

香港傑出跨境金融企業

全面銀行服務 恒生銀行

恒生銀行 讓客戶盡享跨境理財優勢

恒生銀行扎根香港，用心服務香港超過80年，而且不斷創新，在業界屢創先河，包括創立恒生指數有限公司及管理恒生指數。憑藉優質服務，恒生已成為逾半香港人的心理理財夥伴¹。繼於港鐵首設辦事處，恒生於香港擁有的服務網點已增至約250個。在與香港同根同源的內地市場，恒生亦積極拓展大中華業務，更於2007年成立全資附屬公司——恒生銀行（中國）有限公司，服務網點覆蓋內地多個主要城市。

恒生已連續4年榮獲文匯報頒發「傑出跨境全面銀行服務獎」，可見恒生跨境理財服務，無論在財富、健康或生活細節，都與客戶並肩，讓客戶開拓優越人生。

專業團隊 提升財富增值潛力

恒生致力為客戶提供「優越理財」服務，專屬客戶經理本着優質服務精神及以客為先的熱誠，全力幫助客戶實現理財目標。其中，優越理財所提供的財務分析服務，專屬客戶經理更會與客戶一起分析財務健康狀況及協助其了解個人的理財目標，以提供合適的財富管理產品及服務，將客戶的財富潛力發揮極致。

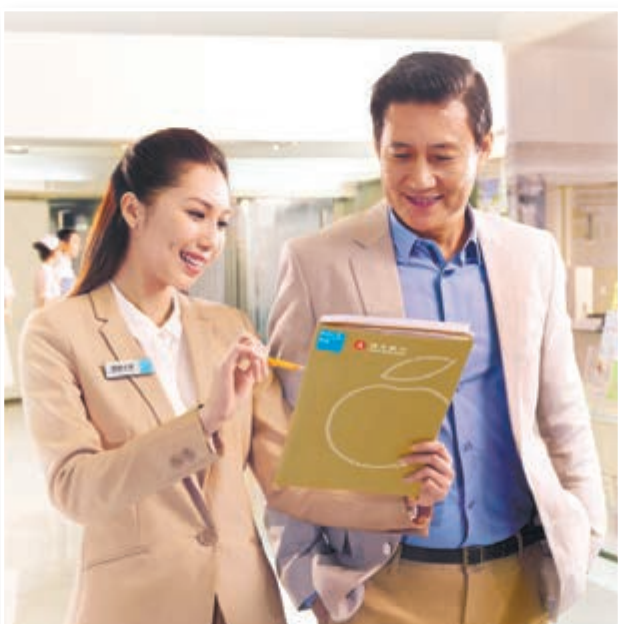
為配合客戶於香港及中國內地的理財需要，恒生推出「優越理財中港通」，客戶只需同時持有恒生之優越理財戶口及內地指定戶口，並成功登記恒生優越理財中港通，可獲享恒生優越理財之月費豁免優惠²，盡享跨境理財禮遇。

若客戶無暇親臨香港，也可在國內多個城市透過當地之見證開戶安排與恒生聯絡辦理有關香港賬戶的開戶手續，以滿足較繁忙客戶的跨境理財需要。



■ 優越理財用心了解客戶需要，致力提供以客為先的產品及服務。

夥拍專家 提供周全健康管理方案



■ 保柏的專屬健康大使服務為全港首創的醫療保險服務

恒生了解客戶在人生各階段有不同的夢想與生活追求，而身體健康尤為重要。恒生致力為客戶提供優質的醫療保險服務，並與保柏（亞洲）有限公司（「保柏」）攜手推出一系列的健康保障計劃³。保柏是本港的醫療保險專家，為保柏集團成員之一，至今已成為領導市場的國際醫療保健機構，在全球190多個國家為3,200萬名客戶服務。

保柏在本港首創的「專屬健康大使服務」，讓客戶透過24小時健康專線獲得專業的健康管理支援及協助⁴，專線由合資格護士及健康管理團隊24小時接聽，可以英語、廣東話或國語解答客戶的問題，背後更有醫生作為顧問⁵。除24小時健康專線外，服務亦包括醫生轉介及預約診症、慢性疾病管理計劃及非緊急環球健康支援，並設有專屬的健康顧問在客戶入住香港私家醫院時全程提供協助，除了替客戶處理有關入院及索償等事宜外，亦會跟進客戶的治療和康復情況，助其管理醫療開支。

若客戶居住中國內地及計劃來港接受醫療服務，保柏亦會為客戶預約醫療服務和安排往返交通。同時更提供海外健康支援，為客戶外遊或海外治療時提供非緊急醫護服務的協助。



尊貴禮遇 成就非凡

除了財富與健康，在生活上的每一個環節，恒生均有相關專業伙伴為客戶提供具參考價值的意見，以及悉心周到的服務及尊崇禮遇。

了解到父母對子女教學的關注，恒生夥拍專業升學顧問夥伴，為客戶提供子女海外升學所需的教育信息、諮詢和相關服務，協助客戶的子女考入心儀學府⁶。

另外，恒生亦致力為客戶提供參加投資講座以及一系列的健康或海外升學講座等尊享活動的機會，讓客戶近距離和城中名人交流最新行情和心得，為客戶的休閒生活增添別樣樂趣。

1 根據政府統計處公佈2015年年底十八歲或以上香港人口的臨時數字及恒生銀行有限公司（「恒生銀行」）同期十八歲或以上持有香港身份證客戶數目。

2 若客戶同時持有恒生銀行之優越理財戶口及內地指定戶口，即可登記優越理財中港通。一旦成功登記，客戶可自行選擇獲享恒生銀行之月費豁免優惠。詳情請向恒生銀行職員查詢。

3 有關計劃由保柏（亞洲）有限公司（「保柏」）承保，保柏已獲香港保險業監理專員授權經營，並受其監管。恒生銀行為保柏所授權獨家分銷有關計劃的保險代理商。投保有關計劃須向保柏支付保費。保柏會向恒生銀行就銷售有關計劃提供佣金及業績獎金，而恒生銀行目前所採取之銷售員工花紅制度，已包含員工多方面之表現，並非只着重銷售金額。「專屬健康大使服務」由保柏提供。「專屬健康大使服務」建議的服務之有關費用須由會員自付，除非該費用在恒生保柏醫療保障計劃（如適用）之保障範圍內。對於恒生銀行與客戶之間因銷售過程或處理有關交易而產生的合資格爭議，恒生銀行須與客戶進行金融糾紛調解計劃程序；然而，對於有關產品的合約條款或質素（索償及服務）的任何爭議應由保柏與客戶直接解決。以上乃資料摘要，僅供參考之用。有關計劃之詳盡保障範圍、不受保障項目、條款及細則，請參閱合約。

4 醫生會於辦公時間內支援護士解答問題。辦公時間為星期一至五，上午9時至下午7時（香港時間），公眾假期除外。

5 有關產品、服務及資訊均由有關商戶直接提供予客戶，因此，所有有關責任及義務亦由商戶全權負責。