

接受客户特别优惠

文强是一家租車公司的老板，公司所有的汽車保險均向銀行保險經理振邦購買；振邦却在未經銀行許可下，以低價向文強購買了一輛「舊」車。

振邦是一家銀行的保險部經理。他的舊同學文強是一家租車公司的老板，其公司所有的汽車保險都是向振邦所屬的部門購買的。由於他們都喜欢賽車，所以成為好朋友，並經常在假日結伴駕車郊遊。

某日，文強問振邦是否有意買下他剛於六個月前購買的「舊」跑車。振邦對此甚感興趣，可惜沒有足夠現金。文強遂建議振邦用特價購買並以每月免息分期的方法付款。振邦最初對於接受這個優待感到不自在，但是回心一想，既然文強並沒提出有附帶條件，他亦沒責任向對方作出甚么回報，於是接受了文強的「好意」。

個案分析

振邦接受文強所提供的利益，即不合理低價及優惠的付款條件，已有可能違反了銀行的行為守則¹。振邦應該婉拒文強的好意，或向銀行取得許可。

雖然文強在提供的利益時，似乎與振邦的職務扯不上任何關係，但是倘若將來文強對振邦於公事上有所要求，振邦便可能因處於進退兩難的局面，而無法拒絕對方的要求。



¹根据金管局的《监管政策手册 CG-3》，每个授权机构（银行）应制定自己的行为守则，当中列明对某些行为的最低要求，包括「员工不得要求认可机构的任何客户或任何与或拟与认可机构有业务往来的人士或机构给予个人利益，亦不得接受和保留上述个人利益」。