

廣州暨南大學中國會計學士畢業論文-----

題目：從中銀香港面對的困局，探討香港金融業的深層次問題

第二部份：香港金融業的深層次問題

可是問題並不是表面如此單純，簡單，更深層次的問題必須處理：

(1)近十年銀行業和 80-90 年代已大大不同，過去銀行業給予人們的感覺是穩定收入，類似公務員的一般的「鐵飯碗」，特別中資銀行雖或許福利不足，但是「人情味」濃厚，一些小錯誤高層是可接納……..

但由 97 亞洲金融風暴起，各行業都大變，深層次變化的銀行業已完全變成「盈利第一」，特別是興起 ELI / ELN、保險與投資相連，基金銷售等投資相關業務部份擴充，加劇了變化，說真確的，在這幾年間，各銀行所聘請前線員工，已由傳統的出納員「TELLER」，演變成「投資產品」及「保險產品」的銷售員(salesman)，所有的前線員工每一個月都有配額制度(quota)，例如每月 300 萬元，越高級員工愈大配額，(我進修 CFP 認可財務策劃師時，曾有從事銀行業的同學表示每月 2000-3000 萬元配額，若做不到便先發「警告信」(warming letter)，之後便炒人，絕不留情-----所有人都畏懼於失去收入情況下被迫屈服跟從，敢怒而不敢言-----報章早已多次報導銀行業員工受壓沉重，很多員工早已不想做銀行，放工後大吐不滿的常見，仇視、敵對的態度早

已種下種子。

所以，若以一個極端的發展方向來推演結果，(有如道家老子所言：物極必反，絕聖棄智) 就是 2-3 年內全球金融業因今次衍生工具造成的「反智現象」，放棄複雜的金融工程學 / 衍生工具的混合包裝計算下，回歸傳統模式：存款進出口業等借貸模式，亦即零售銀行的部門收縮下佔盈利比重大減，不再要請人做 sales(失業率上升是另一問題) 這情況分兩個例子說明：

一由大摩、高盛要放棄投行生意，回歸傳統的 saving bank – JP Morgan 之所以不倒下的正因有存款基礎；美林亦被美國銀行收購-----可見未來幾年休養期下，不論原有的投資銀行或衍生工具發行商都可能減少「產品銷售」，原因市場上的供求減少；

另一例子是日本經濟放緩多年，它們的銀行壽險業都偏向傳統的、簡單化的投資工具，例如外匯桿杆、股票期貨等，反為減小進行 ELN / ELI / ACCUMULATOR 一類複雜的衍生工具買賣的佣金和服務費收入。

一旦全球性銀行單都傾向回歸傳統下，其估值反易計算和接受，到時 BOCHK 也就不會只得其大量減少衍生工具佔盈利比重，使收益下降後，估值亦下跌，因全球性銀行都如此。而此舉亦有助化解、緩和員工對公司的不滿。

(2) 雖然銀行所聘請的前綫銷售員工都有考取 SFC 及保險牌照,但是並不表示有足夠知識去應付複雜的金融衍生工具，那不是完成 SFC 的牌照 RA 1 或 4 便可行，其複雜計算程度，尤在一個正統大學的金融 / 投資學學士程度之上，換句話說，已在其能力範圍之上，根本很難理解，而且產品量太多，不論是 ELI / ELN / 基金已有多種計算法，若不花精神理解是不足夠的，連他們都如此，一般普通人更難理解。

(本人在多年前曾想用 EXCEL 設計一個計算表, 但因發現市場上數十類不同 ELI/ELN 結構不同, 不可能以單一的公式 / 方程式去統一, 不得不放棄)

在 2008 年 9-12 月，雷曼迷債曝光後，很多報章都指出很多銀行銷售員自己都不理解產品的內容，計算過程，只知為賺取佣金收入及應付銀行 QUOTA 而銷售予客人，不顧道德。

(3)在 2008 年 11 月的 15-17 日的「G20」高峰會中，定下了發展綱領，包括限制及監管金融機構，各金融產品及衍生工具的透明程度增加，避免包括銀行在內的金融機構，過度冒險的投資行為……

在經過 2007-2008 的金融海嘯後，所有投行及對沖基金發行商都元氣大傷，損失慘重，幾年內暫時退出市場是合理行爲，中銀及其他銀行退出這市場也正常。

-----而且在今天環境，要 SALE 也 SALE 不出，怎知是否「雷曼翻版」？

(4)假若在未來由於 HKMA、SFC 綜合多年來收取對銀行業，保險業的投訴後，對法規進行重大修改，並且現行運作強迫性修改，一種極端的發展，是銀行可能無法銷售基金，ELI/ELN、保險投資相連產品、衍生工具，只可售予真正的專業人仕，並且必須詳細講解內容，風險、損失多少-----SFC 應該訂立「產品複雜及風險評級制」，便不會令人買「雷曼迷債」上當，以為真的是 Bond，不料被名稱所騙，實質是複雜的衍生工具，CDS / CDO 等。

我認為政府及有關當局、銀行保險證券業應商討如果徹底根治從業員質素，學歷參差不齊，知職和能力水平不足，方是培養下一代及建立 HK 成為「紐倫港」國際金融的基石！

(5A)由今年開始，HK 正式實行「資歷架構」(QF, QUALIFICATIONS FRAMEWORK)和 HK 「學術評審局及職業資歷」(後者前身為香港學術評審局) www.hkcaav.edu.hk

QF 設立目的正是容許從事某行業多少年的員工，大致等如該行業的認知，熟識程度和水平，讓僱主及員工知道其能力水平，從而進修只是金融業和其他行業不同，金融業為現代社會的經濟基石，所以理應更嚴格的要求，保持質素才是長久之道

我認為可參考此法：要求銀行及保險業實行分級制、分功能制、專業

制、另年資級別制，最終是設立註冊制度。

-----銷售員若從事 1-3 年，可保險加投資相連包括基金：3-5 年以上才可售衍生工具，包括 ELI / ELN、ACCUMULATOR。

分功能 / 組別制方面：銀行內部管理作出劃分，不同組別應付不同銷售產品，不再混亂，因市面太多款基金、太多 ELI，一個銷售員 (salesman) 是不可能依各不同產品的有限開售日期內，完全看清及理解數十只基金內容及特別之處，分組別正是讓員工有更多時間及更深入理解產品內容

(一回應了報章上銷售員工沒空去認識產品的內容，杜絕了風險性，因為今次雷曼迷債之過失正因不知其複雜性)

專業性：若果銷售的產品不是普通的保險、基金，而是 ELI / ELN、甚至於 ACCUMULATOR(累計股票合約票據/權證) (依分級制下)，那便有可能超越普通員工的學識水平，爲了保持專業性，與及銷售者必須爲自己行爲負責，保證其明白已知其危險性及不同變化造成的風險下，才有銷售行爲，故此至少達 postgraduate level of Finance or 持有 FRM / CFA / CFP 才可。

上述 3 項制度是混合制，應同時實行，由政府定下指引，分段式實施 (有過渡期下使人熟習)。

而當時機成熟後，香港一直欠缺的註冊制度亦應該正式成

立，一直以來全因港府欠缺宏觀性，鳥瞰式的策略層次佈局，一直都是頭痛醫頭，腳痛醫腳，更常被某些業界從業員施壓，令良好的政策原意無法實施。

(6)銀行內部應設立「專業小組」，產生「過濾網作用」-----過去完全倚賴發行商、投資銀行的推介，銀行本身沒有過濾產品的複雜性及危險程度，一旦出事便要由自己這個中介代理人承擔責任，今次雷曼事件正由此而來-----可以說，雖從銷售佣金賺取收入，但很多次收入的累積也賠不了一次重大損失。

所以「專案小組」由兩方面著手：建立類似 compliance 法規執行經理的角色，當收到投行 / 發行商產品時，應找俱備 FRM / CFA / MASTER OF FINANCE ENGERENING 程度的員工，共同商討產品的原理及風險！-----當然，所有投資產品都必須分級制才可行-----然後由母公司專案小組發出詳細報告；

報告出後，還須召集「培訓班」，召集不同組別、產品類別的銷售員，真正深入講解-----以往總部只發出指引要員工「自修」，但現在必須「出席」(簽名確認)，使雙方明白所負責任及後果嚴重性。

上述建議無異令銀行經營成本大升，而且可能在佣金收入不足支持其營運成本下，減少銷售。

但天下沒有免費午餐 (NO FREE LUNCH)，銀行過去多年擔任「零售

銀行」代理銷售基金產品，佣金收入數以億計暴利，相比起請幾百人不過九牛一毛矣！而且這種專業化，制度化將重新打好根基，為本港金融業遭受「金融海嘯」破壞，因「雷曼迷債」事件令銀行業而失去的「公信力」挽回，所以藉由嚴格制度化後才可重建市民信心，他日市況暢旺時也可再銷售產品，所以是真正的基礎建立過程。

(G) 假設出現極端惡化現象，政府不容許零售銀行（短期內）銷售產品，如何應付？

由於銀行資金雄厚，本身內部亦必定已招請了一批專業人仕，進行內部員工調配職位，成立一間獨立的，真正專業投資顧問及財務策劃公司-----情況就像美國「安隆」事件後，要求四大會計師行分拆開商業財務顧問，審計，IPO 上市前的盡職審查職能……等，設立防火牆制度(china wall)，避免利益衝突-----將所有分行及客人資料獨立處理。情況就像 IFA(獨立財務策劃顧問公司) 一般，亦因此杜絕他人口實

(8) 其實更深入探討，便發現一個結構性問題和根源-----就是收取「佣金制」。業內質素參差不齊，是出於「學歷和專業資格」，這一點可藉專業化解決。一個普通人未經專業訓練及專業考試，實習後不可自稱為律師，醫生，會計師，那為何非專業人仕可自稱為「Financial Planner」？是出於厚利回報使人甘於犯險才是真正的根源。源於投資銀行 / 發行商推出不同產品時，在零售銀行 (retail banking) 以中間人 / 代理人

接受後，再經持牌人（員工）對外銷售予散戶。

一來因配額（quota）及員工爲了生計而推銷產品。

二來是因銷售基金、衍生工具可以獲佣金厚利才是主因。過去多年來，業界正因以豐厚佣金制給予 salesman 令他們的保險從業員等，不論他們是否明白產品的複雜性，爲求厚利不顧客人利益，加上保險業界往往招請非本行人仕加入，稍加少許培訓便要做 sales，保險業界質素參差正因在此。

所以我認爲應參考英國目前已經立法下，所有 Financial Planner 不可以實行佣金制，只可像專業的律師、會計師般，以個案形式下，以每小時或某一收費範圍定下的「財務顧問費」向客人收取。（而英國也可實行時，爲何香港不可行？）

假若因所計算及推介時，涉及投資於基金、衍生工具、或有需要保險時，必須按法律要求下，披露本身的佣金收益佔多少，不同組合計算下的收益披露，使到客人完全清楚，該位財務顧問或策劃師的收益程度，從而評估他是否出於獨立客觀角色去分析報告，還是出於私利。

-----已有保險業高層於 07 年中已預言 4-6 年內將出現巨變，淘汰舊人，只剩下專業人仕，才可担任此職位。

所以政府必須依專業程度定下級別格式，level 1,2,3,4,5，例如 CFA / FRM / PRM / CIAA 等 level 1，CFP / RFP / ChFP / CFC 等 level 2/3，如此

類推，持有專業資格者才可從事相關職位，以剷除混水摸魚之輩，濫芋充數，影響業界的公信力。

故在此呼籲政府盡快制定財務策劃師註冊制度。畢竟目前太多自吹自擂的所謂「專業資格」，其實是沒有真才實學的人混在行家裏充數。

亦只有財務策劃師在場出現，會令人增加對產品的信心；畢竟消費者從財務策劃師師獲得的資訊較為可信。