因為在這個 Portfolio Allocation A and B，一個是在2月／07年和2月／09年的，大家看一看 Attachment A and B，是有兩個 triangles 的，一個是叫做 suggested allocation，suggested allocation 即是每一個客人如何使用他們投資的錢，但是，在09年是更改了，叫做 client requested，即是客人的 request，所以我想總裁解釋給我聽一聽，為甚麼會有這樣的情況出現？為甚麼要這樣轉了？你的 policy 為甚麼會這樣轉了？(計時器響起)由一個你們 suggested 的，即你們銀行叫客人去買甚麼，怎樣投資，你下面投資甚麼，又叫做 liquid asset、short-term trading、long-term investment，由那裏到09年變了叫客人.....好像是你說客人央求你幫他做般，為甚麼要這樣變了？這個 risk profile form.....這個 portfolio allocation form。

主席：

盧先生，你上次曾說過，不過今次想你補充得詳細一點。盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在07和09年，其實我們都是就客人給我們的資訊去form這suggested triangle，亦在09年，我想我們.....因為不時我們都會更新或者說清楚我們每一個policy，我們改掉字眼為"Client Requested"，但其實"Suggested"和"Client Requested"都是看當時客人宏觀的看法，究竟如果他的short term或者liquid assets和long term的，是一個大分布，沒有一個specific產品的分布。

石禮謙議員：

對不起，主席.....

主席：

是，石議員，你把這一條問完吧。

石禮謙議員：

.....不，因為我這點很重要，為甚麼呢？這牽涉到.....

主席：

你要繼續問就可能要稍後再排隊了。

石禮謙議員：

我會，但現在我想要.....這牽涉到兩個paper，我想解釋.....

主席：

我想.....你想不想稍後.....你或者再排隊好嗎？

石禮謙議員：

我會，但主席，我在這裏打斷。因為這牽涉到銀行的fiduciary duty —— 信託的責任。在07年，他的銀行向客人 —— 因為客人在他的銀行存款 —— 他們介紹產品給客人："你看完你的risk profile，你應該買這些，你是conservative的，你要保本，你要這樣做"，所以全部是他suggested的。那麼，suggested出來，不是客人suggested，而是銀行suggested，客人怎會懂這些東西呢？

一個retiree怎會知道你有甚麼產品？你不可以這樣卸責。我看這兩張紙是很重要的，主席，是銀行的信任，即那個trust，對客人的fiduciary duty。在這裏，你沒有解釋為甚麼會有這情況出現。

主席：

我想你.....石議員.....

石禮謙議員：

主席，一間銀行這樣的話，即是我覺得他未能回答。一間很多人很信任的銀行，聽你這樣說，他們拿錢到銀行，你有責任向他們解釋。現在，就是09年他全部改了，變為客人的責任，不是銀行的責任，銀行是有責任存在的。

主席：

OK。

石禮謙議員：

我剛才說know your client, know your product, FSC那個ordinance.....

主席：

SFC。

石禮謙議員：

.....很清楚說明你要瞭解客人有沒有這樣的能力，你要瞭解這產品是否適合他，然後你才介紹，把客人和產品配對，然後才去投資，你不要.....

主席：

石議員.....

石禮謙議員：

.....主席.....

主席：

.....我想你要再排隊了，因為已經13分鐘多了.....

石禮謙議員：

好的，多謝，我待會兒繼續問吧。

主席：

.....這方面你可以再跟進，因為他上次回答過，不過回答得不夠清楚.....

石禮謙議員：

主席，不好意思，這是很重要.....

主席：

.....稍後再跟進吧。

石禮謙議員：

.....這整體牽涉Citibank的聲譽，主席。

主席：

OK，你不必評論，把你的名字放在這裏，不要評論。

第二位是涂謹申議員。

涂謹申議員：

主席，其實我跟進一個問題而已。我想問盧先生，你現在有1 421位客人買了這些，我看到這些，其實我們詳細研究過，無論MLN或ELN，其實都牽涉一些所謂期權的那類衍生工具。其實你有否要求你的同事，即你之下的同事，賣東西時要求客人要有買賣期權等這方面的經驗，才肯讓他們買呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們沒有要求對期權有經驗的……那麼，這就是答案。

涂謹申議員：

為甚麼呢？

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

因為這本身是期權之類的東西。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，其實就MLN、ELN產品，如果就整個產品，如果你回看，是一個issuer要履行這責任，等於……如果一個deposit，deposit在一間bank，那treasurer如何去用那筆錢，其實基本上是要銀行去履行那deposit的責任。所以你說有期權的東西，其實都要看當時issuer拿了那筆資金後有沒有做期權，有沒有做hedging。其實在我們一個分銷商來說，我們並不知道他會否真的做hedging，或者做一個剛才所說的期權活動。

不過，回答議員為甚麼我們不需要客人有期權的經驗呢？其實因為這產品，譬如在MLN、ELN來說，比起期權是較簡單的產品。那麼，它牽涉的產品，如果在MLN來說，如果issuer能夠履行責任時，其實它是一個保本的產品。如果是ELN，如果能夠履行這承諾的話，其最壞的亦只是收股票，所以其實產品的性質，因為這樣，我們沒有要求客人要有期權的經驗。

主席：

涂議員。

(公眾席上有人高聲說話)

涂謹申議員：

主席……

主席：

公眾肅靜。我不會再提醒你，因為希望……你上次都是一樣，有觀眾再騷擾的話，我惟有休會，希望大家真的肅靜，你不可以騷擾我們的工作，希望大家合作。

涂議員。

涂謹申議員：

主席，我想盧先生看一看W34(C) Item 2a、2b、2c那3份文件。我舉一個例子而已，就是那個2a、2b、2c，上一次，上星期我問你一些相關問題時，你說這3份應該read together，即要一併地看，因為我問過你一些問題。

那我想問這a、b、c，是不是有一份是 —— 我理解是 —— 簽了幾乎一個月後才寄給他，是其中一份，是嗎？是哪一份？即有一、兩份就是在賣的時候給他，然後有一份就是後來，那Final Terms是最後才給他的。你明白我說甚麼的，是嗎？OK，那麼是哪一份？你先替我弄清楚。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，這3份都是賣之前提供的，Final Terms and Conditions是另外一份。

涂謹申議員：

OK，好的。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

或者盧先生先看看2c，好嗎？2c第五段第二行，我讀出來："有意投資本票據的人士，應當具備衍生工具的經驗，特別是期權和期權交易的經驗"。為甚麼1分鐘前，盧先生你說，你不會要求你的同事在找客人的時候，要有買賣期權和期權交易的經驗。這裏寫明要有這經驗，投資者才應該買。你們銀行是不是失職？你讀出來吧。我多讀一次："有意投資本票據的人士，應當具備衍生工具的經驗，特別是期權和期權交易的經驗，而且應當瞭解本票據所涉及的交易風險"。你1分鐘之前才告訴我們，你不會要求你的前線銷售同事去找這1 421位客人時，要求有期權和期權交易的經驗，為甚麼是這樣？是不是你們的同事連這份2c都沒有看過？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在2c方面，如果是一個結構性或結構性衍生產品，我想是包括一些structured products，或者一些投資經驗的產品。我想，在特別.....即是說在特別期權或者特別期權交易方面，這是說一個particular方面，那.....

涂謹申議員：

你看清楚這裏，上面寫着的.....

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

....."LEHMAN BROTHERS TREASURY CO. B.V."，根據6,000萬美元，sorry，6....."歐式中期票據計劃"，這份不就是你現正銷售.....開始時首數個series的第一個吧。

雷曼自己在章程內都寫明要有這經驗了，為甚麼你們連看也不看？不用期權經驗，人家雷曼都說要有期權經驗才可以買。你只是叫他看，自己看。你是不是失職，Citibank？

主席，你是否看到？

主席：

是否需要他現在回答？

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想，以我們的理解，"有意投資本票據的人士，應當具備衍生工具的經驗"，衍生工具亦包括了很多其他不同的投資產品。你說在特別期權或特別期權交易經驗等，我想我們在risk profiling中，我們是有問其他投資產品的。但是，我.....

涂謹申議員：

但這裏寫"特別是期權"嘛。

主席：

涂議員，先讓他回答。

涂謹申議員：

主席，對不起。

主席：

盧先生，請你繼續回答。

盧韋柏先生：

主席，好像我剛才所說，在投資產品種類，或者有投資產品的經驗裏，包括有mutual funds，包括有其他等等的投資產品，亦有一些是衍生工具。只是在這方面，我們指的是特別的期權或期權交易經驗等。

涂謹申議員：

主席，我想問盧先生……

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

你今天看完這個2c，是否大開眼界？你作為……你不是最高那個，你會否反映給你最高級的，包括美國那邊的總部，原來我們這份東西這麼寫的。我們找那1 421客的時候，他沒有特別的期權經驗，我們都賣給他，你是否需要再review，全部賠給那些客呢？如果他真的沒有投資期權，特別是期權經驗，是否應該全部賠給他呢？這是一個重要提示啊。你可否再回去review呢？覆檢一下呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在這份文件中，我們是知道有意投資人士要有具備一些投資或衍生工具的經驗。所以，在我們的risk profiling中，其實我們cover了不同產品，包括structured product、包括leveraged product等等不同的經驗。當客人亦能給一個……我們知道客人的risk profiling可以適合買這個產品時，我們亦會在不同產品的時候，disclose全部產品的risk或產品的風險等。

所以，回答議員的問題，我們是有這個information，我們亦知道我們在risk profiling時，亦會有相對性去問不同的產品，只是——我回答議員——我們是沒有特別去問期權及期權交易的經驗。

涂謹申議員：

主席……

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

但是，這裏雷曼它自己發行人，它都說投資者要特別有期權及期權交易經驗嘛。喂，那麼雷曼寫在這裏幹甚麼？雷曼寫在這裏，就是讓你這個分銷商都知道特別要問他，你有沒有期權交易經驗呀？例如它當中寫"不准賣給美國公民"，你是否要特別問，你是否美國公民呀？你說KYC就是問嘛。這不就是雷曼它保障自己(計時器響起)，它已寫在這裏，但你Citibank就"亂咁賣"嘛。為何你不特別問他有沒有期權交易經驗呢？雷曼發行都特別這麼說了，你賣的時候一定要說這個東西是甚麼product，接着說，"喂，這裏這麼寫啊，喂，阿sir，你有沒有期權經驗呀？"，"沒有啊，喂，這裏寫明啊，沒有，很危險啊，不應該買啊"。還有，它說"除非完全明白有關票據的交易性質，否則不應買賣本票據"嘛。你前文後理是同一段嘛，他都沒有期權經驗，如何買賣，如何明白這些風險呢？你甚至沒有特別問他啊，豈不是沒有經驗的人、不瞭解的人無故買了？我只是希望盧先生回去想一想，跟你的香港總裁及美國總部說，原來有這一句的，我在聽證會中，回答了我不會叫客人，問他有沒有期權經驗，我回答了這句啦，在聽證會中，將來這句可以在立法會裏做結論的.....

主席：

盧先生。

涂謹申議員：

.....阿sir，"老細"，我們要不要再覆檢有沒有我們要賠的地方呢？問一下旁邊的法律顧問，要不要賠呀？會否這樣做呢？

主席：

OK，讓盧先生回答。

盧韋柏先生：

主席，我想在這一段方面，我想回應議員。剛才議員說期權那段，不過，我亦想看回的就是說，"而且應當瞭解本票據所涉及的交易風險，決定投資前，請先要仔細研究本票據是否適合本人的財務情況"。其實，回答議員剛才的問題，在整個我們銷售雷曼的過程，我們有做到我們的工作去解釋給客人聽，關於這個產品的risk，亦解釋給客人聽，risk裏面有些甚麼。

回答議員，我們不時都會繼續去跟進每一個雷曼事件，這亦是一個我們長期都會跟我們的同事一起去看。

主席：

接着是甘乃威議員。

甘乃威議員：

主席，我想問清楚剛才涂謹申議員問的這個問題，有關2c這個，我想盧先生可否說清楚，這份文件究竟是何時給那些投資者、那些苦主的？我想搞清楚。我記得你上次說是之後才給的，因為我根據苦主給我們的資料，這份Final Terms都要大概.....先讓我看，最少大概20天之後，銷售完你才寄給他，我想你確認，因為你上次有說過，以及我們的苦主跟我們都說是。你剛才告訴我，你說即場給的，我想先搞清楚這個事實，好嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，2c是一個Draft Final Terms。Draft Final Terms為何要有一個Draft Final Terms呢？我們是在賣之前給我們客戶的。原因Draft Final Terms當時的定價，以及所有東西都未定實的。所以，客戶收到最後那份Final Terms，即剛才議員說20天之後那份，是定價定了的，是Final Terms。這個Draft Final Terms是賣之前已經有的。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

OK，即2c這份是賣之前都有，之後還有一份定了價的Final Terms，對嗎？在定了價的Final Terms，有沒有一份資料已給我們？抑或是哪一份編號文件，可否告訴我？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，是沒有。因為要求上，我們沒有提交到，在資料文件當中，是沒有Final Terms的。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，盧先生可否會後提供一份正式的Final Terms給我們作為參考？

盧韋柏先生：

主席，可以。

主席：

盧先生，會後提交吧。

甘乃威議員：

OK。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

我因應這一點，剛才提到的這一點，我想問，回到Risk Profile Form那份，Item 12那處。盧先生已翻到那處吧，在這裏第2那處，一大堆表格的，第2那處"Which of the following best describe your employment and income status?"，如果那個苦主，即那個投資者，他"剔"了第三那個"I am retired/not working and I RELY on my current investments for income"。究竟在這三者、這3個中"剔"了哪一個格，你們是不會考慮賣這隻產品給他？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，其實如果議員看看Item 12，其實我們的risk profiling的方法是一個計分制度，這個計分制度亦很depends on，其實每一個客人在每一條問題的答案去determine出來的，所以不會說因為他retired，所以買不到這個產品，亦要depends on他的age，或者他自己的投資經驗，或者他對自己的投資目標等方面的答案，才可以決定到，所以是一個combination of不同答案，才可以determine到他的risk profiling。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，即是如果那個客戶說我退休了，我依賴這筆錢作為我的收入，即使"剔"了這一句，即作為我未來的生活費，就是你這一句的簡單的說法，你都會繼續賣這類ELN產品給他，對嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，答案是要 depends on 他的其他答案來釐定他的 risk profile。如果他的 risk profile 到最後計分計算到他可以買到這個產品的話，是可以的，但亦不是一個答案可以決定到他的 risk profile 是多少。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，另外我想問第三條。同樣地，因為剛才說，根據剛才涂謹申議員提到，他應該有期權經驗。如果在第3那方面，他沒有"剔"這一格，譬如我在第3那處見到那個 options，即可能是期權吧，如果他沒有"剔"這個的話，同樣地，你都會賣剛才提到這一隻產品給他的，對嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，其實在不同產品的"剔"格內，在我們真正的那張 form，我們會問他："從沒有"、"少於1年"、"1至5年"或者"5年以上"，就不同的產品。

就不同的產品，我們這個其實只是做一個 checklist，希望問客人對某些投資產品的經驗如何。其實到最後也要問客人，哪一個格，即"Limited"、"Moderate"或"Extensive"，哪一個格可以 describe 你的投資經驗，因為有些客人可能會覺得自己每天都投資股票，已經有足夠的經驗去投資，所以其實上面那個格只是一個 checklist，希望我們詢問客人時，可以 remind 客人對每個產品的認知，以及其經驗。其實到最後要看究竟那產品，或者他自己的 experience，他要 best describe 自己的 experience，去決定究竟他是"Limited"、"Moderate"或者"Extensive"。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，我的問題只是問，因為我這裏有一份投資 —— 我上次問過盧先生索取additional client demographic form —— 這位苦主很清楚地"剔"了在期權方面沒有經驗，向你表明是沒有的，即他"剔"得很清楚是沒有這經驗的，不是有1年，剛才盧先生說有1年、1至5年，他表明自己是沒有的，沒有外匯孖展經驗、沒有結構性產品的經驗、沒有槓桿投資的經驗，亦沒有期權的經驗，表明完全沒有這些經驗的，OK，他可能只曾購買股票。在這情況下，這位苦主仍然可以買入這產品的，對嗎？盧先生。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，剛才我回答議員，要depends on不同答案的分數。如果就第3條，要看究竟客人best describe其investment experience是"Limited"、"Moderate"還是"Extensive"。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，那你的個人風險評估有何作用？很明顯，苦主對你說："我那筆錢是用作退休後的收入，我告訴你，我沒有購買期權的經驗"，其實他根本並不適合購買這產品，因為這是非常高風險的，即第6級風險。沒有購買期權的經驗，你還賣給他，你說其他的，我不知究竟有甚麼如此重要，你如何評分呢？這是否一個陷阱呢？你明白嗎？最重要的兩點我已"剔"了，告訴你，我不想買，我沒有這經驗，我不會有這經驗去買這些東西，你仍然叫他購買這產品，那這份風險評估的表格是否一個陷阱，誘使投資者購買這產品呢？你的目的、風險評估的表格有何作用？我想問。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，回答議員的問題，其實整個風險評估的process，都是希望用一個客觀的方法——我們花旗銀行用一個計分的方法——根據客人回答不同的答案，決定一位客人能夠承擔的風險的risk rank。

試舉議員剛才的問題，他可能未必有一個margin或option的機會，但我想剛才議員也提及，他有股票或mutual fund的經驗，所以在investment experience來說，他有機會告訴我們，他其實有中等或廣泛的投資經驗。

但我之前亦提過，其實risk profiling只是我們售賣產品或know your customers的第一步。我們在銷售每一個產品時，都會go through每一個產品，disclose每一個產品的risk，亦會講解每一個產品的特性，所以在整個銷售過程中，其實這risk profiling是第一步，亦都是generally問這位客人對投資的經驗，以及投資目的等答案。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，上次盧先生提及一個數字，說他們有七成以上的客戶，在過去3年都有5次以上購買投資產品的經驗。我看到你最新給我們的那文件F(CHKL)1也這樣說，當中有一個表也是這樣寫的。這份表的Table 1及Table 2都有相當多的人有這方面的經驗去購買這些產品。你所謂的"investment products"是否包括購買股票？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，是包括的。

甘乃威議員：

即是他向你買了……

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

……主席，向你買了數次股票，你都當作他有這經驗，作為一個客觀評估的因素，認為他(計時器響起)已經有經驗購買這產品？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想，就這表回答，這是一個factual number，就是在過往3年，在我們的客戶群當中，他有沒有5個transactions的投資經驗，這是一個factual的答案。可以回答議員的是，在我們的Risk Profiling Form內……因為這是in our bank，in Citibank的答案，但回答議員剛才的問題，我們做risk profiling的時候，我們問他的是generally，他在外面，不包括在Citibank的投資經驗。

甘乃威議員：

主席，我只是多問一條問題而已……

主席：

OK，把這條問題也問完。

甘乃威議員：

……我要索取資料。我想盧先生提供的資料是，究竟在你那1 400多位客戶當中，有多少人曾經有購買期權的經驗？我想

exactly你給我們這個數目，究竟有多少，在1 421個客戶中有多少人
有購買期權的經驗？讓我們掌握這些資料，因為他以那個
investment products，很broad的，原來買股票也計算在內，這實
在是騙人的。

主席：

請不要評論。盧先生，你可否在會後提供資料？

盧韋柏先生：

主席，可以。

主席：

OK，好。

下一位是葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

主席，我想盧先生看回文件W34(C) Item 6c，有關這類結構性債券的補充資料，第2段"Client and Bank Benefits"這大綱以下的"Benefits to Customers"，即對客戶有何好處的這部分。W34(C) Item 6c的第2段"Benefits to Customers"，這裏解釋這些NPP，即非保本結構性票據的好處。這裏說給顧客更多自由度來制訂其投資策略，接着說："NPP provides customers with strong views/confidence about certain securities/ currencies the potential opportunity to purchase at a lower price than current rate or to achieve a defined return (or yield). Fund-linked NPP affords customers a different participation mode in fund investment."，麻煩盧先生解釋一下這句是甚麼意思。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，回答議員，是不是fund-linked那一句？fund-linked NPP還是全段？

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

先解釋第一句吧，你當然是解釋第一句，沒理由解釋第二句的。

盧韋柏先生：

OK。

葉劉淑儀議員：

從頭開始解釋吧。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，回答議員的問題，第一句"NPP offers customers more flexibility....."，其實只是提供更多產品選擇給我們的客人，看他們自己的投資目標。

第二段，"NPP provides customers with strong views/confidence about certain securities....."。如果就雷曼ELN，我們所有ELN都是與股票掛鈎的，其實只是這policy內包括一些有可能如果與其他issuers或有可能launch一些non-principal protected的，會與interest rate，即which is與yield有關；或與一些fund，或者可能有些fund會linked to一個non-principal protected funds有關的不同的non-principal protected產品。不過，就雷曼產品，其實雷曼產品全部都是linked with securities，所以，回答這條，那benefits就是，某些客人對某些securities，即某些股票，會有strong views或者有confidence的時候，這產品會是一個選擇。

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

主席，盧先生的意思是否即是說，客人真的要很專業，對某隻股票看得很準，認為它將來會升值，買你這隻ELN便即是有機會，你這裏講明是"potential opportunity"，有潛在機會，以低價買到.....等於以低價買到這些股票，將來有機會升值。或者是有一個defined return or yield，是否即是有一個指定的收益的意思？是不是這個意思呢？即客人一定要對某些股票看得很準的，無論是中移動還是滙豐也好，即是透過這種ELN可以低價買到，將來有好處的，是不是這個意思？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在整個ELN產品，我想那精髓是客人對某一些產品有view，我不能夠用剛才議員所說的，他們對這個產品特別專業，因為客人如果有投資股票的經驗的話，他們是會對某些股票有一個view，可能是strong view，或者他們對某股票是有信心的。只是這個ELN產品的特性，當如果issuers履行他的責任時，他最差是會收到股票，而這隻股票，如果他對這股票是有strong view的話，其實客人也不介意去收這個股票。所以，回答議員剛才的問題，不是說他們特別專業，只是他們對這個股票是有view或有信心的話，他們便會有興趣投資這類的產品。而在issuer履行責任的時候，他最差是會收到一個股票，而這隻股票亦可能是他有信心的，是這樣的意思。

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

主席，剛才盧總用"精髓"這個字用得很好，即是這個產品的整個設計的精華跟其他產品不同，也是要投資者一定要對某些股票有慧眼，即買這個產品可以買得便宜點，將來有升值的機會。但是，我們收到的投訴，情況當然不同，很多投訴人均異口同聲說，你們的經理說有高的利息，每兩個月派息一次，比

放在定期好這樣子。當然這些是"口同鼻拗"，是嗎？所以我也很期待聽一下、得到花旗銀行的錄音帶或者錄像帶，看看你們有沒有向客人解釋這是非保本和風險高的。

但是，我還有一個問題，便是根據你上次提供的資料，花旗做了那麼多這些生意，有幾億美元的生意，你賠了580萬左右，賠得很少，其實你要怎樣才會視為是恩恤的呢？因為我手上有1宗個案.....有幾宗個案我覺得很特別，其中一個，這位事主在07年幫你買的時候，買了8萬美元，你們的經理Michael Kwan，是北角的經理，告訴他，好處是每兩個月派息一次，而當這位客人買的時候，已告知你們的經理，他是有血癌的，他是危疾病人，結果他這8萬全都沒有了，這8萬他也是賣了物業來買的，你覺得這個算不算恩恤呢？即如果他知道是非保本的，他一定不會這樣投資的，因為他本身是有危疾的。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在每一個和解的方案或者一個和解的討論裏，我們都會看該客人不同的因素，剛才葉議員說的是其中一個因素，我想我們要看回那個case，看看有沒有其他因素，讓我們看到，或者我們在產品的銷售過程中，其實他都是明白這個產品的，我不能夠在這裏說，就這個單一的因素，我們便決定有沒有一個和解，我反而會看回每一個case不同的因素加起來，我們才會作出一個決定。

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

主席，如果據我瞭解，花旗銀行賠足百分之一百的，是有1宗的，我的瞭解對不對呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，是多過1宗的。

葉劉淑儀議員：

多過1宗的，是嗎？

盧韋柏先生：

嗯。

葉劉淑儀議員：

譬如我又想問一下盧總，在甚麼情形下你們才會賠百分之一百的？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，正如我剛才所說，其實是有不同的因素加起來而決定的，其實也要看回跟客人的磋商，所以其實是要看回每一個case，亦要看回當時的情況。

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

主席，我也有另一個投訴說，他是遲至2008年6月3日……這位客人是一位退休公務員，又是賣了他的樓宇，才跟你們的經理Tanya Man，Citigold Relationship Manager開會傾談買這個產品的。他在5日完成了那個交易，但其實你們好像是6月2日、3日便已停售這個產品的了，那麼，你覺得你們的政策已經停售了——不知是2日還是3日已停售這個產品——在5日還完成那個交易，是對不對的？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我clarify，我們最後售賣雷曼產品是在6月13日的。

葉劉淑儀議員：

是哪一日？對不起。

盧韋柏先生：

6月13日。

葉劉淑儀議員：

6月13日？

盧韋柏先生：

是。

主席：

請兩位不要對話，否則我便惟有停止你們的對話了。

盧韋柏先生：

不好意思，主席。

主席：

盧先生，有沒有補充？

盧韋柏先生：

我的補充是，其實6月5日應該是在說尾二Series 22那一隻，我們其實亦解釋給議員聽，6月2日、3日那個日子是當時雷曼downgrade.....是由A-plus downgrade到single-A的日子而已，但是我們最後售賣是在6月13日。

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

那麼，如果 downgrade 了，你們有沒有告訴客人 downgrade 了呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，其實我們在之前也有提及過，downgrade 是一個公開的資訊，當時我想在雷曼被標普或 S&P 評級 downgrade 的時候，其實不是唯一一間，當時亦有另一間證券商在同一日被 downgrade 了，所以當時我們是沒有通知客人的，我在第一場也有提及過，原因是因為我們亦 check 過我們的 Citigroup Investment Research，當時看回，他們是 intact 的，我們 check 回我們的(計時器響起)Asia 的 credit department，當時他們依然是我們的 counter-parties，我們亦繼續有借錢給他的，所以在當時我們不覺得由 A-plus downgrade 到 single-A 是一個 material impact，因此，當時我們是沒有跟客人溝通的。不過，我想我們也有在我們的月結單說及我們 marked to market 的價錢，其實 marked to market 的價錢，是當時特定產品，雷曼那隻特定產品的二手市場的價錢，而那個二手市場的價錢也會相對性 reflect 到當時 downgrade 的 impact。

主席：

嗯。OK。今天已經處理了上一次大家輪候提問的那幾位同事，今天的第一輪是余若薇議員、黃定光議員和詹培忠議員，第二輪正在輪候的是石禮謙議員、涂謹申議員和甘乃威議員。先請余若薇議員。

余若薇議員：

主席，想問 Item 12，英文的那個是叫 Risk Profile Form，不知道有沒有中文的呢，盧先生？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們是有中英對照的，其實這是我們的一個policy，當客人跟我們的前線員工做risk profiling的時候，其實那份form是有中英對照的，我亦同意再會提交給主席。

主席：

嗯，好的。余議員。

余若薇議員：

是，在你這裏看到有5條問題是有分數的，看你"剔"哪一個，即1、2、3、4、5那5處，你去"剔"，每處都有3個格，是有一個分數的，把分數加在一起便知道他接受風險的評估的程度了，是嗎？那麼，每一個買雷曼的ELN或MLN都要填的，對嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，沒錯。

主席：

余議員。

余若薇議員：

那麼你接着第3頁那裏是有一個表的，我們看到ELN的風險評級是第"6"級的，對嗎？

盧韋柏先生：

主席，沒錯。

主席：

盧先生。

余若薇議員：

那麼，這個分.....

主席：

等我叫你回答你才回答吧，盧先生你太快了。余議員。

余若薇議員：

這個分數我看到是由1 201分至1萬分的，是嗎？即你是要達到這個分數你才可以買這一種產品的，對不對？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，是的。

主席：

余議員。

余若薇議員：

那麼，我便加了你那全部5條問題，幾乎要5條問題都要取得最高的分數，才可達到.....即其實我將你那5條問題最高的分數加起來，才只有1 269分，即無論怎樣加，都達不到1萬分的了，總之頂多也只有1 269分而已，對不對？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，沒錯，最高是1 269分，最低是725分。

主席：

余議員。

余若薇議員：

我看過，真的如果你選例如第4條最高的"盒仔"，即稱為"Aggressive"該處，你便會有377分，才真的有機會可以購買第6級的產品，對嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，其實之前亦回答過，其實depends on不同box的答案而定，不一定要在第4條回答那個，因為可能在其他答案，他有機會回答了其他答案，而有機會達到1 201分的。

主席：

余議員。

余若薇議員：

你有多少人 —— 你那1 421位客人當中 —— 有多少人沒有"剔""Aggressive"而仍然可以買到這產品？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我暫時沒有這項資料。

主席：

余議員。

余若薇議員：

我希望你事後補交給我，盧先生。因為我……

主席：

可否在會後提供這些資料，盧先生？

盧韋柏先生：

可以。

主席：

余議員。

余若薇議員：

因為我的問題就是，盧先生，你那些分數之中存在內部矛盾，例如你看第2條，即甘乃威問你，說真的完全退休，依賴他現時的投資作為生活的話，他就只剩下161分而已。然而，如果這個人在第4條填"Aggressive"，取得最高的分數377分，你不覺得這是一個內部矛盾，是不是呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們不覺得這是一個內部矛盾。在香港的現實情況，有很多提早退休的人士，而他們的投資目的或投資風險的可承受程度是"Aggressive"的。

主席：

余議員。

余若薇議員：

你再一併看，因為這亦視乎他拿多少錢出來投資，對嗎？例如他已經退休，他所有資產才只有50萬。如果你百分百把50萬拿出來做"Aggressive"，這當然是非常高風險，對嗎？盧先生。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，其實我想，看回第5條方面，我們亦要問客人，他們放在Citibank的資產佔他們多少percentage。因為作為銀行，我們不會100%知道客人其實是否把他所有資產單一放在我們花旗銀行，所以其實我們在第5條題目已經詢問客人，究竟他現時存放在這裏的開戶資金或在我們Citibank的資金，其實佔他total wealth的多少percentage。

主席：

余議員。

余若薇議員：

那麼，盧先生，問題便在這裏。你知道他存放在你Citibank，即使是小部分，但你不知道——你剛才也說了——你不知道他放在其他銀行的其他資金投資了甚麼，可能同樣投資第6級的，那怎麼辦？

主席：

盧先生。

余若薇議員：

你如何算是know your client呀？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，就第6級，即ELN產品，除了這Risk Profiling Form，我上次也提及，我們亦會提交的一份subscription form，其實任何一位客人要購買ELN，他要declare，他向我們購買的ELN，以及在外面購買的ELN，是不多於20% of他們的liquid assets。

余若薇議員：

在哪裏可以看到呢？

盧韋柏先生：

這不是在risk profiling，這是在subscription form內，當他真的要購買、要簽名時，要承認他這產品是ELN再加上其外面的ELN，不可以超過20% of他的liquid.....即他的.....

余若薇議員：

這應該是.....

主席：

上一次我們已要求盧先生提交的，你未交給我們，對嗎？

盧韋柏先生：

對，沒錯。

主席：

就是這subscription form。

余議員。

余若薇議員：

盧先生，問題是這樣，因為如果我們問金管局或證監會，它便說已把責任交給銀行，因為銀行要負責兩大支柱，一是認識你的客人，一個便是認識產品，然後確保該產品是適合那位客人的。

我看你這些文件，我覺得出現了一個很大的問題，就是你這些文件，一方面好像在介紹、推介這些產品給客人，例如你看Item 12第3頁，曄！有"Portfolio Recommendation"、"Single Product Recommendation"，有很多介紹的。剛才石禮謙也問你，又有suggested allocation，好像在給人很多資料，即是我作為你的客人，我便會有信心了，銀行的責任便是確保這東西是適合我的，你推介給我，但同時我看你的其他文件，你又會說："這

與我無關的，因為客人要負責自己的"，例如Item 2a，你前面第一句便說："警告.....閣下如對本條款表之任何內容有任何疑問，應尋求獨立專業意見"，有意購買票據之決定投資之前，應先看內容，明白所有風險。那麼，我究竟在依賴獨立意見，還是依賴你銀行給我的意見呢？

主席：

盧先生。

余若薇議員：

即金管局與證監會告訴我的兩大支柱豈不是形同虛設？如果不是由你銀行負責，確保這產品是適合我的，又要我去尋求獨立意見，這件事究竟由誰負責呢？

主席：

讓盧先生回答吧。

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在risk profiling方面，同樣是我們在客人對產品或對投資產品有興趣的時候，會先進行風險評估的評核，這個評核是基於他不同的答案計分後加起來的結果。當然，剛才議員也問，如果客人的risk profile是risk ranking 6的話，我們會羅列一系列產品，並不是單一產品，而是一系列可供客人選擇的產品。我們只是for他的reference，你這risk ranking可以購買這類產品。我想強調這只是第一步，因為當客人完成risk profiling，他真的對某些產品有興趣時，我們go through產品details，我們會在我們go through產品details時再一次重申，所以我們作為銀行的責任，是希望在不同的level或不同的step內，我們都有職責介紹該產品，同時亦介紹該產品的risk究竟在哪裏。

主席：

余議員。

余若薇議員：

但這便是那個問題嘛，盧總。客人為甚麼有興趣呢？他有興趣就是因為你告訴他，這產品適合他，他有興趣不是因為他取了獨立意見。你有沒有……即前線員工在推銷之前，有否說："你先去找一位律師，你明天才回來吧！"你有沒有這樣的個案？沒有嘛，對嗎？是你的員工向他推介，說適合他，他才會買的，但當他問你為甚麼推介時，你又會說："不是，我已給你警告，是你自己看清楚才買的，是你有興趣的，不是我介紹給你的"，那究竟怎樣才是真的呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們的document中，除了議員剛才說的那個warning外，我們在不同的地方亦有解釋這產品的risk，亦解釋了這產品的features或"玩法"。

我想再重申一次，risk profiling只是銀行一個第一步，以understand我們的客人究竟(計時器響起)其風險承受程度有多高，當有機會討論產品時，我們在討論產品時也會go through不同的risk profiling。

主席：

余議員，把這一條也問完吧。

余若薇議員：

我想簡單追問你這方面，你在第39.1段說你有給前線員工指引，但你卻沒有提供相關文件。你看第39.1段，由(a)到(l)，你說你的員工，你吩咐他，有指引給他，要講解這麼多項事情的，但你又沒有講稿，又沒有文件，你如何確保前線員工懂得解釋這些風險？老實說，我看完你那2a、2b、2c，的確很難明白，即如果你之前並沒有這方面的經驗，例如說甚麼是"信貸風險"、"流通量風險"、"潛在回報風險"、"無權針對參考項目提出索償"、"主權國家風險"、"槓桿風險"、"風險復合"、"調整／特殊事項"，這麼多項，你如何確保員工懂得向客人解釋？你沒有指引又沒

有講稿。你有沒有文件交給我們，看看你的員工是怎樣解釋的呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在第39.1段，這是我們的最低標準。其實我們這些標準，在每一位入職員工參加每一個投資產品的考試時，當中的 training materials 已經包括了；第二，我們的 investment compliance training 亦有包括；第三，我們在2007年6月做了一個 reminder on structured products，因為當時這產品的需求很高，我們在當中亦有包括，而我們在10月 launch ELN 的時候，亦有包括。

余若薇議員：

主席……

主席：

OK，我想要請你再排隊了。

余若薇議員：

……其他銀行齊備那些……

主席：

我想請你再排隊，好嗎？12分鐘了。

余若薇議員：

……因為他沒有……

主席：

稍後再排隊，好嗎？

余若薇議員：

好的，我的意思即是，他應該提供這些training的資料給我們，因為其他銀行已提供，主席。

主席：

嗯。

余若薇議員：

但這家就沒有。

主席：

可否提供這些資料，盧先生？

盧韋柏先生：

主席，可以。

主席：

好的。下一位是黃定光議員。

黃定光議員：

多謝主席，在文件SC(1)-W34(C)，是盧先生聲明書的第57.2段，裏面指出，金管局在07年5月，對你們銀行進行一次風險重點審查，報告裏面指出，你們銀行沒有特別規定將產品期限(或禁售期)與客戶的投資年期作出比較，建議你們銀行制訂特定程序，將產品期限與客戶的投資年期作出比較。你們銀行在收到金管局這報告之後，有沒有進行有關跟進，以及在銷售程序方面，有沒有改善呢？

主席：

嗯，剛才回答過我這個問題，看看是否有補充，盧先生。

盧韋柏先生：

主席，回答議員的問題，在05年我們收到這個.....sorry，07年5月份，我們收到金管局的一份報告之後，其實我們在07年8月，

已經在我們的subscription form裏面，包含了這個，即特別將產品期限與客戶投資年期作出一個比較，是做了一個。亦因為這樣，在07年10月，金管局再進行現場審查的時候，他們看到我們已實施了，亦因為這樣，在2007年10月之後的報告裏面，金管局的報告述明，亦說到"已適當實行金管局於2006年就銷售保險及結構性產品進行專項審查所提出的建議"，亦因為這樣，這監察是一個"一般是足夠"的。

黃定光議員：

主席。

主席：

黃議員。

黃定光議員：

在上次的研訊上，盧先生曾經承認，有6名被評為風險承受能力比較低的客戶，仍然獲准購買風險屬於最高的第6級的雷曼ELN。他亦強調，前線員工必須取得上司的批准才可容許這些客戶所謂越級投資。我想問問，有關這些銷售人員，現在.....在當時出現這個問題，你們發現這個問題的時候，有沒有受到內部處分呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想一再重申，在所謂由risk profiling 不是6，我們有6個case。這6個case，最少要去到risk profiling 5，即要去到5，即我們1、2、3、4、5、6，第6級是最高，他要去到第5級，才會有機會有一個deviation。而deviation 亦需要得到他兩級上司的批准。所以，其實這是根據我們的policy，並沒有違犯任何我們內部指引。所以，亦因為這樣，是沒有任何問題，即對員工方面。

黃定光議員：

嗯，那麼……

主席：

黃議員。

黃定光議員：

我再想問，07年3月至08年6月期間，你們銀行銷售雷曼相關票據，這些電話交易裏面，還有沒有電話錄音的存在呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，大部分我們都是face to face的discussion。不過，只是有個single digit 的方面，有一些電話錄音，而這些錄音是存在的。

黃定光議員：

面對面……

主席：

黃議員。

黃定光議員：

面對面的交易過程中，有沒有錄音，或者這些證據存在呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，當時監管規例或監管要求，是沒有一個錄音要求。所以，當時的face to face，或者現場的東西，我們是沒有任何一個錄音或錄影的record。

黃定光議員：

是。

主席：

黃議員。

黃定光議員：

主席，據悉，根據文件W34(C) Item 6a，即第16頁的第3段，以及Item 6b第19頁指出，銀行向購買市場掛鈎票據和結構性票據的客戶會收取1%的佣金，對嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，當時，這是我們的一個定價。但是，很多時候，我們都會有一個discount給客人。所以，當時我們收到的其實on average，只是大概0.4%至0.5%左右。

黃定光議員：

雖然你.....

主席：

黃議員。

黃定光議員：

雖然是有discount，但是，有關銷售還會不會包含其他銀行的收費呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，是不再包含其他收費。

黃定光議員：

但是，根據……

主席：

黃議員。

黃定光議員：

……有些苦主提供的說明和資料，你們銀行向客戶銷售雷曼相關的MLN和ELN產品時，所收取的佣金是遠遠高於1%，甚至6%至8%也有，有沒有這個事實呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，其實，我想之前都說過，整個我們的佣金，是2.64 on average，裏面只是包含0.4%至0.5%是客人方面要收取的，其餘的都是雷曼公司的distribution fee。所以，對客人其實沒有一個影響。

主席：

黃議員。

黃定光議員：

客人方面沒有影響。但是，為何客人會反映你收取的費用是達到剛才所說的，有些甚至6%至8%呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想這客人可能有少許 *misunderstanding*，我想他們是看到 *marked to market* 的票據的 *price*，會有一個 *drop on* 可能 4% 至 5%，或者 6%，是當時，因為可能這些 *MLN* 或 *ELN* 產品的二手市場價錢，不等於他們支付了 6% 出來。所以，其實以我們的 *commission*，即我們最高是 1%，是客人的 1%。但是，我們實收了，其實是收了 0.4% 至 0.5%，而其餘的都是雷曼的 *distribution fee*，所以，對客人不應該有影響。我想客人可能見到這個，只是一個 *marked to market* 的 *price* 的 *change*，是 *in between* 那個 *maturity* 的時間。

主席：

黃議員。

黃定光議員：

盧先生，你是否承認，由於雷曼是付出這個佣金作為一個很強力的誘因，令到你們銀行積極向顧客推銷，甚至誤導地推銷有關產品呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們不承認，亦重申，整個雷曼的銷售，在 *relevant period* (07年、08年)，其實只佔了我們總收入的 0.4%。而整個 *commission on average* (2.64%)，其實與其他投資產品是相若的。舉例，我們賣一個 *mutual fund* 的產品，其實它的 *range* 都是 2.6% 至 3%。

或者當時，其實如果議員看回當時的息口環境，其實一個 *savings account*，或者一個 *checking account*，當時其實我們可以賺到收入的 *spread*，都高於 2.64%。所以，其實從我們整個收入

的percentage跟我們，其實有很多不同risk profile的產品可以提供給客人，我們是絕對沒有誘因，我們特別要推售這個雷曼ELN產品。

主席：

黃議員。

黃定光議員：

主席，我返回第一個問題，我這個問題的第一項。你說，當時金管局是滿意你們銀行所採取的措施，你們銀行實際上沒有對前線人員作出一些處理。但是，你們的措施具體是甚麼，令到金管局可以滿意呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，回答議員的問題。第57.2段和57.3段裏面，其實金管局在整個財富管理，或者一個風險重點審查裏面，其實是看整個零售銀行的監控職能，或者銷售保險產品或結構性產品等等的process。

在整個process裏面，其實他們沒有任何特別的report或findings，只是推出了一個，希望我們能夠在該產品期限及客戶投資年期作出一個比較。所以，在07年8月，就是因為這份report，我們已經在我們所有銷售結構性產品的subscription form裏面，其實我們在第一頁已經提出了一個這樣的比較。只是因為這個feedback，我們其實將它加入subscription form，是在07年8月已經做了。所以，亦因為這樣，07年10月金管局再來的時候，看到我們已經做了，亦因為這樣，同意我們已經實行了他們的建議，亦因為這樣(計時器響起)他再給一個"一般足夠"的comment。

主席：

OK。

黃定光議員：

主席，我還有一個問題。

主席：

問完這條。

黃定光議員：

我想問他，那麼，你沒有處理前線員工，即這6個case，你沒有處理前線員工，那麼，前線員工怎會得悉過去是犯了這些錯誤呢？或者沒有按照有關規定去做呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我再重申，這6個個案，是在我們的policy裏面沒有犯規的，因為其實我們的policy裏面是容許一些risk ranking5的客人，他如果對這個產品有興趣，他要通知我們的員工，我們的員工要找他兩級以上的上司，得到一個批准，而得到這批准之後，是沒有違犯我們任何policy，亦因為這樣，我們沒有任何行動需要做。

黃定光議員：

主席。

主席：

好的。

黃定光議員：

最後一句，沒有違犯你們銀行的政策。但是，金管局為何指出是不當呢？即說明你們是違犯了有關的金管局規定，對嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，看回第57.2段及第57.3段裏面，其實沒有說到risk ranking deviation這事。反而，其實只是說售賣的年期，產品的年期，舉一個例子，如果該產品是4.75年，而該客人他能夠投資這產品5年的話，我們需要在subscription from裏面再確認多一次，客人現在購買這產品是4年9個月的，要compare他們的投資、他們expectation的年期，是這個意思，而沒有說到risk deviation。

主席：

好了，各位，我現在宣布小組委員會休息十多分鐘，現在排隊第一輪的，還有詹培忠議員。詹議員是休息回來後第一位。接着，今天的第二輪是，石禮謙議員、涂謹申議員、甘乃威議員和葉劉淑儀議員。

請各位準時在11時20分，11時20分返回會議廳，以便委員會有足夠的法定人數繼續進行研訊，在休息期間請證人不要跟其他人士討論他的證供。

(研訊於上午11時03分暫停)

(研訊於上午11時20分恢復進行)

主席：

我現在宣布研訊繼續。盧先生、林女士，你們現在是繼續在宣誓下作供的。剛巧詹培忠議員未到。或者我補充，先問一點，盧先生。關於香港花旗銀行銷售員工的績效考核，請你說說，在文件W34(C)的45.11段所述的評核員工表現的各種元素，即是客戶的服務、合規和監控情況，以及財務表現等等，各佔的比重，請你說說，盧先生。

盧韋柏先生：

是，主席。在我們的銷售員工裏，其實收入是其中一個指標。當然在我們的Item 15a、b裏都有詳列。收入方面，不但說員工可以幫銀行方面的收入，其實會看回究竟可以得到的，譬如新客戶的數目，又或者客人的footing，即是錢的量度，來作出一個combination of不同的考核。而在incentive裏，包括在收入之

後，如果他可以做到，譬如let's say 100分，但是，如果他是在Group B，我們所說的新customer的acquisition或者在footing方面，如果不能達標的話，都會有discount，這是指收入方面。

另一方面，其實我們每一年每一名客戶經理，我們也會做一個sampling來看看他的客人對service的滿意程度，亦會做了那個電話訪問之後，亦會問客人是否滿意整個財富管理服務，亦會問客人對這名員工——這位前線管理人員——的滿意程度。最後，在合規和監控情形，也會看回當時譬如客人有沒有投訴他，又或者會否有些我們自己內部的檢測，例如所謂的神秘客戶、我們的phone monitoring、我們的branch review等等，去發現一些誤差。因此，我們也會有一個扣分制度。

所以，其實整個incentive是一個balanced scorecard的形式，亦會包含了在客戶服務、合規及監控情況，以及銷售人員的財務表現。

主席：

盧先生，你剛才提到有incentive這個scheme，但你的文件同一段，即45.11，你就說明沒有銷售目標或者是獎勵計劃，你剛才所說的不是指這一點，是不是？

盧韋柏先生：

沒有目標計劃是指一個specific product，但是，整個獎勵計劃包括所有產品，包括deposit，包括investment fee revenue，包括所有其他的加起來，但是，我們沒有specific一個就着雷曼產品或者一個mutual fund產品的一個goal給他們。

主席：

盧先生，可否在會後提供這幾個因素的比重，員工在這幾方面的表現的比重告訴我們？書面提供給我們？

盧韋柏先生：

可以。

主席：

想澄清一點而已。先前在今天和上一次，有同事問過你關於結構性產品的收入的比例，你說比例很低，其實只佔整體很少，你沒有甚麼誘因去推銷的。我想你告訴我，你再說多一次這個比例是多少。

盧韋柏先生：

主席，比例是總收入的0.4%，在07、08年。

主席：

0.41，好像是。

盧韋柏先生：

0.4。

主席：

0.4？

盧韋柏先生：

是。

主席：

0.4的基數是甚麼？盧先生。

盧韋柏先生：

那基數是整個我們consumer bank裏的所有產品收入。

主席：

如果那基數改為所有的投資產品的話，其百分比是多少？肯定不是0.4了。

盧韋柏先生：

主席。

主席：

是多少？

盧韋柏先生：

主席，是1.2%。

主席：

1.2%？OK，好的。

交回詹培忠議員。

詹培忠議員：

主席，我的問題.....第一個問題是問盧先生。現在雷曼的產品發生了意外，無論如何，在你們銀行來估計，有沒有預測這種事情會發生呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，雷曼今次事件，我想當時及就算是現時看回，如果我們回到當時的情況，我們是預料不到，當時亦沒有一個金管.....或者沒有一個評核的公司，即是credit agency、rating agency或者沒有一個金融公司其實能夠預測得到，所以我們是預測不到的。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，既然是預測不到，你可不可以說你們就是不瞭解你們推銷的產品呢？

主席：

盧先生。

詹培忠議員：

都有責任，是嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們不同意這一點。我們亦理解產品，只是我們估不到由一個single-A去到default這樣的一個機會。因為當時在整個市場，如果大家回到07年6月至9月的時間，我想當時沒有一個金融機構或者沒有一個rating agency會估計得到雷曼會有機會破產。我亦曾經提及過往8年，其實由一個single-A去到default，只是低至0.08%，所以，當時其實沒有想過這個情況出現。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席。你既然沒有想過，都是你們有錯失，是嗎？

主席：

我相信先不要歸咎責任方面……

詹培忠議員：

……這些即是……主席，你要瞭解……

主席：

因為這方面我們遲些會做。

詹培忠議員：

.....我們始終是，我不是說一定是，但事實已經擺在這裏，他有無可推卸的責任，因為他自己常常嘗試推走責任嘛。好了，主席，既然如此，第二個問題，你說瞭解你的客人，你叫你的客人，如果投資多過20%，你便不要做。好了，如果客人能夠提出，他現在損失多過他的20%，你是否承認這是你們的責任和你們的錯誤呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在整個監管環境，當時我們是有一個責任，在不同的情況下去remind客人。在當時的情況下，我們在一個subscription form裏，其實有清楚提及，亦提醒客人當時不要超過20% of他的整個資產。所以，我自己覺得在當時我們做銀行的一方，其實這個責任.....亦已經盡量問客人。看回議員剛才說的問題，在客人不同層面的損失，其實我們之後亦顧及不到，所以，我們希望在銷售這個產品的時候，能夠盡忠這個責任。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，既然是這個情形，不幸的事情也好，已經發生了。你銀行會不會嘗試再次接觸客人，好像你上一次答覆李慧琼議員的問題一樣，去嘗試呢？既然他損失超過他的身家20%，以此作為一個基礎，與客人面對面去解決有關糾紛呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在每一個和解的磋商，也要建基於很多不同的因素，我們不能夠單一用一個因素說，如果你損失20%，亦當然這個證據是難以做一個客觀的評論。我只是回答議員的問題，就是說，當整件事，其實這件不幸的事，是大家都不想的，我們其實不但要對我們的客人公平，亦要對我們的員工，對我們的shareholder公平。所以，我們希望用一個客觀的方法繼續調查，當然，如果有一些新的資料，我們會繼續跟進。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，在盧先生的答覆中強調，他有幾百宗是不樂意與客人再繼續和解。因為，你所持有的是，客人自己本身已經簽署的確認書。你有沒有深切和深入瞭解，他簽確認書當其時的心情是受到你們的職員的誤導呢？還是他一時的貪念？或因一時的客觀因素、社會的錯導致這樣？你有沒有樂意就這些有關問題，拿出你們的誠意，拿出你們對客人的關係、關注、關心，再尋求解決這問題呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，每一個個案，我們都很認真，亦很嚴謹地處理，但我想舉一個例子，就是其實這1 421位客人，我們花旗銀行都有替他們到liquidator of雷曼，去file那Proof of Claims。其實，這是我們at the expense of the bank去做，亦希望盡我們一分責任去幫助客人追討，或如果雷曼liquidate之後，還有剩餘資產，我們會做這事情。

回答議員剛才的問題，每一個case，我們會看當時所有其他因素等等，我們會作出一個判斷，所以我們亦都會看，如果有一些新的資訊或新的資料的話，我們會跟進的。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，我想請問盧先生，你花旗銀行究竟在香港服務了多久？你們與香港的金融亦是息息相關，發生這樣的事情會否影響香港金融的聲譽及其發展的前途呢？

主席：

我想你不要評論這些。

詹培忠議員：

即是我問他會不會，那他便自己分析……

主席：

因為這與今天研訊的範疇完全是無關的。

詹培忠議員：

是，即是我最主要就是問他，在香港服務了多久？

主席：

這個可以，是。

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們在香港服務了超過100年。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

盧先生，既然如此，你們亦都經常有賣廣告的，對嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們有賣廣告的。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

你賣廣告的目的是否希望得到客人及社會各界的認同與支持呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，同意，亦都沒錯的。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

好了，你們最近如此拒客人於千里之外，不肯與他們和解，會否破壞你們這樣的意圖及你們的心願呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想我們賣廣告或推廣我們的品牌，與雷曼事件今次這不幸的事件，我想作一個分開的評論，因為我其實亦都說過，這雷曼事件，我想無論客戶、無論我們銀行或我們前線每一位

員工，都不想遇到，所以其實我們希望對這雷曼事件會有一個公平的安排，亦不單只是對客戶公平，也公平對銀行以及對於我們的員工亦都公平。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，盧先生曾經說過，他們全部業務涉及雷曼的只不過佔其大約4%左右。我想請問，萬一你對客人作出合理賠償，將會佔你們銀行總數的資產影響有多大？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們的收入佔.....即雷曼的收入佔我們的總收入，在07年、08年，大概佔0.4%。如果賠償或和解，其實就和解，我亦不能夠說佔了多少percent，因為要看每一個個案去作出決定。

我希望再重申，跟議員說，每一個個案我們會認真處理，亦會看每一個case，個別看每一個case而作出一個有沒有需要和解的方案。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，看你們花旗銀行的態度，除了維護所謂的責任之外，是否有意圖欺負你們的客人，不及你們財力大.....

主席：

我想不要這樣問了，今天取證不要用這樣的方式。

詹培忠議員：

.....好，OK，即是你為何不就和解的問題去解決呢？法律都是不離人情，而絕對要在法律方面去解決呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我再重申，其實一個和解的磋商或和解的方案，或者每一個個案，其實要對不同的parties公平。公平不單只是對我們的客戶公平，亦要對我們的員工及對公司公平，所以我們覺得這是我們的大原則。

主席：

詹議員。

詹培忠議員：

主席，盧先生你知道，在你的答覆中，雖然你強調你們的立場，但我們(計時器響起)大家都聽到，整件事未必是你們百分百全對的。就這個問題，你會否以後更加拿出你的誠意，代表銀行繼續幫你們的客人，即苦主們去尋求一個解決辦法？最低限度拿出同情心，令他們覺得你們銀行來往不會浪費數十年或近百年的來往歷史呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，正正是每一個個案，我們會看不同的因素，包括有些是恩恤，有些是不同的、等等的因素，加起來一個整體地去看，所以我們 —— 我剛才都說過 —— 我們對每一個個案都會認真及公平去處理。

詹培忠議員：

主席，我只是補充一句而已……

主席：

好的，好的。

詹培忠議員：

……我很希望經過我們的聆訊之後，盧先生你代表你銀行，更好地幫助你們的苦主們，大家去尋求一個合理的和解辦法，好嗎？這是我的意見而已。

主席：

OK，是的，OK，本來不應該提意見的，不過……OK。

剛剛舉手的就是第一輪，陳健波議員，你先問。

陳健波議員：

多謝主席。我想花旗其實都很多被人指責有很多不當的銷售手法，基本上有5種。第一就是，客戶在定期到期時，被員工慫恿購買雷曼的股票掛鈎票據，對他說有高息，又當作如定期存款般的風險來售賣。

第二就是，員工沒有清楚解釋這些股票掛鈎產品和涉及的風險，對客人說最多只是收股票而已。這部分長者就被要求在空白的開戶表格及投資評估上簽名，說會替他填上資料，根本客人就不知道他是把他……亦都沒有談及風險。銷售人員亦向沒有投資經驗的退休人士銷售這些有關的ELN，有些客人更投訴他們跟他填寫評估問卷，但其實他們根本不懂英文，便填寫了、簽署了，所以亦不知自己接受了風險。

最後一項主要的投訴就是，銷售人員售賣這些ELN之前，沒有向他們提供產品的文件，所以更加沒機會看，而在文件完成之後才提供這些文件。

我為何提述這麼多不良的銷售手法呢？因為我們覺得，花旗發生的這種事，其實與迷債很相似，與我們迷債 —— 因為我

們一直在做迷債，做了1年多的調查 —— 其實與迷債很相似。盧先生剛才回應詹培忠議員以及你在25日當天說，都說得很清楚，他說其實在整件雷曼事件中，沒有一個機構能預料會發生這樣的事。在過往8年，一間公司由single-A去到破產，其實少於0.08%。0.08等於多少呢？其實即是千分之一，千分之一的機會，大家都知道這是非常低。既然現時金融機構都覺得"出事"率這麼低，你又如何保證你的銷售人員會重視這發行人及保證人破產機會的風險？更如何保證買這些產品的人會明白他們即將承受的風險呢？你在道義上或實際上，如何證明呢？

現時發生了一件百年一遇的事件，你知道香港有10多家銀行都向迷債苦主提供了六成的回購方案，其中很多銀行 —— 我們看過其文件 —— 都是文件很齊全的，亦都沒有證明，沒辦法證明其職員錯誤地銷售，但那些銀行都願意提供回購，甚至向沒有投訴的那些都回購 —— 你知道迷債是這樣做的 —— 沒有投訴的都回購，即是說這是一個不問過失的方案。

我想問，如果在這情況下，這麼多銀行都願意做這件事，明白到這是很難去證明的。現時花旗正面對一個很類似的情況，包括我剛才所述那5大項不良銷售手法，當時你又沒有證明，沒有錄音來證明你的同事沒有錯誤銷售，即是說究竟責任在你還是在客戶身上呢？其實都沒辦法證明的。

在這數天的研訊上，很多議員 —— 包括石禮謙議員、詹培忠議員、涂謹申議員、甘乃威議員或者其他議員 —— 其實都說出很多可疑的地方。雖然你回答了，但其實你都沒有真正回答我們。我都很明白我們.....

主席：

我想不要評論了，陳議員，你慢慢去到評論了。

陳健波議員：

不，不，我快要"到肉"了.....

主席：

"到肉"(眾笑)但不需要評論。

陳健波議員：

我很明白銀行有責任向股東負責，除非證明到你有責任，銀行才可以賠錢，否則你根本沒辦法向管理層交代。但是，我想問的是，其實你覺得迷債與你這宗個案有何分別？我個人就覺得沒有分別，你覺得有何分別？我想瞭解一下。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們沒有賣迷債，所以我不太方便評論，但其實每一個產品的特性，每一個產品所售予的客羣，每一個產品售賣的金額，他們售賣的方法，**public offering**或私人配售，其實是截然不同的產品，在**ELN**方面——我不能評論迷債——在**ELN**方面，其實是一個比較容易明白的產品，因為這產品其實與兩種或三種不同的股票掛鈎，而履行責任或履行**contract**通常都會有不同的息口派息。所以，我本人看來，**ELN**和**MLN**是一個比較清晰的產品，而所售予的客羣及售賣的方法，當時的監管機構是有兩個方法，而售賣的方法——**private placement**，以及售賣的羣眾，其實是很不同的。所以，我只能夠覺得，這不能相提並論。

主席：

陳議員。

陳健波議員：

主席，盧先生其實你說出了一些不同的地方，但沒有說出最重要的東西——大家的死因都是因為雷曼倒閉，坦白說，如果不是雷曼倒閉，那些迷債是沒有問題的。如果不是雷曼倒閉，其實你們花旗那些東西都是好東西，為甚麼呢？因為極其量也是持有股票而已，我看你當時那些股票的價格，現在持有就不知多麼好，那些客人不知多麼的精明，他當時做的那些，中壽或者其他，價格都是很低的，中鐵也是很低的，其實是很好的東西，純粹由於雷曼破產，人家現在才受到這麼大的苦楚。那麼，你們應該明白，主因就是破產，而且是你猜不到，其他人

猜不到，大家也猜不到的。另一點很相似的，便是ELN與迷債都是有大量錯誤銷售的指控，你是無法證明的，因為你沒有錄音，你沒有錄音證明，便不可以說我完全信任同事，我教了同事便令他們這樣了。

我想盧先生，第一，要明白是有很多地方相似，有不相似，但亦有很多相似。另外，我剛才說到，你會否因為香港這麼多公司、同業都做了這件事，便是回購來重拾聲譽、重拾客戶的信心。花旗花這麼多錢，找人包圍、保護自己銀行，又每天被人這樣"嘈"，這方面也要花錢的。其實，你經過這麼多天的研訊，這麼多可疑的問題，你會否回去整理一下，真的向高層提出應該要做一個回購呢？至於多少成，我相信應由你與客戶去談，但我覺得你應該考慮，你會否考慮呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在整個雷曼事件中，我們其實一直有討論，今天其中一個hearing我都要去attend。在整個事件中，我只能說，在我們現今看到的所有因素，回看ELN這產品的特性，亦回看我們不同的文件或不同的因素，我們暫時看不到我們需要有一個集體的和解方案。但是，回答議員，其實我們亦不斷去看每一宗case，如果客人有些新的information給我們，我們亦會積極、公平地去看每一宗case。所以，我只能告訴議員，我們會很重視今次雷曼這事件，亦希望可以盡快得到一個解決。

主席：

陳議員。

陳健波議員：

我想問盧先生，會否及如何向高層解釋？香港這麼多間，10多間主要的銀行，在無辦法明白、澄清或承認責任之下都願意和解，為何花旗要採取不同的措施，而這兩件事的起因都一樣的，都是因為雷曼，在沒有人猜到的情況下破產而引起的，

你覺得你會如何向你的高層解釋，為何花旗有別於其他銀行，不用和解的方法？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，其實我們高層是清楚知道 Minibond(即迷債)的 arrangement 在香港的情況，因為我有向他們匯報，唯一我能夠說的是，這兩種是截然不同的產品，基本上，我們會有一個 continuous 的機會，繼續 update 他們，只是當時這是一個迷債的產品，而我亦不能評論，那 16 間銀行為何會有和解方案，因為我真的不清楚，我亦沒有售賣迷債。

主席：

陳議員。

陳健波議員：

盧先生，因為你們有銀行公會的，只是行家而已，你會否問一問行家，他們如何令他們的高層同意他們的和解方案？因為，我希望你明白，你這份文件亦有提及的，其實你說有很多退休人士買了這些產品，你要明白，退休人士其實只有一注本錢，他們真的靠那些錢養老的。如果你們能夠有一個好的和解方案，客人會永遠記住你，會成為你們的終生客戶，但你這樣反過來的話，其實對你的影響很大，你應該當作是.....即你要明白，當作賣廣告也好.....

主席：

你這樣變成是.....

陳健波議員：

.....賣更多廣告也不夠這樣好。

主席：

不須要提建議。

陳健波議員：

我問盧先生，你會否回去再考慮，我相信最大的分別是，你現在聽了很多議員提問(計時器響起)，其實很多事情也不是你們完全做對的，真的，在這情況下，你會否重新檢討這件事再做呢？

主席：

不要評論啦，陳議員，你現在又評論又建議，又提出你的意見……

陳健波議員：

剛剛問完，他可以答我了。

主席：

你應該取證，而不是這樣的方式。

陳健波議員：

我現在便是問他，會否向高層提出再重新考慮提出回購？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在整件雷曼事件中，我們一直都有update我的高層，所以暫時在我們看到的所有因素中，我們看不到需要一個集體和解方案。我們亦會跟進每一宗個案，case by case地看。回答議員剛才的問題，其他銀行為何要有一個迷債的和解，我相信沒有一間銀行會答我這個問題。

主席：

石禮謙議員。

石禮謙議員：

多謝主席。主席，聽完詹培忠和陳健波 —— 一個是立法會之虎，一個是立法會君子 —— 他們都有一個很低微的要求，便是希望你可以向客人賠償，這是他們的建議，雖然我們不應在此提出建議，但他們二人也希望從和諧社會方面解決這件事，而且很多銀行都這樣做了，陳健波也很低聲下氣地邀請你這樣做，我相信你真的要慎重地考慮陳健波和.....

主席：

你不要建議吧.....

石禮謙議員：

對不起，主席，我不應該建議，但我覺得他們是從作為立法會議員的角度來說一句公道說話。主席。

主席：

你問問題啦。

石禮謙議員：

主席，我回到我剛才問的問題，主席，我想看回你的Portfolio Allocation，07年和09年，我剛才問你，在09年你更改了format，給客人的format，在Portfolio Allocation中，就是我剛才問你，從07年的suggested去到09年的client requested。我看這個責任，你剛才沒有解釋，我現在再給機會你再解釋，為何這個format會改變？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在不同的時間，當然，我們在那份Form或Risk Profiling Form中會有些演變或improvement。在07年和09年，其實只是字眼的分別，為甚麼呢？其實我們都是根據客人給我們的資料，從而給一個reference給客人，而那個reference是從一個macro

view看資產裏其實會有一個short term liquid asset和long term的分布.....

石禮謙議員：

主席.....

主席：

待他先答完。

石禮謙議員：

主席，他沒有解釋，我現在叫他解釋，而他只是在說。我在這裏說，我只是看文件，suggested的情況，即是你們suggest給客人，是嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，其實兩個都是我們給一個reference.....

石禮謙議員：

你答我是與不是，很簡單，是與不是？

主席：

盧先生，你跟着問題答。

盧韋柏先生：

我的答案是"不是"，因為兩個都是給回客人一個reference，到最後.....

石禮謙議員：

如果不是，是誰suggest的？客人suggested給你？

主席：

讓他答完，他未答完。

石禮謙議員：

主席，不是，因為現在我問他 suggested，是不是？你答我"不是"，那你無須.....那如果你在09年"client requested"，即兩樣東西都是一樣的，我是很簡單的，英文字"suggested" and "client requested"，一個是passive，一個是active，是不是？你即是想這樣說？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，兩個都是基於客人給我們的一些information，我們給他一個reference而已。

石禮謙議員：

即你說.....

主席：

石議員。

石禮謙議員：

.....客人 suggested 給你們，那你們就這樣做，是不是？

盧韋柏先生：

在他們.....

石禮謙議員：

先答是不是？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們做一個risk profiling中，我們會有一些不同的question，亦因為這樣，有些客人的information，我們可以給回客人一個reference，是關於short-term liquid asset和long-term investment的大category。

石禮謙議員：

那即是不是.....

主席：

石議員。

石禮謙議員：

.....無須改呢，如果是根據你的字眼？但我又不是這樣看，主席。看回08年，他suggested，你suggested的，即你們經過你撒網去找到1 420個客人，這些private placement的客人，根據這些private placement的客人，經過你們是Companies Ordinance, Chapter 21，你們無須給marketing material，但在SFC方面，你們有責任，就是know your client, know your product，那你做了一個company profile、personal profile，由personal profile，你們就去解釋product，那個product是你們去賣的，不是說我在DBS有很多product，你們幫我辦妥，這樣就叫suggested。但你的product，你是代表ELN也好、MLN也好，你是賣給客人的，那在這方面你說不是這樣的，是客人suggested給我們，我們才幫他們這樣做。那麼，你是不是這樣？如果你這樣解釋，我的解釋就不是這樣了，我的解釋，我看回這份文件的解釋，是你們suggested給客人，然後09年，你們當然是看到，為甚麼有09年與07年、08年的分.....07年的分別，因為那個profile.....即當時這些product開始有些"味道"，出現次按等等，那你們，即你們很"叻"，你們全部很多律師、甚麼adviser都有，那你們就改了這張portfolio，改為 —— 這應該是Lehman後的 —— client requested，客人requested你。但是，客人requested你，under SFC

的 Ordinance，客人 requested 你，並不代表你要聽，你跟着他那樣做，那你便違反了 SFC 的 guideline，SFC 的 guideline 是 know your client, know your product, marry the client and the product together，對不對，Mr LO？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席……

石禮謙議員：

我這樣解釋，對不對？

盧韋柏先生：

主席，在整個 client request 或者即 suggested 的字眼的改變，並非好像議員所說般，因為我們看到甚麼問題而有改變，其實在每一個銀行或者每一個機構，在不同的 form 或者不同的 statement 方面，亦可能會有一個持續的改變。那麼，我只想再重申一次，無論 suggested 或者 client requested，我們都是基於客人給我們的資料，而我們大原則的分布都是根據和看回 short-term liquid asset 和 long-term，而每一個大 category 內，有很多不同的產品類別，只是作為一個參考。到最後 current 的那個，才是客人自己切身，自己作出的決定而得到一個 allocation。

主席：

石議員。

石禮謙議員：

主席，under SFC 的 guideline，不是由客人決定的。我想再問你，你賣這些產品，你的 duty，你的責任是對你的客人，還是對你幫他賣產品的推銷商？回答我。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我不大明白……

主席：

或者再問，再提出你的問題，石議員。

石禮謙議員：

你的duty to your client or your duty to the product that you represent the seller, the product?

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們作為銀行分銷商的責任內，我們首先要know your customers，在know your customers後，我們要跟他做一個風險評估。

石禮謙議員：

OK，主席……

主席：

石議員。

石禮謙議員：

……你的責任是對你的客人，對不對？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，是，沒錯，我們對我們的客人……

石禮謙議員：

那麼你對客人……

主席：

石議員。

石禮謙議員：

……就是你要瞭解到客人有沒有這樣承擔風險的能量，是不是？因為know your client，瞭解你的客人。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們做risk profiling的目的都是要令到客人瞭解到風險的承擔。

主席：

石議員。

石禮謙議員：

好了，那你剛才再說，你說客人 suggested 給你，不是你 suggested 給客人，當作你是這樣說，在這情況下，客人 suggested 給你，那你銀行的責任不是解釋給他聽，他是沒有這樣的能力去買這東西的，"這東西、這產品是不適合你的，你還要去買？噲，你跳下去，你想死呀？" 你要這樣問他，而不是叫他"跳下去，沒事的"。你怎樣解釋你對這個客人的責任？

所以剛才我說這個託管的責任，fiduciary duty，這託管責任是你對你的客人，因為他有200多個，好像今天你那份文件內說，你那份F(CHKL)1，有200多個你的客人，你撒了網的客人，是退休人士，在他們的 risk profile 內，他們說他們要 conservative，要保守，很保守，要保險的，你還叫他買那麼多這些ELN，他們承擔得起嗎？Know your product，你識他們，你是不是瞭解到你的客人呀？你是不是瞭解到你的product呀？你

還說他 suggested，他叫你買，你就買，那你的託管責任在哪裏呀？何在呀？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我一再重申，這個……

石禮謙議員：

你答我，不要重申。

主席：

讓他先答你的問題，石議員。

盧先生。

盧韋柏先生：

那 macro view 內，是說一個大的分配，一個是 short-term liquid asset 和 long term，我們沒有 specific 去售買一個產品。而(計時器響起)在我們 risk profiling process 裏，我想回答議員，不是等於退休客人的風險就會低，亦要看回 risk profiling 內不同的 question，客人會告訴我們他能夠承擔的風險，以及他的 investment objective，加在一起的分數，我們才能決定他的 risk ranking。所以在我們的 KYC 或者在我們的 risk profiling 的 process 內，我們是用這個原則去 understand 我們的 customer 的 risk profiling。但是我亦說過，就是這其實只是第一步，我們會在我們銷售產品時再重申一次所有的 risk disclosure，所以這是我們銷售產品的方法。

石禮謙議員：

主席……

主席：

石議員，還有多少？

石禮謙議員：

.....我繼續排隊，因為他消耗我的時間，他慢慢地解釋，我有很多時間跟他玩。但我只想.....我又不給他建議，我現在要找尋是誰的責任.....

主席：

好的，你再排隊。

石禮謙議員：

.....對客人的責任。因為這個Securities.....這個SFC的法例內，很清楚，這些是我們在2003年或2002年pass的.....

主席：

03。

石禮謙議員：

.....我很清楚，我坐在那裏的。所以那個know your client, know your product，我會逐一跟你玩下去，直至你要同意我說你是有責任，有託管的責任.....

主席：

OK，你再排隊。

石禮謙議員：

.....對你的客人。主席，我排隊繼續問。

主席：

陳鑑林議員。

陳鑑林議員：

我想瞭解一下，就是銀行在面對那些客戶，噲，現在銀行經常都說不會主動向客戶推銷那些產品，都是客戶主動要求銀行去買。我想知道的就是，當一個本身不合乎那個產品風險承擔能力的客戶，向你們要求要買時，你們會怎樣做呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想 clarify 問題，就是說客人其實已經做了 risk profiling，他覺得那個 risk profiling 是不適合買這個產品，這便不會售買，unless，只是去到 risk profiling 5，即有機會有一個 deviation。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

主席，因為我們都看到很多那些.....即因為現在爆煲後有很申訴的個案，都是屬於一些根本不符合你們去買那些產品的客戶。當這些客戶在買的過程中，是不是你們絕對不會賣給他的，抑或會經過另外一個高層的批准，然後才賣給他呢？會否有這個程序存在？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我之前說過，我們只能夠在 risk profiling 5 才會有 deviation，而 deviation 就要兩級的上司批准。在 1 421 個當中，總共有 6 宗個案。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

那 6 宗個案是否就是經過你們上級的經理批准才賣給他的？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，沒錯。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

主席，我想知道，這一類個案，上級的審批是怎樣做的呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，根據這6宗個案，通常是客人.....如果我們做完，是一個risk ranking 5的客人，當他依然有興趣購買那個產品時，我們的前線員工首先要向他兩級以上的經理，去ask for一個approval，通常可能by the form of e-mail，ask for那approval時，那經理會再問他一級的經理，即是分行經理，會再問："這客人你是否明白？你有沒有機會去見過他？" 或者他再問那前線員工："這客人為何要售賣？" 他要有一些justified的reasons，他亦都會approve，approve之後，我們才會售賣這產品。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

主席，我想知道的就是，有多少個類似的個案曾經要求上級的經理去批准？有多少個獲批准？有多少個被拒絕？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們有的就是6宗個案獲批准，但有些可能到最後沒有批准，沒有購買的，我不知道我是否還有這些record。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

主席，我最主要想知道的就是，因為銀行在審慎行事及執行其政策時，究竟那程度去到哪裏？因為我們都看到，銀行職員的表現，其中一個範疇就是看其業績水平，所以我們都想知道，銀行在.....譬如說高層，他在面對這些不合資格的客戶時，他的考慮究竟有多重？即譬如說，真的想賣出這產品，抑或真的去保障自己的收入？因為如果多賣出，將來的分紅會較多，得到的commission會較多。但另一方面，你以保障投資者的角度去考慮，亦是很重要的，即銀行在due diligence方面，亦是非常重要的考慮。究竟這個平衡，他在當時如何取捨呢？當然，我們要看他，究竟他在審批這些不合資格的客戶時，他的嚴謹程度如何？所以我才想知道，究竟有一個怎樣的數字？我希望盧先生你可以回去提供一些資料給我們。

另外，根據15b文件，我想知道，當你們去提供銷售成果的時候，究竟在這規定中，一般職員每年或每個月可以取得的成績，佔他們的薪酬有多少呢？百分比是多少呢？

主席：

盧先生，剛才你明白陳議員要求書面提供的資料，你是否明白那要求？

盧韋柏先生：

主席，我會盡量協助，因為我唯一就是，那6個case，我們只有6宗個案有.....

主席：

OK。

盧韋柏先生：

.....risk deviation，但議員剛才問，會否有些問過但reject了的，我擔心我未必有。

主席：

你會後會提供，是嗎？

盧韋柏先生：

是。

主席：

你繼續回應陳議員的問題。

盧韋柏先生：

OK。回答議員，其實之前我們在第一場都有簡單回答過，我們的銷售員工，如果他達標的話，要能夠meet其objective，他們平均約有八成是他們的basic salary，而大約有兩成是他們的variable incentive。那variable incentive，即就是剛才這Citibanking Award，—— 15b裏面 —— 其實包含所有產品，不單包括structured products，還包括even deposit、time deposit，所有其他產品，所以回答議員的問題，是大約8：2之分。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

主席，這裏說明是一些.....是否經理級的人，才可以得到呢？抑或其實在前線的職工，都可以按照這比例得到分紅？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，因為其實我們最低入職，去 serve 我們客戶的叫 Personal Banker，他其實都會 eligible for 這 incentive，不是只有經理才會有這 incentive。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

是否即是可以說，其實前線同事都是.....因為你這份文件是屬於經理級的一些同事才可以得的。如果前線同事都可以得的，是否即是其實他們的 ranking 都是經理級呢？抑或怎樣？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，因為大部分去 serve 我們 Citigold 客戶的，都叫做 Relationship Manager.....

陳鑑林議員：

哦。

盧韋柏先生：

.....所以基本上，我們的前線員工，統稱 287 個，其實都是 eligible for 這個 incentive scheme。

陳鑑林議員：

I see。

主席：

陳議員。

陳鑑林議員：

好，主席，我沒有問題跟進。

主席：

好。第二輪還有涂謹申議員。

涂謹申議員：

主席，我想問一下盧先生，看W34(C) Item 2c。剛才我讀過第五段給你聽，就是說："有意投資本票據的人士，應當具備衍生工具的經驗，特別是期權和期權交易的經驗"。我想問一下盧先生，這一句是雷曼的章程或條款當中的合約條款。雷曼透過你們將其產品賣給客戶，雷曼與你們有沒有一些分銷協議呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們是有一些分銷協議的。

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

那分銷協議當中，有甚麼事是你們不能夠做的呢？

主席：

盧先生。

涂謹申議員：

我舉例，主席，譬如說，雷曼自己都說，投資這票據一定要有期權經驗的人——"特別是"。如果你去找一些客人是沒有期權經驗的，做媒人介紹給雷曼，你買其東西吧！這樣會否違反你與雷曼的分銷協議呢？即是你找錯人介紹對象給它。我且不

說你有否違反證監或其他守則，單是民事合約，你們是否其實都違反了與雷曼的分銷協議呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，以我的記憶，在distribution agreement內，沒有去到一項仔細至even剛才議員所說的那件事。不過，我想再重申，在Page 1，即第五段，整個段落其實都有包含了.....其實整個意思就是說，有意購買票據的人士，首先要針對他本身的情況，以及其財務狀況，以及票據的複雜性，亦要研究究竟這產品是否適合他。整個段落是包括剛才的所有事項。

剛才議員說的那件事，其實是問有沒有具備衍生工具的經驗。衍生工具其實包括很多產品都有衍生工具的經驗，包括可能是premium deposit，包括可能是一些stock，有機會他們買warrant，所以其實這是一項general terms，作為一個warning去告訴客人，如果你不明白，或者你對這產品有一些疑問的話，你要認真去考慮。

所以回答議員剛才的問題，在distribution agreement中，以我的記憶，並沒有這樣的requirement。

涂謹申議員：

主席.....

主席：

涂議員。

涂謹申議員：

.....我們還是不要依靠記憶吧，不如盧先生將那份協議給我們，好不好？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，可以。

涂謹申議員：

OK。

主席：

好，涂議員。

涂謹申議員：

我為了對你公道，我整段讀一次，也不是很久吧，因為你說整個意思，就即是說一般性的警告。我引述第五段："每一個有意投資本票據的人士，應當針對其本身的情況和財務狀況以及本票據的複雜性和風險來仔細研究本票據是否適合其本人投資。有意投資本票據的人士，應當具備衍生工具的經驗，特別是期權和期權交易的經驗，而且應當瞭解本票據所涉及的交易風險，在決定投資前，必先要仔細研究本票據是否切合其本人的財務狀況，並應當徵詢法律、稅務、會計及其他專業顧問的意見，除非完全明白有關票據的交易性質，否則不應買賣本票據。此種交易只適合沒有流動性需求並且明白以及能夠承擔本交易的財務和其他風險的投資者。"

主席，為何我會詳細讀完一次呢？我覺得剛才盧先生的答案很奇怪，他說，如果有一句說話，第一句就說："噫，你就要小心啲，明白風險啲。"然後第二句就說："你應當有衍生工具的經驗"；還有，不是所有衍生工具，盧先生剛才講，一般有很多衍生工具，甚麼 premium deposit，他說"特別是期權和期權交易"。我可以告訴盧先生，在 equity.....待會兒甘乃威會跟你研究。在那些與股票掛鉤的那些是沒有這句的，為甚麼呢？因為你現時這個 MLN 是在說指數，最後指數是不能夠收些東西回來的。equity 是收股票的，所以，這裏為何雷曼特別要寫是"特別是期權"，是有個意思，他們想過的。但是，它這樣苦心，想過這句，就被你 Citibank 做媒人，就是 ignore 了，就說總言之你有過衍生工具、買過的都可以了，但人家雷曼那個產品發行人他自己都知道那個風險，所以他說"特別是有期權經驗的人"。

我想問盧先生，你們在你們公司裏，當賣這個.....07年3月14日的時候，是哪個人或哪個級數的人可以不理會雷曼中特別是要期權、有經驗的人才可以買，而賣給一些可以沒有期權經驗的人，是哪一個級數來做這個決定的呢？

主席：

盧先生。

涂謹申議員：

是不是你，抑或再更高級，抑或其他同事呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在當時2007年3月，我們去理解這個產品的時候，我們是基於當時我們看回risk profiling，MLN的產品，舉個例子，如果MLN產品是一個risk ranking 3的產品，我們會go through我們做我們一般形式的KYC、risk profiling，來作出understand人客究竟他那個risk profiling所需要的level是甚麼。

而risk ranking 3是可以購買MLN的話，亦都在當時我們regional已經set了一個這樣的決定，就是說ELN就是一個risk ranking 6，而MLN就是一個risk ranking 3的產品。所以，在當時去售賣這個決定，我想是一個整體上，我們在CSPC或在我們的APC的那個層面，我們決定了MLN這個產品其實是一個risk ranking 3的產品，因為這是一個保本的產品。當然，其實最重要的一方面就是說，issuer要履行保本那個合約。

所以，回答議員的問題，這是一個.....即在CSPC或APC那方面，已經決定了MLN這個產品的類別是一個只要是答了risk ranking那個level就可以去售賣。回到.....

涂謹申議員：

主席，主席，問題就是這樣，你即是答我們的答案就是說我用一般.....

主席：

你不想他先答完這個問題嗎？

涂謹申議員：

.....主席，他用一般KYC那個form去處理這個度身訂造的某一個系列，而雷曼特別寫是想賣給一些有期權經驗的人，即是說你的KYC form是不能夠適應到這份東西了。你明不明白這個問題？你的KYC就老是分數、分數，但如果那個人.....剛才甘乃威都引述過了，有一份就是如果他那個option是明明沒有買過的，那便即是不適合雷曼它原本發行、透過你分銷想賣給那些人，但是你照賣，他沒有期權經驗你卻照賣，照幫雷曼與他簽約，這個合約是雷曼跟他簽的，那你即不是幫他找一個適合的人家，為何你們要這樣做呢？為何你們的KYC不是因為有這一句.....你記住，ELN.....我後來看過，待會兒甘乃威會說，是沒有這句的。所以，你用這個KYC可能是合用的，但這個MLN說明是要有期權經驗的人，即你的KYC跟這個是不配合，你怎樣解釋呢？

主席：

盧先生。

涂謹申議員：

即你做分銷做到這樣，這麼馬虎?這麼失責.....

主席：

不要評論，不要評論。盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我剛才亦都嘗試再作答的就是，在整個段落裏，其實我們是給一個warning我們的人客，而在衍生工具的經驗裏，其實是包括很多不同的產品，當然當中其實亦會有一些條款是人客如果覺得有需要的話，他都要尋求一些法律或稅務的意見。現實生活中，人客亦都未必有做到這個詢問法律的意見。所以，我只是想重申告訴議員(計時器響起)，這其實是一個general warning來告訴人客會有一個這樣的留意。當然，在我們產品銷

售的時候，我亦都會 disclose 每一個產品的 risk，包括 liquidity risk，包括 credit risk 等等。

涂謹申議員：

主席，你……

主席：

問完這條。

涂謹申議員：

……不可以……人家這裏寫明是"應當具備衍生工具的經驗，特別是期權"，你把這個變成一般性的警告？如果你……你們的同事如果有對比，即你那個所謂 compliance、due diligence 那些銷售的 monitoring，當你對比這一份跟 3c 那份，3c 那份是沒有這句的，有這句跟沒有這句，那就當然有特別……這些全部是你旁邊那些大律師行幫雷曼看過，為何特別要寫這句？就是因為可能是美國例，或是香港例，或是哪裏的例，是特別不要讓他們"預鑷"的，我說的是雷曼呀，你特別在這裏……是特別寫這東西，你說這是一般警告？我給多一次機會你答，盧先生，你是否說這句、"特別是……"這句，是一般警告？

主席：

盧先生，你回應這個問題。

盧韋柏先生：

主席，在整個 MLN 裏，這是一個一般的 warning。我只是想重申，在當時 MLN 的產品，我們定我們的 risk ranking 的時候，在當時是一個 general product type 去一個……去 generalize、去 MLN 這個產品，是因為是一個保本的產品，我們是 belongs to 一個 risk ranking 3 的產品。只是這個產品的 terms 中(公眾席上發出手機響聲)，會有一個 general……

主席：

請公眾人士關閉你的手機。公眾人士，請保持肅靜。不要開手機，公眾人士。

盧先生，繼續回應。

盧韋柏先生：

.....這一段落裏，是包括有很多不同的information，我們希望用這個information來提醒我們的人客。

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，你如何界定你們的客戶是屬於一個高度成熟的投資者？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想clarify議員的問題，"高度成熟"的意思是說他自己describe抑或是risk ranking那個.....

甘乃威議員：

我不是.....我問你.....

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

.....我問你甚麼叫做.....你們如何界定，我問你們如何界定你們的客戶是一個"高度成熟的投資者"？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在看回Item 12的時候，當我們做一個risk profiling，當中是包括在第3及第4條裏，我們會去問人客首先是他產品的經驗，亦都會問人客他對他自己的投資經驗被形容為.....在第4中，亦都會問他自己的目標及他的風險承受能力。如果剛才議員所說，是有經驗的，可能他會在這個答案中回答了"廣泛"，或者在第4條裏他會回答了"進取"。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，我想問一下盧先生，如果你的客戶回答了他沒有投資有關.....譬如舉一個例，ELN我又沒有投資過，option我又沒有投資過，我只是買過股票的，那麼，你是否覺得他是一個高度成熟的投資者？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，其實在我們那張form裏，我們是用一個不同的product，問回他們不同的年份，去提醒客人對不同產品的認識，其實到最後也要問回人客自己如何describe自己的experience，當中包括limited、moderate和extensive這3個choice，也是希望人客可以best describe他自己的experience。我們不是說就單一一個產品或者他超過多少年，便會定了他是limited、moderate或者extensive，我們只是在這個form裏，希望用不同的產品、不同的年份，去remind人客對不同產品的認知，從而他可以describe自己的investment experience。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，我所說的是你們銀行如何界定何謂高度成熟的投資者，我是說你如何界定，當人客說沒有這方面(譬如ELN、option等)的投資經驗的話，你是否把他當作一個高度成熟的投資者？我是在問你銀行是如何界定的，我所問的問題是這樣的。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，議員，我回答你的問題。關於"高度成熟"，在我們的form裏，我們是based on每一個不同的question、不同的boxes去問人客，我們亦因此而計算人客的分數，作出一個客觀的判斷，而不是因為某一個box或哪一個box回答了，便等於是一個高度成熟的客戶。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，換句話說，如果客戶在第3條裏，他回答自己是一個"limited"，"I have very little investment experience outside of bank savings accounts and bank time deposits"，如果他回答第3條時是"limited"的話，你也可能會把他界定為一個高度成熟的客戶的，對嗎？如果他答其他問題的分數是很高的話。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在整個分數.....我想回答，答案是有機會的，要depends on人客所答的每一個分數加起來的分數結果，我們才會有定論。不過，可以說，如果他回答"limited"的話，機會便會比較微。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，我想問有關Item 3c那份資料，為甚麼我剛才會問所謂高度成熟的呢？在3c這份文件，名為"最終條款"，英文是"Final Terms"，我看看.....盧先生已拿了吧？第2頁，3c的第2頁，Item 3c的第2頁，第2頁的第3段，即"有關投資風險的資料"那處，這裏是這樣寫的："由於本票據的性質高度特殊，發行人、擔保人及經銷商——經銷商即是你們銀行，對嗎？——認為本票據僅適合高度成熟、能夠自行決定股票掛鈎投資所涉及風險的投資者，故此，倘閣下並非上述類別的投資者，則閣下未有向特定專業顧問取得詳盡意見前，不應考慮購買本票據。"上一段是很清楚，你們銀行要認為他是一個高度成熟，又懂得股票掛鈎投資所涉及的風險的投資者，才可以購買這個產品的。

但是，剛才盧先生有提到，他如果沒有這方面的經驗，譬如舉一個例，我手邊就有1個——當然不止1個，我剛巧拿着這份表——他說明他是退休人士，他整副身家是少過200萬元的，而買那個ELN產品最少要50萬元——他沒有告訴我究竟買了多少錢，譬如這裏是買了超過20%，OK？——而他又沒有買過孖展，又沒有買過option，又沒有買過ELN，只是買過股票，那麼你怎樣覺得這是一個高度成熟、又懂得這些ELN的風險的投資者呢？我想問，為甚麼這樣的苦主也會買入這些產品呢？這跟你剛才所說的情況是不一樣的。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們銷售一個 —— 如果舉一個例子 —— ELN產品之前，其實我們替人客做的risk profiling，要得出他是達到risk ranking 6的，而risk ranking 6 的英文是enhanced growth，中文是積極進取型，其實是等於剛才議員所說，是高度投資有經驗的人，所以在我們售賣ELN的時候，是要用一個客觀的因素，看回他所做的風險評估，給我們的不同的答案，我們才可決定究竟他的分數是甚麼，而他的分數是要超過1 001分，他才會做到risk ranking 6，他亦要有1 201分之後，他才可以購買一個ELN的產品。所以，回答議員的問題，其實我們是go through了這個risk profiling的questionnaire，亦已認知這個人客在計算分數之後，是可以達到risk ranking 6的，我們才可以售賣這個產品。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，剛才提到的那個高度成熟，英文其實是highly sophisticated investor，即是說得很清楚的，但剛才盧先生你所說的是，在那個風險評估中，如果他是甚麼都沒有買過，只是買過股票的，那麼你也可能覺得他是highly sophisticated investor的，know your client是你的責任，但你的表格卻"加加埋埋"、"撈撈亂亂"的，把那些分數加起來便是了，但實際上，你講明那些產品不是賣給那些人的，你自己那個.....剛才所說的這份風險評估的表格，是否根本是作為一個推銷產品的表格，rather than是一個評估你的客戶是否真的適合這個產品的表格呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們絕對不同意這是作為一個推銷產品的表格，這是一個表格去問回我們的人客不同的問題，從而我們得出一個客觀的分數，從而計算出客人的risk ranking究竟是甚麼。而我想再emphasize，risk ranking 6已經是我們的銀行裏最高risk rank的

產品.....sorry，最高risk rank的score，亦因為這樣，其實這是最高的score，才會得出我們會售賣一個ELN這樣的產品。所以在整個risk ranking 6，我們知道了客人計算出來的分數後，得到他是一個enhanced growth或積極進取、進攻型的客人，我們才會售賣這個產品。

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

主席，我再想強調，純粹在你的銀行買過股票，可能買過股票基金的這些人，都會被評為一個highly sophisticated investor，是不是這樣呢？這是最重要的問題，你要清楚你的客人的情況究竟是怎樣，如果你的表格是這樣的話，依然認為他是一個高度成熟、懂得這些風險的.....這是否你們銀行自己的一個失責呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在整個form裏，(計時器響起)我剛才也提過，是問不同產品的經驗，其實我們只是希望問人客對這些產品的認知，並提醒人客對不同產品的經驗，到最後我們其實也要問人客對他自己的investment的經驗，作出一個適合的形容，當中是包括limited、moderate和extensive。我再重申一次，要達到risk ranking 6是要有不同的答案的combination加起來，是客觀的加起來之後，才會引至有一個risk ranking 6，而不是就着一個答案或就着他只是有股票經驗一個這樣的答案，去釐訂那個分數的。

主席：

OK，接着還有第二輪.....

甘乃威議員：

主席.....主席.....

主席：

甘議員。

甘乃威議員：

我想取得一個資料。

主席：

好的。

甘乃威議員：

我可不可以……盧先生，可否在會後給我一個資料呢？便是在該1 421個客戶當中，究竟有多少個客戶主要是買……譬如可能是股票，在這份表格中填了他只是買過股票和股票基金這一類型的？以及屬於所謂的limited、moderate和extensive這3類型的分類究竟是怎樣的？可否給我們這個資料？因為他在表格中是有寫的。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，可以。

主席：

就這裏，我可否承甘議員的要求，因為這是同一份文件，3c文件。因為這裏說："由於本票據的性質高度特殊，發行人、擔保人及經銷商認為本票據僅適合高度成熟，能夠自行決定股票掛鉤投資所涉及風險的投資者"。接着又說，除非……即"倘閣下並非上述描述類別的投資者，則閣下未有向特定專業顧問取得詳盡意見前，不應考慮購買本票據。"

我想請盧先生向我們提供的資料就是，如果有些人按這裏根本並不符合的話，亦沒有聽取特定的專業顧問，但他堅持要買的話，你有沒有這些數字給我們？盧先生。有多少人是這樣的

情況，這樣的個案？他堅持要買，你因而賣了給他，你有沒有這些數字？

盧韋柏先生：

主席，在我們的process中，我們要認定他是risk ranking 6，我剛才已說過，risk ranking 6是積極進攻型，亦是我們銀行最高的風險，所以，如果售賣這產品，只要是risk ranking 6，其實已達到我剛才所說的高度成熟。當然，客人有否詢問專業意見，其實我們真的沒有這方面的資料。

主席：

即以評級來定。

盧韋柏先生：

我們用risk ranking 6去確定售賣這產品。

主席：

OK，好的。

第二輪還有1位，葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

主席，談到這些票據的銷售，盧先生多次強調說2007年的收入的0.41，亦是Consumer Banking收入的一個很低的.....1.2，對嗎？但如果你看其他文件，你這樣說似乎有點誤導。我又想請盧先生看W34(C) Item 6c，第一段已經說CHKL，即香港花旗表示，在過去3年，"the MLN business has grown to become a sizable portion of the Retail Bank's total investment portfolio. As of June 2007, the total value of customer holdings in MLN exceeds US\$1.2 billion, overtaking the bond portfolio in size and constituting over 15.5% of the total investment holdings of the Retail Bank"，所以其實已作為你的Retail Bank，即零售銀行的總投資組合15.5%，所以你經常說總收入的0.4%，在07年，是否也是誤導我們對於這些產品對於貴銀行的盈利的重要性呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，回答議員，我們並沒有誤導，原因是這是說整個……或者我重申一次，再說一次。在07年、08年總收入方面，雷曼票據佔0.41%，剛才的1.2%是07年、08年當時的relevant period內，佔total investment的revenue，而這15% around的是指整個structured products，因為當中包括不同的發行商，例如有美林、有UBS等等，所以，回答議員剛才的問題，整個structured products在整體投資investment，大約是10多個percent，而因為雷曼只是其中一個issuer，所以它只佔1.2%。而在我剛才所說的total那收入，是0.41%，已計及其他產品。

葉劉淑儀議員：

嗯……

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

……那麼，你的意思即是說，這些結構性產品佔你們組合的16%？

盧韋柏先生：

其實，這個是當時……

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

……主席，不好意思。當時在07年June，但其實overall，如果看relevant period，大約是10%左右。

葉劉淑儀議員：

10%？

主席：

葉劉淑儀議員。

盧韋柏先生：

是整個structured products。

葉劉淑儀議員：

10%？

盧韋柏先生：

是的，of investment revenue，而非整個bank。

葉劉淑儀議員：

但這10%當中，即是MLN佔15.5%？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

這10%當中，其實有MLN及ELN的分別。

葉劉淑儀議員：

你回答我吧……

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

.....是你自己說的，你MLN這句，"As of June 2007....."，你這裏說是MLN。我當然知道你這些是包括MLN及ELN，那是否即是這10%當中，MLN佔15.5%？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在07年6月，MLN.....當時因為我們還未推售ELN，所以當時在我們的value，我想解釋，這不是revenue，這是一個holding，基本上是指那個amount of money，outstanding的是多少，但我想再重申，其實整個structured products，計及我們7類不同的investment產品，在relevant period其實大約佔了10%，當中有1.2%是雷曼，亦有0.4%是整間bank的收入。

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

主席，你聽見剛才涂謹申議員提問，以及我較早前提問，其實我們看到的資料都是，這些非保本票據，無論ELN或MLN，都是應該售賣予有特別投資經驗的顧客，譬如購買ELN便是對某些股票有很強烈的信心，覺得買了是划算的，而購買MLN的便應該有購買期權的經驗。其實，你們售賣這些產品時，有否逐一地向客人問清楚，這些非常之.....不只專業，是specialized，專有的經驗。有否逐一地這樣問客人，以及有沒有證據呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們的Risk Profiling Form第3條，我們會問客人就不同產品的經驗，但Risk Profiling Form內不同產品的經驗，都

不是來自計分，因為最後我們會問客人，如何 describe 其 investment experience，當中包括3個不同的....."Limited"、"Moderate"及有經驗的"Extensive"。要待他回答這3個其中一個之後，我們才會計分。因此，在risk profiling process中，其實我們有問客人對不同產品的經驗，不過總體來說，我們都會問其投資總體的經驗如何。

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

主席，當然，有很多你的客人來投訴，說他們夫婦都是保守的，根本不知道你賣了一隻第6級的最高風險產品給他們。此外，如果你的Risk Profile Form只問他過往一般的投資經驗，你是否同意，根本做不到足夠審查這位顧客是否適宜購買這些產品？根本這些表格並不足夠呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們的看法是，因為這只是其中一個question out of 我們有不同的questions，而且我們到最後要售賣這ELN產品，其實要客人的risk ranking達到6，才可以售賣。因此，要有一些客觀不同問題的分數加起來，才會令客人有機會達到risk ranking 6。我們覺得這是一個最客觀的方法，能夠明白客人，不論其risk profiling或suitability，因為他取得risk ranking 6之後，我們才可以售賣這ELN產品。

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

主席，仍是繼續談這份文件，W34(C) Item 6c，第3段亦有說明，我上一次也曾問過你，你們說不應賣給客人.....賣的這些

產品佔他們networth (淨身家)的超過20%，你的文件亦說得很清楚。因為他可能光顧不同銀行，對嗎？所以你們自己口頭提醒他，但是，應該有書面的表格填寫？即是一個客人，如果我向你買，你應該口頭提醒我，然後你要我給你一個書面表格，說明我光顧多少間銀行，總共投資這類產品有沒有超過20%。這是正確的程序，是不是應該這樣呢？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們的subscription form裏，我們有書面提及到，亦會有一個問題問客人，這個ELN產品和他外面的ELN產品總共是否佔了他超過20% of他的總資產。所以，在書面方面，當客人購買這個產品，簽名之前，其實那裏有個書面的"剔"，他要"剔"了，我們才有機會售賣這個產品給他。

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

我希望盧先生能提供這些證據給我們看。我們當然收到一些投訴說不是這樣的，希望你有證據給我們。

此外，我想回應.....

主席：

可否提供有關資料？盧先生。

盧韋柏先生：

主席，亦可以。

主席：

嗯。葉劉淑儀議員繼續。

葉劉淑儀議員：

甚至我可以提供顧客的姓名讓大家核對資料，對嗎？

此外，亦回應盧先生所說，他說他賠償這麼少，亦要對股東公道，對嗎？剛才主席也指出，其實在這間房裏，有兩位議員是股東，就是陳健波和我。作為股東，我可以告訴你，如果你對我們公道一點，就是快些擺平你這麼多客人對你們的不滿，對嗎？這麼多人圍着白布，這麼多人來投訴，在總行圍着白布，以及很多客人對我們說是你長期的客人，有儲蓄戶口及各類戶口，作為股東，我希望你們改善與客人的關係，盡快改善你的賠償方案……

主席：

不要提建議，葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

……會不會將這個意見交給你的總行考慮呢？

主席：

不要提建議。

葉劉淑儀議員：

嗯。

主席：

請繼續。盧先生，有沒有回應？

葉劉淑儀議員：

這是我的建議，你亦要回應吧。你說，是你自己說的，你說要對股東公道一點。

主席：

不要提建議。盧先生，你有沒有回應？

盧韋柏先生：

主席，我想我已說過，在公平方面，我們要看回整間公司、shareholder、我們的員工及客人，我們會一併處理。

主席：

葉劉淑儀議員。

葉劉淑儀議員：

我當然希望你交給你的總行考慮啦！因為有兩個股東告訴你，這樣做是公道一點的，對我們的長遠利益是公道一點。

主席：

不要提建議。你可不可以繼續取證？

葉劉淑儀議員：

此外，你的銷售手法方面，你剛才說你大概有，是不是有6個cases有deviation，是嗎？我記得你好像說過。Deviation的意思即是說，譬如他的風險評級是保守的，你們都准許他叛離這個保守的評估，讓他購買，是不是這個意思？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，其實這6個deviation，我再重申一次，他們要去到risk ranking 5(計時器響起)，即是我們有6個risk rank，他要去到5級才有機會有個deviation。所以，他們不是保守地取得一個deviation，他要去到5級才有機會問到一個deviation。

主席：

各位同事.....

葉劉淑儀議員：

是否都是要較高級的.....

主席：

你還有多少？葉劉淑儀議員，你還有多少問題要問？

葉劉淑儀議員：

甚麼？

主席：

你還有多不多問題？

葉劉淑儀議員：

還有一句而已。

主席：

OK，好，問完這一句便好了。

葉劉淑儀議員：

是否即是說，如果評級是保守的1和2，如果你讓他買了6，這個deviation根本是違規銷售？

主席：

盧先生。

盧章柏先生：

主席，在我們1 421宗case裏，只得6宗有deviation，而6宗deviation都是他們risk ranking 5去取得deviation。

葉劉淑儀議員：

不如你直接回答我這句，如果他的評級根本是保守的1和2，你賣了6給他，這是否違規銷售呢？你說5才可以嘛，5變6就可以嘛，對嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們的case裏面，沒有這個case的，亦因為這樣，這不合我們的要求。

主席：

各位同事，現在是12時45分，正在排隊第3輪只有石禮謙議員一位。因為在內部商議今天是沒有項目的，其他的會在6月4日的內部會議時才討論。除非各位有項目要提出在內部商議討論，如果沒有的話，我便不舉行內部商議，將餘下的少許時間給石禮謙議員提出他第3輪的問題。大家有沒有問題要提出在內部商議討論？沒有？那麼請石議員。

石禮謙議員：

主席，剛才涂謹申、甘乃威、葉劉淑儀議員說的，即是關於銷售手法及他的.....這與我剛才預先問關於責任的問題，剛才盧先生回答我，他們是對他們的客戶有一個信託的責任。這個信託的責任是令到客人，尤其是這是under Companies Ordinance (Chapter 32)，它不是一個disclosure，不是有一個disclosure issue存在。以及在SFC那裏，它是所有銷售文件齊備，但這裏卻沒有銷售文件。這反映到，尤其是給客人的解釋各方面、指導方面是很重要的。所以，我想跟進剛才葉劉淑儀議員發問的問題，我想跟進這一點。即是我再問這份文件，盧先生說，他suggested及client requested allocation，在07年，在06年及.....在07、09年是一樣的，都是客人告訴他，他們便照樣做，他們聽完客人這樣選擇便幫他們買這種產品。這反映到，剛才盧先生回答我的問題，是銀行同意有一個託管的責任，這個託管的責任是很重要的，under SFC的Ordinance，因為他們有know your client, know your product。

我想接着問，剛才3c那裏，甘乃威剛才問的問題，是很簡單的。我看回3c第2頁英文版，它說"Given the highly specialised nature of these Notes, the Issuer, and the Guarantor and the Dealer consider that they are only suitable for highly sophisticated investors who are able to determine themselves the risk of an investment linked to Shares."

Consequently, if you are not an investor who falls within the description above you should not consider purchasing these Notes without taking detailed advice from a specialised professional adviser."

剛才盧先生解釋給我們聽，當他做risk profile時，他回答甘乃威議員，這不是.....risk profile的時候，不是一個銷售的介紹，或者只是純粹衡量這名客人是否有這個能力購買這個產品。在這一段，我剛才讀出的時候，是否你們.....我回說你們的責任，你們是否做 specialised professional adviser，剛才我讀出 "considering you should take detailed advice from a specialised professional adviser."誰是他們的adviser呢？

主席：

盧先生。

石禮謙議員：

是不是Citibank？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，這個specialised professional adviser其實即等於外面的 independent adviser，這不是Citibank。

石禮謙議員：

好，那麼，在你.....

主席：

石議員。

石禮謙議員：

.....1 421名客人、購買這些notes的，這些notes，你有沒有看過他們有沒有取過這些specialised advice notes，那些客人便當你們是他的adviser。因為你知道啦，很多Citibank，尤其是

有100.....200個Citibank的客人，即所謂private placement的客人都是你的客人，跟了你很多年。你們在香港都近百年了，這些客人有些已跟你們十多二十年，其實完全相信你們才去做，把你們當作是他的adviser。又是你們要行使你們的責任——託管的責任，向他們解釋要買或不買，know your client, know your product這樣子。你有沒有看過這些人有沒有這些specialised advice，剛才葉劉淑儀議員問你的問題。如果沒有，你怎可叫他們買這些東西？你今天回答的文件F(CHKL)1那裏，有很多是白領，有很多是退休人士，有三四百人。你有沒有看過他們有沒有這些特別顧問呢？他們有沒有能力聘請特別顧問.....

主席：

OK。

石禮謙議員：

.....買一個50萬的票據要找一個特別顧問的，這個特別顧問.....

主席：

我相信證人明白你的問題。

石禮謙議員：

我要向他解釋，因為他要回答.....

主席：

我相信他明白。

石禮謙議員：

他有一個責任。

主席：

他不明白的話，他會問你。

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，其實剛才就中文版，我都回答過。在這個record裏，我們沒有一個record是之後再看客人，有多少人問了一個independent的professional adviser。不過，我再回答議員的問題，其實在整個ELN產品銷售裏面，在我們的KYC，或者我們的risk ranking，要客人達到risk ranking 6，而客人達到risk ranking 6，其實已經是我們最高風險的risk ranking，亦是一個進取型的risk ranking，所以才會羅列出ELN產品，我們才會start去做銷售。因此，去看是否有一個record，問有多少客人詢問了specialized professional adviser，其實我們沒有這項資料。

主席：

石議員。

石禮謙議員：

那麼，即是你沒有一個record是他們有這樣的advice，如此特別的advice，然後你就評估他有這能力去買第6級的債券，對嗎？即第6級的這些ELN，對嗎？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，答案是，因為我們其實做了一個risk profiling的process，認定客人是risk ranking 6，我們才開始售賣。列為risk ranking 6的時候，是我們銀行最高風險的一個risk rank，亦因為這樣，我們明白到客人可以能夠承受的風險。

石禮謙議員：

盧先生，你剛才回答我的時候……

主席：

石議員。

石禮謙議員：

.....因為你說你對客人有責任，有託管的責任存在，因為他存錢在你銀行，叫你替他做private placement，他完全相信你，而你沒有查他有沒有這能力去請這樣的adviser。說真的，你叫他一人去找這些adviser，只是private banker才有這樣的advice。這200多人、300人，計及白領的話，接近400多人，那你的責任何在呢？令他們被列入、跌進第6級的網裏，買下這些債券，買下這些ELN product，你的責任何在呢？可否回答我？

主席：

我相信不要歸咎責任，你問他.....

石禮謙議員：

主席，不是.....

主席：

.....你可以改一改.....

石禮謙議員：

.....不是，我不是歸咎責任，他有這責任，主席，因為他有fiduciary duty，對這些人有託管的責任。我們說的責任，以及就銀行與客人的責任，我現在說銀行與客人的責任。主席，我不是說我們現在找尋真相的責任，我現在問他銀行與客人的責任，他何在.....

主席：

盧先生。

石禮謙議員：

.....有沒有行使這責任呢？

主席：

盧先生。

石禮謙議員：

因為這很重要，尤其是很多那些人，真的未必懂英文，又未必有200萬，有些只有100多萬，但他卻替他買了50萬。在這方面，他對客人有責任……

主席：

OK，盧先生。

石禮謙議員：

……我只是問他，他的責任何在？

主席：

盧先生。

石禮謙議員：

有沒有行使他的責任？

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我們的責任、銀行和分銷商的責任，以及售賣 investment 產品的責任，under 香港的監管範圍，我們要有一個 KYC，要足夠 disclose 產品的 risk，我們亦要 understand 我們客人能夠承受的風險，亦要清楚他們對產品的經驗等等。就這方面，我們已做了我們的責任。

石禮謙議員：

主席，我很多謝他解釋……

主席：

石議員。

石禮謙議員：

.....他為何去做。我現在就是問你，你如何去做？你現在回答我你們會做。你們會做這些、你會做這些、你會那些，但我現在問你，你沒有回答我的是，你如何去做這事？因為你在manual裏全部都有的，我現在叫你告訴我，你如何去做呢？

一位退休人士.....那裏有200多人，有200多人是65歲的，有百多位這類人，你如何令這百多人.....第一，你by private placement，向你那批客人撒網，取得1 421人。這1 421人當中有300多人、400人，有些是白領，有些是退休人士，有些是65歲的，他們一生人的積蓄全部在裏面，你一撒網下去，就如聖經中彼得當時撒網捉魚般，便捉了這些魚。好了，不要緊，我們看看這些魚是大還是小。你有SFC的ordinance，所謂know your client，魚太小了，把牠放生，給牠一條生路吧，你有這責任(計時器響起)。那麼，know your product，這product不適合你，3c有說明的。你沒有向我解釋你如何行使，撒這個網之後如何行使這責任？

主席：

你讓他回應吧。

石禮謙議員：

你可否.....我再給你一個機會作解釋。

不要緊，這次說不完，我時間到了，你在消磨我的時間，我下次回頭又會再問的。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，我想我剛才.....我再說清楚一點。

石禮謙議員：

你不要說你的manual.....

主席：

讓他回應你……

石禮謙議員：

……你解釋你如何行使這責任。

主席：

……讓他回應你吧。

盧韋柏先生：

當銀行要每一名前線員工去行使這責任的時候，首先，我們要know your customers。

石禮謙議員：

Yes。

盧韋柏先生：

當我們知道客人有機會，或者他有興趣，他有投資的興趣時，我們跟他做一個risk profiling。

石禮謙議員：

是。

盧韋柏先生：

而這risk profiling，其實我們會問客人不同的問題，就在Item 12裏面，而因為他回答不同的答案，我們根據一個客觀的分數，從而得出他的risk rank。

石禮謙議員：

是。

盧韋柏先生：

而我們知道，就ELN這產品，當客人給我們不同的答案，根據一個客觀的分數，我們加起來計出他是一個risk ranking 6的客人，我們才會有機會售賣這ELN產品給他。

石禮謙議員：

是。

盧韋柏先生：

這就是我們如何履行我們銀行的責任。

石禮謙議員：

多謝你。主席……

主席：

你大約還有多少？石議員。

石禮謙議員：

很緊要，不要緊，因為我可以……

主席：

你今次大約還有多少？

石禮謙議員：

今次很……因為他未能回答我的問題……

主席：

因為……

石禮謙議員：

……很簡單。我接下去，剛才葉劉淑儀議員問他……

主席：

你是短的便可以問，否則便留待稍後……

石禮謙議員：

……很簡單，客人是否知道他所買的是第6級呢？是否知道自己落入第6級？有沒有告訴客人，要聽取特別的、專業的意見呢？他沒有去問，又沒有說。我剛才的問題很簡單，他有一個 know your client、under 他的信託責任，他有沒有做過這些事，有沒有這樣做過？主席。很簡單的，他沒有回答我，主席。所以，不要緊，我下一次再輪候，好嗎？主席。不要浪費大家時間，多謝。

主席：

嗯，你還有沒有回應？盧先生，我給你一個機會回應。

盧韋柏先生：

主席，我想回應，在每一個(公眾席上有人高聲說話)……

主席：

請肅靜，請肅靜。

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，當每一個客人要去做風險評估的時候，其實到最後客人會知道其 risk rank，我們亦需要客人簽名確認，所以，回答議員剛才的問題，其實在我們的 Risk Profiling Form 內，客人需要確認，亦要簽署。

第二方面，回答議員剛才的問題，就有否詢問外面的 independent professional adviser，我們真的沒有這項資料。不過，為何我們覺得其實在……

石禮謙議員：

主席，沒有這項資料……

主席：

先讓他答完這條。

石禮謙議員：

.....沒有這項資料與有否問過這資料.....不，與有沒有問過是兩回事，主席。他說他沒有record，但我問他，他現在是under oath的，主席。他有沒有這樣做過？我現在只是問他，這1 421人當中，有多少人是有這樣做過？他現在要回答我，有還是沒有，他現在沒有這項資料，不代表他有做過。

你回答我吧。

主席：

盧先生。

盧韋柏先生：

主席，在我們所有的warning或documents內，我們都有包含的。當然，客人最後有沒有做，我們並不知道。

石禮謙議員：

不是客人有沒有做，主席。因為他有信託責任，要令客人瞭解這文件是甚麼。

主席：

我相信如果你要繼續問下去的話，我要讓你在下一次問了。

石禮謙議員：

好的，主席，多謝你。

主席.....

主席：

我想你這樣問下去都不會有結果的。

石禮謙議員：

.....不，主席，不要緊，我很樂意在下一次問。

主席：

是。

石禮謙議員：

主席，我想要，上一次我也問過，我想看一看 Personal Investment Risk Profile，那1 400多個，可以給我們嗎？

主席：

不，這已經問了，正待他回應。

石禮謙議員：

他還未給我們，主席。

主席：

正在等。

石禮謙議員：

因為從那裏看到.....即很要緊的，從那裏看到，他們做這些評分制度，是.....

主席：

那方面我們已經問了，他會回應的。

石禮謙議員：

.....是一塌糊塗。在裏面.....即我們做老師，我以往做老師.....

主席：

OK。

石禮謙議員：

.....我們有很多問題，問a、b、c，然後c跟a沒有分.....

主席：

他已答應給我們那些資料，石議員。

石禮謙議員：

是，多謝主席。

主席：

好，今天研訊時間已到，今天取證的工作亦在此暫告一段落。如果有需要的時候，盧先生和林女士，小組委員會會再傳召你們出席研訊。2010年4月12日向你們發出的傳票依然有效。

我現在宣布散會。

(研訊於下午1時結束)