

# 地產代理資格考試 (EAQE)

## 案例題深度攻略

地產代理資格考試 (EAQE)

案例題深度攻略

2026 / 01 / 13

# 第一部分：考綱解讀與官方案例題考點剖析

深入解析考試模式與核心考點對照

## 一、案例題的基本考試模式

### 題型定位

案例題屬於考試第二部分，以個案分析形式命題，需綜合運用知識解決實際問題。

- 地產代理資格考試 (EAQE): 共 50 題，其中第二部分為 20 題（基於 1-2 個個案）。
- 地產營業員資格考試 (SQE): 共 50 題，其中第二部分為 10 題（基於 1-2 個個案）。

### 考核目標

- 測試考生融會貫通知識的能力，包括法規理解、實務操作、風險識別及職業道德。
- 要求考生能夠分析真實交易場景，並作出符合法例和執業守則的判斷。

## 二、案例題的核心考綱範圍

案例題覆蓋以下跨領域知識點，需結合具體情境作答：

### 1. 物業交易流程與文件處理

#### 考點 1：關鍵文件的使用

- 正確填寫和解釋訂明地產代理協議（表格 3-6，根據不同情況選用）、物業資料表格（表格 1）、出租資料表格（表格 2）。
- 臨時買賣合約的條款審核（如「現狀」出售、空置管有權交付、成交日期、訂金安排等）。

#### 考點 2：交易環節的合規性

- 訂金托管要求（例如應由律師托管，避免直接交予賣方，除非賣方已獲承按人同意）。
- 成交前查核（例如業權負擔、物業現狀、租約條款、政府命令等）。



## 2. 土地查冊與業權分析

### 考點 3：查冊文件解讀

- 識別物業的有效產權負擔（如按揭、押記令、建築命令、清拆令、大廈公契註冊、訴訟待決登記等）。
- 分析業權完整性（如聯權共有/分權共有的影響、遺產承辦問題）。

### 考點 4：風險提示責任

- 須向客戶解釋查冊結果（如違例建築工程、租約限制、地價補償要求），並強烈建議客戶徵詢獨立法律意見。

### 3. 法規與執業守則的應用

#### 《地產代理條例》及附屬規例：

- 披露利益衝突（如雙邊代理須獲書面同意、披露個人實益權益、披露額外報酬）。
- 廣告宣傳合規性（如放盤價需獲賣方書面同意、禁止虛假或具誤導性陳述、必須列明牌照號碼等）。

#### 其他相關法例：

- 《防止賄賂條例》（如禁止索取或接受未經授權的利益）。
- 《個人資料（私隱）條例》（如客戶個人資料的收集、使用、保安及披露限制）。
- 《一手住宅物業銷售條例》（如銷售文件要求、實用面積的定義與披露、價單、售樓說明書等）。
- 《印花稅條例》（如買賣協議、租約的印花稅計算和繳付期限）。
- 《建築物條例》（如建築命令、清拆令、僭建物）。
- 《競爭條例》（Competition Ordinance, Cap. 619）：尤其涉及地產代理公司之間的佣金及優惠安排，旨在防止合謀定價等反競爭行為。

### 4. 租務與物業管理

- 租約條款分析（如租期、租金、免租期、續租權、維修責任、用途限制等）。
- 印花稅計算（根據租約年期和租金，並留意不同年期的稅率）。
- 分租限制與業主同意要求（通常需業主書面同意）。
- 承按人同意（出租物業前通常需要承按銀行的書面同意）。

### 5. 建築物合規與用途限制

- 佔用許可證(「入伙紙」)的許可用途核查(如住宅、商業、工業)。
- 違例建築工程(如僭建物)的風險評估、潛在拆卸令及對物業價值的影響。
- 大廈公契對物業使用的約束(如商用/住宅用途限制、公用地方使用規則、管理費及維修基金責任)。

### 6. 倫理與專業責任

- 受信責任(Fiduciary Duty): 客戶利益至上, 忠誠、誠實、勤勉。
- 避免失實陳述(如隱瞞物業缺陷、誇大物業優點或面積、提供不準確信息)。
- 盡職調查義務(如查核物業歷史、驗證業主身份、核對物業資料)。
- 對弱勢客戶(如缺乏法律代表、不熟悉交易流程的客戶)的額外保護和建議, 確保其獲得公平對待。

## 三、典型案例題特徵

### 場景複雜性強

例如: 物業涉及多重按揭、業權繼承問題、建築命令或清拆令、違例用途, 要求考生識別關鍵風險點及代理應採取的行動。

### 多步驟決策鏈

需按邏輯順序處理:

客戶指示 → 訂立代理協議 → 土地查冊 → 物業視察 → 廣告宣傳 → 轉達要約 → 合約談判 → 簽署合約 → 成交安排 → 售後跟進。

### 跨法例整合

同一案例可能涉及《地產代理條例》及其規例、《建築物條例》、《印花稅條例》、《防止賄賂條例》、《個人資料(私隱)條例》、《一手住宅物業銷售條例》等多部法例和《操守守則》的交疊要求。

## 四、官方案例題考點剖析

核心知識模塊	具體考點	相關題目編號	考查重點概要
一、代理的披露責任與利益衝突	1.1 代理人對客戶的披露義務	• 1(案例一): 張雁須向范先生披露的事項。	必須披露可能影響代理人獨立性和忠誠度的利益, 如親屬關係、額外獎賞、雙邊代理身份, 並取得客戶知情同意。

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 9 (案例一): 王文須向曹小姐披露的事項。</li> <li>• 8 (2025 年 4 月個案一)</li> <li>• 4 (2025 年 5 月個案二)</li> </ul>	
	1.2 代理協議 (表格 3-6) 的訂立與條款披露	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2 (2025 年 4 月個案一)</li> <li>• 7 (2025 年 6 月)</li> <li>• 9 (2025 年 6 月)</li> </ul>	明確代理協議必須在關鍵行為 (如視察、廣告、向客戶轉達要約、簽署臨約) 前訂立, 並須向客戶解釋所有條款內容。
二、牌照與合規管理	2.1 從業員牌照要求與豁免	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2 (案例一)</li> <li>• 4 (2025 年 4 月個案一)</li> </ul>	判斷何種活動需牌照, 以及豁免條件 (如處理僅自置物業的僱員)。經理 (即持牌地產代理 (個人) 或持牌營業員) 必須由持牌地產代理擔任。
	2.2 公司人事變動的通知義務	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 5 (2025 年 4 月個案一)</li> <li>• 5 (2025 年 5 月個案二)</li> </ul>	經理的委任/終止委任須在 7 個工作天內書面通知監管局; 營業員的僱用/終止僱用須在 31 天內書面通知監管局。
三、物業產權與文件	3.1 產權負擔 (Encumbrances) 的識別與披露	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 (2025 年 6 月)</li> <li>• 1 (2025 年 8 月)</li> <li>• 1 (考試手冊樣題)</li> </ul>	根據土地查冊結果, 判斷建築命令、清拆令、按揭、押記令、訴訟待決登記、法庭命令等是否仍為有效產權負擔, 並須向客戶披露及解釋。
	3.2 關鍵文件的作用與來源	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 (案例一)</li> <li>• 3 (2025 年 6 月)</li> <li>• 3 (考試手冊樣題)</li> <li>• 4 (2025 年 6 月)</li> </ul>	掌握佔用許可證、土地查冊、政府租契、買賣合約、大廈公契等文件的不同用途、權威性及相關部門。
	3.3 授權書 (Power of Attorney) 的有效性	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 4 (案例一)</li> <li>• 10 (考試手冊樣題)</li> </ul>	授權書必須由業主本人以契據 (Deed) 形式簽立並在土地註冊處註冊, 第三方聲明或信件通常不足以賦予簽署權。

四、租賃事務	4.1 租賃協議的法律要求	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 (案例二)</li> <li>• 2 (案例二)</li> </ul>	租期超過三年須以契據形式訂立並註冊；提早終止租約的條款不影響《業主與租客（綜合）條例》的適用性，雙方仍須遵守相關規定。
	4.2 租賃管理的合規步驟	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 (案例二)</li> <li>• 8 (2025 年 8 月)</li> <li>• 9 (2025 年 8 月)</li> </ul>	取得承按人書面同意（如物業有按揭）、所有業主簽署、備存租約紀錄、簽發合規收據、法定沒收租賃權的條件（如欠租超過 15 天等）。
	4.3 租賃的終止方式	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 4 (案例二)</li> </ul>	固定期租賃屆滿自動終止，或雙方協議終止（並簽署退租協議）。2004 年後已廢除 CR101 通知書制度（即不再自動續租）。
五、交易流程與風險管理	5.1 臨時買賣合約與訂金處理	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 10 (案例一)</li> <li>• 7 (2025 年 8 月)</li> </ul>	代理無權自行拒絕要約，必須盡快傳告客戶；禁止簽署要項漏空的臨時合約；訂金應由律師托管。
	5.2 反洗錢/恐怖分子資金籌集規定	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 5 (案例一)</li> </ul>	完成客戶盡職審查 (CDD)、備存紀錄、識別和核實客戶身份、舉報可疑交易報告 (STR)。
	5.3 印花稅 (Stamp Duty)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 5 (案例二)</li> <li>• 2 (2025 年 6 月)</li> </ul>	印花稅由交易雙方協商支付，無強制平分；繳付期限為簽立後 30 天內，與租約年期無關；按平均年租和印花稅率計算。

## 第二部分 Part 1: 核心原則與思維框架

### 案例題考點精講 – 三大核心原則

#### 原則一：受信責任——最高的專業忠誠義務 (Fiduciary Duty)

1. **核心內涵 (Core Essence)** 受信責任 (Fiduciary Duty)，在香港法律中亦常稱為信託責任或信義義務，是代理法中的核心原則。它指處於受信地位的一方（地產代理）對另一方（客戶）所負有的**最高標準的誠信、忠誠、謹慎和勤勉**的義務。其本質是**客戶利益至上原則**，要求代理人必須將客戶的利益置於自身或任何第三方的利益之上。

#### 2. 法律與規例依據 (Legal and Regulatory Basis)

##### 普通法 (Common Law):

- 受信責任源於普通法中的衡平法原則，由香港法院的判例確立和發展，是代理關係的基石。

##### 《地產代理條例》(Estate Agents Ordinance, Cap. 511):

- 此條例確立了地產代理行業的監管框架，並賦予地產代理監管局（EAA）權力。
- 紀律處分機制（第 28 條）及牌照發出和續期時對「適當人選」(Fit and Proper Person) 的要求（第 12(1)(a)條）。

##### 《地產代理常規（一般）規例》(Cap. 511C):

- 將普通法下的一些受信責任義務具體化為法定要求，例如關於**披露個人利益**（第 11 條）和**雙邊代理須獲書面同意**（第 10 條）等。

##### 《地產代理操守守則》(Code of Ethics):

- 第 3.3.1 段：必須秉持**誠實、忠誠和嚴正**的態度向客戶提供服務。
- 第 3.4.1 段：應**保障和促進客戶的利益**。
- 第 3.1.1 段：必須避免從事可能觸犯法律的活動。



### 3. 具體行為準則（案例分析的關鍵判斷標準）

受信責任體現為以下多項具體義務：

#### 忠誠義務 (Duty of Loyalty):

- **禁止利益衝突：**代理不得使其個人利益與對客戶的責任相衝突。如代理購買客戶物業，須作**全面披露**並獲知情且書面同意。
- **不得謀取秘密利潤：**不得謀取任何未向客戶披露和同意的利益（例如收取回佣）。

#### 信息披露 (Duty of Disclosure):

- **雙邊代理關係：**若同時代表買賣雙方，必須獲得雙方**書面同意**（《常規規例》第 10 條）。
- **實益權益：**披露本人、指明親屬（配偶、父母、子女、兄弟姊妹）或相關公司對該物業的權益（第 11 條）。
- **佣金或優惠：**披露全部佣金、回贈或利益。

#### 保密義務 (Duty of Confidentiality):

- 未經同意不得洩露客戶機密信息（如財務狀況、底價）。

#### 謹慎和勤勉義務 (Duty of Care and Diligence):

- 必須以合理謹慎態度行事，包括必要的物業查證。

#### 遵守合法指示義務 (Duty to Obey Lawful Instructions):

- 必須執行客戶的合法指示。

### 常見陷阱與案例題眼

#### 典型錯誤：

- 未能充分披露物業缺陷、潛在風險或重大信息 (Material Information)。
- 謀取未經客戶同意的秘密利潤。
- 未獲書面同意即進行雙邊代理。
- 疏忽查核物業資料導致客戶損失。

### 原則二：盡職調查——專業的勤勉標準 (Due Diligence)

1. **核心內涵 (Core Essence)** 地產代理不能僅僅是一個「信息傳遞者」。法律要求地產代理採取積極、合理且勤勉的步驟，去核實信息、識別潛在風險，確保提供的信息建立在準確和充分的信息基礎之上。



## 2. 法律與規例依據

《地產代理操守守則》第 3.5.1 段：

- 必須盡量小心和盡一切應盡的努力。

《地產代理條例》第 36(1)(a)(ii)條：

- 確保自己能信納物業的訂明資料的準確性。

《地產代理常規（一般）規例》第 3(3)條：

- 提供表格時應盡快取得資料，及確保該等資料準確。

## 3. 具體行為準則（「核實」而非「聽信」）

信息的訂明來源 (Prescribed Sources)：

- 物業面積、樓齡、用途：依據差餉物業估價署記錄、入伙紙、建築圖則。
- 業權與產權負擔：必須進行土地查冊，並解讀結果（如按揭、建築命令）。
- 賣方身份：核對身份證明文件與土地註冊處記錄是否一致。

風險提示與轉介 (Risk Alert and Referral)：

- 遇到超出專業範圍的問題（如法律、結構問題），必須建議客戶尋求獨立專業意見並以書面形式作出。



## 常見陷阱與案例題眼

典型錯誤：

- 直接轉述業主提供的面積而未核實。
- 對疑似僭建物僅口頭表示「沒問題」。
- 未提醒客戶進行土地查冊。
- 未能核對賣方身份。

## 原則三：避免失實陳述——專業的真實性底線

1. 核心內涵 (Core Essence) 禁止作出虛假或具誤導性的陳述。包括欺詐性、疏忽的或無辜的失實陳述。代理人需確保陳述真實，並避免因隱瞞重大事實而造成誤導。

## 法律與規例依據

《失實陳述條例》、《因行騙而導致的損害賠償條例》《常規規例》第 7 條：廣告不得載有在要項上屬虛假或具誤導性陳述。《一手住宅物業銷售條例》：對一手銷售宣傳有嚴格規定。

### 3. 具體行為準則（明示與默示）

#### 主動陳述必須真實：

- 事實信息（價格、面積、用途等）必須準確無誤。

#### 不得隱瞞重大事實：

- 沉默也可能構成誤導。如知悉物業為「凶宅」、有嚴重滲漏或政府命令，必須披露。

#### 廣告與宣傳品：

- 廣告不得使用虛假圖片、誇大優點或隱瞞不利因素。

#### 對推測性陳述負責：

- 對未來預測（如回報率）須有合理基礎。

## 常見陷阱與案例題眼

### 典型錯誤：

- 廣告使用非該物業的照片或過度美化。
- 口頭輕率承諾按揭批核。
- 未經核實直接轉述業主關於「無僭建」的說法。
- 隱瞞凶宅事實。

## 第二部分 Part 2：交易全流程合規要點與案例解析

五大階段：核心考點、常見陷阱與題眼關鍵詞

### 階段一：接獲委託與訂立代理協議

#### 核心目標

明確代理關係，奠定合規基礎，保障客戶及代理雙方權益。

#### 1. 關鍵法規與文件 (Key Regulations & Documents)

- 核心法規：《地產代理常規（一般）規例》第 3、5、6、10 及 11 條。
- 核心文件：訂明地產代理協議（表格 3-6）。

#### 2. 核心考點精講 (Key Exam Points)

##### 考點 1：強制訂立協議的時間點（《常規規例》第 6 條）

地產代理必須在最早發生的以下時間點，與客戶訂立訂明地產代理協議：

##### 為賣方/業主行事：

- 接受放盤委託後 7 個工作天內。
- 為物業作廣告宣傳之前。
- 安排簽署臨時買賣合約/租約之前。

##### 為買方/租客行事：

- 安排客戶視察物業之前。
- 安排簽署臨時買賣合約/租約之前。

案例意義：絕不能先開始實質性工作後再補簽協議。

##### 考點 2：協議內容的完整性與披露（《常規規例》第 5 條及附表）

必須包含以下關鍵內容：

- 身份聲明：是否單邊或雙邊代理。如屬雙邊，須獲雙方書面同意。
- 物業資料：地址、地段號碼、叫價。
- 獨家/非獨家：清晰列明，影響佣金。
- 利益披露：披露本人或親屬權益。
- 佣金條款：數額、計算方式、支付時間。
- 有效期與終止通知期。

### 考點 3：對無律師代表客戶的解釋責任（《常規規例》第 6(3)條）

如客戶無律師代表，必須：

- 詳細解釋每一項條款。
- 採取合理步驟確保客戶明白。
- 如不理解，必須建議尋求獨立法律意見。

#### 常見陷阱與案例題眼

##### 常見陷阱：

- 先刊登廣告或看樓，後補簽協議。
- 隱瞞雙邊代理身份，或未披露實益權益。
- 未對無律師代表客戶盡解釋義務。
- 協議未列明佣金或獨家條款。

**題眼關鍵詞：**「未訂立代理協議即看樓」、「未披露雙邊代理」。

## I 階段二：物業推廣與廣告宣傳

### 核心目標

真實、準確地推廣物業，避免任何形式的誤導。

#### 1. 關鍵法規與文件

- 核心法規：《常規規例》第 7 條、第 9 條；《地產代理條例》第 14(1)條。

#### 2. 核心考點精講

##### 考點 1：賣方書面同意（《常規規例》第 7(3)條）

發出廣告前必須獲得賣方**明確書面同意**。口頭不夠。

##### 考點 2：廣告內容的真實性

- 禁止失實陳述：不得有虛假或誤導性陳述。
- 面積表述：二手住宅應提供實用面積（可同時列建築面積）；一手住宅必須且只能用實用面積。
- 價格真實性：不得用「誘餌式」低價。
- 圖片真實性：必須反映現狀。

##### 考點 3：廣告標識

必須顯示：牌照號碼、商號名稱、物業編號及日期。

### 常見陷阱與案例題眼

#### 常見陷阱：

- 擅自以低價登廣告。
- 誇大面積或使用誤導性描述。
- 使用非該物業圖片。
- 漏寫牌照號碼。

## I 階段三：要約協商與物業視察

### 核心目標

公平、公正地處理所有要約，確保客戶對物業狀況有充分了解。

### 1. 關鍵法規

- 核心法規：《常規規例》第 10、11 條。

### 2. 核心考點精講

#### 考點 1：公平呈遞所有要約

- 按先後次序，及時、客觀地呈遞所有書面要約。
- 雙邊代理時，收到一方要約須通知另一方。

#### 考點 2：安排視察的責任

- 協助並陪同視察。
- 事前獲賣方同意。
- 雙邊代理須獲雙方書面同意才可展示物業。

#### 考點 3：核實物業狀況與披露

- 核實狀況是否相符。
- 發現新缺陷（如滲漏）立即告知並建議尋求專業意見。

### 常見陷阱與案例題眼

#### 常見陷阱：

- 過濾或延遲呈遞要約。
- 未陪同視察導致糾紛。
- 隱瞞缺陷。
- 雙邊代理未經書面同意即看樓。

## I 階段四：臨時買賣合約簽署與訂金處理

### 核心目標

確保合約條款清晰、完整，訂金支付安全。

#### 1. 關鍵法規

- 核心法規：《常規規例》第 12、13 條。

#### 2. 核心考點精講

##### 考點 1：臨時買賣合約的完整性

禁止簽署空白合約。必須填妥：

- 物業地址、訂約各方資料、成交價、付款條款、成交日期、交吉狀況等。

##### 考點 2：核實賣方身份——最高風險環節

#### 標準步驟：

- 核對身份證明文件與土地查冊業主姓名。
- 緊接簽臨約前進行土地查冊。
- 確保身份一致才可付訂金。

#### 高風險情況：

- 授權代表：必須有註冊的授權書 (Deed)。
- 近期送讓契：必須披露風險並建議尋求法律意見。

##### 考點 3：訂金處理的安全機制

- 首選：律師托管。必須書面建議。
- 次選：代理代管。須存入獨立信託帳戶。
- 發出收據。

### 常見陷阱與案例題眼

#### 常見陷阱：

- 未核實身份被騙徒詐騙。
- 安排簽署空白合約。
- 未建議律師托管，或將訂金存入公司普通戶口。

## I 階段五：成交前核查與土地查冊深度解讀

### 一、法定責任

- 為賣方行事的持牌人，須在緊接買賣協議訂立前進行土地查冊，並向買方提供結果的文本。
- 應進行「過去及現時土地查冊」。

### 二、土地登記冊欄目精解

#### 第一部分：物業資料

- 政府租契詳情：年期、用途限制。
- 用途限制：如違反批地條件（如住宅改商業），政府可收回土地。

#### 第二部分：業主資料

- 業權性質：聯權共有（長命契）vs 分權共有。
- 送讓契：5 年內可能被撤銷，影響按揭。



### 第三部分：產權負擔 (Encumbrances) – 關鍵！

詳細列出影響業權的文書：

- 按揭 (Mortgage)：需解除。
- 押記令 (Charging Order)：因欠債被釘契，高危。
- 建築令/清拆令 (Building Order)：違規建築，需負責。
- 訴訟待決登記 (Lis Pendens)：涉及訴訟，極高危，律師通常建議暫停交易。

### 第四部分：備註

- 未註冊文書的警告。

**地產代理的角色：** 解釋查冊結果，提示風險，並在遇到問題時強烈建議尋求法律意見。

## 第三部分：專題領域深度解析

### 專題一：租賃事務深度解析

租賃是地產代理最核心的業務之一。

#### 一、核心法規依據

- 《地產代理常規（一般）規例》
- 《業主與租客（綜合）條例》

#### 二、租賃代理關係的建立

必須使用訂明表格：

表格 2  
業主代理

表格 4  
租客代理

表格 5  
雙邊代理

雙邊代理須獲雙方書面同意。

#### 三、租約的形式與註冊

- 不超過 3 年：可非契據（如書面），建議書面。
- 超過 3 年：必須契據 (Deed) 並註冊。

#### 四、分間單位（劏房）規管

強制性責任：

- 解釋租住權保障（4 年租住權）。
- 解釋租金規管（加幅上限 10%）。
- 提供表格 CR110 摘要副本。

## 五、表格 CR109

業主須在簽租約後 1 個月內遞交，否則不可追租。

## 專題二：建築物合規與用途深度解析

### 一、佔用許可證（入伙紙）

證明樓宇落成及批准用途。代理必須依據入伙紙提供用途資料。

違例建築工程（僭建物）風險：

- 安全風險：結構、消防。
- 法律風險：清拆令、釘契。
- 財務風險：銀行拒批按揭。

持牌人行動：

- 查冊看是否有清拆令。
- 對比入伙紙圖則。
- 如實披露並建議尋求專業意見。

## 專題三：一手住宅銷售深度解析

### 一、關鍵合規要點：面積

唯一標準：必須使用「實用面積」(Saleable Area)。違反此規定屬刑事罪行。

### 二、法定銷售文件

- 售樓說明書：7 日前公布。
- 價單、銷售安排：3 日前公布。

代理應指引客戶查閱賣方提供的法定文件。

### 三、禁止行為

- 不得提前收票（探求意向）。

- 禁止提供貸款。
- 禁止簽署漏空合約。

## 第四部分：違規後果與紀律處分機制深度解析

### 一、調查與紀律程序

觸發情形：主動調查、接獲投訴、行政總裁呈述。

流程：

1. 初步調查與通知：發出書面通知。
2. 申述機會：21 天內書面申述。
3. 紀律研訊：出席研訊、抗辯。
4. 裁決與通知。

### 二、紀律處分後果

制裁措施	具體內容
發出警告或譴責	書面警告或公開譴責。
附加或更改牌照條件	如要求進修 CP、限制業務。
暫時吊銷牌照	最長 2 年。
撤銷牌照	最嚴厲，永久取消資格。
施加罰款	最高 30 萬元。
支付費用	支付調查研訊費用。

### 三、刑事罪行

最高罰款 50 萬元及監禁 2 年。

- 無牌執業。
- 作出虛假陳述。
- 拒絕配合調查。
- 違反信託帳戶規定。

#### 四、上訴機制

不服決定可於 21 天內向行政長官會同行政會議上訴。