



●王維駿從美國回港後，發現想找專業人員在家照顧受傷的親人很困難，啟發了他成立居家護理服務。  
香港文匯報記者 攝

# 港初創推

# Uber式居家護理

## 疫情下需求大增 計劃明年進軍大灣區

EVERCARE 晨曦居家護理服務共同創辦人及行政總裁王維駿日前在接受香港文匯報訪問時表示，在疫情期間，公司業務都有不俗增長，原因是多了人不希望長者留在醫院或老人院舍，反而會帶老人回家，這就間接刺激了公司的業務需求。他透露，現時每日都有約數百個鐘服務，公司去年已達盈利階段，下一步是希望進軍大灣區市場，因其需求將是香港的10倍。

### 照顧患病長者需專業人員

談到創業由來，王維駿原本在美國從事金融工作，後來回港，九十多歲的嫗因一次不慎在下床時跌到，令身體動彈不得，當時想找一些人員協助她在家中康復，發現原來很困難，加上質素亦很多參差，便啟發了他成立Evercare。成立至今5年，業績一直穩健增長，正因市場有很大需求。

他表示：「照顧健康情況還好的長者可以聘請工人姐姐，但如果是患有較嚴重疾病如癌症、中風等，便需要專業知識的護理人員。」他續指，現時長者人口已佔全港18%，本港每年有250萬住院的次數，多於一半是長者，政府醫院亦不夠床位及人手支援，而長者護老的市場更高達10幾億元，目前公司的市佔率只有數個百分點，仍有很大的發展空間。

### 設評分平台增服務透明度

相比起其他上門護理公司，王維駿認為最大的分別在於質素，其公司與理大合作舉辦全港第一個上門護理課程，因護士通常培訓都是在醫院、診所的環境，但在家居則很少，而且在一對一、無儀器的情况下真是有很大分別。他續指：「加上平台引入科技元素，令整個服務好透明，用戶體驗好好多。」他形容服務與Uber類似，客戶不僅每次服務後可在平台為護理人員評分，護理人員亦可透過平台即時將長者的一些突發情況通知其家人。對於護理人員而言，平台會為其建立個人檔案、工作經驗等，公司亦會為他們設立職業生涯規劃，提供升職機會。

王維駿預計，本港有約100萬名長者，而大灣區則有10倍甚至更多，隨著大灣區的發展，愈來愈多港人想到大灣區工作及居住，安老服務潛力很大。他計劃，在大灣區會設立一個營運團隊，相信當地的護士對長者與本港的比例差不多，最重要的是提供足夠的培訓，現時最大需求的職位是保健員，照顧長者簡單的日常起居，相對要求不高，薪金亦只有護士的三分之一。他為此專門參加了數碼港舉辦的一些活動，了解了不少大灣區對企業的支持政策，例如辦公室免租、人手補貼等，希望計劃明年可以「起行」。

王維駿又指，本港創業主要是請人難，早前數碼港舉辦的虛擬互動招聘博覽為其預先篩選了一批合適的人選，節省了不少時間，2至3日間已有過100名申請。



本港人口老化加劇，銀髮市場越來越大。有本港初創企業看準患病長者在家的護理需求，開創類似「Uber」式的平台提供專業的護理服務，除了讓一些全職或退休的護士、物理治療師及保健員可以自由職業者形式接工作外，患有癌症、中風、認知障礙、需出院護理等4大類長者也可在家中享用服務，這種以網絡平台配對式的長者護理服務在港算是頗新穎，公司亦計劃進軍大灣區市場。

●香港文匯報記者 莊程敏



◀王維駿稱公司去年已達盈利階段，下一步是希望進軍大灣區市場，因其需求將是香港的10倍。  
香港文匯報記者 攝

▼晨曦居家護理服務讓患有癌症、中風、認知障礙、需出院護理等長者在居家中也可享用服務。  
官網圖片

## 穩打穩紮擴業務 服務質素最重要

### 品質為先

業務量日漸增多，服務人員已由護士拓展至物理治療師、營養師等，加上又計劃開拓大灣區市場，問及他否招攬投資者加入，王維駿坦言，由於公司算是「輕資產」的行業，投資金額不算大，目前不會急於被投資，寧願慢慢一步步擴大業務。

他認為，其實創業初期，都是找到一個客戶及護理人員做起，慢慢再透過介紹傳開，護理人員與客戶就像「雞同鴨蛋」的關係，愈多客戶，才會有愈多護理人員加入，愈多護理人員加入亦可吸引更多客戶使用，但最重要仍是要做好服務的品質。

王維駿希望做到與其他競爭者有區別，例如公司會設立一所Home Care Institute（在家護理機構），透過醫生等專業人士去教公司護理人員一些專業的照顧癌症、中風等的康復護理，讓他們的服務更專業稱職，「對於中風者而言，康復的階段好緊要。」



●晨曦居家護理服務提供個人護理、陪診服務、陪伴關懷等各種服務。  
官網圖片

### 已獲盈利

在香港，由於政府的醫療服務遠不夠供應實際需求，與私營合作似乎大勢所趨。王維駿的EVERCARE晨曦居家護理服務，就受惠疫情下的公私營合作，公司現時每日都有約數百個鐘服務，去年已達盈利階段。

他表示，以去年疫情為例，有化驗所向其招手，提供上門驗血測驗新冠病毒，已做超過60萬個採樣，這亦為其提供了一個不錯的收

入途徑；又如，公司去年與社署合作，提供補貼高達九成費用，專門為基層市民提供上門護理服務，讓基層都有能力負擔到。王維駿相信，大灣區的醫療服務發展亦很大可能循公私營合作方向發展。

## 受惠公私營合作趨勢

# 天星擬年內推中小企遙距開戶

香港文匯報訊（記者 馬翠媚）首批獲發牌的虛擬銀行，不少已着手拓展中小企業業務，其中天星銀行早前已就中小企遙距開戶服務進行沙盒測試，該行昨表示，首階段沙盒測試已完成，截至7月底，相關登記數量已超過預期的2.4倍，年內有望正式推出有關服務，同時宣布將推出另一階段沙盒測試「中小企鬆一鬆貸款」，合資格中小企客戶若將現有分期貸款轉至該行，可享24個月還息不還本。

### 貸款額上限高達600萬

天星銀行表示，是次推出中小企貸款沙盒測試，將提供150個名額，新貸款額最高

可達舊有貸款額2倍，上限為600萬元，若符合指定條件，如公司員工少於50人、在港營運業務達3年或以上等便可經網上遞交申請，客戶於申請過程無需見面，若申請250萬元以下之貸款，無需提交財務報表，貸款批核最快於3個工作天內完成，而客戶於貸款成功獲批後會安排一次會面確認貸款詳情。

天星銀行行政總裁姚文松昨表示，首階段中小企遙距開戶沙盒測試已完成，目前正總結客戶意見回饋，期望可進一步完善流程，料相關遙距開戶服務有望於今年第三季至第四季推出，而是次新推出的中小企貸款沙盒測試料為期半年，他希望該



●姚文松(左)稱，首階段中小企遙距開戶沙盒測試已完成，目前正總結客戶意見回饋。行透過推出有關服務，利用金融科技簡化借貸程序並加快審批進度，有助中小企在拓展業務時解決現金流問題。

# 凱知樂真人動畫劇集上線

香港文匯報訊 凱知樂（2122）日前與騰訊視頻旗下的企鵝影視及原力動畫三方攜手打造的《故宮裏的大怪獸》真人動畫劇集第一季《洞光寶石的秘密》剛於上月底正式上線，上線第一日點播播放量破千萬。該公司同時宣布同款盲盒、毛絨等周邊玩具正式發售，把線上動畫延續至線下，以提升劇集的宣傳力度。是次合作將潮流玩具文化和傳統文化相融合，是當下國潮文化發展的趨勢，助力國情發展的策略。

近年來凱知樂投入IP開發，這次以《故宮裏的大怪獸》之《洞光寶石的

秘密》為起步，將積極與知名品牌建立合作，開發中國傳統文化IP，並同時建立豐富的品牌矩陣，配合IP授權，擴大品牌影響力。凱知樂主席兼行政總裁李澄曜表示，經過一年來各界合作夥伴的共同努力，《故宮裏的大怪獸》真人動畫劇集第一季正式推出，是打進IP開發市場的第一個里程碑。在國潮新文化及新世代消費模式的大趨勢下，相信以影視發行結合IP衍生玩具同步銷售的合作模式，能讓消費者既了解到精彩的劇集情節，又感受到傳統文化的魅力。

## 數碼港首個毛孩監測系統10月運作

香港文匯報訊 數碼港、數碼港培育計劃的畢業初創Unisoft、SmarTone及愛立信合作，於數碼港園區內建設全港首個利用5G邊緣運算場景，藉以發揮5G通訊技術的優勢。首個應用實例為數碼港商場的寵物監測系統，預計於

今年10月正式投入運作。相關應用是香港首個商用應用，亦是亞洲首批項目之一。數碼港會利用擴建計劃的契機，為初創提供測試及將方案落地的機會，同時為園區使用者帶來更優質的數碼科技體驗。

## 快手旗下Zynn月中停止提供服務

香港文匯報訊 內地短視頻公司快手（1024）旗下短視頻應用Zynn將於8月20日停止提供服務。快手於聲明中稱，Zynn已經主動下架美國應用商城，其他海外市場產品不受影

響。Zynn下架和停止服務為正常業務運營處理。Zynn是快手旗下面對海外用戶的短視頻App，與字節跳動旗下TikTok對標，主要在北美地區發展用戶。

# 調查：小學生零用錢平均每月449元

香港文匯報訊 投資者及理財教育委員會（投委會）今年暑假為兒童推出一系列數碼親子理財學習資源，鼓勵家長多與子女「談錢說愛」，展開有關金錢管理的對話，讓他們體驗各種與理財相關的學習機會。零用錢為兒童實踐理財知識的第一步，投委會今年3月和4月進行「親子理財調查」，訪問了1,203名子女正就讀介乎幼稚園到大專院校的家長，了解他們與子女在理財方面的交流情況。調查發現，81%受訪家長給予子女零用錢，小學生每月平均獲得449元，而中學生及大專生每月則平均獲得1,134元及2,228元。家長給予子女零用錢的主要理由為滿

足他們的實際需要（77%），約一半（53%）家長以零用錢培養子女建立儲蓄習慣，只有28%家長認為零用錢是一個讓孩子開始管理金錢的機會。

### 44%家長憂孩子不懂節儉

給予零用錢是家長與子女展開理財話題的良好機會。然而，調查結果顯示，只有28%受訪家長有抽空與子女討論金錢管理，約八分之一（12%）家長稱他們從未與子女談及金錢相關話題，認為他們年紀尚小，未能明白理解。調查亦發現家長對子女的理財態度及習慣存在憂慮。近半（44%）受訪家長擔心

孩子不了解金錢得來不易以及不懂節儉，而24%家長則擔心孩子缺乏儲蓄觀念。

家長亦指出他們在教導孩子理財時遇到的各種挑戰，其中三大難題包括容易心軟答應子女的物質要求（63%）、與其他家庭成員的理財教學方法不一致（58%），以及年齡較大的子女更容易受到朋輩影響（45%）。

投委會總經理李婉秋表示，理財教育應盡早開始，而家長在向子女傳遞理財知識及技能方面發揮關鍵作用。投委會致力為家庭提供各種寓教於樂的學習資源，締造更好的家庭學習環境，讓下一代學會作出明智的理財決定。