

EASTWEEK
東周刊

20
th
ANNIVERSARY
東信刊

香港 服務大獎



HONG KONG SERVICE AWARDS



香港服務大獎

2023

HONG KONG SERVICE AWARDS

前言

長達三年的疫情陰霾逐漸散去，香港在復常路上終現曙光！於過去跌宕起伏的艱難日子裏，各行各業都受到不同程度的影響，對經營發展造成沉重打擊。幸而，當中不少優秀的企業與品牌，各自發揮獅子山下靈活應變的精神，努力突破困局、化危為機，繼續為市民提供優質的產品與服務。

為了嘉許他們面對逆境仍能秉承以客為先、迎難而上的精神，《東周刊》舉辦「香港服務大獎 2023」，經過讀者網上投票及評審委員會評鑑後，我們選出了三十七間大家心目中最實至名歸的得獎企業，並頒發公益榮譽大獎予各熱心慈善工作，持續貢獻社會的機構、團體及名人，以感謝他們無私奉獻的精神，令香港可以繼續發光發熱。



企業責任大獎
港鐵公司



可持續發展企業大獎
新鴻基地產



社會共益大獎
華懋集團



展愛同行抗疫大獎
友邦香港



慈善機構大獎
奧比斯



慈善之星
黎諾懿





黃偉綸
GBS,JP

香港特別行政區政府
財政司副司長

弘優勵進
惠社興商

優質服務齊推廣
四方客戶湧香江



陳健波
GBS,JP

行政會議成員、
立法會議員



黃錦輝教授
MH

立法會議員、
香港中文大學
工程學院副院長（外務）

賢才薈萃
共締繁榮

卓越幹練
永保榮譽



史立德博士
BBS, MH, JP

香港中華廠商聯合會
會長

目錄

公益榮譽大獎

P.18	慈善機構大獎	奧比斯
P.20	慈善之星	黎諾懿
P.22	企業責任大獎	港鐵公司
P.24	可持續發展企業大獎	新鴻基地產
P.26	社會共益大獎	華懋集團
P.28	展愛同行抗疫大獎	友邦香港

繁榮經濟

P.30	公共交通	港鐵公司
P.32	公共能源	香港中華煤氣有限公司
P.34	銀行 (電子銀行服務)	恒生銀行
P.36	長途電話	IDD 0060
P.38	保險服務	友邦香港
P.40	強積金服務	友邦香港
P.42	自願醫保計劃	友邦香港
P.44	大灣區儲蓄保險	友邦香港
P.46	危疾保險	友邦香港
P.48	金融證券服務	英皇證券集團
P.50	會議及展覽場地	亞洲國際博覽館

Bowers & Wilkins



Px8

沒有噪音，沒有妥協。
讓你聽到音樂的全部。



Px7 S2 Grey Px7 S2 Blue Px7 S2 Black Px8 Tan Px8 Black

全新頭戴式降噪耳機



掃描經銷商詳情

Sound United / Bowers & Wilkins 店
【尖沙咀海洋中心店】 電話：2869 9916

指定經銷商列表：(排名不分先後)

APEX Headphone 【旺角】	Hunter 尋寶 【沙田】	Let's Go Audio 【灣仔】	AV Life 生活影音 【全線分店及網店】
Audio Tech Pro 【灣仔】	國際影音 【旺角】	聯興電業 【深水埗】	BUILT-IN-PRO 【全線分店及網店】
Dream Team 飛天流動 【觀塘】	IP POINT 【旺角】	MOBO+ 【太子】	DMA 泛音 【全線分店及網店】
FORTRESS eShop 【網店】	KSERA 【長沙灣】	原音音響 【銅鑼灣】	金聲耳筒專門店 【全線分店及網店】
天下影音 【旺角】	KT COOL 【觀塘】	日豐電腦 【荃灣】	YOHO 友和 【全線分店及網店】
Green Mac 【灣仔】	Lane Crawford 【全線分店】	新八佰伴 【澳門】	

bowerswilkins.com

目錄

優越生活

P.52	海外物業	FMI 至匯投資
P.54	汽車售後服務	皇冠汽車有限公司
P.56	名貴鐘表行	英皇鐘錶珠寶
P.58	粵劇表演場地	新光戲院大劇場
P.60	保育活化藝術景點	中環街市
P.62	纖體美容	Spa Collection
P.64	頭髮護理	Perfect Medical 完美醫療

溫情洋溢

P.66	多用途消毒淨化噴霧	BioEm
------	-----------	-------

豐衣足食

P.68	婚宴食府	星海 • 星海薈
P.70	特式茶餐廳	金記冰室
P.72	Burger 專門店	香港麥當勞
P.74	保健食品	雪肌蘭

特別表揚獎項

P.76	尊尚服務之選	ELEMENTS 圓方
------	--------	-------------

特別嘉許獎項

P.78	AI 心理健康平台大獎	Neurum
------	-------------	--------



在我們管理的物業，一直憑著高質素的服務，時刻令你喜出望外。我們的物業管理團隊，規模龐大，專業用心，充分發揮以客為尊的精神。除了物業管理，信和管業優勢亦為你提供一站式清潔、保安及停車場管理服務，致力提升物業價值和生活質素。

電話 2138 1000 www.sino-property.com

建構更美好生活

得獎名單

「公益榮譽大獎」

企業責任大獎



可持續發展企業大獎



社會共益大獎



展愛同行抗疫大獎



慈善機構大獎



慈善之星



黎諾懿



3個裝置同時睇

中日韓劇、電影、綜藝、紀實、旅遊飲食、卡通動漫、體育賽馬



\$1,580 /12個月
請親臨各大零售商選購



智能電視版
現已登陸

Facebook Instagram YouTube
www.mytvsuper.com

查詢熱線: 2399 9666

條款及細則: 1.myTV Gold服務由MyTV Super Limited提供,並受有關條款及細則約束,詳情請瀏覽官方網站www.mytvsuper.com。2.myTV Gold服務計劃受相關條款及細則約束。優惠適用至2023年4月30日,價格及內容日後有機會調整。3.myTV Gold服務適用於myTV SUPER解碼器、兼容的智能電視、流動裝置、個人電腦配合指定的瀏覽器及指定作業系統,詳情請瀏覽http://www.mytvsuper.com/itc/basic_requirement。4.客戶於服務合約期內除了主訂購服務平台-解碼器或智能電視版外,可享合共2個跨屏同時睇服務並於2部額外裝置同時使用myTV SUPER流動應用程式或網頁版觀看節目。5.myTV Gold組合內容並不包括猛片特區。6.以上優惠不適用於商業客戶。7.頻道、節目或節目內容如有更改,以myTV SUPER最後公佈為準。

得獎名單

「繁榮經濟」

公共交通



公共能源



銀行(全面服務)



銀行(電子銀行服務)



電子支付服務



5G流動通訊



互聯網服務



長途電話



保險服務



強積金服務



自願醫保計劃



大灣區儲蓄保險



危疾保險



金融證券服務



會議及展覽場地



Panasonic

樂聲牌

我的黃金煲 金蛋飯煲



黃金寶

香港首位場地單車
世界錦標賽冠軍

- 2段IH磁應導熱
- 黃金陶鑽厚鍋

SR-JHS109 (1公升) • SR-JHS189 (1.8公升)



*有關保修服務須受條款及細則約束



信興電器貿易有限公司

顧客服務熱線：2833 0955 www.panasonic.hk 產品資料



得獎名單

「優越生活」

海外物業



汽車售後服務



珠寶金行



名貴鐘表行



收費電視



粵劇表演場地



保育活化藝術景點



購物商場



纖體美容



頭髮護理



「溫情洋溢」

家庭電器



家庭音響



物業管理



寢具



多用途消毒淨化噴霧



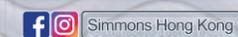
躺下來 一動一靜
仍舊輕盈

合上眼 一吸一呼
如釋重負

蓆夢思店
| 中環萬宜大廈 2506 1100 | 銅鑼灣皇室堡 3693 4569 | 尖沙咀The ONE 2736 5583 | 九龍灣MegaBox 2723 3009
| 九龍塘又一城 3525 1718 | 荃灣廣場 2525 5220 | 元朗形點I 3586 3070 | 沙田HomeSquare 2696 9226

Simmons Studio by Simmons
| 沙田HomeCircle 3565 6900

客戶服務熱線: 2378 4848 simmons.hk



蓆夢思®

得獎名單

「豐衣足食」

婚宴食府



特式茶餐廳



Burger 專門店



保健食品



嬰兒食品



「特別表揚獎項」

尊尚服務之選



優化生活模式大獎



「特別嘉許獎項」

AI 心理健康平台大獎



「傑出榮譽大獎」

連續5年獲頒「香港服務大獎」殊榮
電子支付服務



三十載服務為本 聲譽日隆

六福集團於1991年成立，並於1997年5月在香港聯合交易所有限公司主板上市（股份代號：00590.HK）。集團由一群資深的珠寶專才創辦，匯集各始創股東逾五十年的珠寶業經驗，無論採購、銷售、行政、財務及市場推廣各方面均群策群力，成績斐然。

香港名牌·國際演繹

集團現時在香港、澳門、中國內地、馬來西亞、柬埔寨、菲律賓、老撾、美國、加拿大及澳洲共擁有逾3,090個零售點。集團將繼續於國際市場物色新商機，積極拓展中國及海外市場，以配合本集團「香港名牌·國際演繹」之企業願景。



lukfook.com

六福集團
LUKFOOK GROUP

顧客服務熱線 2710 9368



奧比斯

領導全球救盲防盲工作 致力改變世界視野

疫情下，奧比斯打破地域限制，為蒙古一名患有罕見眼腫瘤的四歲女孩提供診治，透過自行研發的網上學習平台 Cybersight，為當地醫療團隊提供手術支援。



奧比斯透過眼科飛機醫院，飛往世界各地開展救盲項目，除了提供眼科治療，亦為當地醫護傳授先進眼科手術知識。



每年「奧比斯學生大使」運動吸引眾多學校參與，為新一代培養對視障人士的同理心，並教育護眼知識。

成立於一九八二年的奧比斯，肩負全球防盲救盲使命，透過眼科飛機醫院、義務醫療團隊，在醫療資源貧乏的發展中國家，傳授眼科醫療技術、推廣護眼教育、改善診治條件，幫助視障患者獲得可負擔、便捷及優質眼科服務。

現 時奧比斯的服務地點包括非洲的喀麥隆、埃塞俄比亞、加納、南非；亞洲地區則有孟加拉、尼泊爾；拉丁美洲有秘魯等地。奧比斯香港於一九八五年成立，為其中一個慈善籌款辦事處，在香港積極招募眼科專家加入救盲團隊，並透過不同渠道，包括企業合作、校園教育及社區活動，提升大眾護眼知識。

在發展中國家推展長年救盲項目

奧比斯在全球多個地區開展長期救盲項目，包括在印度、孟加拉等開設綠色環保視力中心，將救盲結合環

保，減低碳排放；於蓋亞那、孟加拉、中國為糖尿病患者提供眼科篩查；在蒙古、越南等地推展早產兒視網膜病變篩查服務；於埃塞俄比亞等非洲地區派發防治砂眼藥物。奧比斯亦致力實踐性別平等，例如在發展中國家培訓女性成為眼科專才，改善女性教育及經濟條件，推動平等就醫權益。

在本地倡導眼睛健康 守護下一代

除了在全球救盲，奧比斯近年在香港的公共衛生議題上積極倡導眼睛健康，包括持續就本地眼疾問題進行研究調查，發揮作為本地主要慈善機

構的影響力。另外，為加強預防勝於治療的知識，奧比斯每年與多個社區組織、學校、大小企業合作，開辦護眼工作坊及講座，提醒港人定期驗眼，並從日常中改善用眼習慣，同時為新一代培養對視障人士的同理心，攜手改變世界的視野。



奧比斯去年底飛往多哈，培訓中東衝突地區的女性醫護成為眼科專才，實踐性別平等，推動女性就醫權益。

黎諾懿

與朋友投身義務工作 樂見受惠者笑臉



聯繫搬屋公司和義工，落手落腳為茶果嶺低收入村民家庭裝拆家具、搬遷上樓。



兩子之父的黎諾懿期望小朋友在活動中感受到快樂和關懷，長大後力所能及的時候，能將愛傳出去。

演員出身的黎諾懿，近年嘗試轉型幕後，今年初曾為慈善籌款節目出任監製。歷經數年疫情，社會需求增加，他在工餘時更和一群志同道合的朋友，積極組織不同形式的籌款或義務活動，連繫各界企業，連結資源，分享愛心和關懷予受惠群眾。

常言道，勿以善小而不為，只要是善事，即使是小善也要做，因此黎諾懿向來都積極行善，包括籌劃探訪活動、賣旗籌款、義賣賀年糕點和盆菜等。

去年，他全力支持友人成立慈善組織，期望更有規劃地行善，將資源傳遞給社會上有需要人士。

黎諾懿十分認同「生命影響生命」，最難忘是每次活動時與受惠者的互動，以及他們臉上的笑容，他欣喜地說：「這份開心和滿足感是其他途徑得不到的。」至於主要服務對象方面，他認為長者和兒童是最有需要幫助的一群。「老人家過往為香港付出甚多，我們應該關注他們現時的需

要。而小朋友是未來的棟樑，今天將資源放在他們身上，他們長大後便有能力回饋社會、幫助他人。」

行善不求回報，但黎諾懿的努力大家有目共睹，去年更獲義務工作發展局頒發「香港義工獎 2022 年傑出義工」殊榮，證明他的善舉得到社會肯定。



近年，黎諾懿聯同朋友四出行善，參與不少社區公益慈善活動，例如派米和探訪老人中心。



今年初，黎諾懿召集中學母校約八十位師生，為慈善團體賣旗籌款。



去年，黎諾懿全力支持友人成立慈善基金，期望更有規劃地透過不同形式的義工活動，將愛心和快樂分享予社會大眾。

港鐵公司

支持低碳生活 載向綠色未來



港鐵積極提升鐵路的環保表現，致力減少碳排放，向實現碳中和的目標邁進。

作為低碳運輸骨幹的港鐵，不單着重節能減排，亦積極支持本地可再生能源的發展，推動可持續發展的營運模式，優化鐵路設施並在多個車站加入綠化元素。在「Go Smart Go Beyond 載•向未來」的發展方向下，近期更推出「綠色大使 — 綠鐵B」，與市民分享環保知識，一同支持低碳生活，致力於二〇五〇年達致碳中和。港鐵能連續十六年獲頒「香港服務大獎 — 企業責任大獎」，絕對是實至名歸。



綠鐵 B 是港鐵新登場的綠色大使，向大家宣揚環保訊息。

積極推動環保 支持綠色生活

港鐵每天乘載數以百萬計的乘客，但鐵路的能源用量只佔運輸類別總用量百分之三點五。作為低碳運輸營運商，港鐵一直積極管理環境足跡，推行各種環保及低碳措施。在日常生活方面，港鐵亦積極協助市民減廢，自二〇二一年起，港鐵旗下部分商場參與環境保護署推行的「逆向自動售貨機（入樽機）先導計劃」，目前已有十二個商場安裝了「入樽機」，截至二〇二二年十二月入樽機已收集逾三百六十萬個飲品膠樽供循環再造；以及於車站內增設了十八部飲水機，方便乘客自備水樽斟水，已減少棄置超過一百萬個一次性飲品膠樽。為了讓市民更易實踐綠色生活及環保低碳習慣，今年港鐵更特別推出綠鐵 B，成為港鐵綠色大使，向大家宣揚環保訊息。想獲取更多環保貼士，大家記住要關注綠鐵 B，齊齊 Go Green，載向美好綠色未來。

善用再生能源 建造綠色車站

港鐵致力採用能源轉換技術，將列車到站煞車時所產生的動能轉化為



港鐵計劃於多個地方安裝太陽能板，積極支持可再生能源的發展。

電能，相等於九萬二千戶家庭一個月的用電量，以提供電力予行駛中的列車及站內設施。同時亦持續將環保元素融入車站設計，例如於屯馬綫顯徑站安裝太陽能光伏系統，採用新一代綠化屋頂系統，車站大堂及月台以半開放式設計，提供天然照明及通風，車站外牆加裝採用環保物料製成的遮陽檔板，降低車站內的溫度。而港鐵八鄉車廠更已安裝全港最大太陽能軟板（以單一建築物計），港鐵計劃今年陸續於其他九個場地安裝太陽能板，包括大圍及屯門車廠，支持可再生能源的發展。

賦予退役列車第二生命

東鐵綫「烏蠅頭」列車及第二期



港鐵捐出車廂向下一代傳承鐵路知識，並賦予列車第二生命。

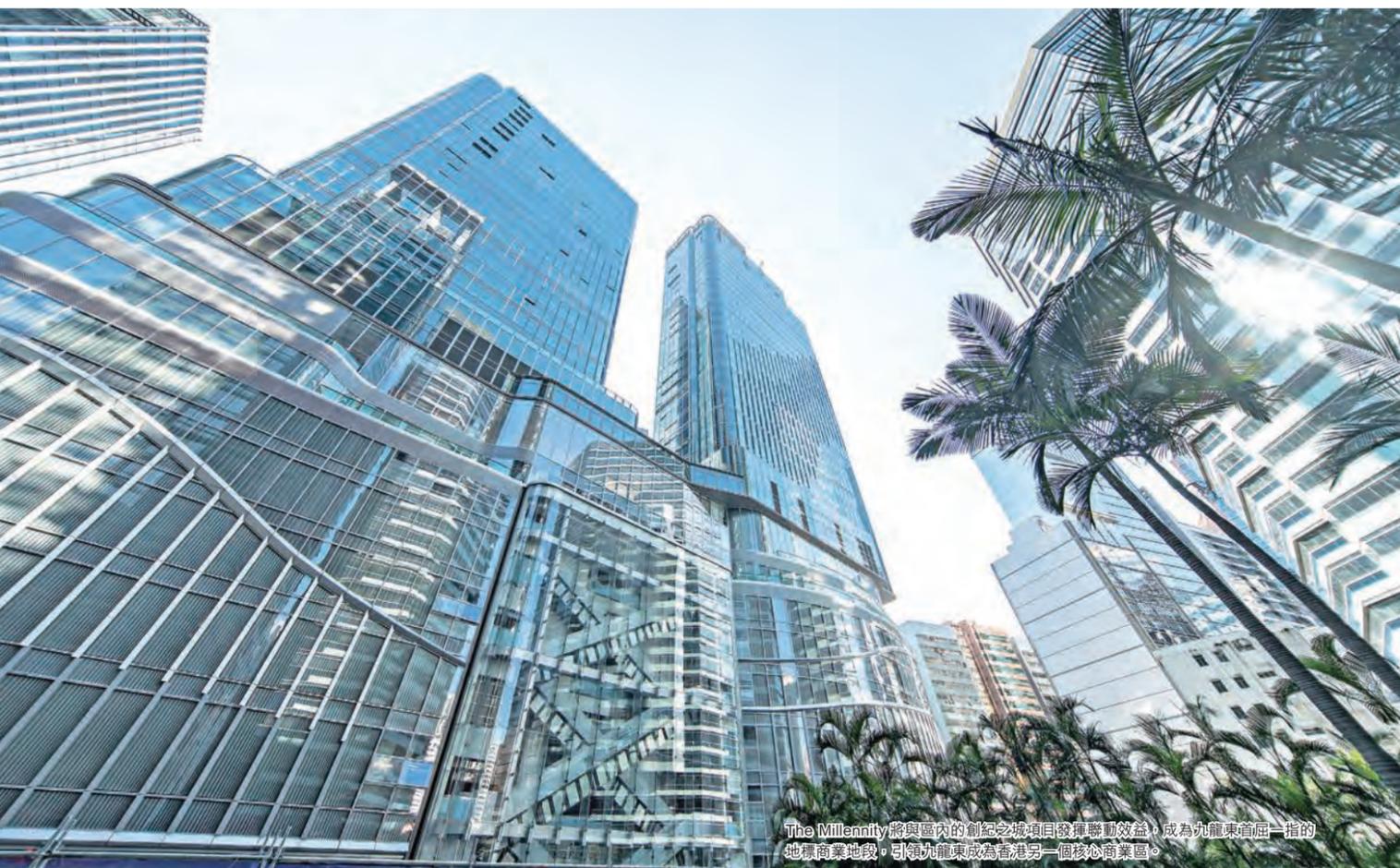
輕鐵列車相繼退役，港鐵推出了「退役列車保•傳計劃」，捐贈退役列車的零件予學校作教學用途，打造成以鐵路為主題的教室，以提升有特殊教育需要學童的學習能力；今年二月港鐵送贈兩卡車廂予英華書院及小學，是首次有經改造後的退役列車車廂進入校園。此外，港鐵更將車廂扶手改造成肢體伸展運動設備，捐贈給長者家居讓老友記作運動之用，港鐵義工隊亦親自上門探訪及安裝相關設備，令退役列車活出「第二生命」，以不同形式承傳及展現鐵路回憶，繼續服務公眾。



港鐵善用退役列車資源，讓長者可以多作運動保持身心健康。

新鴻基地產

推動綠色建築 為城市可持續發展賦能



The Millennium 將與區內的創紀之城項目發揮聯動效益，成為九龍東首屈一指的地標商業地段，引領九龍東成為香港另一個核心商業區。

新鴻基地產（新地）植根香港半個世紀，本着「以心建家」的核心價值，為港人建設理想的居所及打造多個地標項目，建築質素和物業管理服務均口碑載道。隨着綠色建築概念日漸受社會重視，新地持續投放資源，運用創新科技優化旗下物業的環保表現，幫助打造香港為宜居及可持續發展的模範城市，成果有目共睹。

作為香港領先的地產發展商之一，新地注重可持續發展，關注社會及環境議題。新地持續翻新現有商業項目，提升它們的環保表現，務求取得重要的綠色建築認證，從而增加物業價值。集團在香港的地標式商業項目，包括國際金融中心（IFC）、環球貿易廣場（ICC），以及集團總部新鴻基中心，均已獲得美國領先能源與環境設計先鋒（LEED）鉑金級認證；此外，新地亦力爭旗下的發展中核心商業項可取得LEED金級或鉑金級認證；而新地在內地的主要商業項目，亦已獲得LEED認證。

綠色建築屢獲殊榮

新地堅持實踐可持續發展，近日落成的九龍東地標式商業項目 The Millennium 正是示範作之一。The Millennium 是觀塘巧明街九十八號的雙塔寫字樓部分，毗鄰港鐵觀塘站及牛頭角站，由兩幢二十層高的甲級商廈組成，總樓面約六十五萬平方呎，基座為十層高的大型商場，佔地約五十萬平方呎，另設有綠意盎然的休憩空間及四層地庫停車場。項目將與同樣由集團發展的創紀之城項目發揮聯動效益，成為標誌性的商業地段，引領九龍東成為香港另一個核心商業區。此項目已取得 LEED 及國際健康建築標準認證（WELL）最高級別的鉑金級預認證，同時獲得香港綠色建築議會頒授的綠建環評（BEAM Plus）新建建築鉑金級預認證，足見 The Millennium 在節能、環保、減少排放等方面的表現均深受權威機構認同。

善用智能科技 提升環保表現

新地積極引入嶄新科技，靈活利用綠色建築及智能物業管理系統，提升營運效率以達至節能減排。以巧明街九十八號項目為例，新地全面運用建築信息模擬（BIM）技術，優化規劃、設計和不同環節的協調工作，從而提高效率和地盤的安全水平。BIM



巧明街九十八號項目運用建築信息模擬（BIM）技術，優化規劃、設計和不同環節的協調工作。



Wetland Seasons Bay 糅合自然環境及智能科技的元素，打造「Smart and Green Living」生活。

技術亦有助項目建立智能大廈管理系統，利用物聯網、擴增實境技術、虛擬實境技術及人工智能系統，實時監察和調校項目內的機電系統、空氣質素及冷氣系統，以達到最佳的節能效果，並作出預測性系統維護建議。項目透過相關系統和措施，可令整體用電量下調 15%，相當於每年減少逾兩萬一千噸二氧化碳排放量，即大約九十萬棵樹一年所吸收的二氧化碳量；而高峰用電量則會減少 10%。而項目亦可利用高效的裝置和配件，使每年的室內用水減少 50%。

揚的規劃佈局，戶外綠化園林面積超過二十六萬五千平方呎，在每一座之間設置園藝小區，並有室外健身設施及大小不一的草地，帶來舒適的共享休憩空間。項目亦提供智能化服務，包括首次在本港會所採用人工智能影像分析系統，以 AI 分析會所人流；住戶亦可透過手機應用程式看到會所設施的使用情況，方便靈活安排預約的時間。屋苑亦積極推動住戶投入綠色生活，設有智能回收機並提供「回收儲分獎勵計劃」，讓住戶透過減廢賺取積分以兌換屋苑服務。

打造綠色宜居生活

集團興建的住宅項目同樣體現可持續發展理念。去年入伙的天水圍 Wetland Seasons Bay 毗鄰香港唯一的濕地公園，新地在物業發展與保育之間取得平衡，讓項目糅合自然環境、心康體健及智能科技的元素，打造「Smart and Green Living」生活。



Wetland Seasons Bay 的規劃佈局廣闊開揚，為住戶打造心康體健的生活。

Wetland Seasons Bay 有廣闊開

華懋集團

致力創造共享價值 構建更美好未來



華懋集團重視保育對可持續發展的影響，早前在中環街市舉行「相約慶春約」展覽及工作坊，將鄉郊保育帶到城市之中，傳承香港珍貴的文化及傳統，並實踐城鄉共融。

華懋集團伴隨香港同步發展逾六十年，致力透過建築及其他方式為社會創造共享價值。與其他發展商不同，華懋集團既沒上市，亦非由家族持有，因此能獨立自主地作出「以人為本」的決策選擇，視大眾福祉為業務首要考慮因素，並以可持續方式經營，平衡「人、繁榮、環境」三重基線，期望將香港打造成宜居城市，建設更美好的家、更理想的工作環境，同時培育更優秀的下一代。



荔枝窩故事館由華懋集團資助成立，助大眾認識沙頭角慶春約客家村落的日常和文化，保存香港珍貴的非物質文化遺產。

致力保育實踐城鄉共融

華懋集團一直關注可持續發展，以近年由集團負責營運的中環街市活化項目為例，是個集「親、動、融」於一身的「Playground for All」，為大眾提供共融、共享的聚腳點，成功令中環街市成為一個體現平衡市區發展及保育的新地標。

城市以外，集團亦關注本港鄉郊文化的延續及傳承，並積極向市民大眾推廣。位於沙頭角的荔枝窩及鄰近六條村落（合稱慶春約）有超過三百年歷史，其客家傳統是香港重要的文化遺產。華懋集團特意資助在當區興建「荔枝窩故事館」，以生活作息、婚嫁習俗、傳統醫術及客家歌曲四大主題的展品，呈現慶春約的客家村落文化，讓本港一些幾乎失傳的傳統和文化能於年輕一代傳承下去。早前集團更在中環街市特意舉辦「相約慶春約」展覽，透過「光、聲、觸、聞、嚐」五種感觀體驗，加深大眾對慶春約日常生活的認識，藉以吸引市民親身到荔枝窩遊覽，以推廣當地文化和經濟可持續發展，同時推動城鄉共融。

共建關愛社區

華懋集團在發展全齡友善社區方面不遺餘力，令香港成為充滿關愛共融的城市。去年，集團購入松齡護老約百分之五十六點一五的權益，作為



華懋集團去年收購松齡護老集團，並成立全新品牌「CCG Healthcare」，希望完善安老服務產業鏈，照顧銀齡一族的需要，建設更宜居城市。

進軍健康護理及安老業務的第一步，助社會應對人口老化問題；透過成立全新品牌「CCG Healthcare」，集團冀成為醫療服務的橋樑，完善離院後支援、居家安老等整個產業鏈；另外配合華懋集團既有的物業團隊，把長者護理服務融入旗下物業，加上「全齡社區」發展項目，推動在本港實行於北美、歐洲和中國內地越來越普及的「持續關懷退休社區」概念。這個概念是一個可持續發展的長者活力社區，提供不同類型的服務，除了安老院、護養院、日間護理中心外，亦設有樂齡公寓，安排各項社交、娛樂和護理照顧等貼心服務，讓退休人士享有健康和理想的安老生活。

多管齊下全力減碳

全球每年逾半碳排放來自建築環境。作為香港主要物業發展商之一，

華懋集團深明在減碳方面責無旁貸，制訂了CCG3050+ 減碳路線圖，務求在二〇三〇年前將集團的碳排放較二〇二〇年減少一半以上。要實現此目標，集團實行各種舉措為新項目及現有建築減碳。集團與市建局合作的東京街重建項目，正是本港第一個由私人發展商採用「組裝合成」建築法（MiC）的私人住宅項目，大部分工序在工廠進行，能減少施工時所產生的廢物、碳排放及嘈音。而集團的旗艦物業如心廣場最近亦進行新一輪節能改造，提升能源效率。集團與中電源動集團簽署協議，以「建設、擁有、營運及移交」（BOOT）形式合作，為如心廣場提供香港首個零碳供冷服務項目，建造全新的水冷式空調系統，預計能節省超過五成用電量，相等於每年減少七千公噸的二氧化碳排放量。



東京街重建項目是本港首個以「組裝合成」(MiC) 技術興建的私人住宅項目，早前發展局局長簡漢蒙（前排左一）前往考察示範單位。



華懋集團與中電源動集團以「建設、擁有、營運及移交」(BOOT) 形式，共同發展香港首個零碳供冷服務項目。

友邦香港

全方位支援社會抗疫 與大眾同行跨越挑戰



AIA 多年來積極關顧市民需要，致力助大眾實踐「健康長久好生活」，面對來勢洶洶的疫情，更迅速回應，為弱勢社群提供一系列支援。

部份相片由社聯提供

友邦香港（AIA）一直心繫社會，積極關顧市民的各種需要，更透過「友邦慈善基金」為有需要人士提供經濟支援及舉辦慈善活動，推動社會及經濟發展。縱然過去三年的疫情帶來巨大挑戰，亦無阻 AIA 與大眾共渡時艱，助市民實踐「健康長久好生活」。面對第五波疫情，AIA 透過「友邦慈善基金」在去年三月投放港幣四千萬，為長者及弱勢社群解決燃眉之急，同時推出一系列與民抗疫的支援，並透過「友邦獎學金」支援莘莘學子，以各項適時到位的抗疫行動，關顧不同持份者的需要及支援其身心靈健康。



AIA 在第五波疫情以港幣四千萬慈善捐款為長者及弱勢社群解決燃眉之急。

四千萬港元慈善捐款 及時支援弱勢社群

第五波疫情爆發初期，眼見長者及弱勢社群首當其衝，AIA 先後兩次透過「友邦慈善基金」，分別捐贈三千萬港元予仁愛堂及一千萬港元予香港社會服務聯會（社聯），為超過十四萬名長者、弱勢社群及殘疾人士提供實質和即時的援助。

其抗疫支援讓「仁愛堂長者愛心卡」《疫境同行》計劃中的長者及弱勢社群受惠，如派發內有糧食及消毒防疫用品的「抗疫愛心包」、為長者提供基本家居清潔、醫療、陪診、送遞飯餐等適切服務。同時，AIA 明白不少殘疾人士一直面對失業或就業不足的問題，疫情更大大影響其生活，因此透過社聯向殘疾人士派發超市或餐廳現金券，資助他們購買膳食及日用品，紓緩他們於疫情下的困境。

全面照顧市民所需 各項支援措施攜手抗疫

除了透過慈善捐款協助有需要人士渡過難關，AIA 當時更推出了一系列與民抗疫的支援措施，包括為確診「2019 冠狀病毒病」的合資格客戶

提供「住院保障特別賠償安排」¹，擴大住院保障範圍至醫院管理局指定的社區治療設施²；提供「免費疫苗副作用防護保障」³；為香港指定客戶、員工及財務策劃顧問提供「遙距視像醫療服務」⁴；以及提供快速抗原檢測包予全體香港財務策劃顧問及員工等，全方位支援我們的主要持份者及市民抗疫。

AIA 員工亦不遺餘力，多年來自發籌組跨部門的義工隊，一直積極參與各項慈善活動，這次亦傾力協助抗疫活動，為社區帶來愛與關懷。

設立「友邦獎學金」與學生疫境前行

持續三年的疫情，令民生及經濟大受影響，不少家庭面對經濟壓力，影響學生繼續升讀大學的計劃。而在二〇二〇年，AIA 創立了「友邦獎學金」，承諾投放一億美元，在未來數十年每年資助一百名就讀於香港多間大學的本科生完成整個本科課程⁵，鼓勵及資助學業成績傑出並服務社會的學生，以及支援遇上學費壓力的學生，讓他們繼續在學習道路上實踐理想。

同時，「友邦慈善基金」亦為獲獎學生提供「青年領袖培訓獎勵計劃」，讓他們可於整個學業期間，透過歷奇領袖訓練營、服務社區等活



AIA 承諾投放一億美元於「友邦獎學金」，在未來數十年間每年資助一百名就讀於香港多間大學的本科生完成整個大學課程。

動，擴闊視野，迎接未來。早前，他們前往山徑義務清理垃圾，另亦製作並派發禮物包予基層長者，積極回饋社會。

AIA 注重學童及家長的身心靈健康，明白疫情減少學生外出玩樂及參與課外活動的機會，因此透過「友邦慈善基金」設立網上活動平台「友邦慈善基金網上健康樂園」，免費提供二百三十多個富趣味又具學術性的工作坊，邀請了多位重量級嘉賓於每月帶來親子講座及活動，讓兒童及家長可以在足不出戶的情況下充實自己，讓身心靈更健康。

AIA 一直竭力擔當着業界的領導角色，在這危急時刻伸出援手，不遺餘力地全方位協助社會各界抗疫，回饋社會，展現與大眾共同戰勝疫情的決心。



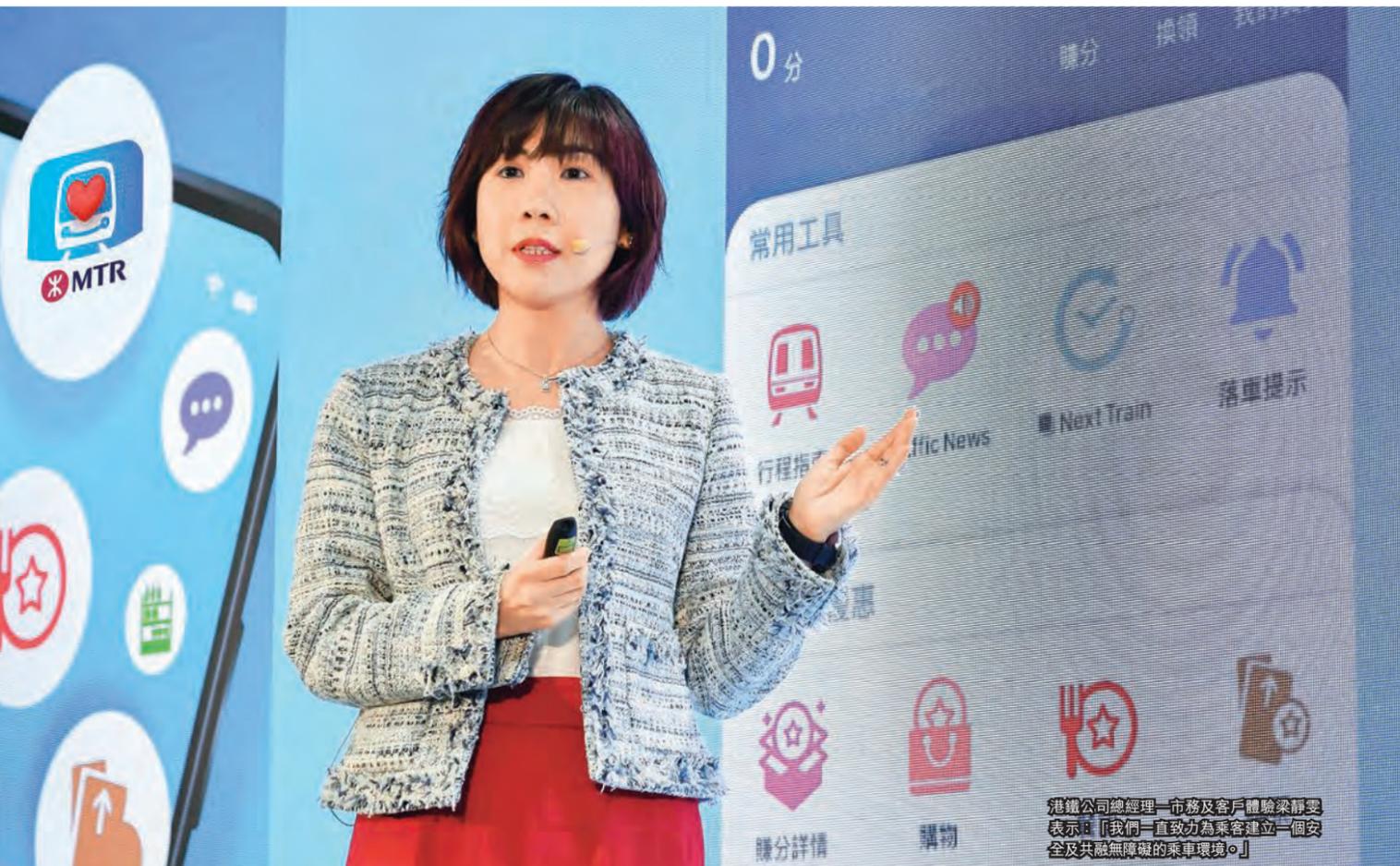
網上活動平台「友邦慈善基金網上健康樂園」提供二百三十多個工作坊及親子講座，助學童繼續學習，並照顧學生與家長的身心靈健康。



「友邦獎學金」除提供財政支援外，獲獎學生也可參與「友邦慈善基金」舉辦的「青年領袖培訓獎勵計劃」，積極裝備自己，服務社會。

1. 「住院保障特別賠償安排」有效至2022年12月31日。| 2. 包括亞洲國際博覽館的社區治療設施、北大嶼山醫院香港感染控制中心、大嶼山竹篙灣檢疫中心、青衣社區隔離設施、新田社區隔離設施、港珠澳大橋香港口岸人工島社區隔離設施及粉嶺社區隔離設施。| 3. 「免費疫苗副作用防護保障」有效至2022年12月31日。| 4. 只適用於香港的指定計劃及保單。受條款及細則約束，詳情請參閱相關計劃之簡介及保單契約或瀏覽網站。使用「遙距視像醫療服務」的病人必須身處香港。| 5. 同學在每年評估中，達到友邦獎學金的學業成績及社會服務要求，可獲發當年的獎學金。以上資料僅供參考及只於香港/澳門派發，並不構成任何銷售建議及或有關產品之推介及或服務要約。AIA不保證此文章內刊載的內容及資訊的準確性及完整性。AIA概不會就任何由第三方公司提供且並非AIA出售或推廣之醫療服務、產品或遊說承擔任何責任。上述部分服務由獨立第三方公司提供及只適用於合資格客戶，並受限於有關條款及細則，客戶或須支付額外費用。AIA及其中介人不會提供任何醫療建議。

港鐵公司 積極優化服務 推動智慧出行



港鐵公司總經理—市務及客戶體驗梁靜雯表示：「我們一直致力為乘客建立一個安全及共融無障礙的乘車環境。」

港鐵一直致力為乘客提供安全、可靠及貼心的服務，同時亦關愛特別人士需要，積極優化設施及推動智慧出行。憑着優質服務，連續第十九年獲頒「香港服務大獎—公共交通」組別。港鐵將繼續推進「Go Smart Go Beyond 載·向未來」發展方向，透過應用智慧科技及創新方案，為乘客帶來更多新體驗。



「關愛共乘」各提供貼心功能，讓乘客出行更輕鬆自在。



「關愛共乘」App 的「行程指南」介面簡單，方便長者使用。



新列車已於觀塘綫投入服務，車廂設計更寬敞，讓乘客體驗更舒適旅程。

全新「關愛共乘」App 讓出行更輕鬆自在

為照顧長者及有特別需要的乘客，港鐵推出全新「關愛共乘」App，透過貼心功能讓他們出行更自在。「關愛共乘」App 的「行程指南」介面簡單，除特大圖案及字體外，亦支援語音輸入搜尋路線，方便長者使用；而專為視障人士而設的「站內導航」功能亦已率先在會展站試行，透過聲音導航讓視障人士了解站內布局、自己當前位置及附近設施。「關愛共乘」App 有助長者及有特別需要乘客於乘搭港鐵時，實現「智慧出行」，享受輕鬆旅程。

運用智慧科技及設備 推動社會共融

隨着人口老化，腦退化症人士亦是社會上需要特別關懷的一群，有見及此，港鐵今年一月推出「腦友守護」計劃，投入超過三百萬元與警方合作，在重鐵、輕鐵及港鐵巴士的自動收費系統加入新功能。職員在港鐵系統輸入走失腦退化症人士的八達通號碼後，於系統上登記的走失人士將不能在港鐵站拍卡出閘，系統亦會發出提示，以便職員盡快通知警方到車站作出跟進及尋找走失人士。港鐵亦在九十五個港鐵站及輕鐵客務中心的平板電腦安裝賽馬會耆智園「友里蹤跡」應用程式，協助照顧者尋回走失的腦退化症家人。

積極投入資源 提升鐵路設施

港鐵非常重視更新及提升鐵路資產，每年投放超過一百億元保養、維修及提升鐵路設施。在列車投資方面，港鐵購入市區綫新列車 Q-train，逐步取代市區綫第一代列車。新列車已於觀塘綫率先投入服務，進一步提升設施，包括擴大列車上落車的空間、增加扶手、全面採用 LED 燈、座椅根據人體工學設計等，為乘客帶來全新體驗。新列車未來將逐步投入港島綫、荃灣綫及將軍澳綫服務，為市民持續提供安全、可靠及優質的鐵路服務。



港鐵推出「腦友守護」計劃，職員與警方合作尋找走失腦退化症人士。



動態路線圖提供更多乘車資訊。

香港中華煤氣有限公司

無限創意 實踐 ESG 理念



馮文傑先生
香港中華煤氣有限公司
策略及創新總監暨商務總監——香港公用業務

香港中華煤氣成立逾一百六十年，一直秉承「以客為尊」的服務宗旨，竭力為客戶提供體貼周到的服務，藉貼心創意推陳出新，不斷提升爐具品質及客戶服務水平。此外，作為歷史悠久的公共機構，近年致力實踐ESG理念，於環保、可持續發展方面不斷努力，在安全及便捷等方面推陳出新，例如智能客戶服務，多元化的智能爐具及配件，全面提升用戶的使用體驗和服務價值。



煤氣公司推出的網上客戶服務平台「eService」，只需一部手機即可隨時隨地處理賬戶事宜，截至去年已有接近一半的預約服務是由用戶自助落單。

提供貼心安全的全方位服務

煤氣公司自二〇〇〇年起已推出「六星級客戶服務」，提供二十四小時熱線查詢服務、一個工作天內安排安裝和維修服務等，為進一步提升客戶使用體驗，煤氣公司於二〇一八年推出「虛擬助理 Tinny」，利用人工智能為客戶提供網上查詢服務，為客戶更方便快捷地解決疑難。香港中華煤氣有限公司策略及創新總監暨商務總監——香港公用業務馮文傑先生表示：「截至二〇二二年虛擬助理的查詢量比二〇一八年啟用時增加了五倍，接近電話查詢量的一成。近年我們持續增加及提升網上客戶服務平台『eService』的功能，用戶只需一部手機即可隨時隨地處理賬戶事宜，包括開氣、預約維修等，根據二〇二二年的數據，已有接近一半的維修預約服務是由用戶自助落單，而且用戶亦可通過手機隨時了解技術人員的到訪時間，方便安排等候時間。」

除了善用智能網上平台處理客戶服務，煤氣公司早年開發的智能報錶系統，亦為客戶報錶帶來更方便的體驗。客戶只需在煤氣錶上安裝智能讀錶器，便可透過手機應用程式，利用藍牙或 Wi-Fi 上傳數據到煤氣公司。而通過新一代智能爐具，客戶亦可透過互聯網，隨時隨地監察家中爐具的使用情況，為客戶進一步確保家居安全。



透過氫氣提取技術，配合煤氣公司四通八達的管道，用戶可直接從煤氣中抽取氫能，為巴士等大型車輛提供動力，減少環境污染。



即使是舊式爐具，只需裝上煤氣公司特製的智能控制器，即可變身智能爐具，大大提升使用安全性，煤氣公司更為有需要家庭送出一萬套。

透過創新意念致力推動 ESG

煤氣公司近年更積極開發不少具環保效能的產品，包括「再生電能」煮食爐和自主研發的「熱水爐水力發電模組」等，都是巧妙利用能源轉化的環保設計。其中，後者利用熱水爐的水流產生能源，並儲存作啟動爐具之用的設計，奪得香港工商業獎的「創意大獎」，表揚煤氣公司幫助減少廢棄電池以保護環境的努力。

煤氣公司早在半世紀以前，已完全棄用高污染的煤去生產燃氣。馮文傑補充：「時至今日，產氣原料中達六成採用潔淨的天然氣，約四成是石腦油，零煤產氣之餘，更於堆填區收集沼氣生產燃氣，『轉廢為能』提升環保效能。」

近年全球關注氫能發展，煤氣公司亦相應作出貢獻。馮文傑指出：「煤氣成分中約五成是氫氣，我們已成功研究在現有煤氣管網中直接提取氫氣，供氫能巴士等大型車輛使用。由於煤氣管網分布全港，日後用戶只須在特定地點加配氫氣轉換裝置、接駁煤氣，便能使用經濟、潔淨的氫氣，

推動本港綠色交通運輸。」

全力支持認知障礙患者家庭

支援認知障礙症患者是近年香港關注的議題，馮文傑表示，為了幫助有認知障礙症支援需要的家庭，煤氣公司為一萬個家庭捐贈並安裝智能控制器及智能煤氣錶，讓輕度認知障礙患者及其家人可以遙距監察爐具情況，提升患者的家居安全和減輕照顧者的壓力。此外，又推出結合職業治療元素及烹飪導師專業的「煮播 2.0」計劃，將「程序記憶法」融入食譜，讓有主觀記憶衰退的患者在烹煮過程中同時進行認知訓練，煤氣公司又鼓勵同事參與義工活動，讓他們更明白患者及其照顧者的情況，達致助人自助的目的。



結合職業治療元素及烹飪導師專業的「煮播 2.0」計劃，有效提升長者及照顧者的身心健康綜合指數。

恒生銀行

與時並進 善用科技協助客戶

恒生銀行元宇宙分行早前登陸了虛擬世界 The Sandbox 的 MetaGreen，客戶完成小遊戲可與 Web 3.0 的恒生財神拜年，吸引不少客戶試玩！



在這個人人機不離手的科技發達年代，一部手機就可以用數碼銀行遙距辦理銀行事務。而作為一間提供全面理財服務的銀行，發展數碼銀行服務既能讓客戶更簡單、方便和快捷地處理銀行事務，享有更全面互動的服務體驗，亦是恒生銀行一直的目標。恒生銀行數碼銀行主管賴芳玲女士表示：「今次獲獎讓我們更有動力繼續優化數碼服務及產品，善用科技協助客戶，讓他們隨時隨地都可以享受完善優質的數碼銀行體驗。」



賴芳玲女士
恒生銀行數碼銀行主管

恒生銀行數碼銀行主管賴芳玲女士認為銀行服務數碼化是大勢所趨，恒生亦早著先機，於二千年開始拓展電子銀行服務。

落力滿足不同客戶的數碼理財需要

經歷數年疫情，本地限制社交距離，在家工作亦已成為常態。傳統銀行分行需求漸漸減少，客戶逐漸習慣使用數碼銀行服務，這成為了數碼金融服務市場發展的契機！加上恒生透過大數據分析及客戶調查，深入了解客戶的喜好、需求及使用習慣，早於二千年代已經開始拓展電子銀行服務，除了常見的桌面版個人 e-Banking 及手機應用程式——恒生 Mobile App 外，恒生亦積極將服務延展至其他新穎的數碼渠道，包括專為買賣股票而設的恒生「投資快」Mobile App、將銀行帶到即時通訊的 HARO WhatsApp、通過開放 API 讓客戶在第三方平台上也可以使用恒生服務等等，滿足不同客戶的數碼理財需要。由優化數碼銀行服務的用戶界面、開發股票相關的手機應用程式功能，再到推出業界首創「手機入票服務」等，均致力為客戶提供一站式銀行服務，節省了客戶需親身到分行處理銀行事務的寶貴時間，亦可全天候輕鬆理財。

Mobile First 大受客戶歡迎

恒生銀行現時為超過三百五十萬客戶提供服務，並擁有約二百七十個服務網點。恒生一直積極發展「全渠

HARO WhatsApp 方便客戶隨時查詢銀行產品及服務，更可收取「交易電子通知書」。



全港首創的「手機入票服務」，對一眾沒辦法親身到分行處理支票的打工仔來說，絕對是好消息。

道 (omni-channel) 服務，如提供「手機提款」、「手機開戶」等功能，打破銀行服務地域或時間上的局限，利用數碼化將業務無限延伸！恒生採取「Mobile First」策略，積極推動數碼轉型，過往一年間成功推出了超過四百六十項創新的數碼服務及升級功能，包括全港首創的「手機入票服務」及綠色收條服務：前者讓客戶無需親臨分行，只需透過恒生 Mobile App 拍攝支票的正面及背面即可存入支票；後者就是客戶在分行完成櫃位交易後，便可於 HARO WhatsApp 查閱有關交易紀錄。二〇二二年恒生 Mobile App 的活躍用戶數目增加了 11%，而透過數碼渠道進行的交易數目上升了 98% 之多，這些數據均充分表示了恒生的數碼銀行服務深受客戶歡迎！

Go Digital 享受數碼銀行服務

值得一提，為迎合近年大熱的元宇宙概念，恒生最近更與客戶同步邁向 Web 3.0 世界，登陸虛擬世界 The Sandbox 的 MetaGreen 開設恒生銀行元宇宙分行，讓玩家在佔地兩層的元宇宙分行，除了可獲取 ESG 投資知識和恒生綠色 NFT 資訊外，更可通過小遊戲學習投資理財小知識。另外，恒生還與時並進，早前與本地藝術家合作，推出可供收藏之非同質化代幣（「NFT」）！展望將來，恒生希望透過不斷升級、優化金融科技產品，吸引更多客戶願意使用數碼銀行，盡情享受數碼化下銀行多元廣泛的服務渠道所帶來的各種好處。



恒生早前與本地藝術家推出了可供收藏之非同質化代幣（「NFT」），向大眾推動「Live Green」、「Go Green」、「Shop Green」和「Invest Green」的生活態度！



東周刊 EASTWEEK 香港 **服務大獎** 2023
Hong Kong Service Awards

HiPP 喜寶
For the most valuable in life.

IDD 0060 優質服務一直深受客戶信賴

IDD 0060

話音清晰穩定



隨着科技發展迅速，現已有多種方法能夠與海外的親友聯絡，但要有恍如在身邊的親切感受，當然要透過清晰、穩定及可靠的語音通話方能帶來最直接動人的連繫，將千里拉近成咫尺。IDD 0060一直秉持「摯誠為你」的服務理念，致力提供優質、穩定又可靠的長途電話服務、具競爭力的收費及貼心的客戶服務。能夠連續十七年榮獲「香港服務大獎——長途電話」，得獎實至名歸。

My HKT 一站式服務平台

面對科技快速演進及客戶需求的不斷改變，IDD 0060 一直憑藉高品質、穩定又可靠的完善網絡、具競爭力的收費及貼心的客戶服務，持續提供優質服務。HKT 銳意開拓更全面、更切合現今客戶需要的服務方案，除了傳統客戶服務中心和客戶服務熱線等線下渠道外，更因應科技發展而推出了一系列線上客戶服務，包括「My HKT」一站式服務平台、在線客服 (Live Chat) 等。客戶亦可在「My HKT」一站式服務平台隨時查閱致電到不同地方的 IDD 0060 收費。HKT 客戶服務團隊致力提供完善及優質的

服務，了解不同類型客戶的需要，更會貼心地根據客戶用量及致電目的地等需求，在 IDD 0060 多元化的服務計劃當中提供至合適的方案。

持續提升客戶服務水平

要提升優質服務，除了保持網絡的穩定性，專業客戶服務亦是不可或缺。HKT 的培訓及發展部持續引入多樣化的嶄新元素，訓練員工跳出固有思維，細心聆聽客戶意見、關心客戶的切身需要，為客戶構思更貼心而創新的客戶服務。社交媒體等多元化服務平台已大行其道多年，HKT 亦特別為員工提供有關方面的培訓，確保客

戶在不同平台上接觸 HKT 服務時，都能感受到與眾不同的優質體驗。另外，客戶服務熱線採用簡單直接的電話目錄，讓客戶可以輕易找到所需資訊，提供最貼心的服務。若客戶想了解最新的優惠詳情，可親臨香港電訊客戶服務中心或致電個人客戶服務熱線 10060 查詢。



IDD 0060 的專業客戶服務團隊處處為客戶着想，按客戶所需及要求，提供最適切的協助。

全球 No.1 有機



港澳網上商店



國內微商城

正版行貨 恆溫到港

www.hipp.com.hk

(852)2156 9986

info@hipp.com.hk

HiPP HK

hipphk

hkhipp

HiPPHK

友邦香港

超越傳統保險界限 不斷提升客戶服務體驗



榮安女士
友邦香港及澳門首席人壽營運官

友邦保險於一九一九年成立，在一九三一年開始經營香港的業務。一直以來，友邦香港（AIA）貫徹堅守「以客戶為中心」的理念，為超過三百四十萬客戶¹提供專業服務及不同類型產品，包括個人壽險、團體人壽、意外、醫療、退休金、個人財物保險及多款投資選擇的投資連繫壽險計劃，致力全方位照顧客戶在保障、理財及退休方面的需要，同時積極履行企業社會責任，為社會的可持續發展作出貢獻，幫助市民大眾一起實踐「健康長久好生活」。



全方位守護客戶健康

AIA 一直不斷完善服務、優化產品，全因他們知道現今客戶對保險的期望，不再局限於賠償，因此積極策略性地重新定義保險的角色，全方位為客戶提供 360° 的增值服務，不斷提升客戶體驗。AIA「Health & Wellness 360」的推出，充分反映 AIA 成為客戶人生「健康夥伴」的決心，從健康管理（Live Well）、健康保障（Protect Well）及重拾健康（Get Well）三方面，全方位照顧客戶在預防、保障、治療及康復路上的各種需要。

《為您超越 伴您突破》廣告 展現「超越精神」

AIA 不斷主動瞭解客戶需要，設計優質及切合所需的不同產品及服務，積極超越傳統保險公司的角色。去年，AIA 宣佈委任世界游泳冠軍何詩蓀擔任「友邦香港及澳門大使」，並推出由她演出的 AIA《為您超越 伴您突破》廣告系列，冀望藉由成功運



世界游泳冠軍何詩蓀去年獲委任為「友邦香港及澳門大使」，並演出 AIA《為您超越 伴您突破》廣告系列。

動員親身演繹「不斷超越」自我的個人奮鬥故事，鼓勵大家要勇於克服困難，展現她獨特的「超越精神」，這正好與 AIA 超越傳統保險界限，積極突破，不斷提升客戶體驗的精神互相呼應。

嶄新產品助客戶 更自主靈活規劃財富

如前所述，為超越傳統保險，AIA 積極突破並推出多項嶄新產品，「盈御多元貨幣計劃」便是其中之一。自計劃推出以來，市場反應非常熱烈，AIA 更成為香港購買多元貨幣儲蓄保險的首選品牌²。有見及此，AIA 於今年一月進一步提升 AIA「盈御多元貨幣計劃 2」靈活性，讓客戶更能掌握環球貨幣優勢，彈性規劃理財。計劃新增歐元及新加坡元選項，連同早前推出的七種貨幣，包括人民幣、美元、英鎊、澳元、加元、港元及澳門幣³，提供多達九種貨幣供客戶選擇及靈活轉換⁴；計劃亦增設十年保費繳付期，提供多達四種保費繳付期選項⁵；設有「紅利及分紅鎖定選項」⁶，再加上市場首創「紅利及分紅解鎖選項」⁷及「保單分拆選項」⁸，讓客戶能享有潛在豐厚回報之餘，可切合不同階段人生需要，更自主靈活地作長線理財規劃。



「AIA Connect / 友聯繫」流動應用程式，讓客戶隨時隨地處理保險、理財以至健康及索償的需要。

線上線下無間斷服務支援

近年香港金融科技發展蓬勃，保險科技迅速發展，作為行業龍頭之一，AIA 積極發展保險科技，不斷提升客戶體驗，推出多項引領業界的數碼方案，當中包括「AIA Connect 友聯繫」流動應用程式，讓客戶一站式管理全綫個人保險、團體保險、強積金 / 公積金 / 澳門退休金，與及「AIA Vitality 健康程式」等，隨時隨地處理保險、理財以至健康及索償的需要。

另外，AIA 亦明白當客戶遇上比較複雜的問題時，會希望直接與客戶服務大使面談，就個別處境提供適切解決方案。所以 AIA 的服務不止限於線上，線下同樣有足夠支援，為客戶無間斷提供貼心服務。AIA 為所有客戶提供電話、電郵及網上與客戶服務大使對話的服務。如果客戶希望跟 AIA 客戶服務大使見面溝通，以解決難題，AIA 的客戶服務中心提供預約查詢服務，讓客戶可以就其緊急性，透過合適的渠道找到所需支援。

備註：1. 包括友邦香港及澳門友邦保險的個人壽、團體保險及退休金客戶。(截至2022年9月30日)。2. AIA 委託國際調研和數據分析機構 YouGov 於2022年9月在香港訪問1,028名人士之調查結果。3. 澳門幣只適用於澳門總發之保單。4. 貨幣轉換項讓客戶透過選擇轉發保單至盈御系列內提供之最新計劃，轉發現有保單貨幣至另一所選貨幣(人民幣、美元、英鎊、澳元、加元、港元、澳門幣(只適用於澳門總發之保單)、歐元及新加坡元)，並維持保單年期及毋須健康審查。由第3個保單年度終結後起，於每個保單年度終結後起計30日內，客戶可選擇行使貨幣轉換項。每個保單年度只可行使此項一次。行使貨幣轉換項時，受限于當時可提供的產品選擇而定，並有可能與現時產品及產品特點有所不同。行使貨幣轉換項時及其後之保單及非保單保單價值及任何未來的保費，將會按照不同因素釐定及調整，包括但不限於當時的市場貨幣匯率(由我們酌情決定)、新舊資產組合的投資收益和資產價值及/或由現有資產轉移至新資產之交易，並有可能低於或高於轉換前之相應價值。我們提供的現有產品，與行使貨幣轉換項後的產品可能有關差。當行使貨幣轉換項時，請仔細評估產品間之差別，並考慮相關風險請參閱產品簡介。5. 3年的保費繳付期為限額發售。6. 客戶可由第15個保單年度終結後起，於每個保單年度終結後30日內行使「紅利及分紅鎖定項」項一次，將非保證復歸紅利及分紅的現值之一定百分比轉移至紅利及分紅鎖定戶口，以非保證利率賺取利息。在不減少保單的基本金額之情況下，客戶可隨時從紅利及分紅鎖定戶口提取現金。7. 截至2022年9月16日，與香港主要保險公司之儲蓄保險產品比較。8. 客戶可由鎖定期及分紅一年後起及於每個保單年度終結後30日內行使此「紅利及分紅解鎖項」一次。在解鎖時，解鎖金額相等於將轉移的復歸紅利和終期分紅之非保證現金價值。9. 由第3個保單年度終結後起或保費繳付期完結後起(以較後者為準)，您可按需要申請行使「保單分拆項」，以將現有保單的部分保單價值轉移至另一張保單的方式，分拆一份保單為兩份。現有保單將繼續生效及生效日期將維持不變，而分拆保單的保單生效日期將與現有保單一樣。

此文章只載有一般資料，並不構成任何銷售建議及/或有關產品之推介。於投保保險產品之前，客戶須完成財務需要分析。此文章並不包含保單的完整條款，有關產品特點、條款及細則、不保事項及主要產品風險之詳情，請參閱相關產品之產品簡介及保單契約。如欲在投保前參閱保險契約之樣本，您可向AIA索取。人壽保險保單屬長期的保險合約。如於早年退保，您所收取的金額可能大於已繳的保費。

「友邦保險」是指友邦保險控股有限公司，於香港註冊成立之有限公司。「友邦香港及澳門」或「AIA」是指友邦保險(國際)有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司)之香港及/或澳門分行。「香港」及「澳門」分別指「香港特別行政區」及「澳門特別行政區」。

友邦香港

強積金服務獲肯定 全力助市民實踐退休夢



劉家怡女士
友邦香港及澳門首席企業業務總監

友邦香港（AIA）一直致力為企業客戶和成員帶來最優質的強積金產品及服務，同時不斷提升數碼體驗，決心與僱主及僱員攜手邁步向前，建立穩固的退休保障。今年AIA再度獲得嘉許，連續十一年獲頒「香港服務大獎」中的「強積金服務」大獎，足證公司時刻「以客戶為中心」，深獲市民大眾和專業評審認同。



友邦香港會定期舉辦不同講座，冀為企業客戶帶來及時和實用資訊。

逾三十年退休計劃管理經驗 與市民並肩前行

友邦香港及澳門首席企業業務總監劉家怡女士表示：「友邦香港擁有超過三十年的退休計劃管理經驗，面對社會環境的變遷，亦一直與市民並肩同行。我們深明強積金是港人籌劃退休的重要支柱之一，透過提供一系列強積金服務及基金選擇、全面自選方案，滿足各人不同需要。我們很榮幸於『香港服務大獎』中連續十一年獲頒『強積金服務』大獎，足證AIA的強積金服務領先業界，廣獲認同。在社會復常路上，我們團隊將持續提升服務質素，精益求精，全力助大眾達成理想退休目標，實踐『健康長久好生活』。」

AIA獲取之業界殊榮：

《積金評級》「2023強積金大獎」

- 可扣稅自願性供款最佳營辦機構大獎（連續四年獲獎）
- 「金級」計劃（連續三年獲獎）
- 企業環保責任大獎（連續兩年獲獎）
- 股票基金（歐洲）類別：持續傑出表現基金（20年）
- 股票基金（美國）類別：持續傑出表現基金（20年、15年、1年）
- 股票基金（亞洲）類別：持續傑出表現基金（5年）
- 股票基金（香港及中國）類別：持續傑出表現基金（5年）
- 債券基金（亞洲）類別：持續傑出表現基金（1年）
- 強積金保守基金類別：持續傑出表現基金（1年）

香港保險業聯會「香港保險業大獎 2022」

- 傑出強積金 / 僱員福利產品 / 服務大獎（連續三年獲獎）

香港中小型企業總商會

- 「中小企業最佳拍檔獎2022」（連續五年獲獎）

《讀者文摘》「信譽品牌」大獎

- 「香港信譽品牌（強積金組別）」金獎（連續七年獲獎）

以上獎項只作參考用途，並不代表成分基金實際及日後的表现。投資涉及風險。

優質服務備受肯定 屢獲業界獎項

AIA 多年來全力為企業客戶及其員工提供優質貼心的強積金服務，包括多元化投資選擇、全面強積金方案、簡易便捷的管理工具及親切貼心的客戶服務，助僱主輕鬆履行強積金責任，同時扮演僱員可信賴的強積金夥伴。除了今次喜獲《東周刊》「香港服務大獎」，AIA 在強積金計劃、強積金基金，以及客戶服務等不同層面，在過去一年亦囊括了多個業界獎項，成績斐然。

不斷超越 不斷突破 WorkWell with AIA

今時今日，單單傳統僱員福利產品及服務已不能滿足僱員需要，AIA 不斷超越、不斷突破，推出了全新「WorkWell with AIA」，超越傳統僱員福利，結合團體保險、職場健康及 ESG（環境、社會與管治），進階成為嶄新全方位僱員福利方案。「WorkWell with AIA」涵蓋 Live Well 健康生活、Think Well 積極心態、Plan Well 妥善規劃、Feel Well 心靈愉悅等四大健康範疇，務求助僱員實現全方位健康生活。



緊貼社會脈搏 持續推廣理財教育

社會發展日新月異，市民的退休規劃或會受外圍環境變遷所影響，AIA 自二〇一二年定期進行「理想退休生活調查」，檢視市民退休規劃的最新情況，緊貼社會發展，並提供貼合市民需要的實用理財「貼士」，說明退休規劃的重要性，鼓勵大家及早計劃。

最新一期「AIA 理想退休生活調查」特別探討在職港人迎接社會復常對退休準備的新態度，揭示了港人在退休儲蓄、醫療保障、身心健康和退休投資四大方面的最新看法，並就結果提出多項建議，包括提醒市民平衡消費及儲蓄，勿忘做好退休儲蓄準備，及早做好醫療保障等，從而實現理想無憂的退休生活。



AIA 自二〇一二年定期進行「理想退休生活調查」，探討在職港人對理想退休生活的目標和看法，以及教育大眾退休計劃的重要性。

全新「WorkWell with AIA」，煥新僱員福利，助僱主及僱員成就健康共識。

友邦香港

憑着多元自願醫保與優質增值服務屢膺殊榮

為您超越
伴您突破

AIA × 何詩蓓

蟬聯香港自願醫保

首選品牌



香港歷經三年疫情，大眾對公共醫療服務需求殷切，市民深切明白健康保障的重要性，並不能完全倚賴公營醫療機構。有調查亦顯示百分之八十曾感染COVID-19的患者同意「生命脆弱，應該加強醫療保障」¹。投保自願醫保計劃，既可提升住院方面的保障，根據需要選用合適的私營醫療服務，亦能減低公立醫院的壓力。友邦香港 (AIA) 一直致力為客戶建構完善的醫療保障方案，其多元化的自願醫保產品及增值服務能滿足客戶所需，深受信賴並連續三年榮獲「香港服務大獎」，備受推崇。



「AIA 自願醫保計劃」有多種不同的選擇，可以因應客戶需要而提供不同的醫療保障。

AIA 蟬聯香港自願醫保 首選品牌

AIA 的醫療產品一直獲客戶廣泛認同，每三個擁有個人醫療保險的香港市民，就有一個是 AIA 的客戶²。根據國際調研和數據分析機構 YouGov 公佈的調查結果顯示，AIA 繼續成為香港市民購買自願醫保計劃的首選品牌³，突顯 AIA 於自願醫保計劃產品領域的卓越地位。

AIA 自願醫保計劃系列 多元化保障更全面

為迎合大眾渴望靈活自主的需求，AIA 推出包含不同保障範圍及計劃特色的「AIA 自願醫保計劃」系列，提供不同計劃讓客戶挑選，在有醫療需要時能享用私營醫療服務，兼得享稅務扣減的優惠⁴。

AIA 為您健康 超越保險

AIA 明白現代人追求健康，故此積極突破，超越傳統保險，推出「Health & Wellness 360」提供一系列額外健康及醫療服務¹⁰，全方位照顧客戶在預防、保障、治療及康復路上的各種需要，共同實踐「健康長久好生活」。

AIA 提供強大而優質的醫療網絡服務¹⁰，備有不同專科醫療團隊，及多個先進的日間醫療中心選擇，讓客戶可在醫院以外多一個安全和便捷的選擇。「出院免找數服務」¹⁰ 助客戶

產品	計劃特色
AIA 自願醫保標準計劃 ⁶ (提供基本計劃及附加契約)	符合政府所訂標準計劃之要求，迎合大眾客戶所需。適合預算有限的年輕一族。
AIA 自願醫保靈活計劃 ⁶ (提供基本計劃及附加契約)	不設每年保障限額及終身保障限額，保證終身續保。特設每保單年度每傷病的額外醫療保障。適合渴望提升保障但預算有限的客戶。
AIA 自願醫保尊尚計劃 ⁶ (提供基本計劃)	提供三個每年自付費選擇的高端計劃，保證終身續保。港幣二千萬終身保障限額，全數賠償 ⁷ 主要醫療開支。設無索償免費醫療檢查服務 ⁸ 。特設個人療程管理服務，適合中產客戶。
AIA 自願醫保尊顯計劃 ⁶ (提供附加契約)	提供三個每年自付費選擇的高端計劃，保證終身續保。港幣五千萬終身保障限額，全數賠償 ⁷ 主要醫療開支。設無索償免費醫療檢查服務 ⁷ 。特設個人療程管理服務，適合要求更全面醫療保障的中產及高端客戶。
AIA 自願醫保尊裕計劃 ⁶ (提供基本計劃)	提供三個每年自付費選擇的高端計劃，保證終身續保。港幣五千萬終身保障限額，全數賠償 ⁷ 主要醫療開支。設高達15%無索償保費折扣 ⁹ 。特設個人療程管理服務，適合要求更全面醫療保障的中產及高端客戶。

專注康復治療，就算置身海外，亦毋須為繳費及索償程序而操心。而身在旅程中的客戶亦可透過二十四小時「環球緊急支援服務」¹⁰ 獲得支援。

此外，AIA 開創業界先河，與獨立第三方機構合作推出「個人療程管理服務與復康管理」¹⁰，透過全球世界級的醫療專家網絡，為有需要的客戶提供第三方獨立專業意見及持續支援，確保客戶得到適切及有效的治療方案及援助。

為鼓勵客戶活得健康，投保指定保險產品並成為「AIA Vitality 健康程式」會員¹¹，便可即時享有首年保費九折。投入健康生活並持之以恆，客戶更可享高達八五折續保保費折扣，同時憑累積積分換取更多折扣及豐富獎賞。

「AIA 自願醫保計劃」廣受大眾歡迎，肯定了 AIA 提供的多元化產品

及優質醫療增值服務，以及致力幫助客戶實踐「健康長久好生活」的努力，足證再三榮譽獎項乃實至名歸。



「AIA 自願醫保計劃」不但全方位守護客戶的健康，更為客戶身邊的家人帶來更大保障，一起實踐「健康長久好生活」。

1. 調查結果乃根據第十四期「AIA理想退休生活調查」，該調查由獨立市場顧問公司Cimigo進行，於2022年10月31日至11月11日期間訪問1,023名18至65歲及最少擁有一個強積公積戶的在職港人。| 2. 根據香港特別行政區政府統計處2021年12月出版《主題性住戶統計調查第74號報告書》內的表7.1a，以及友邦香港內部數字。| 3. AIA委託國際調研和數據分析機構YouGov於2022年3月在香港訪問1,430名18至54歲人士之調查結果。| 4. 有關稅務扣減詳情，請參閱香港稅務局網頁。| 5. 屬政府自願醫保計劃「標準計劃」下之認可產品，為受保人提供多項標準化的基本保障。| 6. 屬政府自願醫保計劃「靈活計劃」下之認可產品，為受保人在整體上保持「標準計劃」下所有保障之前提下，提供較高的保障。| 7. 全數賠償是指不設分項賠償限額。| 8. 受保人須於保單週年日年滿兩歲，並在對上一個保單年度內未曾支付賠償，可獲享每年一次此服務。| 9. 如在連續三個保單年度或以上沒有作出賠償，在下一個保單週年可獲享此保費折扣。| 10. 「醫療網絡服務」、「出院免找數服務」、「環球緊急支援服務」及「復康管理」均為額外保障，並非自願醫保保單的保障內容。| 11. 會員須繳付年費。相關條款及細則等詳情，請瀏覽aia.com.hk/aivitality。

「友邦香港及澳門」或「AIA」是指友邦保險(國際)有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司)之香港及/或澳門分行。「香港」及「澳門」分別指「香港特別行政區」及「澳門特別行政區」。本文中的產品資料並不包含保單的完整條款，有關產品特點、條款及細則、不保事項及主要產品風險之詳情，請參閱相關產品之產品簡介及保單契約。有關完整產品資料，請參閱aia.com.hk。

友邦香港 突破框框助客戶更靈活理財

為您超越 伴您突破

AIA × 何詩蓓

AIA 「盈御多元貨幣計劃2」

助您緊握環球機遇

AIA 率先為分紅儲蓄保險產品提供多元保單貨幣選擇，助客戶打破地域界限。

隨着近年國家公布《十四五規劃綱要》，提出多項關於粵港澳大灣區的發展定位，足見國家對大灣區的重視，同時意味着巨大的機遇。友邦香港（AIA）作為領導業界的保險公司，早已洞悉大灣區的發展為保險業帶來無限機遇，除以豐富經驗為大灣區客戶提供全方位醫療保障及服務外，更有靈活的理財方案，幫助客戶實現長線儲蓄及財富增值目標，共同實踐「健康長久好生活」。



之V深明大灣區客戶需要更彈性理財，因此在產品設計上不斷精益求精，優化「盈御多元貨幣計劃2」以提升產品靈活性。

靈活配置資產吸引力大

鑑於大灣區人口基數大，無疑是為保險業發展提供龐大的市場潛力及據點。不少大灣區的客戶都積極地為子女籌備海外升學、傳承財富；以及為自己準備退休儲備或到海外尋找新機遇開始籌備打算。

AIA 明白單一的港元或人民幣儲蓄未必能滿足客戶需要，因此 AIA 早於二〇二一年推出「盈御多元貨幣計劃」，首創率先為分紅儲蓄保險產品提供多元保單貨幣選擇及「貨幣轉換選項」，助客戶打破地域界限，把握環球貨幣優勢，旋即獲得市場及客戶熱烈迴響，AIA 更成為香港購買多元貨幣儲蓄保險的首選品牌⁴。而為讓客戶迎接變化多端的未來，進一步滿足他們需求上的轉變，AIA 推出優化版「盈御多元貨幣計劃2」，計劃新增歐元及新加坡元選項，連同早前推出的七種貨幣，包括人民幣、美元、英鎊、澳元、加元、港元及澳門幣¹，提供多達九種貨幣供客戶選擇及靈活轉換²，為市場同類型產品最多³。



友邦香港及澳門首席產品主張及策劃官梁莉斯女士出席產品發布會，表示 AIA 深明客戶需要更靈活規劃財富，產品設計上不斷超越、領先業界。

具豐厚回報及嶄新選項

更值得注意的是，「盈御多元貨幣計劃2」具豐厚長線潛在回報，個別保單貨幣的計劃於第 100 個保單年度終結時，預期總內部回報率⁴可超過 7%。此外，計劃更提供多個嶄新選項，包括市場首創⁵「紅利及分紅解鎖選項」⁶，客戶可按理財需要，選擇將原先鎖定的紅利及分紅解鎖，重新滾存，盡享潛在回報；以及新增的「保單分拆選項」，即是可將一份保單分拆為兩份獨立保單，以配合不同時期的人生

轉變和需要，讓財富傳承更具彈性。

而說到傳承財富，因應客戶的資產規劃及配置將有可能隨個人需要而改變，計劃亦提供「更改受保人選項」及「第二受保人選項」，即可由第一個保單年度終結後起及原有受保人在生時，透過「更改受保人選項」更改受保人，安排財富傳承更添彈性；而透過「第二受保人選項」，則可讓客戶於原有受保人在生時，指定第二受保人，例如子女或其配偶，當原有受保人身故，第二受保人將成為新受保人，而保單價值不受影響，更進一步幫助客戶規劃傳承，惠澤後代。

除個人客戶外，「盈御多元貨幣計劃2」亦接受企業投保，可作為公司財務規劃或僱員福利，能幫助企業長線增值財富，又可作獎勵員工之用。



無論是個人或企業都可透過計劃的靈活選項，為財富增值及作長線財務規劃。

#AIA委託國際調研和數據分析機構 YouGov 於2022年9月在香港訪問1028名人士之調查結果。

1. 澳門幣只適用於澳門發行之保單。| 2. 由第3個保單年度終結後起，於每個保單年度終結起計30日內，客戶可選擇行使貨幣轉換選項。每個保單年度只可行使此選項一次，貨幣轉換選項讓客戶透過選擇轉換保單至盈御系列內提供之最新計劃，轉換現有保單貨幣至另一所選貨幣(包括英鎊、人民幣、美元、澳元、加元、港元、澳門幣(只適用於澳門發行之保單)、歐元及新加坡元)，並維持保單年期及毋須健康審查。詳情和相關風險請參閱產品簡介。| 3. 截至2023年1月18日，市場上有另一間保險公司提供9種貨幣。| 4. 總內部回報率不代表未來表現亦並非保證，盈御系列內的不同保費繳付期、保單貨幣選擇及不同計劃是完全獨立，所以其內部回報率會有差異。有關不同計劃選項的「盈御多元貨幣計劃2」保單之內部回報率，請參閱相關保單銷售說明文件。「盈御多元貨幣計劃2」個別保單貨幣的總內部回報率並不代表盈御系列內將來計劃的未來表現。| 5. 截至2022年9月16日，與香港主要保險公司之儲蓄保險產品比較。| 6. 客戶由第15個保單年度終結後起，於每個保單年度終結後起計30日內，可選擇行使「紅利及分紅解鎖選項」一次，客戶可由鎖定的紅利及分紅一年後起及於每個保單年度終結後30日內行使此「紅利及分紅解鎖選項」一次。

「友邦香港及澳門」或「AIA」是指友邦保險(國際)有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司)之香港及/或澳門分行。「香港」及「澳門」分別指「香港特別行政區」及「澳門特別行政區」。

本文中的產品資料並不包含保單的完整條款，有關產品特點、條款及細則、不保事項及主要產品風險之詳情，請參閱相關產品之產品簡介及保單契約。有關完整產品資料，請參閱aia.com.hk。以上資料僅供參考，並不構成任何銷售建議及/或有關產品之推介。如欲在投保前參閱保險合約之樣本，可向AIA索取，人壽保險保單屬長期的保險合約。如於早年退保，客戶所收取的金額可能大幅少於已繳的保費。

友邦香港

「愛伴航」系列由初生愛護到終身 締造無憂未來



「愛伴航」/「愛伴航—首護摯寶」計劃提供多達一百一十五種危疾及入住深切治療病房之全面保障，賠償總額高達 900% 原有保額。

提到危疾，許多人都只會聯想到成年以後的身體狀況，但其實兒童先天性疾病亦不容忽視。隨着市民對健康關注大大提高，對健康保障的需求更殷切，同時亦意識到危疾並非成年才來襲。友邦香港（AIA）作為業界翹楚，致力為客戶健康做好萬全的準備，特意推出「愛伴航」危疾保險。其市場首創的「先天性疾病兒童保障」，讓客戶倍添安心；而「愛伴航—首護摯寶」計劃更接受準父母為腹中胎兒投保¹，讓子女由出生開始就得到危疾保障及儲蓄保障。計劃自推出以來口碑極佳，深得業界及客戶的肯定。



給摯愛足夠的保障非常重要，一筆過及多重賠償能應付不能工作的長期生活開支，為家庭建立安全網。

滿足大眾健康保障需求

根據資料顯示，香港前五類致命癌症依次為肺癌、大腸癌、肝癌、乳癌及胰臟癌²，每四名男性及每五名女性中，便有一人於七十五歲前患癌³；而腦退化症亦是香港第七位疾病殺手⁴，七十歲或以上長者當中，每十個便有一個患有認知障礙症，其所需的醫療保健費用，甚至比癌症及心臟病更高⁵；值得注意的是，中風可誘發腦退化症⁶，心臟病患者的患癌風險更會增加七倍⁷。為應對不同種類危疾可能相繼來襲，「愛伴航」為客戶提供多達一百一十五種受保疾病及入住深切治療病房⁸的保障。受保疾病涵蓋五十八種危疾、四十四種早期危疾，及十三種嚴重兒童疾病。計劃的總賠償額合共可高達原有保額的 900%，即使不幸患上癌症、心臟病、中風和腦退化疾病等危疾，或要入住深切治療病房留醫，客戶也能得到保障。

指定危疾可享多重賠償

以往的危疾保險大多是在受保人被診斷為患有嚴重疾病的情況下，提供一次性賠償，但其實部分危疾復發機會高，亦有可能會誘發其他疾病（如中風可誘發腦退化症；心臟病患者患癌風險增七倍），「愛伴航」有見及此專為指定危疾提供多重賠償，針對癌症、心臟病、中風及腦退化疾病，合共高達七次額外賠償，協助客戶應付高昂醫療費用。另有持續癌症現金選項⁹，增設長達一百個月或直至受保人八十五歲（以較先者為準）的癌症

現金賠償作長期支援，助客戶在財務預算上更添靈活。

終身年金 支援腦退化疾病

腦退化疾病可引致患者大腦功能衰退，並且不能還原，而患者數目估計會於三十年間增加三倍¹⁰。AIA 明白患者如能及早診斷，並且持續接受治療，可有助延緩退化¹¹。故此「愛伴航」特設腦退化疾病終身年金賠償，於符合指定要求及其一年等候期後，每年額外支付原有保額的 6%¹² 的現金收入，直至受保人身故，助客戶減輕財務壓力。

市場首創 先天性疾病兒童保障

先天性疾病往往能潛伏多年，未必能在兒童年幼時察覺到，並在較年長時病發演變成危疾，而以往的危疾



「愛伴航—首護摯寶」計劃讓您的子女由出生開始就得到危疾保障及儲蓄，由初生守護到終身。



即使不幸患上癌症、心臟病、中風和腦退化疾病等危疾，或要入住深切治療病房留醫，投保「愛伴航」/「愛伴航—首護摯寶」計劃能為您和家人帶來多重支持。

保險一般不會為先天性疾病所引致的疾病提供保障。有見及此，「愛伴航」可就父母為子女投保時病徵未獲發現的先天性疾病所引致的受保危疾（包括但不限於自閉症、嚴重哮喘及因疾病或受傷導致智力缺陷等十三種嚴重兒童疾病）提供保障，讓爸媽可以及早為小朋友的將來做好準備。

「愛伴航—首護摯寶」保障摯愛寶寶

在迎接新生命的誕生時，準爸媽必定既興奮又擔憂，孩子健康快樂地成長是他們最大的心願。「愛伴航—首護摯寶」可供準父母在受保媽媽懷孕第二十二週起為腹中胎兒投保¹，子女出生後可即時得到受保疾病賠償額 20% 的保障¹³，即使日後發現患有先天性疾病，子女仍可繼續得到保障。而計劃下的儲蓄成份於胎兒在母親腹中時就已經開始累積，並隨年月增長，作為他們成年後的強大後盾，絕對是送給寶寶的第一份稱心厚禮。

1. 投保時，受保媽媽須介乎 18 至 45 歲。受條款及細則約束，詳情請參閱相關產品簡介。 | 2. 衛生署網頁，2019 年數據。 | 3. 醫院管理局網頁，香港癌症資料統計中心 2019 年數據。 | 4. 衛生防護中心網頁，2010 至 2020 年數據。 | 5. 衛生防護中心網頁，2010 至 2020 年數據。 | 6. 參考資料：中大內科及藥物治療學系於 2009 至 2010 年所進行研究。 | 7. 參考資料：美國心臟協會報告，2019 年數據。 | 8. 該保障須符合特定條件。受條款及細則約束，詳情請參閱相關產品簡介。 | 9. 該選項須符合特定條件。受條款及細則約束，詳情請參閱相關產品簡介。 | 10. 參考資料：香港認知障礙症協會，2012 年數據。 | 11. 參考資料：醫院管理局，智友站，認知障礙症，2023 年 3 月資料。 | 12. 該賠償須符合特定條件。受條款及細則約束，詳情請參閱相關產品簡介。 | 13. 出生 90 天後即享全部保障。該保障須符合特定條件。受條款及細則約束，詳情請參閱相關產品簡介。

「友邦香港」或「AIA」是指友邦保險（國際）有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司）之香港分行。「香港」指「香港特別行政區」。本文僅供香港境內閱覽。本文中的產品資料並不包含保單的完整條款，有關產品特點、條款及細則、不保事項及主要產品風險之詳情，請參閱相關產品之產品簡介及保單契約。有關完整產品資料，請參閱 aia.com.hk。如欲在投保前參閱保險合約之樣本，客戶可向 AIA 索取。人壽保險保單屬長期的保險合約。如於早年退保，您所收取的金額可能大幅少於已繳的保費。於投保前客戶須完成財務需要分析。

英皇證券集團

以客為尊 緊貼市場握緊機遇



楊玳詩女士
英皇證券集團主席

英皇證券集團主席楊玳詩女士認為多年的努力不懈讓英皇證券集團成功由傳統本地經紀行，搖身一變成為一間廣泛涉足香港及內地之一站式金融機構。

英皇證券集團三十年來一直為客戶提供廣泛及多元化的金融服務，包括環球證券及期貨交易、企業融資、財富管理及資產管理等，致力用心經營，服務精益求精。對於未來發展，英皇證券集團主席楊玳詩女士表示，集團除今年即將推出全新手機APP外，亦會積極擴充前線銷售人手，務求為客戶提供專業可靠、全方位的優質投資服務體驗。集團未來會繼續以高端的金融投資科技，加上人性化的財富增值服務，吸引年輕客戶群，打造全新的一站式金融平台。



參與財經界活動，定期與同業交流，相互了解行業市況。

度身定制 推出人性化手機 APP

近年世界金融科技發展日益蓬勃，在加速推動數碼化轉型大趨勢下，英皇證券集團緊貼市場及客戶需要，今年隆重推出全新手機 APP，一個由專業金融團隊為客戶度身定制的人性化應用程式。透過人性化設計，簡化開戶及交易流程，提升客戶體驗，真正切合投資者所需；亦配合 AI 大數據技術，分析客戶習慣，從而提供最合適的投資策略，以達成客戶投資目標；還設有實時買賣訊號及建議，協助客戶作出迅速判斷及把握最適當的買賣時機！楊玳詩對全新手機 APP 期望很高，她表示：「希望新手機 APP 可以將過往高端財富管理產品及服務帶入普羅大眾市場，同時協助客戶流暢交易，輕鬆管理個人投資，更快更準確地捕捉市場機遇。」

聆聽客戶需要 重視長久關係

相對其他證券公司同業，英皇證券集團的過人之處，在於具備豐富經驗及專業牌照的營運團隊一直堅守



英皇證券「暑期實習課程」特別為中學生推出實習體驗項目，安排課堂讓學生了解本地證券公司運作，提供實戰機會。與此同時藉此吸納年輕人意見，加入更多創新元素，進一步優化公司服務。

「緊貼市場步伐，聆聽客戶需要」的服務宗旨，時刻保持對市場的敏銳度，以其專業可靠及積極求新的態度，為投資者搜羅最合適的產品與服務，以滿足及全面照顧客戶的投資理財需要，並與客戶建立長久關係。楊玳詩補充：「加上憑藉我們母公司英皇集團的龐大網絡，範疇涵蓋地產、金融、鐘表珠寶、娛樂文化、酒店、數碼媒體和生活品味等，英皇證券集團與旗下業務互相緊密合作，發揮最大的協同效益。」

多元專業培訓 增員工歸屬感

另外，英皇證券集團深明員工是企業的寶貴資產，會定期為前線投資團隊提供專業培訓，當中包括與香港交易所等機構合辦培訓講座，讓同事能夠掌握新產品的特性、操作；定期邀請專人來指導前線同事技術分析，包括圖表分析，如何透過支持線及阻力線得知買家和賣家的力量何時出現超標狀況，分析及成交量的變化等等，適時建議客戶捕捉最好的入市或沽售時機；更有具發展潛力的上市公司管理層受邀作公司背景及業務分享，使同事更了解各行業的發展前景，為客戶作更詳細客觀的基本分析。另外，公司還會舉辦一些工作分享會，讓同事擁有一個互相借鏡、交流心得的平台，從中亦會提拔及重點培訓較出色員工更全面的培訓及發展，協助帶領公司穩步前進。楊玳詩笑稱：「除了培訓外，集團也會讓同事在其他範疇上發揮所長，包括參與公司運動賽事及慈善活動，以培養對公司的歸屬感和團隊精神，這也是企業成功的重要一環！」



定期舉辦各項員工活動，並邀請同業參與，除有助提升團隊精神外，更培養對公司的歸屬感。

亞洲國際博覽館

亞洲首屈一指的商貿文化娛樂地標



亞博館將為大眾帶來更多國際盛事，務求更充分發揮香港優勢，使不同領域或行業於亞洲舉行重要盛會時以亞博館作為首選場地。

隨着疫情緩和及全面復常通關，香港的社會生活、百業運作亦開始逐步恢復正常，大中小企業、市民及遊客都更期待及更踴躍參與實體活動。作為世界級展覽與活動場館，亞洲國際博覽館（亞博館）一如以往以訪客為首，致力提升博覽體驗，除了提升場館設施，在服務及衛生安全上提供優質訪客體驗外，更積極引入多元博覽活動，為大眾帶來新鮮感。



陳芳盈女士
亞洲國際博覽館
行政總裁

亞博館最近更於「C&I Awards 2022」中奪得「最佳場館」獎項。世界其他地區「及年度最佳」會議展覽獎勵旅遊業「團隊」。

擴建二期增添更多配套

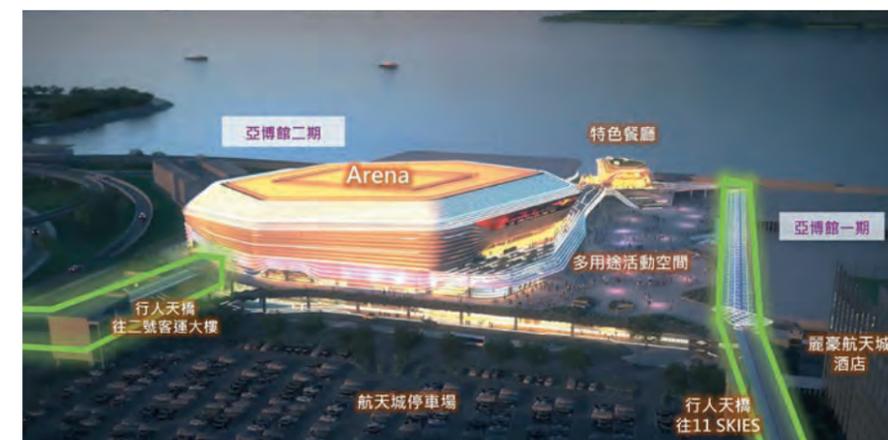
亞洲國際博覽館行政總裁陳芳盈女士表示：「隨着內地和香港恢復隔離通關，我們對展覽及會議行業復甦充滿信心，亦期待來自大灣區和海外的商務訪客和休閒旅客回流。」她更謂亞博館已準備就緒，在接下來的日子迎接更多大型和特色活動，成為亞洲首屈一指的商貿、文化及娛樂地標。為了讓主辦單位於籌備活動時，在活動性質及規模上更具彈性，對國際表演者而言更具吸引力，令海外訪客更方便參與本港活動，亞博館正計劃進行二期擴展，工程計劃會於二〇二三年動工，預計於二〇二七年竣工。二期發展包括興建全港最大的室內多用途表演場館，設有超過兩萬個座位，此次擴建將使亞博館的會議展覽空間增加至十萬平方米。

提供無與倫比的體驗

除了場館內部的升級工程外，亞博館所在的 SKYCITY 航天城亦正在大規模發展，當中包括作為航天城一部分的 11 SKIES，薈萃零售、餐飲、娛樂及商業等設施，勢必成為最令人翹首以待的地標，讓亞博館的賓客及活動主辦單位均可盡享各種優勢。11 SKIES 會於二〇二二年至二〇二五年分階段開放，這個備受期待的地標擁有八百多家商店，包括一百二十多個



亞博館在疫情期間一方面配合特區政府的防疫工作，另一方面仍有效利用資源及空間，在兼顧專業活動管理及嚴控衛生安全下，成功舉辦連串大型活動，例如工展會購物節。



除了亞博館第二期的擴展工程外，周邊的新酒店、道路、商業區都會陸續落成，進一步推動「機場城市」新理念。

餐飲概念。此外，11 SKIES 更擁有全港最大的室內娛樂區，連同機場島上其他發展，例如採用自動駕駛運輸系統的行車及行人天橋「航天走廊」，連接香港口岸人工島及 SKYCITY 航天城，方便跨境旅客往來，無疑將與亞博館產生協同效應。還有周邊新開業的四家商務酒店也會為參展人士及訪客提供更多住宿及餐飲選擇，相信有助吸引更多訪客。

大型展覽及會議陸續登場

陳芳盈亦透露，為了提升博覽體驗，亞博館亦積極加強網絡科技裝備和配套。除了加強物聯網技術應用及推出 5G 和 Wi-Fi 6 項目等，將在宣傳及品牌推廣方面為主辦單位和商業夥伴引入增值設施及服務，預計於二〇二三年至二〇二六年分階段落成，期望為主辦單位和商業夥伴品牌帶來新潛力和新變化。

「我們為進一步推動會展旅遊，一直都有與旅遊發展局緊密溝通，又參與不同地區舉辦的業界會議及展覽，亦會舉行路演活動等，積極爭取更多大型及具策略性的國際活動在亞博館舉行。」陳芳盈補充說，亞博館已經準備就緒迎接今年一系列國際知

名展會及峰會，包括全球 Web3.0 產業大會 2023 WOW Summit Hong Kong 和全球最具影響力的科技界盛事之一 RISE、環球資源春季香港展、亞洲國際果蔬展及香港珠寶首飾展等。除了這些標誌性展會外，還有許多更多元化的活動將陸續舉行，如韓國人氣男團 TREASURE "HELLO" 世界巡迴演唱會香港站 2023，大家勢必獲得更多元化世界級博覽及娛樂體驗。



單計二〇二二年八月到九月的短短一個月間，亞博館就接待了超過十萬名訪客，活動從商貿展會、研討會到大型公眾展覽、音樂會等，應有盡有。



疫情期間，亞博館全面加強前線清潔及保安人員的防疫培訓，以保障場館員工及訪客健康安全。

FMI 至匯投資

多元化服務助客戶海外置業



蘇君林先生 (左)
FMI 至匯投資營運總監及合夥人
李丹翔先生 (中)
FMI 至匯投資行政總裁及創始合夥人
明智康先生 (右)
FMI 至匯投資銷售總監及合夥人

香港人深明投資的重要性，投資海外房地產一直是他們的熱門項目，需求一直熱熾。FMI至匯投資憑藉多年對環球房地產投資的專業知識、物業市場動向及最新資訊的掌握，為客戶提供具潛力及回報的投資項目。隨着FMI服務漸趨多元化，由售前、售中至售後均貼身為客戶做到最好，又針對性開發出不同團隊，全方位協助客戶處理各類事宜，讓客人購買海外物業時可以安枕無憂。



相比起銷售員工，FMI 的後勤同事人數多達五倍，務求為客戶提供售前、售中至售後一站式服務。又積極開發新團隊，如「環球總管 Chief of Homes」網羅了物管專才協助管理；新公司「Mind Wise」則涉獵市場營銷策劃。

針對客戶需要作適切服務

今年是 FMI 連續第二年獲頒「香港服務大獎—海外物業」組別，行政總裁及創始合夥人李丹翔 (Amous) 感謝客戶支持，承諾 FMI 將會繼續推出更多「靚盤」，讓客戶得到最佳回報。FMI 的成功之道：「要做到捷足先登、出奇制勝，但也會根據市場的需求，決定是否進軍。例如我親自去過沖繩考察，回來即宣布那裡『冇得做』，人少地大，住屋太多 Supply，交通又不方便，很難計算有多少回報！」

FMI 至匯投資銷售總監及合夥人明智康 (Steve) 透露這兩年九成半客戶是移居買樓，但慢慢轉移回投資保值，對於自用客人，FMI 提供的服務亦隨之改變。「以前投資客大多着意投資回報，但自用客就着重地區便捷性、校網及治安等問題，所以同事們都作好充份準備，全面了解不同樓盤的周邊配套，因應客人的需要提供適切建議，協助他們未雨綢繆，不會盲目推盤。」

全方位照顧客戶各種需求

為應對客戶的不同需要，FMI 不斷推出嶄新貼心的服務，包括為客戶處理貸款、驗樓，甚至未來單位出租的事宜。Steve 表示：「由於申請貸款各地的要求皆有不同，因此我們按



去年各地的防疫政策相繼鬆綁，FMI 便大膽於酒店宴會廳舉辦「UK Expo」，多場講座吸引甚多人士參觀，成績之好出乎 Amous 的意料。



今天 FMI 不單銷售海外物業，其服務涵蓋幫助客人貸款、物業管理等，全方位支援客戶的投資得到更高回報。

揭部有專責同事，為客人貼身處理貸款安排，並不斷留意各地的要求及政策變化，更容易根據客人的經濟能力，提出針對性建議，以及更多的貸款選項。」同事們多年經驗，在不同地區累積了豐富人脈，加上 FMI 於不同地區特別招聘當地專才協助，對有意貸款的客戶大有助益。

FMI 是海外置業專家，不單提供具潛力、高回報的物業，售後服務是近年愈見加強的業務，為此另設新公司「環球總管 Chief of Homes」，提供專門的物管服務。「以前由其他公司處理物管事務，出現問題客戶第一時間仍是向我們興師問罪，投訴收得多我想倒不如都由我們負責吧，起碼被罵也心甘情願。」最近他們再下一城，設立新公司「Mind Wise」，進軍市場營銷業務。

投資日本房產有穩定回報

Amous 喜歡親力親為，進軍日本市場成為發展商也是。「我一直和當地的發展商有良好關係，他們都很放心和我們合作，但很多時到我們做展銷時已經現貨不多，便興起不如自己動手，一手包辦買地、樓宇設計到內部裝修。」說起設計，他認為港人靈活的頭腦有時連日本人也心悅誠服。

「很多香港客人覺得日式建築的玄關太大，有點浪費，於是我便將它縮小，騰空更多室內空間，後來很多租了我們物業的日本人，都大讚這設計，今天 FMI 很多物業都出租予日本人，是我始料不及的。」

近年移居日本成熟話，通過「經營管理簽證」成功移日的人愈來愈多，而 FMI 的日本房產都可作「B&B」之用，Amous 便分享了其中竅門。「首先在日本做 B&B 大有可為，因為他們的租金很穩定，而只要經營長期有錢賺，又有稅交，在每次延長簽證的批核上便能十拿九穩。」Amous 又認為比起樓價高企的東京，於大阪置業出租更划算，無論是投資抑或打算移居，都是值得推薦的地區。



位於大阪巨蛋附近的「The Peak Chiyozaki ~ Osaka Dome」今年七月落成，由內至外的設計都是 Amous 的心血結晶。

皇冠汽車有限公司

精益求精 傲視同儕



英之傑首個一站式荃灣售後服務中心最近正式開幕，為所有類型的私人及商用車輛和車牌提供機械維修、車身及噴油等服務。

代理包括豐田、凌志及日野日本品牌的皇冠汽車有限公司(下稱皇冠汽車)是英之傑集團旗下子公司，自一九六六年創立以來，至今已歷超過五十六載，乃全港規模最大的汽車經銷商之一，多年來一直佔穩行業龍頭地位！旗下代理之產品、車輛和服務涵蓋公私營機構，惠及本港萬千家庭和企業，貢獻良多，近日首個一站式荃灣售後服務中心正式開幕，更是集團在港發展的重要里程碑，冀與香港人一起努力成長！

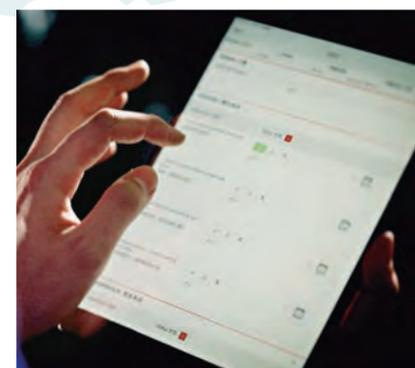


劉啟成先生
英之傑集團大中華區
董事總經理

Ng Khee Siong
英之傑集團大中華區及
新加坡售後服務總監

與廠方建立信任 給客人一份安心

問及為甚麼皇冠汽車能一直雄據市場領導地位？英之傑集團大中華區董事總經理劉啟成先生笑說：「成功在於是能與廠方、客戶及同事，建立及維繫緊密的三角關係。皇冠汽車與廠方建立了一份良好互信，在港代表品牌說話，令廠方明白其品牌在港得到廣泛接受，也展現了廠方的理念，無論對客戶、員工及社會均肩負責任。」另一方面，皇冠汽車從產品保障到售後服務，亦提供了最全面、無縫的客戶體驗。英之傑集團大中華區及新加坡售後服務總監 Ng Khee Siong 補充說：「顧客購買的不止是一架車，更是一份安心！因會用它接載最心愛的家人及朋友，有見及此，皇冠汽車肩負起照顧整體所需的重任，無論是產品或售後服務，都將竭力為顧客提供最穩妥及安心服務。」值得一提，皇冠汽車連續十五年於「豐田卓越顧客服務獎」中榮獲「售後服務」界別的金獎，獎項旨在肯定豐田全球分銷夥伴領先同儕的顧客服務，並就五個範疇進行評級，包括業務基礎、完善標準營運流程(SOP)的送貨服務、顧客溝通及參與、窩心經驗，以及企業社會責任，從中可見皇冠汽車備受相當肯定！



皇冠汽車推出「iLight」嶄新系統，將繁複的維修程序電子化、無紙化。



為配合香港特區政府推動電動車發展，英之傑和施耐德電氣合作推出 EVlink™ Wallbox 充電器連安裝套餐，亦推出首個「電動車充電器月租計劃」。

電子化維修過程 發展亦不忘環保

皇冠汽車還推出名為「iLight」的嶄新系統，維修中心的維修顧問會利用平板電腦為每架待修汽車填寫電子表格，並直接將記錄傳送至控制室工場，控制員可即時透過平板電腦分配工作予技師，提升工作效率！同時，零件部同事及前台維修顧問亦會同步收到相關資料，並可即時向客人報價。經過電子化後，維修顧問及顧客可以更快、更準確明瞭維修車輛的進度及狀況，維修紀錄亦更為清晰，維修技師日後便能更方便地追溯車輛維修記錄，最重要的是每年可節省一百五十萬張紙，真正做到「無紙化」！另近年大力支持電動車發展的英之傑，也是一間肩負社會責任的企業，認為



維修技師日後更方便追溯到車輛相關維修記錄，提升工作效率！

需要顧及電動車發展的相關配套，應將重點放在整體生態系統，包括如何處理電池回收、研究怎樣提升電池的使用持久性，令顧客無須動輒幾年便更換電池，為地球環保作出貢獻！

積極推廣電動車 提供靈活月租計劃

近年在香港特區政府大力推動電動車發展，預計將於二〇二五年能為十五萬個私人商業或住宅停車位提供充電設施，以及提供五千個公共充電設施。為配合政府提出增加充電設施的目標，支持推動電動車普及化，英之傑和施耐德電氣首次合作推出的 EVlink™ Wallbox 充電器連安裝套餐，可支援在港所有電動車型號，亦推出首個「電動車充電器月租計劃」，為電動車車主提供更靈活（電費用多少就付幾多）及節省金錢的一站式充電方案。除了推廣電動車外，劉啟成也補充了皇冠汽車未來的發展方向：「我們將繼續與主要夥伴並肩前行，促成嶄新出行方式，包括新能源、智慧交通，以探索新機遇和全面提升客戶體驗，確立並鞏固行業的龍頭地位。」

英皇鐘錶珠寶

持續精益求精 追求優質卓越



楊諾思小姐
英皇鐘錶珠寶主席

英皇鐘錶珠寶屹立香港八十年，一直秉承「優質服務 以客為先」的宗旨，致力為顧客提供優質服務。今年再度榮獲「香港服務大獎—名貴鐘表行」的獎項，足證品牌的口碑及實力深受大眾認同。英皇鐘錶珠寶主席楊諾思認為，「此獎項證明了同事一直以來的努力，亦肯定了我們對理念的堅持！特別感謝前線同事，全賴員工團隊能夠上下一心，隨機應變，以敬業、專業的精神為顧客提供優質服務。這份堅毅的精神正是公司不斷進步的推驅動力，為我們的業務帶來持續增長及品牌得以平穩發展。」



一直以「優質服務 以客為先」為宗旨的英皇鐘錶珠寶，最近榮獲由香港零售管理協會頒發的「2022 最佳優質服務零售商—連鎖店銅獎」！

不斷創新 鞏固品牌價值

英皇鐘錶珠寶向以代理世界一級鐘表品牌及製作高貴時尚的珠寶而享負盛名，雖然品牌擁有悠久歷史，但在業務管理和團隊建設等方面依然不斷創新和進步。楊諾思說：「我們一直秉持精益求精的精神，無論對產品的質素、工匠的手藝、以及設計概念的創意，都貫徹一絲不苟的態度，希望藉此令英皇鐘錶珠寶成為追求卓越，重視產品及服務質素的保證。」

為提供更優質及多元化的貨品，英皇鐘錶珠寶一向以多品牌營銷策略（Multi-brands）為市場定位，積極與世界頂尖的品牌合作，因此旗下品牌眾多，領先業界。「在推廣方面，我們着重社交媒體上的宣傳，致力與年輕社群加強互動，連接線上線下，希望客人都感受到我們優質的產品與服務。同時，我們與集團聯屬公司合作無間，發揮協同效應，例如任用集團旗下之巨星容祖兒、Twins、張敬軒等作為代言人，讓產品獲得廣泛認同，宣傳效果更事半功倍。在業務拓展方面，我們長遠的目標是進一步拓展業務版圖，除了努力開拓及鞏固本地市場外，亦會擴張中國內地零售網絡，同時物色具有商機的東南亞城市，希望將來繼續開拓更廣闊的市場領域，進一步鞏固在鐘表珠寶市場的地位。」



為迎合年輕顧客的喜好而推出的時尚輕奢款式，例如將不同形狀鑽石拼湊鑲嵌，設計饒富趣味，深受年輕人歡迎。



英皇鐘錶珠寶以著華的品味配襯時尚的裝修設計，加上員工優質的服務態度，讓每位顧客均享受最舒適和貼心的購物體驗。

拓展年輕及線上銷售市場

如前所說，楊諾思深明鐘錶珠寶顧客漸趨年輕化，早已銳意發展年輕市場，「我們嘗試從社交媒體等年輕群體較活躍的平台入手，了解他們的喜好並推出適合年輕顧客配戴的時尚輕奢款式，例如採用不同寶石拼湊的鑲嵌設計，或可用多種方式配戴的鑽飾，務求在款式設計及質量上迎合市場的口味。」同時因應市場需求，英皇鐘錶珠寶亦積極開拓線上銷售網絡，除內地網購平台，如天貓、京東及抖音等，於本地方面亦與 HKTV Mall、Zalora 等線上銷售平台展開合作，開拓新的銷售渠道，吸納不同的顧客層。

給客人貼心及創意的服務

回顧過去三年疫情嚴峻，對鐘表珠寶市場造成不少打擊，但英皇鐘錶珠寶依然鼓勵同事透過社交通訊媒體與顧客保持聯繫，向他們發放最新的產品資訊外，最重要是跟進好售後服務，務求為顧客提供一個既貼心及全面的購物體驗。「我們會教導同事要關心、細心及用心去接待顧客，聆聽他們的需要，逐步與顧客培養感情，方能獲得顧客信任。此理念不論對鞏

固市場、建立客戶關係及樹立品牌至為重要。此外，我們亦定期為 VIP 會員舉辦特別活動，如節日限定工作坊、高級珠寶鑑賞會等，務求貴賓獲得非一般的獨家體驗。」

隨著疫情緩和及全面通關，訪港旅客增多，英皇鐘錶珠寶亦已做足準備，期望能為經濟復甦注入活力。「於產品方面，我們致力給顧客更多元化的選擇，例如推出更多不同設計的對戒、電鑄龍鳳鉅、5G 足金及輕奢珠寶等，帶給客人創意新鮮感，迎合不同客人的喜好，並一如既往地在工藝品質上精益求精。於業務方面，將致力開拓有潛質的地區，建立更多分店。同時，我們會投放更多資源於線上推廣，精準觸達目標受眾，力求做到從線上到線下客戶的引流。」楊諾思補充道。



為提供更多元化的產品，品牌特意注入更多不同設計概念，例如以車花式鑲嵌工藝，讓鑽石在視覺效果上顯得更更大更閃爍，散發前所未有的耀眼光芒。

新光戲院大劇場

疫情過後 發揚粵劇更多可能性



李居明大師
新光戲院大劇場主席

去年是新光戲院五十周年誌慶，李居明大師接手也逾十個年頭。回首過去，大師尤其感激觀眾愛戴，一路以來對新光不離不棄。「去年香港的防疫措施逐步放寬，新光公演了多齣粵劇，亦發行了兩齣電影，是豐收的一年。」疫情期間大師埋首創作多部佳作，俱叫好叫座。大師透露今年將會有更多計劃，發揚粵劇文化之餘，發揮新光戲院的奮進精神。



李居明大師去年創作的兩齣新派劇目《毛澤東4智擒四人幫》及電影《粵劇靈》均叫好叫座，後者更於希臘影展榮獲「希臘影展觀眾票選大獎」。

二〇二二是忙碌的一年

想當初接手新光戲院，大師說希望傳承粵劇傳統文化，讓大家可以繼續欣賞到中國古文化。近年更憑新派劇目《粵劇特朗普》打開年輕人市場，將從不看粵劇的人帶進劇院。「今年我挑戰難度更高的『四人幫』故事，為這段近代史譜上引人入勝的情節，加上演員們精湛的演出，令觀眾看得如痴如醉。」在串流已成娛樂大潮流的今天，大師亦與時並進將部分劇目放到網絡上讓觀眾欣賞，但觀眾反映睇粵劇始終要到劇院。「新光是香港僅有容納上千人的戲院，能在這裡一同欣賞戲劇，甚至電影，都是一種上佳娛樂。」

安坐劇場觀看一齣三小時多的粵劇，大師形容不只是娛樂這般簡單，更是細味大師為觀眾準備的一堂人生課。「每個劇本的創作，我都考究了許多的典故，同時投放了我多年來的人生智慧，觀眾可以藉此吸收這些訊息，明白道理。」因此，李大師認為粵劇是一座發掘不完的金山，愈鑽研愈發現當中蘊藏的瑰寶，因此大師才決意要一直致力弘揚粵劇這中國古文化，不至在香港消失。

二〇二三年計劃密鑼緊鼓

過了一個豐收的二〇二二年，李大師說二〇二三年將會更加忙碌，由於各地恢復通關，他說今年會到日本



大師傾力撰寫的《毛澤東4智擒四人幫》，再次獲得年輕觀眾大讚，讓他們輕鬆了解中國近代史一點一滴。



雖然大師也有將部分劇目於串流平台讓觀眾欣賞，但他們反映睇粵劇始終要在大戲院欣賞才最原汁原味。

拍攝電影《大結界》。「我很熟悉日本文化，一直想向大家講解一些鮮為人知的日本文化禁忌，例如進寺廟、神社等地要注意的事項，日本一些都市傳說等。」觀眾想欣賞這齣日本版《大迷信》或許仍要等待一下，但四月公演的《金玉觀世音》是由大師欽點的粵劇界後起之秀鄭雅琪及藍天佑合演，絕對技驚四座。而繼《毛澤東4智擒四人幫》後，大師已差不多完成新作《小平你好》，同樣是中國近代史粵劇。「寫完四人幫，這次是更難寫的鄧小平，不過難寫才會寫得愈興奮，而且極之出位及踩鋼線，相信觀眾一定會睇得十分過癮！」大師說得信心十足，實在令人期待快點在新光看到，而龍貫天如何扮完毛澤東、特朗普之後，再將鄧小平這位時代巨人演得唯妙唯肖，同樣叫人翹首以待。

除了埋首創作，大師今年尚有多個合作計劃，包括與北京梅蘭芳劇團、上海京劇團及大灣區不同的劇團作交流，以及安排《毛澤東4智擒四人幫》等多個劇目於其他地區公演，讓各地觀眾都可以欣賞到大師生花妙筆

的創作，藉粵劇了解一下近代中國歷史引人入勝之處。

香港乃福地 必能奇蹟重生

入主新光逾十年，大師十分感激香港人對新光的支持，香港近年雖然跌入低谷，但正因為跌倒過，因此才會懂得如何爬起來，用更穩健迅速的步伐重新邁步往前。「香港是一個充滿奇蹟的地方，只要我們心存正信，便會戰勝困境。所以未來我會繼續藉粵劇及電影透徹人生，作心靈教育，提升大眾心靈的質素。」只要大家秉持信心，大師認為香港能迅速復元的潛力十分高，而新光在這塊福地上同樣會發光發熱。



今年四月公演的《金玉觀世音》，由大師欽點的粵劇界後起之秀鄭雅琪及藍天佑合演，絕對技驚四座。

中環街市

打造人情味新地標 說好香港故事



華懋集團致力將中環街市打造成「親」、「動」、「融」兼備的活力社區熱點，既保留集體回憶，也為社區帶來嶄新的體驗。

中環街市是市區重建局與華懋集團攜手合作的保育及活化項目，透過舉辦不同主題的活動，包括文化藝術、建築歷史、節慶、娛樂、文化傳承、跨代共融等活動，讓社會上不同背景、不同年齡的人都能在這裡找到喜愛的活動，致力將中環街市打造成「親」、「動」、「融」兼備的活力社區熱點。既保留集體回憶及元素之餘，也為這地標帶來新社會功能，貫徹「Playground for All」的概念，使中環街市成為合適所有人的地方。



去年適逢卡塔爾世界盃，中環街市舉辦大型賽事直播活動，將地下OASIS打造成看大草地賽事觀賞區讓大家欣賞賽事。

多元化活動受各持分者讚賞

自二〇二一年八月開幕至今，中環街市已與超過一百二十個單位舉辦過一千三百個活動，為不同團體及組織提供活動場所。為了解租戶及顧客的意見，中環街市收集了不同持分者對中環街市的意見。超過九成顧客對中環街市整體感到滿意，最令他們滿意的範疇是場內不時舉行建築及文化相關的活動。此外，不少租戶同意中環街市的理念以及一系列的活動能有效吸引人流，支持他們的生意。而受訪者對於人情味及支持香港本地中小企方面最為滿意。中環街市致力支持本地中小企、初創、網紅小店、老字號等都是他們的目標。現時的商戶涵蓋街頭小吃至特色食肆、本地品牌至文青型格小店，以及生活品味雜貨等。

中環街市將繼續努力，冀望將中環街市獨特的一面展示出來，共同以創新的方式為社會帶來正能量及呈現文化的另一面，加強街市人情味，說好香港故事。

中外文化活動推動社區共融

回首過去一年半，多個大受市民歡迎的活動當中，由市區重建局及華懋集團聯合呈獻的《細塑今昔·智建未來》微型藝術展最值得回味，這項慶祝香港特別行政區成立二十五周年的認可活動，參展作品共一百件，涵



《細塑今昔·智建未來》微型藝術展是慶祝香港特別行政區成立二十五周年的認可活動。



透過舉辦不同主題的活動，包括文化藝術、建築歷史、節慶、娛樂、文化傳承、跨代共融等活動，讓社會上不同背景、年齡的人都能找到喜愛的活動。

蓋全港十八區的特色景點和社區面貌，創建了一個供大眾交流的平台，亦為學生、獨居長者、傷健人士、少數族裔人士等安排導賞專場及工作坊，以互動的方式宣揚文化。

除了本地文化外，適逢去年卡塔爾世界盃，中環街市趁此良機與十五個品牌及團體合作舉辦大型賽事直播活動「親『動』融入世界盃 World Cup for All」，將地下OASIS打造成露天草地賽事觀賞專區，讓大家欣賞賽事之餘，其他樓層亦設有不同活動、遊戲、工作坊及期間限定優惠，讓一眾球迷觀賞賽事之餘，更可深入了解今屆比賽場館的建築設計、球隊的歷史故事，在中環街市的懷舊氛圍中感受卡塔爾及足球文化。同時，中環街市亦帶來融合科技創新的小遊戲，提升大家對足球的興趣。

全面復常展望未來規劃

今年中環街市將會首次將古跡結合科技，以嶄新面貌展示活化的成果。與不同團體及機構計劃舉辦的一連串活動，包括「世界知識產權日2023」、「聖保羅書院170周年紀念歷史及文化展覽」及「香港電燈減碳教育活動」等，

其中特別值得留意的是，中環街市會成為啟德體育園「飛越啟德」主辦的「中西區文化飛步遊」最後一站，向公眾展示一個又一個的文化地標，讓市民進一「步」認識香港。

全球疫情逐步放緩，中環街市將繼續鞏固其品牌形象，支持本地中小企的同時，保留及傳承本地老字號傳統品牌，希望將中環街市打造成中環核心及市民的聚腳地。隨着邊關開放，中環街市的未來計劃亦會涵蓋旅遊營銷，包括出發前、抵港後以及在中環街市的現場體驗，藉不同的節慶舉辦各種活動推廣本地及中華文化。此外，中環街市亦會加強與地方營造（Placemaking）相關的聯乘活動，致力與政府、不同品牌、機構等合作，帶來多元化且老少咸宜的活動，並與不同領事館保持緊密聯繫，定期舉辦促進文化交流的活動，瞄準海外市場。



中環街市致力與政府、不同品牌、機構等合作，帶來不同種類多元化的活動，如德國啤酒節。

Spa Collection

搶人才引新技術 推高質健美服務



Spa Collection 多年來致培訓員工，並引入嶄新美容技術和儀器，持續為顧客提供高質健康與美容服務。

社會復常，本港經濟正復蘇，各行各業跟隨政府步伐搶人才、搶商機，美容行業競爭亦漸大，創立逾二十載的Spa Collection 與時並進，持續為顧客提供高質的健康與美容服務，並連續八年榮獲《東周刊》「香港服務大獎— 纖體美容」獎項。正因美容業是對人的行業，集團今年會着力吸納人才，投放大量資源作培訓，並積極優化員工福利和晉升階梯，同時引入嶄新美容儀器，提升競爭力，以維持高質素服務水平。



曾佩文女士 (Moon)
Spa Collection 行政總裁

Spa Collection 行政總裁曾佩文女士 (Moon) 稱近期花盡心思於提升員工福利及優化晉升階梯上，希望留住優秀員工之餘也可吸納人才，以保持集團的競爭力。

優化福利增加員工歸屬感

當政府都牽頭要搶人才，Spa Collection 行政總裁曾佩文女士 (Moon) 明言在搶人才方面不敢怠慢，推出多項措施挽留優秀員工，並積極吸納新血，稱有充裕人手才能維持優質服務給顧客。Moon 表示：「我們深信人才是企業最寶貴的資產，所以集團一直以來都十分重視員工，最近花盡心思提升員工福利，例如加薪及增加假期，好讓員工 Work-life Balance (工作與生活平衡)，更優化晉升階梯令員工有清晰事業發展路向，這些都能增加員工的歸屬感，從而更用心投入服務顧客。」

Moon 指前線員工多年來與顧客已建立友好關係，從心出發，主動了解顧客需要，且觀客於微一眼關七，做到「眼到」、「口到」及「心到」，無論舊客抑或新客都賓至如歸。於二月初的春茗晚宴適逢公司成立二十周年，集團特別頒獎予一百四十位服務五年或以上的傑出同事，表揚及肯定他們的努力付出。

掌握最新技術保持競爭力

集團極之重視在設備配套上的步伐，深明科技日新月異，即使在疫情期間亦透過不同渠道搜羅世界各地最新科技儀器，提供最有效美容方案予顧客。為了軟件、硬件均同步同進，集團在多年前成立的格蘭專業美容學院 (Grand Aesthetic Academy) 會定期為員工提供多元化進修課程，時



Spa Collection 旗下的格蘭專業美容學院在《香港資歷架構領航科技美容盛會》上展示五十部美容儀器的嶄新科技技術，為不同美容從業者示範精彩的美容儀器總匯。



集團一直提供不同類型培訓課程予員工進修，包括最新儀器的操作應用、技術、理論，以及禮儀，務求員工能以專業有禮的形象服務顧客。

刻掌握最新技術，提升競爭力，維持高質服務。

為與時並進，Spa Collection 去年底參加了由國際美容企業連鎖管理協會 AIAM 舉辦的《香港資歷架構領航科技美容盛會》，會上由格蘭專業美容學院提供及展示五十部「聲、電、光、熱、冷」嶄新美容儀器，與業界作技術交流。其中一大亮點是，與會者在論壇上討論香港資歷架構證書與海外認證在美容業的可比對性，Moon 說：「我們期望提高美容從業員的認受性，讓顧客知道我們是專業的，對我們的服務更具信心！」

全面一站式健康美容體驗

經歷疫情洗禮，大眾普遍對個人健康更為關注，除了着重美容效果，更注重健康養生，所以集團不斷開拓嶄新項目，包括引入德國品牌健康產品、提供保健養生及痛症舒緩項目等，今年更增設中醫理療服務，加上 Green Wood 樂林醫務中心提供身體檢查、疫苗接種等多元化醫療諮詢服務，令顧客有更全面的一站式健康美容服務體驗。

Moon 相信只要顧客對服務有信心，就可藉此增加客戶群，預料今年會有更好發展。此外，集團向來着重

在大灣區的發展，在本港和內地實施全面通關後，管理層和前線員工一行十人即時到內地視察業務及籌劃開設新分店，冀與內地市場接軌，對美容業前景充滿信心。

關愛社會 向弱勢社群送暖

常言道為善最樂，Spa Collection 在業務發展上表現進取之餘，亦積極履行企業社會責任，集團成立的「美善同行慈善基金會」不時向長者、基層家庭、兒童等弱勢社群伸出援手。「美善同行的義工們會於不同節日舉辦活動，例如中秋節時到洪水橋的寮屋區探訪，送上玩具、月餅和中秋福袋；聖誕節時，我們又邀請多個基層家庭去食自助餐，希望他們能感受大家的關懷和節日氣氛。」Moon 一臉滿足地娓娓道來。她認為，美容業除了顧及外在美，從心而發的內在美更為動人。



Green Wood 樂林醫務中心的醫療團隊會定期為所有 Spa Collection 員工提供醫療相關知識，令員工可加深了解顧客在健康上的需要，從而提供合適的醫療轉介服務。

Perfect Medical 完美醫療

以豐富醫療基礎引入高端醫療護髮服務



蘇顯龍先生
Perfect Medical
首席財務總監及執行董事

現代人工作忙碌加上生活壓力大，令脫髮早已成為男女都會面臨的問題。針對各種頭皮頭髮問題，坊間有很多不同方法去解決，然而，最有效的當然是揀選值得信賴的醫療美容集團。完美醫療健康管理有限公司（Perfect Medical）共有五大業務支柱，分別是醫療美容、生髮醫療、痛症醫療、預防醫療、生殖醫療，擁有「世界級」醫療美容儀器和設施，提供市場獨有的全面服務。當中的生髮醫療口碑極佳，深受顧客肯定及支持，因此榮獲今屆「香港服務大獎 — 頭髮護理」殊榮。



Perfect Medical 引入安全且具國際認證的生髮技術，配合髮理專家團隊的專業服務，為每位客人提供最適合及針對性的生髮活髮療程。

專業醫學背景 深得顧客信任

Perfect Medical 是全港唯一由醫生創辦、在香港上市的跨國醫療健康及醫療美容集團，分別在香港、中國、澳門、澳洲及新加坡經營直營診所/服務中心，以創新思維及以客為先的態度，透過一站式「醫療健康 + 醫療美容」平臺為客戶提供最專業、安全及有效的服務。Perfect Medical 首席財務總監及執行董事蘇顯龍表示：「作為全球最大的醫療美容營運商之一，我們所提供的完美醫療服務保證條款更是堅持客戶至上，因此深得顧客信任。同時，集團主動因應客戶需要的變化，提供更佳服務體驗，致力滿足於符合期望的表現，不斷追求超越期望的卓越。」

引進嶄新技術令效果更顯著

於集團的五大業務，包括醫療美容、生髮醫療、痛症醫療、預防醫療及生殖醫療當中，其生髮醫療的業務可說是高速拓展。為了讓顧客享受最優質的頭髮護理服務，集團於二〇二一年二月在香港開設最大型的生髮專科診所，採用全球唯一的 Regenera Activa 技術（RGA），並獲得 CE（歐洲合格認證）標誌及日本醫療品醫療機器綜合機構的雙重認證。蘇顯龍進一步解釋：「RGA 是採用自體細胞活髮技術，其效果可媲美植髮手術。而



Perfect medical 分店網絡遍佈全球，地點便利且環境舒適，讓顧客隨時隨地安心又放心地進行各種醫美療程。



集團注重品牌建設和推廣，因此邀請了多位知名的香港明星為集團業務進行代言，加深顧客對產品及服務的印象。

此專科診所的設立亦反映本集團擴展其醫療服務之策略。」此外，集團亦從著名美國醫療儀器生產商引入全港首部第七代「ARTAS iXTM」植髮機械人。「ARTAS iXTM」是全球唯一使用機械人的植髮系統，並獲得美國食物藥品管理局的認證，可有效地治療脫髮問題，為客戶提供「不需逢針線」及「精確及可靠的植髮效果」的脫髮治療選擇。「值得一提的是，我們的皇牌療程——F8 生髮療程，是利用醫學級軟激光治療技術，導入強力養髮精華，深入啟動頭髮毛囊，全面重建頭皮健康，療程的安全度甚高，因此是最受顧客追捧的療程之一。」蘇顯龍補充說。

憑藉應用超聲波、電流、射頻、熱力等技術，實現不同目標成效，可見 Perfect Medical 比起傳統美容機構，能提供更全面，更高端，更切合顧客需要的產品服務，此乃其優勢所在。

針對顧客需要提供專業醫療服務

誠如蘇顯龍所言，Perfect Medical 另一個最大優點，是能為顧客提供度身訂造的服務，依據顧客的目標，以及身體狀況，推薦最適合的療程。醫療美容顧問及營養師會參與其中，跟

進每位客戶療程的進展，連同 Perfect Medical 療程，提供針對不同部位的療程和服務，配合客戶各項需要。

最後，作為一家成立超過十九年的香港企業，Perfect Medical 對醫療美容及醫療服務業務模式的長遠前景充滿信心。展望未來，蘇顯龍指公司將增加醫療服務比重的同時，也會推進國際業務的發展，進一步成為跨國醫療集團。



F8 生髮療程技術是透過低能量激光科技，全面發放激光能量至頭皮區域，促進血液循環及活化毛細血管，令毛囊吸收營養，達至頭髮茁壯生長。

BioEm

守護香港人 攜手走過第五波疫情

誠如廣告文案所言「心連一起 噴走距離」BioEm 致力優化產品和服務標準，與港人攜手抗疫。



去年初本港經歷疫情以來最嚴峻的第五波高峰，單日確診數字曾一度超過五萬宗，死亡人數每日都達到三位數，人心惶惶。整波疫情持續一年，大眾對消毒清潔的工作要求更高、更嚴謹。作為香港本地的防疫先鋒，BioEm繼續致力優化產品和服務標準，與香港人共同抗疫。



政府方醫院引進 CleanTech 流動負壓消毒室保障前線人員。

盡心盡力抗疫

第五波疫情在去年農曆新年前爆發，防疫產品一下子需求急增。通過人體長期吸入安全、皮膚及眼睛安全測試的 BioEm，除了應付急增的零售需求外，亦忙於為多個大型基建及政府部門供應所需，團隊在疫情風險加上物流作有限度服務的情況下，仍然盡力完成使命，謹守抗疫防線。

確立行業標準

疫情期間，大型基建及交通樞紐如機場等早已使用 CLeanTech 流動負壓消毒室，而去年政府多個方艙醫院亦相繼引進產品以保障前線工作人員。與此同時，隨着越來越多的消毒裝置充斥市場，廠商會及屬下 CMA 檢定中心為「噴灑消毒劑作空氣消毒及相應的流動負壓消毒室」的相關行業制訂一套新的行業標準，希望為生產商提供一個有力的參考指標，符合實際防疫功效（能有效殺滅新冠病毒）以及世衛的安全要求（通過安全測試）；而最先被認證通過標準的，就是 CLeanTech 及 BioEm。

全方位抗疫

除了 CLeanTech，BioEm 團隊亦聯同市場上其他領域的防疫專業公司合作，提供最佳守護方案，例如具



繼香港國際機場及中環置地廣場後，位於太古城 APITA 的 Cleanfreak.STORE 剛已開業。



透過機械人霧化噴灑 BioEm，為大型活動場地消毒防疫。

有自動噴霧裝置的機械人，因為噴灑的是證實吸入安全的 BioEm，殺菌消毒同時不會危害公眾健康，得以應用於人流多的主要交通樞紐及大型室內活動，減低感染風險。此外，有見 Omicron 的傳播力比之前的病毒株都要強勁得多，專家建議要配戴 N95 口罩，一時之間具同級數阻隔力的口罩全部斷市，BioEm 隨即找口罩廠製作具有 N95 過濾率及透氣度的立體口罩，配以較舒適的絨毛耳帶，就算長時間戴住亦不會痛，為市民提供更適切的選擇。

提升室內空氣質素

正如品牌 logo 所強調的 Air 一字，說明了 BioEm 所關注的，就是空氣質素。除了殺滅細菌病毒，BioEm 亦能有效分解空氣中的揮發性有機化合物（VOC）。一般來自裝修建材或家具原料，是污染室內空氣的元兇，同時亦會嚴重影響人體健康，以甲醛為例，已被世界衛生組織列為致癌物質之一。城市人接近九成時間都處於室內環境，因此室內空氣質素（IAQ, Indoor Air Quality）與我們健康息息

相關，而 BioEm 正正是最佳解決方案：對人體安全，能殺滅空氣中的細菌並有效分解 VOC，提升室內空氣質素，保障大眾健康。

疫後方針不變

三年疫情過去，但 BioEm 仍舊堅守方針，正如疫情前，用戶都習慣以 BioEm 消毒空氣以減低感染上呼吸道疾病，因此新一年，BioEm 繼續對產品和服務精益求精，除了於太古城中心開設期間限定店 Cleanfreak.STORE，更推出全新座檯空氣淨化機 AG3，以霧化技術令 BioEm 於空氣中接觸並殺滅細菌病毒，經 CMA 檢定中心測試能有效殺滅達 99.9999% 細菌（假設有一百萬粒細菌，殺滅 99.99% 即減少一萬倍，仍有 100 粒菌存留，殺 99.9999% 就代表減少一百萬倍，即只剩 1 粒菌），成效超卓。想知更多資訊，可瀏覽網站 www.bioem.com。



全新座檯空氣淨化機 AG3，有效殺菌達 99.9999%，提升室內空氣質素。



對人體安全的 BioEm 一直廣受媽媽們愛戴，可安心在家應用。

星海·星海薈

成就新人們的夢想婚宴



高樓底、多窗戶的婚宴場地引入自然光，感覺開揚。

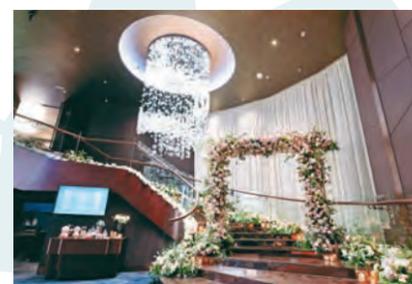
婚禮是一生人一次對伴侶的重大承諾，而夢想婚宴則是「星海·星海薈」對每對新人的服務承諾。本着與時並進、不斷改革創新精神的「星海·星海薈」，每每細心聆聽每對新人的需要，致力為他們提供更完美的婚宴體驗，留下永誌難忘的婚宴回憶，難怪一直深受廣大新人的推薦！今年適逢雙春兼閏月宜嫁娶，加上防疫政策逐步放寬，宴會人數不再設上限，迎來了疫情後的新景象，結婚吉日絕對會成為搶手日子，「星海·星海薈」定必致力為新人們成就每一個夢想婚宴。



觀塘「星海」特設戶外露天草地花園，舉辦婚禮不二之選。

專人度身訂造晚宴流程

每對新人都是獨一無二的，要求亦不盡相同，用心了解和協助他們擁有最完美婚宴就是「星海·星海薈」集團的使命。當明白到籌備婚禮當中有很多令新人感到壓力的瑣碎事情，幸好「星海·星海薈」各分店都有專業 Wedding Planner 駐場協助，為新人度身訂造晚宴流程等貼心服務，減少他們在籌備婚禮過程中的煩惱。除處理有關宴會問題外，其他如前期拍攝婚紗相、囍帖印刷等方面，擁有豐富經驗的 Wedding Planner 都可為新人提供專業意見，讓他們以輕鬆的心情投入享受婚禮。現時新人普遍關心婚宴上的配套，除了最基本餐飲服務外，場地佈置及相關配套都非常重要，如「星海·星海薈」提供的婚宴配套已包括全場佈置及燈光音響效果，華麗水晶燈還可按個人喜好選色，更引入了 3D Mapping、Projection Mapping 等高科技立體投影設備，高樓底或多窗戶的宴會廳亦增加了開揚度，拍照出來的效果相當不俗！



銅鑼灣「星海薈」設有令新人們趨之若鶩的雲石旋轉樓梯，拍婚照一流。

旗下四大分店各具特色

「星海·星海薈」集團各分店也具不同特色，讓新人們可按自己心目中的夢想婚禮去揀選合適的場地。當中包括以戶外證婚為主題的尖沙咀及觀塘「星海」分店，如位於 The One 十八樓寬敞舒適的尖沙咀分店，



尖沙咀「星海」的二百七十度海景露台，讓新人及一眾賓客在維港景色下參與難忘的婚宴。

備有二百七十度海景露台，可讓新人及一眾賓客邊俯瞰維港絕美景色，邊參與戶外證婚儀式；觀塘分店則設有戶外露天草地花園、觀賞魚及珊瑚生態長廊，為婚禮增添自然清新的感覺。而以全新概念 Club Wedding 為主題的「星海薈」分店則包括銅鑼灣及沙田分店，除了提供傳統麻雀樂樂外，亦設有桌球及卡拉 OK 設備，讓賓客不論男女老少都能盡興而歸。銅鑼灣分店更設有本地酒樓婚宴場地中比較少見的雲石旋轉樓梯，新人可攜手從雲石樓梯慢慢步入會場，氣氛更添浪漫夢幻，締造更華麗婚禮。

還可以保持食物溫度和滋味，大受客人歡迎！

另外「星海·星海薈」亦備有加入名貴食材的燕窩或燉湯代替魚翅給客人選擇，以環保又大方得體之選來滿足長輩對婚宴菜式的傳統要求。集團更是一直堅持選用可持續海鮮，盡量減少對海洋的影響，讓每位新人及賓客在享用美味婚宴菜餚之餘，都能為環保出一分力。

想要知道更多資訊，可瀏覽網頁 www.thestarview.com。

推出嶄新特色婚宴菜式

除婚宴場地及佈置外，菜式也是婚宴的另一重點！「星海·星海薈」集團於婚宴菜單上設計了特色三熱葷，把原本要在檯上分鏟的三個熱葷，拼合在一個精美的餐碟上，獨立送到客人面前，既打破了上菜的傳統框架，亦可令上菜更有效率，食物更快給客人品嚐，既衛生又減低風險，



特色三熱葷既衛生又可保食物溫度和滋味，賣相擺盤更十分精緻。

金記冰室

延續港人情懷 藉科技與時代接軌



雖然本港的茶餐廳比比皆是，不過擁有逾五十五年的歷史與情懷，正是金記冰室的獨有特色。

靈活變通 製造貼心服務

從金記冰室創辦人陳桂秋先生接手這家老字號至今，金記餐飲集團主席徐汶緯一直銳意將這份香港人的集體回憶與人情味延續。徐汶緯直言，人情味無法量化，也沒有統一標準，卻可在一些小節上體現得到。「例如某熟客每次都會點早餐 A，或是某客人習慣點熱奶茶，這些都需要員工的細心觀察和溝通。若我們能熟悉不同顧客的喜好，他們自會感覺窩心。」

此外，提供彈性選擇也是茶餐廳貼心服務的一種。徐汶緯解釋：「我們會賦予前線同事適當權力，讓他們提供彈性選擇予顧客，例如為食客將炒蛋改為煎蛋，通粉轉為米粉等，令服務變得更人性化。因此，我們透過員工培訓，讓同事明白公司立場和價值；當顧客提出要求，同事便懂得從公司的利益角度出發自行做適當決定，服務才會靈活。」

保留傳統味道 革新品牌形象

不過本港的茶餐廳比比皆是，金記冰室如何從中突圍？徐汶緯認為，



金記冰室的店舖經過翻新，配以潮語裝飾，令裝潢變得更富時代感。

逾五十五年歷史與情懷是品牌的獨有特色。因此，金記冰室即使為迎合現代人口味加入了新菜式，但許多具代表性的食品仍一直保留。以麵包為例，集團不會貿然加入太多新款式，而是堅持以港式情懷作前提，為港人提供最地道的菠蘿包、雞尾包及蛋撻等，並從色、香、味等方面作出提升。

「老字號」可說是一把兩刃刀，一方面為金記冰室樹立鮮明形象，另一方面，卻可能使年輕顧客產生老化、古舊的品牌印象。為配合時代步伐，金記冰室作出革新，冀能吸引年

輕一代的食客。近年，集團便翻新金記冰室的店舖設計，配以潮語裝飾，令裝潢變得更富時代感，拉近與年輕食客的距離。與此同時，金記冰室採用創新的電子系統化經營模式，引入科技提高營運效率，與時代接軌。

增設策略性據點 緊貼新世代潮流

隨着社會步入智能手機世代，並追求更個人化的產品和服務，金記餐飲集團亦緊貼這股趨勢，將於今年第二、三季推出全新手機 app，方便顧客堂食及外賣落單之餘，集團並會透過手機 app，為顧客提供更貼心、更個人化的優惠。

談到未來發展，徐汶緯指疫情已經過去，社會正步上復常之路，金記冰室會先鞏固現有分店，加強產品和服務質素，提升銷售，繼而穩步發展。「我們今年會在港鐵粉嶺站增設經營點，皆因鐵路站屬策略性位置，可增加品牌效應，讓更多市民認識金記冰室這個品牌，讓旅客了解香港獨有的茶餐廳文化。」

港式「茶記」雖不似高級餐廳般擁有優雅裝潢，也沒有講究細節的高級服務，卻是一個充滿人情味的落腳點。對茶餐廳食客而言，一聲親切的問候，一份貼近個人口味的食物，一個洋溢街坊情懷的環境，就是最殷勤的服務。這正正是擁有逾五十五年歷史，現時全港擁有超過二十間分店的金記冰室，引以自豪之處。不過保留傳統之餘，金記冰室亦與時並進，從品質到服務流程一併提升，務求滿足新一代食客的要求。



徐汶緯先生 金記餐飲集團主席

徐汶緯表示，集團會賦予前線同事適當權力，讓他們提供彈性選擇予顧客。



金記冰室堅持以港式情懷作前提，為港人提供最地道的菠蘿包、雞尾包及蛋撻等代表性食品。



為能更好地延續港人傳統味道，金記冰室一直從色、香、味等方面作出提升。

香港麥當勞

靈活創新 為顧客創造開心時刻



麥當勞着重為員工提供專屬與難忘的體驗和福利，例如早前舉行一連三日筵開逾六百五十席的年度晚宴，與超過八千名員工、合作夥伴和嘉賓一起歡聚。

提到麥當勞的名字，一定會聯想到大人小朋友都食得開心的畫面。的確，麥當勞是一個「Sunshine brand」(陽光品牌)，「開心」正是品牌DNA，因此致力為顧客帶來歡樂。於過去四十八年，麥當勞與香港人共同成長，以客為先、以人為本、創新求變。作為一個以使命為本的家庭品牌，麥當勞一直透過餐單研發、數碼轉型、可持續發展、關愛社區及青年發展等多方面，不斷積極創新，將開心時刻帶給顧客及廣大社群。



全球品牌活動「去麥記?」取得空前成功，至今已送出十五萬張美食換領券，反應非常熱烈。

緊貼市場脈搏 推更多創新意念

麥當勞是帶領潮流的餐飲品牌，不止着眼於優質餐飲，也看重整個推廣策略及為顧客創造 Happy Moments，這是令品牌與社會緊密聯繫的關鍵。當中為了與年輕顧客群建立緊密關係，品牌的推廣渠道亦變得更數碼化、多元化、更好玩。像是二〇二三年年初，麥當勞成為亞洲首個市場推出全球品牌活動，「去麥記?」，聯同胡楓(修哥)、羅蘭、鄭裕玲(Do姐)、MC張天賦、Dear Jane等，透過香港麥當勞官方Instagram帳號免費送出合共十五萬張經典美食的電子換領券，更為全港所有餐廳新增華納歌手歌曲，繼續為顧客帶來創新意念與好玩開心時刻。

於食品方面，去年香港麥當勞成為亞洲第二個城市採用全球麥當勞的「Best Burger」配方，將多款經典漢堡完美升級，帶來「小小改變，大大不同」；更與ViuTV合作，乘着原創劇麥當勞新世代Big Mac呈獻《季前賽》推出期間限定脆雞巨無霸，並限時送上「季前賽籃神卡」及「籃神閃卡」，掀起市場熱潮。此外，品牌深明香港人愈來愈注重健康，特意與Green Monday攜手合作，破天荒於香港全線麥當勞餐廳和McCafé推出新餐肉及新吞拿系列，及聯乘Oatly提供燕麥奶選擇，增加食品多元化，以及回應新興健康飲食習慣。



「新世代Big Mac」是採用「Best Burger」配方所製，甫推出即大受漢堡迷歡迎。



麥當勞與ViuTV合作推出有MIRROR成員主演的《季前賽》聯乘閃卡，引起全城儲鏡仔卡熱潮。

線上線下提供貼心餐飲體驗

品牌經營必須與時俱進，其實早於二〇一八年，麥當勞在「數碼轉型」上已取得巨大成功，推出一站式麥當勞App，顛覆傳統飲食業；隨後更帶來「Order, Pay, Take」的升級服務，顧客只需於App下單和付款，餐廳便會即時製作食物，讓顧客於預定時間到餐廳提取。最近，品牌更進一步加強OMO(Online-Merge-Offline)融合模式，締造線上線下無縫連接餐飲體驗。現時麥當勞一共有六個銷售渠道(App、餐廳櫃台、自助點餐機、麥麥送及兩間第三方外送平台)，均能讓顧客使用多逾十種電子支付方式付款，便利的餐飲體驗大受好評。

在疫情期間，因應顧客重視消毒，減少接觸的習慣，麥當勞特別加強宣傳自助點餐機、麥當勞App、麥麥送和電子支付等應對疫情的「王牌」，更曾推出麥麥送免運費優惠，並和多個第三方外賣平台及外賣速遞服務合作，致力在「零接觸下單、零接觸取餐」下繼續為客人服務，因此疫情最初爆發期間，「麥麥送」的服務仍有所增長。值得一提的是，品牌明白疫情令不少人的收入受到影響，為照顧大眾的需要，麥當勞按不同顧客的習

慣及喜好推出各種特別推廣及優惠，為服務創造價值。例如於麥當勞App推出Value Monday優惠；亦推出價錢優惠但份量加倍的打氣價餐點。

積極回饋社會 用心關懷社區

如前所述，麥當勞於發展業務同時兼顧對社會的責任。去年，麥當勞再創下里程碑，在全線餐廳及McCafé轉用木餐具，達至每年減少使用約一億件塑膠，更邀請了環保大使郭富城聯同Baby Shark推出開心樂園餐環保圖書系列，攜手推動環保教育。於疫情期間，麥當勞更透過明愛向三萬個基層家庭捐贈總值三百萬的餐券；同時亦以不同方式支持香港麥當勞叔叔之家慈善基金，例如於餐廳張貼QR code捐款海報，鼓勵顧客行善，幫助病童及其家人。最近亦透過麥當勞App推出捐款券，送出商業電台頒獎典禮及舞台劇《愛我別走》門票，鼓勵會員一同共襄善舉。



麥當勞特意邀請郭富城擔任環保大使，攜手推動綠色生活，「麥麥行多步」。

雪肌蘭

把握營養關鍵 富養健康



陳細潔小姐
雪肌蘭國際集團副主席

劉陳小寶教授
雪肌蘭國際集團主席

隨着口罩令解除，香港正式步入後疫情時期，但防疫保健仍不容鬆懈。雪肌蘭一直秉承「營養免疫學」及「預防醫學」理念，致力提高大眾的保健意識，用心研發切合市場需要的保健產品，並以科研實證功效，為顧客引進最天然、優質及高效的一級營養補充品，極速補充身體所需營養，從根本調節身體免疫力及自愈力，守護都市人的健康。



雪肌蘭的產品成分天然，更榮獲多個國家之效能專利認證，是信心保證。

補足營養 富養身體

身體健康之道，是講求「整體營養平衡」，才能有效預防疾病、對抗衰老。一般雖然可以從日常飲食中吸收營養，但都市人忙於工作，經常外食，未能均衡攝取不同的營養，加上壓力大、欠缺充足的睡眠與運動，久而久之便會影響身體的機能運行。為了彌補身體需要，日常應養成多吃健康食品的習慣，「富養」身體，並留意做足三大補營養細節：足份量、針對性及多種類，有助身體的防禦機能大大提升，抵擋外來病毒入侵，亦令身體更健康。

為了向顧客提供最專業與貼心的一站式服務，雪肌蘭匯聚各界精英，組成龐大專家團隊，因應顧客自身需求，提供各項健康建議，包括如何有效地進食針對性的營養補充品，補充相應的營養，改善體質，預防「亞健康」問題及各種都市病。

增強抵抗力 緊守健康防線

常言「預防更勝治療」，隨着新型冠狀病毒病轉化為風土病，再加上流感的夾擊，進食增強抵抗力的營養保健品，鞏固健康防線，才是保健上策。「雪肌蘭魚寶鯊肝素 DAGE」含有豐富鯊肝精華 DAGE (AKGs)，經科研證實，有效調節先天及後天免疫力，調節白血球數量，促進抗體產生，有如隱形口罩，在此口罩令解除初期，加強防護，更有效抗病入侵，亦能加速修補受損細胞，令身體加快復原，捍衛免疫系統健康。

角鯊烯 補肺護肝增強體質

同時補充角鯊烯 Squalene，重點

抗疫必備



魚寶鯊魚丸、紅酒素 SOD 及鯊肝素 DAGE 等均能有效增強抵抗力。

補肺、強化呼吸道，加強保護鼻、喉及氣管，以減低受感染機會，並加速復原。「雪肌蘭魚寶鯊魚丸」，蘊含百分百角鯊烯，能瞬間為血液及細胞注入源源氧分，增強細胞活力，並促進體內排毒淨化；更有補肺護肝，強化呼吸道功能，全面增強體質。而且角鯊烯早在九十年代，就被醫學界應用於流感疫苗之中，足證其有效提升人體抵抗力。



魚寶生命的本源 DNA，能修護基因，促進製造年輕細胞，滿足「抗衰老、逆齡」的需求

DNA 核酸抗衰老 製造年輕細胞

雪肌蘭時刻緊貼都市人不同健康需要。近年，許多人都關注「抗衰老、逆齡」問題，其實全取決於基因、細胞健康。DNA 核酸是修護基因的必須營養，但二十歲後，身體製造 DNA 核

酸能力不斷下降。若 DNA 核酸不足，削弱基因修復能力，令新陳代謝減慢，加劇衰老病變！

「雪肌蘭魚寶生命的本源 DNA」萃取含量極高的珍貴三文魚白子精華 DNA 核酸，額外加入 RNA 核酸配方，從細胞層面、由內而外做到抗衰老，為基因補充足夠 DNA 核酸，保護、修復受損基因，激發基因自愈力，誘導老舊及異細胞自毀，回復青春活力；細胞健康，免疫自然好，改善過敏及易病體質；同時更具抗氧化作用，防止自由基損害基因及細胞組織，促進各器官健康，延緩身體機能老化；逆轉各類皮膚紋、色斑瑕疵、粗大毛孔及紅印等衰老問題，改善脫髮、白髮，無論身體機能，還是外表，都回復健康年輕。

視帝鄭嘉穎是雪肌蘭的忠實用戶，使用產品超過十五年，深深認同其超卓功效。



雪肌蘭的產品由內服到外用一應俱備，是港姐媽媽曹敏莉逆齡美肌的推薦。

ELEMENTS 圓方

致力打造尊貴不凡的優越體驗



ELEMENTS 圓方致力提供多元化的購物、休閒、飲食、娛樂及文化體驗。其中半戶外美食餐飲地標演藝廣場 (Civic Square) 不定時設有現場音樂表演，讓顧客置身於優雅舒適的環境中，一邊享受美妙的音樂，一邊享用美酒佳餚。

ELEMENTS 圓方致力提供優質的顧客服務，以及多元化的購物、休閒、飲食、娛樂及文化體驗，在提升整體體驗的同時，為顧客打造一個在家庭和工作以外的第三生活空間，尊享優質、優越的貼心服務。



ELEMENTS 圓方於去年聖誕打造的「聖誕樹屋小鎮」，六米高聖誕樹上滿是窩心暖意的小樹屋，配合每天定時進行的飄雪匯演，充滿聖誕氣氛。

悠然尊享第三生活空間

要讓顧客有賓至如歸的感覺，優質的顧客服務及完善的配套設施缺一不可。ELEMENTS 圓方作為城中購物消閒地標，設有寬闊的購物通道、充裕的泊車空間、舒適雅潔的洗手間、設備完善的育嬰室及獨立寬敞的哺乳房間。ELEMENTS 圓方一直以顧客的安全及健康為首要考慮，並會繼續實行於疫情期間為加強保障顧客健康而採用的多項措施，包括升降機自動感應器、扶手帶紫外線消毒殺菌器等，讓顧客安心購物。

ELEMENTS 圓方亦不時為顧客帶來精采活動，例如於去年聖誕節期間，與拔萃女小學、王仁蔓芭蕾舞學校、國際青少年音樂協會等合作，帶來以冬日佳節為主題的一連串的舞蹈及歌唱表演，又將金區化成閃亮耀眼的「聖誕樹屋小鎮」，每日定時進行飄雪匯演，成為佳節人氣打卡熱點。此外，又與多個不同單位及知名品牌聯合舉辦活動及展覽，如第十九屆香港亞洲電影節開幕禮、LORO PIANA 及 DIOR 期間限定店等，為顧客帶來耳目一新的體驗。

盡享藝術及娛樂節目

ELEMENTS 圓方擁有全港最大規模的戲院，除放映主流中外電影外，亦搜羅不同類型的藝術電影及國際級



意大利高級品牌 LORO PIANA 於去年中在 ELEMENTS 圓方設置期間限定店，邀請星級嘉賓現身演繹品牌經典鞋履。



ELEMENTS 圓方經常於商場舉行現場音樂表演、節慶活動及展覽，積極推廣文化藝術，為顧客帶來耳目一新的體驗。

的表演節目，以及定期舉行不同主題之電影節，務求提供多元化的電影及視聽娛樂供觀眾選擇，以配合香港國際大都會的文化需要。此外，通過毗連西九文化區的行人天橋，顧客可輕鬆往返 M+ 視覺文化博物館、香港故宮文化博物館及藝術公園等場地，盡享 ELEMENTS 圓方的餐飲娛樂及泊車優惠之餘，亦能沉浸在藝術、文化和大自然之中，度過充實的一天。

享受多元化美食及購物體驗

ELEMENTS 圓方匯聚頂級名牌及國際食肆，亦不斷引入不同特色的商戶及各國餐飲，如法國皇室水晶品牌 SAINT-LOUIS，是首間九龍區店舖，提供一系列匠心獨運的水晶珍品；又引入多間特色餐飲，如全港首間 Surasang & Coffee Hwajeon 的韓式餐廳、手工製作的美式意大利餐廳 Fini's Italian American 及屢獲殊榮的日籍糕點師傅 Rin Horiuchi 主理的 QUE by Rin Horiuchi 日式餐廳，為顧客帶來優越的用餐體驗。想邊享美食購物樂趣，又享受多重優惠，成為 ELEMENTS Club 會員，即可尊享多元化的獎賞、獨家商戶優惠及禮遇，

更可參與專屬活動；同時，會員亦可到訪 ELEMENTS Club 貴賓室，感受片刻悠閒時光。

藉科技加強顧客購物便捷性

ELEMENTS 圓方一直積極優化 ELEMENTS 手機應用程式 (App)，顧客不單可透過 App 隨時隨地查閱商場資訊及最新優惠，去年 ELEMENTS 圓方亦推出多個消費獎賞推廣活動，ELEMENTS Club 會員及「圓方之友」參加商場消費獎賞時，可換領電子禮券並透過 App 使用，方便又環保。此外，App 亦設商場實時可用車位數量功能，為顧客帶來輕鬆泊車體驗。ELEMENTS 圓方會繼續積極研究及發展其他提升顧客體驗的相關應用，優化客戶的使用體驗。



設備完善的育嬰室內設有獨立寬敞的哺乳房間，讓母親能夠安心地餵哺母乳。

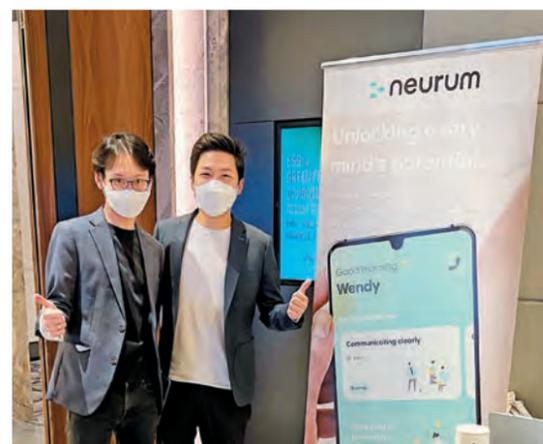
Neurum

結合人工智能 全天候支援身心健康

趙子滔
Caleb Chiu
Neurum 首席科技總監

藍楚筠
Megan Lam
Neurum 行政總裁

健康的定義不單指身體的強壯，還包括精神與心理的健康狀態。尤其香港的生活節奏急促，壓力亦大，引致頭痛、失眠等等情緒病。隨着科技的發展與人工智能的應用愈來愈成熟，Neurum開發了首個結合人工智能模式的個人化健康管理應用程式——Neurum app，令用戶隨時隨地得到身心支援，成為人生中不可或缺的護理夥伴。



Neurum 獲邀出席 EOC 研討會，並與企業主管講解使用 Neurum app 的成效。

協助管理身心健康的小夥伴

心理健康與身體健康同樣值得重視，擁有良好的精神健康才能有效面對一切日常生活的壓力。有見及此，Neurum 開發的行為健康夥伴應用程式——Neurum app 正好幫助符合此需求，它以數據分析與人工智能的科技結合，讓用戶能有效了解自己身心健康水平，協助用戶按照個人需要獲得專業的自我護理。這個應用程式就如同你的人生小助手，根據個人需要而推介不同的情緒支援、進行正念練習、運動訓練等等，內容非常多元化。Neurum 行政總裁 Megan Lam 表示：「Neurum 開發的技術能夠幫助人們了解和管理行為健康，亦即身體和心理的健康，而且 Neurum app 易於使用，能夠陪伴用戶成長，適應不斷變化的需要。」

人工智能學習系統

Neurum app 是第一個也是唯一一個使用人工智能（AI）進行個人化健康管理的應用程式，當中更包括有助保持心理健康的程式。除了透過用戶主動輸入信息收集數據外，其 AI 學習系統亦可從用戶的環境資訊、生活模式、健康狀況等獲取微信號，用戶無需持續手動輸入資料，Neurum app 也



Neurum app 會根據用戶的數據及需要，推薦適合的訓練內容與制定管理計劃。

能了解用戶的狀況。在充分了解用戶之後，Neurum app 就能推介個人化的教材和互動練習。因此每位用戶的體驗都是量身訂製，這亦令 Neurum app 構成了一個智能專有技術的系統，為每個用戶提供合適的服務。Neurum app 更支援英語、繁體及簡體中文，其內容、工具和練習（呼吸練習，睡眠故事等）均具備兩種語言，符合香港人的語言使用習慣，非常貼心。

協助企業員工維持行為健康

Megan Lam 指出：「Neurum 的成立是希望利用數據分析去消除在健康方面的猜測和障礙，並應用於支援企業的管理規劃，確保所有企業員工的身心健康。現時 Neurum app 的服務已經在亞太地區覆蓋二百萬名用戶。」Neurum app 通過分析用戶的個人數據，及以行業認可並經過驗證的篩查工具「情緒自評量表」（DASS）進行調查，有效為用戶揭示潛在的行為健康主要風險，從而推薦最合適的支援，包括與專業心理人員諮詢。用戶亦可隨時利用應用程式中多達七百份自我護理內容，增長個人技能，包括人際關係，職場挑戰以及日常遇到的困難等，獲得全天候心理健康支援。同時，僱主亦可使用匿名的數據來保持團隊成員的行為健康，有助營運策略。「不過員工的個人數據是保密的，僱主只能瀏覽綜合、匿名及無法識別身份的數據，確保用戶私隱。Neurum 採用網絡安全行業級別的隱私功能和



用戶登入後可與 Neurum app 交流，用戶與應用程式之間的交流越多，得到的建議會越個人化。

政策，以確保用戶數據受到保障和保密。我們會使用加密技術，亦非常重視網絡安全，以及對我們系統有嚴格的訪問控制。」Neurum 首席科技總監 Caleb Chiu 補充。

持續擴大影響力

Neurum 利用科技提供因人制宜的護理體驗服務，嶄新的服務穩佔市場一席位。Megan Lam 表示：「我們的客戶正逐步將 Neurum app 推廣至其顧客群，印證了我們的合作夥伴對 Neurum 的信任程度。我們以大數據方式提供個人化的心理健康護理，能讓每個獨特的心靈直接在生活中、工作、娛樂和學習的地方獲得最優質的照顧。Neurum 從企業開始，同時正繼續普及及擴大我們的影響力。」



首席科技總監趙子滔出席「亞洲家族辦公室協會」的研討會，分享科技在心理健康的應用和普及化的重要角色。

結語

對很多企業及品牌而言，三年疫情無疑是一次沉重的打擊，要熬得過這次逆境，除了要有雄厚的經濟實力，更要有高質素的管理隊伍、優秀的員工，以及卓越的服務及產品。

就如今屆獲得「香港服務大獎」的一眾得主，他們穩健可靠的實力背景，以及極具美譽的口碑，固然是疫情中屹立不搖的原因之一。然而更重要的是，作為一間成功的企業及品牌，他們憑藉對市場的敏感度、對創新技術的掌握、對用戶服務的提升，以及對產品質素的控制，令他們得以在逆境之中轉危為機，繼續保持專業水準，為顧客提供優質的服務及產品，實在值得我們嘉許。

同時，亦非常感謝多個得獎企業及品牌在疫情期間，除了確保業務穩健、創造新商機外，亦非常關顧員工及客戶，甚至是普羅大眾，致力與全港市民共同抗疫。不論是捐款、送贈物資、投入抗疫工作，增加防疫舉措到研發抗疫產品，大家都為戰勝疫情而努力不懈。

隨着疫情陰霾散去，我們深信將會有更光明前景，期望各企業及品牌一同做好部署迎接疫後復甦，來年將有更多「香港服務大獎」得獎者誕生。

EASTWEEK
東周刊

