

私隱署嚴查 若證違規將開名 涉「賣料」銀行增至八間

【本報訊】八達通公司出售客戶「私隱」風波擴展至各行業，個人資料私隱專員昨日證實，連同金管局的名單，涉及「賣料」的銀行共有八間。公署已接獲十二宗涉及銀行業處理個人資料不當的投訴，正調查當中五宗個案；並調查另外九宗涉及電訊、保險業的賣料個案。針對多宗個人資料被商業機構轉售個案，公署建議修改個人資料私隱條例，以刑事條例方式，監管商業機構「賣料」給第三者。

繼八達通出售客戶資料後，金管局前日踢爆本港銀行亦以同樣方式謀利，當中牽涉六間銀行。私隱專員蔣任宏昨日表示，公署已向金管局索取資料跟進，並知悉六間銀行的名稱，但基於個人資料私隱條例的保密規定，不能公布銀行名稱。

蔣任宏表示，公署至今已接獲十二宗涉及銀行業不當處理個人資料的投訴，其中有五宗涉及銀行「賣料」給第三者進行直銷活動，公署正展開調查，共牽涉四間銀行。他說，與金管局公布的名單對照後，發現有兩間銀行重疊，總計現時有八間銀行牽涉「賣料」，其中兩間銀行提出上訴，公署已完成一宗上訴個案。

密切關注電訊保險業

蔣任宏說，完成調查後若發現有關銀行違規，在涉及公眾利益的情況下，公署將會透過網頁，公開違規銀行的名稱。至於公署調查八達通公司賣料的調查報告，蔣任宏表示，若八達通不提出上訴，最快十月可公布報告內容。

蔣任宏說，公署今年共接獲二十宗投訴，其中九宗是於過去兩個月內接獲；公署正調查十四宗涉嫌商業機構「賣料」給第三者進行直銷活動的投訴，除有五宗涉及銀行業外，另有八宗涉及電訊業，以及一宗涉及保險業。他表示，留意到銀行、電訊及保險業的直銷活動熾熱，並會大量使用個人資料，公署

昨日已去信金管局、保險業監理處及電訊管理局三間監管機構，要求它們留意業界有否過度索取個人資料、是否獲得客戶正式同意以及會否過量轉移資料。

促加強監管商業機構

蔣任宏表示，將客戶資料轉售予第三者謀利的方式，在私隱條例中屬於新課題，以往沒被納入私隱條例檢討範疇內，隨着市民愈來愈關注事件，有需要修例堵塞漏洞。他建議，政制及內地事務局在修訂私隱條例草案上，加入將轉售客戶資料給第三者謀利的行為刑事化，以加強對商業機構的監管。

政制及內地事務局表示，去年已全面檢討個人資料私隱條例，研究現時條例是否足以保障個人私隱，並就建議的修訂進行公眾諮詢。局方將於秋季公布一份立法建議的報告，並安排公眾進行討論。

另外，蔣任宏回應各界批評他任職郵政署署長期間，涉及多宗處理私隱不善的醜聞。他承認長沙灣郵政局安裝針孔攝錄機處理不善，但強調只是單一個案，重申他事前並不知情。他又表示，將求職者資料轉交給外判公司處理的指控沒有事實根據，至於一名主管涉將員工病假資料傳真至不同的郵政分局，則是個別郵政署同事疏忽所致。他希望傳媒摒棄歷史，讓他全力投入於現時工作，以維持私隱專員公署的公信力。



▲蔣任宏已去信當局，要求留意銀行、電訊及保險業有否轉移客戶資料 資料圖片

八達通一份資料賣 1.7 次

【本報訊】八達通出售一百九十七萬客戶資料賺取四千四百萬元事件有新進展。八達通公司昨日向立法會財經事務委員會提交文件，披露向八達通「買料」的六間公司，合共涉及三百三十四萬人次的八達通客戶資料，即平均每份客戶資料被賣約一點七次。而八達通早於二〇〇一年開始收集客戶資料，並於二〇〇二年首次「賣料」給合作公司AIG。

八達通公司早前承諾向立法會財委會「和盤托出」出售客戶資料的事宜，並於昨日交出文件。文件披露，八達通董事局早於二〇〇一年，在其公司發展策略文件上認為，收集及出售客戶資料，可發展成爲一項有潛力的生意。

視賣料為「具潛力生意」

八達通公司早前承認會向六間公司售賣客戶資料，包括市場調查公司 Cimigo、TNS

雜誌分銷商 Magazines International、保險公司 AIA / AIU、信諾環球 (CIGNA) 及 CPP，文件詳細披露售賣客戶資料的詳情，其中八達通「不道德交易」首宗生意是與 AIG 合作，其後八達通揀選信諾環球作爲長期生意夥伴，令信諾環球成爲八達通公司的「大客戶」，八達通公司總共向信諾環球賣出一百零七萬三千客戶資料，獲利超過四千萬。

至於全部涉及一百九十七萬的客戶資料，總共被賣出三百三十四萬次，即平均每名客戶資料被賣約一點七次，當中信諾環球佔平均向客戶致電一點九六次電話；而 TNS 更平均向每位客戶致電三次。

八達通公司昨日表示，已按立法會財經事務委員會的要求，提交所有有關客戶個人資料事件的相關文件，並承諾會配合委員會，跟進今次事件。

市民斥花旗銀行 私替客戶買保險

【本報訊】金管局「踢爆」有銀行出售客戶個人資料給第三者謀利後，陸續有市民投訴銀行利用個人資料進行推銷的手法。有銀行涉嫌未經客戶同意，就幫客戶購買保險；亦有銀行不向客戶批出信用卡，但卻照樣保留客戶資料。

市民譚太昨日致電台投訴稱，她丈夫曾收到花旗銀行職員的電話，推銷保險，「我先生爲了打發職員，就叫職員先寄一些資料看看，於是對方就收線。」但至接獲月結單時，才得知花旗銀行在未得同意下，強行爲丈夫購買保險，「來了月結單，上面就寫住多謝譚生，你已經買了花旗銀行的保險，並列明是三百八十八元。」

結果，譚太與花旗銀行斡旋三個月，需親身到銀行才能取消交易。「但（銀行）話唔得，我就話，如果係咁，我就懷疑你們冒認譚先生簽名，咁我都没簽過合約，咁都未看過，你只是打一個電話就這樣（收錢），咪好過做大耳窿？非常無賴！」

聽衆鍾先生亦投訴花旗銀行的電話推銷：「我成日去歐洲做生意，但（竟然）唔理你，不理長途電話聲，照響十多二十次。打去花旗銀行跟他們說，他們承認打來，我叫佢哋唔理長途電話費，佢哋不理睬！」

聽衆許小姐則投訴恒生銀行，在申請信用卡被拒後，拒絕交回其個人資料。最後恒生銀行向她致歉，並承諾不會出售她的個人資料。



▲有市民致電電台節目，指花旗銀行私自替客戶買保險 資料圖片

孔子學院增茶文化教學

【本報訊】實習記者林斌報道：在第二屆香港國際茶展上，中國茶文化國際交流協會昨日向國家漢辦和孔子學院總部贈送茶文化教材和五百套傳統茶具，支持各地孔子學院新增茶文化教學內容，讓外國朋友領略茶香中蘊藏的中華文化。

按照國家對外漢語教學領導小組辦公室商定的合作內容，中國茶文化國際交流協會在香港組成專家小組，編成適合外國人學習的茶文化入門教材，用於在遍布世界的孔子學院中增加茶文化的教學內容，弘揚中華文化。該協會還通過國家漢辦和孔子學院總部，向各

地孔子學院贈送共五百套茶具，作爲教學用具。

中國茶文化國際交流協會會長楊孫西介紹此一贈送行動的意義時說，中國的茶有深厚的文化內涵，能夠給予人美和健康的享受，還可以以茶會友，消除國界、種族和信仰的限制，把全世界的茶人都聚起來。國家漢辦近年在世界各地設立的孔子學院致力推廣中華文化，成績可喜，孔子學院創辦人之一、該會榮譽會長許嘉璐倡議要加入茶文化內容，國家漢辦對此非常支持，該會遂與國家漢辦簽署合作協定，內容包括編制適合外國人士使用的中國茶文化入門教材，該會同時決定贈送五百套青花瓷茶具，一齊贈予孔子學院作推廣茶文化的教具。

國家漢辦副主任、孔子學院總部副總幹事馬箭飛教授表示，香港的孔子學院早在〇六年中已在香港理工大學開辦，而且先後在九十多個國家開辦了超過三百所學院。這次所收到的每套茶具都會送到每所分布在世界各地的學院，令外國人更具體地學習中國文化。



▲楊孫西（左二）向馬箭飛（左三）贈送茶文化教具 本報攝

港時尚展瀋陽 20 萬人掃貨

【本報記者郝曉鳴瀋陽電】由香港貿發局和瀋陽市政府共同主辦，瀋陽市貿發會協辦的「香港時尚購物展」，日前在瀋陽工業展覽館落下帷幕。五天裡逾二十萬人次進場參觀購物，有二百多對東北企業與香港商家表示合作意向，展場展現瀋陽市民狂購本港特色食品場面，瀋陽人對港貨的喜愛遠超商家所想，本港商家對開拓東北市場亦是信心滿滿。

貨真價實的港貨如此集中展出在東北尚屬首次，雖冒烈日排長龍還要購票進場，但仍難阻瀋陽市民對港貨的熱情。本次參展的四百多個香港品牌涵蓋了服裝、時裝配飾、鞋、手袋及皮革製品、珠寶、鐘表、禮品、家居用品及裝飾、影音娛樂及電子產品、廚具及餐具、個人護理、美容產品及健康食品等時尚產品。除購物外，瀋陽市民亦是首次看到本港的無伴奏年經組合「香港旋律」、香港警察樂隊風笛及管樂表演、港式奶茶示範等頗具香港特色的活動。

港四百品牌參展

香港貿發局製造業拓展總監周瑞生表示，香港時尚購物展的商貿洽談，是其特色和亮點之一，搭建了香港品牌進入瀋陽乃至東北三省的有利平台，希望以此爲契機協助更多的香港品牌拓展東北市場。今次貿發局共帶領二百三十家香港公司、共近四百個香港優質品牌參與在瀋陽舉辦的香港時尚購物展，貿發局同時組織超過千名東北地區的大型百貨公司、批發商、代理商、分銷商等代表到場與本港展商洽商。展覽首日，即有大連和長春的公司與兩家香港公司簽署合作意向書，打開瀋陽兩地商貿交易之門。

負責香港床上用品品牌 Sinomax 聖諾盟的華北區代表馬永富表示，透過展會安排的配對會議，他們成功與當地多家大型百貨公司的高層聯繫，現正積極與該等百貨公司跟進，預計今年可在當地開設三家分店。

香港貿發局自二〇〇七年起，在內地一線城市與當地政府共同舉辦的「香港時尚購物展」，是一個集貿易推廣 (B2B) 及零售展銷 (B2C) 於一身的大型品牌展覽會，至今已先後在杭州、武漢、重慶、福州等地成功舉辦，今年稍後將移師至上海和濟南。

美食展旺爆 師奶團狂掃貨



▲美食博覽進行的第二天也人山人海

【本報訊】實習記者林斌報道：一年一度的美食博覽第二日繼續「迫爆」，開幕第二日比首日更加多市民到場，當中包括參加了本地團一日遊的遊客。「師奶團」繼續搶購大量即食麵和小食等平價食品，但也有本地豪客一次過花八萬元購買蟲草。更有參展商稱貨品會賣至一度斷市，需要立即補貨。

美食博覽第二日，繼續有人排隊搶購限額的「一蚊美食」，而入場人次明顯比首日多，參展商因應人流增加，不斷推出新產品試食和優惠推廣，希望吸引更多市民購買。但有部分參展商透露，目前銷售成績理想，加上人流旺，所以會一直保持首日定價，無意割價促銷。

參加民建聯美食博覽團的劉太與同行友人，共花了四千多元購買即食麵、罐頭鮑魚和牛柳等等。她說，如食用後滿意食物質素，會再次入場購物。從獎券來的譚小姐購買了「必買品」之一的即食麵，還有香腸等。她只花了一百多元，因為她覺得場內食品價格跟場外的一般零售價分別不大。下午入場的她說，可能會等晚上特價場再購物，但未來幾日就不會重臨博覽。

豪客擲八萬買蟲草

參展商官燕桃的分區經理謝炳坤表示，單在首天的銷售情況已比去年增加了百分之二十。另外，在首晚特價場的產品也大受歡迎，單買一種產品已經有兩萬多元進帳。而且在第二日更有客人豪花了八萬元購買了接近一斤的蟲草。

另外，同日在三樓香港國際茶展中舉行了中國名茶企業論壇。來自內地不同省市茶界的首腦，共同討論如何利用香港的各種優勢，振興中國文化和茶業。國家教育部茶學中心主任劉仲華說，香港是中國茶走出世界的門戶。他表示，企業應該向發達地區發展市場，以綠茶爲主、數量與規模和小包裝，這四個方向思考。而香港港九茶業行商會理事長譚松發表示，香港是人均茶葉消費最高的地方，加上利得稅低和沒有銷售稅和金融便利，有助茶業在港向外發展。外國企業也對香港品質充滿信心，自然有信心投資。

四十年經驗終獲肯定 金茶王得獎激動落淚

【本報訊】國際金茶王大賽香港區冠軍，昨日由超過四十年茶餐廳工作經驗的羅德勝，獲獎一刻激動落淚的他表示，終於得到肯定。他說，現時香港「好似我咁有分量嘅師傅，數手指都數到出嚟」。他希望藉此推動港式奶茶文化繼續發展。

沖奶茶有自己秘訣

羅德說：「七八年去到筲箕灣『百利冰室』，見到李師傅左手落茶、右手落奶，佢咁點解可以沖得咁靚？我當時就打通咗思想。」到了八十年代，入行已十數年，他才開始覺得自己沖得好。羅德沖奶茶有自己的一套「秘訣」，茶種和水源要優質、粗茶幼茶調

配比例恰當、控制火候和燉茶時間，以及沖茶過程要懂得隨機應變。「而家好多師傅混茶都太機械化、公式化，沖茶重量不重質，品質越來越差。」羅德去年亦曾參加比賽，但僅獲優異獎，不少行家都替他不值。他今年捲土重來，並對奪冠充滿信心，賽前並沒有特別做準備，他邊展示自己多年來留在手上的繭，邊說：「有經驗啱度，唔使練啦」。但當宣布他榮膺香港「金茶王」時，他卻雙眼泛紅，流下男兒淚，「一時接受唔到，做咗四十年，終於得到認同。」

參賽為推動港文化

羅德現在已是半退休狀態，有時間還會回新創記幫忙，參賽並不爲成名，而是覺得自己應該站出來，推動這個香港獨有文化。獲得亞軍的謝志德是一名茶啡公司的銷售員，十個月前進公司才開始學沖奶茶，每日不斷自己摸索經驗，並藉着到茶餐廳推廣產品時，向師傅討教經驗。他說，沖一壺靚茶需要調配好茶的比例，注意燉茶的火候與時間，「水一定要滾，如果唔係咁唔到青味。」他對飲食這一行非常感興趣，今日還參加咖啡師比賽，希望能在五至十年內開一間屬於自己的餐廳。



▲國際金茶王香港區冠軍羅德