

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告之內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。



CONVOY GLOBAL HOLDINGS LIMITED

康宏環球控股有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號：1019)

業務營運之最新消息

本公告乃根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則（「上市規則」）第13.09及13.24A條作出，以向本公司股東及公眾提供有關停牌最新消息。

茲提述康宏環球控股有限公司（「本公司」，連同其附屬公司，「本集團」）日期為二零一七年十二月七日、二零一八年三月二十七日、二零一八年八月一日、二零一八年十一月一日、二零一九年二月一日、二零一九年二月十九日、二零一九年四月三十日、二零一九年八月一日、二零一九年八月十五日、二零一九年十一月四日、二零一九年十二月二十日、二零二零年一月二十四日、二零二零年二月三日、二零二零年二月七日、二零二零年四月一日、二零二零年五月十五日、二零二零年五月二十一日、二零二零年六月五日、二零二零年六月十九日、二零二零年七月三十一日、二零二零年八月十七日、二零二零年八月十八日、二零二零年八月二十四日及二零二零年八月二十七日之公告（「該等公告」）。除另有指明者外，本公告所用之詞彙與該等公告所界定者具有相同涵義。

董事會謹此於本公告提供有關本集團業務營運的詳細最新消息。

有關本集團的重要資料

於二零二零年八月本集團各重要事實載列如下：

1. 本集團為一家大型商業機構，擁有約：
 - a. 400,000名客戶；
 - b. 4,400名獨立小股東；
 - c. 2,300名僱員及理財顧問；
 - d. 1,800種來自超過200個金融機構的個人及企業客戶理財產品；及
 - e. 受證監會、保險業監管局及積金局監管。
2. 本集團業務受到高度監管，於相關監管機構（包括證監會、保險業監管局及積金局）具有良好信譽。因業務受監管及高標準之企業管治與內部控制，本公司如今固有風險較低。於本公告日期，本公司旗下有698名證監會持牌代表及30名負責人員。

本公司為一間多元化金融機構，自一九九三年植根香港；主要從事獨立理財顧問業務（包括人壽保險、儲蓄至按揭的全方位理財服務產品的諮詢及銷售）。本公司亦拓展平台業務（即為市場提供平台及配套以配對生產商及消費者的需求），其中涵蓋企業對企業業務(B2B)、金融科技、醫療保健及零售等方面。

本公司為一間擁有多名持份者的大型企業。本集團向個人及企業客戶提供約1,800種理財產品。本集團計劃於二零二零年底前將員工人數（包括企業員工及獨立理財顧問）增長至2,600名，以配合大灣區的業務擴展。

二零一七年十二月涉及廉政公署及證監會的若干事件只與本公司的前管理層有關。自此，本公司積極協助證監會及廉政公署，並獲得廉政公署公開肯定。新任的資深管理層團隊擁有良好操守並努力不懈。經歷兩年的企業重組與建設，新管理團隊成功將本公司轉型，將業務由單一的獨立理財顧問發展成多元化的金融服務平台，以領先的金融科技，與零售及醫療保健的戰略伙伴締造無限商機，同時滿足零售及企業顧客的需求。本集團聲譽風險已成往事，該等事件將不影響獨立理財顧問業務及平台業務的財政及運作。

為提高工作效率，本公司於二零二零年七月合併其香港辦公室，並搬遷至位於香港灣仔莊士敦道68號互信大廈的新總部。新總部整棟大廈採用開放辦公室設計，以減少租賃開支、促進協作文化及創造更靈活的工作環境。

業務描述及近期發展

有關本集團的概述

建基於各子公司的穩健財政，本集團已成功轉型為多元化的金融控股公司。本集團的核心業務為獨立理財顧問業務，及涵蓋B2B、金融科技、醫療保健及零售的平台業務。

獨立理財顧問 獨立理財顧問業務於一九九三年成立，是香港及華南同業中最具規模之一。在最先進的培訓、基礎設施及技術的支援下，本集團的1,800名理財顧問為大眾提供財務狀況顧問服務。

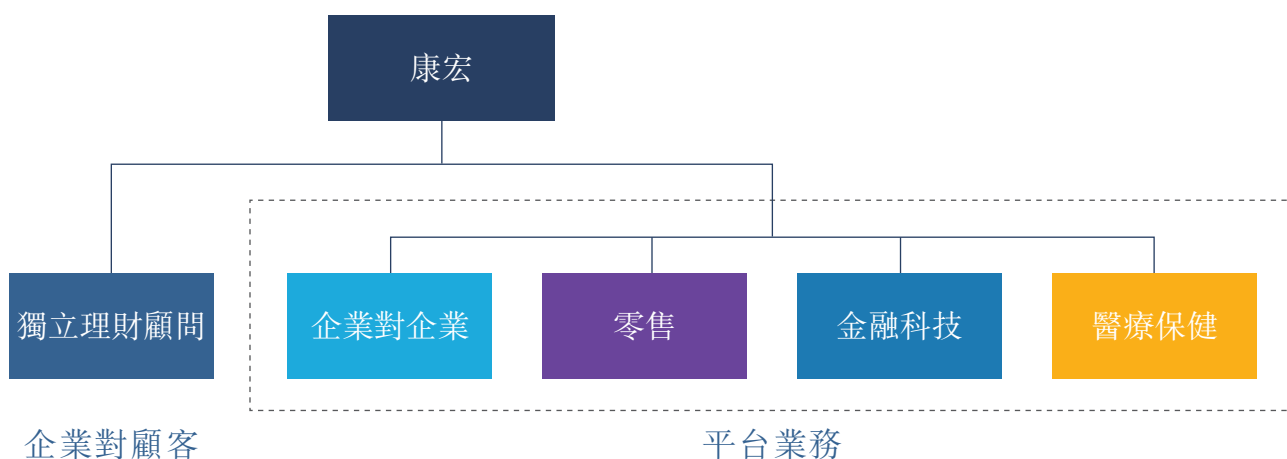
康宏B2B 康宏B2B為銀行、其他金融機構、經紀及獨立理財顧問提供全方位服務平台，以便他們向零售客戶提供顧問及其他服務。本公司的高科技平台提供各種理財產品，包括人壽保險、退休金、財險、股票經紀服務、共同基金、貸款及房地產。此獨特平台覆蓋全中國，開拓中國零售消費者購買現時無法於中國銷售的全球優質理財產品的渠道。

金融科技 本集團擁有完整的金融科技資產及業務，該等資產及業務領先同儕、位於英國、歐洲及香港，包括數碼銀行、智能投資顧問、支付及保險。本公司金融技術的系統涵蓋全部理財服務。

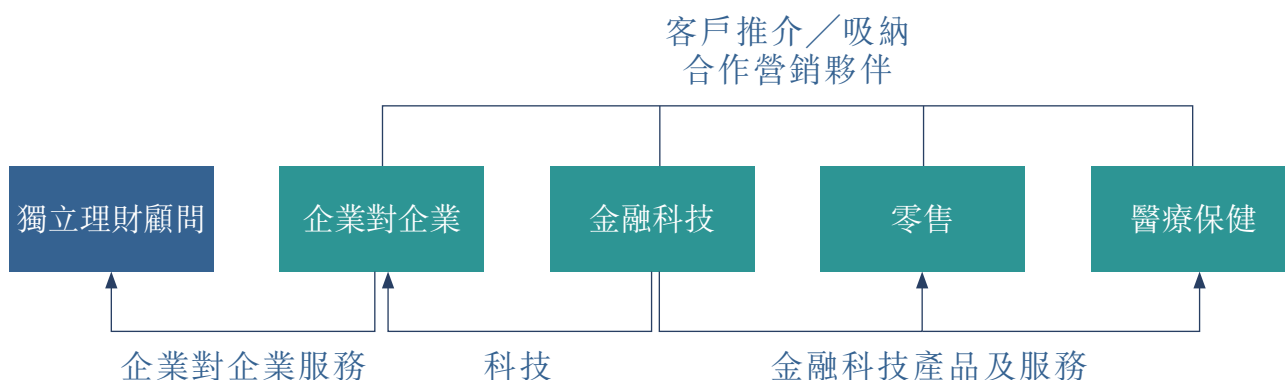
醫療保健 JFA於1979年成立，是香港歷史最悠久的醫療集團，JFA集團有超過1,000名醫生及200名專科醫生，為全港第三大規模。本公司目前正聯同Salesforce及一間諮詢公司研究建設數碼醫療保健平台。

零售 士多擁有龐大客戶群，為香港第二大線上雜貨超市。本公司與士多為戰略伙伴，並進行交叉銷售。本公司亦從香港大型時尚服飾電子商務平台Goxip取得顯著協同效應。

本集團的業務目前分為下述兩個業務單位：零售及平台業務：



於發展及運營各方面，本集團的零售（企業對顧客）業務及平台業務內的四大業務均如下所述協作一致：



(1) 獨立理財顧問業務

保險業商機

香港保險密度為亞洲之首，保險滲透率為全球前列。全球20大保險公司中有15間均在香港落戶，業務機遇處處。放眼粵港澳大灣區及一帶一路倡議（「一帶一路」）帶來的新興機遇，香港致力成為大灣區保險服務中心、一帶一路風險管理中心及亞太地區保險樞紐的地位。

業務描述

康宏理財服務有限公司（「康宏理財服務」）主要從事人壽保險、資產管理、財險及強積金（「強積金」）經紀業務。透過理財顧問團隊，作為客戶（即投保人）的代理人，康宏理財服務磋商及安排人壽保險、資產管理及強積金計劃合約，並就保險及理財相關事宜提供顧問服務。康宏理財服務於一九九三年開展業務，提供有關保險產品的獨立顧問服務。康宏理財服務為保險業監管局（「保險業監管局」）的持牌保險中介及強制性公積金計劃管理局（「積金局」）的註冊中介。

近期發展：專注盈利能力並加強市場領導地位

數十年來，康宏理財服務於香港獨立理財顧問業務領先同儕。如今，康宏理財服務為香港最大的獨立理財顧問公司之一，旗下超過1,800名理財顧問（計劃於二零二零年底增聘至2,000名理財顧問）服務香港及中國內地龐大客戶群。此為本集團的零售（企業對顧客）業務。

然而，獨立理財顧問的業務環境自二零一五年出現顯著變化，香港保險業監理處（現稱為香港保險業監管局）對投資連結保險計劃（「投連險」）產品的佣金支付模式、成本及佣金披露的監管準則進行一次重大修訂，自二零一五年一月起生效。投連險產品佔康宏理財服務的收益達80%以上，上述監管準則變更導致二零一五年佣金收入減少多達85%。自此，本公司投入大量資源重新培訓銷售團隊，為新的業務環境提供更優質的基礎建設。如今，本集團銷售團隊躋身香港人壽保險業中最具效率的團隊。

康宏理財服務發展業務的四大主要驅動力為(1)業務量；(2)人力；(3)生產力；(4)百萬圓桌會議會員人數（即百萬圓桌會議的會員資格，百萬美元圓桌會議為人壽保險及金融服務專業人士的全球獨立協會，會員需達到年度業績要求並遵守道德準則）。

於二零二零年第一季度，按第一年度保費計，康宏理財服務保險銷售量排名第一，冠於保險公司。按二零二零年的百萬圓桌會議會員人數比例計，康宏理財服務排名第四，有201名理財顧問獲得二零二零年會員資格。新冠肺炎疫情期間，康宏理財服務以提供優厚的薪酬待遇及寬免措施，抓住機遇以維持業務增長。本年度，康宏理財服務已吸引600名新成員加入顧問團隊。

為進一步加強本集團的長期競爭力，高級管理層與銷售團隊正積極籌備嶄新計劃，以大幅提升獨立理財顧問業務的現金流及盈利率。該計劃更能平衡理財顧問的業績獎勵與本公司的財政收益，以增加股東之長期價值。本公司將適時作出適當公告。

透過本集團的1,800名理財顧問，本集團現向客戶提供：—

- 來自20間人壽保險公司的400種以上人壽保險產品；
- 來自40間基金公司的1,000種以上資產管理產品；
- 來自30個供應商的400種財險產品；及
- 來自10個強積金供應商的產品。

(2) 康宏B2B

平台經濟的新趨勢

二零一八年全球最具價值的十間公司之中，七間皆採用平台業務模式。除全球覆蓋率高及經濟效益外，全球平台業界的鰲頭正圍繞其核心業務活動以外的各行各業以交叉銷售產品及服務來滿足客戶的不同需求。

業務描述

康宏B2B於二零二零年第二季度成立，為本集團的交易平台業務，服務香港及中國內地的企業客戶。憑藉其領先科技及配套，康宏B2B為企業客戶提供銷售支援及交易處理等服務。

康宏B2B透過於平台營運的子公司提供全面的理財產品，包括(a)透過本公司的附屬公司聯夢智易財富管理有限公司的保險業監管局及積金局牌照，提供人壽保險、財險經紀服務及強積金產品；(b)透過康宏國際地產投資顧問有限公司提供國際地產經紀服務；(c)透過康宏資產管理有限公司的證監會牌照，提供資產管理服務；(d)透過康證有限公司（「康證」）的證監會牌照提供股票經紀服務；及(e)透過香港金融信貸有限公司的放債人牌照提供貸款服務。

近期發展：以現有基礎設施擴展至B2B平台業務

為捉緊粵港澳大灣區的機遇及增加本集團的收益，高級管理層自去年一直推動本公司轉型以拓展收入來源。本公司將集團重組為兩個獨立而互補的業務：(1) 上述原有獨立理財顧問業務（即康宏理財服務）；及(2)全新的B2B平台業務（現名「康宏B2B」）。

本公司於(1)商品情報，(2)交易操作及(3)技術支援三方面建立了一套勝人一籌的基礎配套。新管理團隊認為此配套設施既能令康宏理財服務的業務好轉，也能進一步提供予眾多的香港及中國內地企業客戶，以帶來更多收益、現金流及利潤。本公司除了為B2B客戶提供上述三種的基礎配套外，亦將以本公司數十年的資歷協助培訓企業人才發展。B2B平台亦計劃向本集團客戶及投資者提供定期市場動態及監管最新動向，如召開客戶研討會及投資者教育會議。

透過對本集團獨立理財顧問業務作出詳細分析，以及對香港及中國內地市場進行的市場研究，新管理團隊憑藉現有人力資源及基礎設施，以最小增量成本建立B2B業務，以拓展B2B業務的重大潛力，為股東創造最大價值。

(3) 金融科技

香港金融科技格局

香港金融管理局（「金管局」）於二零一八年七月引進開放應用程式介面（API）框架，通過銀行業促進API的發展及廣泛應用。開放API功能包括產品信息、吸納客戶、賬戶信息及交易。金管局亦於二零一八年九月推出快速支付系統，透過使用收款人流動電話號碼或電郵地址作為賬戶代理，促進銀行及儲值支付工具營運商之間實時支付或資金轉移。管理層相信，隨著與大灣區的業務整合，香港有望在未來幾年進一步放開金融服務（尤其在有關金融科技的使用方面）。

業務描述

新管理團隊致力拓展本公司於金融科技投資領域的領先地位，固擁有一套高價值的金融科技資產組合。有關本集團金融科技組合的概述列示如下：

TANDEM

英國的一間數碼挑戰者銀行，提供儲蓄及貸款的全面理財產品

nutmeg

- 英國最大型的數碼財富管理
- 智能投資顧問及數碼財富管理服務，以幫助顧客更有效及明智地投資

currencyfair

位於愛爾蘭的一間高科技匯兌及國際支付公司

OSCAR

位於紐約的數碼健康保險公司，使用高科技（如遠程醫療）、醫療保健科技界面及透明索賠定價系統

GOXIP

一間香港服飾時尚媒體平台，擁有過百萬高端時尚購物者。其數碼營銷團隊因應網紅和經銷商的推薦推出品牌及從營銷活動中獲利

新管理團隊專注於金融科技業務，在創造價值時從三個方面出發：

1. 透過應用於更成熟市場測試的業務模式、營運及技術於香港建立長期金融科技特許經營；
2. 支持及實現與康宏B2B及其他集團業務的協同效應；及
3. 金融科技投資的財政收益。

近期發展

本公司正計劃於未來12至18個月在香港開展其中兩項金融科技業務：「Hit」及「Tandem香港」，概述如下：—

Hit

Hit為一個健康及理財平台，透過以數碼渠道吸納新成員並提高客戶體驗，從而增加本集團之市場佔有率。該平台計劃於二零二零年第四季度推出，匯聚於健康、保險、投資及社會分享領域的廣泛服務及資訊。

Tandem Money香港

本集團現運營及擁有Tandem (H.K.) Limited（前身為英國Tandem銀行全資附屬公司）。透過收購香港扣賬卡公司Neat Limited，本集團計劃向零售客戶提供傳統銀行賬戶以外的選擇，同時運用科技詮行客戶身分審查，以加快吸納客戶。本公司正與Tandem UK團隊合作，加入於英國已證實可行的功能，以加強香港客戶的吸納及參與度。此業務計劃於二零二零年十月進行試營運。

(4) 醫療保健

未來的醫療保健

本公司相信，「智能醫療」的未來將旨在維持健康，提供醫療管理及運用數據作為新的保健方式，以較低的營運成本解決一些複雜的健康難題。

本公司進一步預期醫療將會數碼化並變成普及消費，以營造一個資料流通的生態圈，使客戶可積極管理其健康指數及挑選合適的醫療服務，從而達至以低成本獲取更優質的醫療護理。

業務描述

本公司擁有及運營一間香港領先的醫療集團業務－霍建中醫務協會醫療計劃管理有限公司（「**霍建中醫務協會**」）。

霍建中醫務協會於一九七九年成立，為香港最富盛名的醫療品牌之一。霍建中醫務協會擁有800個網絡服務分支，為逾500個企業客戶提供醫療計劃，個人會員多達30萬人。

霍建中醫務協會為病患提供全方位醫療服務，包括一般服務、專科服務、物理治療、中醫、牙醫、接種疫苗、X射線、實驗室及醫學影像診斷服務。

近期發展

隨著營運及技術的更新，新管理團隊相信，憑藉霍建中醫務協會的醫療保健業務及本公司理財服務業務的重要增長協同效應，霍建中醫務協會將成為本集團重要一環：為香港及中國內地廣大客戶提供服務。

本公司現正開展廣泛數碼化及科技升級，以促進霍建中醫務協會發展，提高營運效率及財務表現。未來發展計劃包括建立有關健康產品及醫療旅遊的電子商務平台。該等舉措將加強霍建中醫務協會與本公司的合作。

(5) 零售

零售市場格局轉變

新冠肺炎加速零售業消費者轉向線上渠道，從而增強了線上線下的業務合作夥伴關係，並凸顯了建立全方位銷售平台的重要。根據麥肯錫公司近期的一項市場調查，客戶網上消費的參與度及滲透率迅速增長，此增長預期於疫情後仍會持續。本公司認為，越來越多人尋求電子化生活模式，而必需品於線上購物的比重亦逐漸增加。

業務描述

新管理團隊認為，由於此零售業務的拓展空間很大，要為股東創造最大的價值，必須尋求創新方法，以現有基礎設施中營造最大銷量，特別是以低成本吸納新客戶。

如上所述，本公司正尋求於本集團內與其零售及醫療保健之戰略夥伴進行交叉銷售金融服務及產品予客戶。交叉銷售為最有效且成本低廉的吸納客戶機制之一。

憑藉本集團現有的客戶數據庫，本集團致力於集團內進行具有成本效益的營銷，如建構促銷平台並提供個人化之市場推廣，銷售產品覆蓋金融產品、零售消費品以至醫療保健服務，以提高客戶終身價值。

為進一步拓展本集團的客戶覆蓋範圍，本集團擁有一支由33名以「perform」為品牌工作的財富規劃師組成的專業團隊，致力為本集團的高資產客戶提供營銷及優質財富管理服務。

近期發展：戰略伙伴

本公司近期與士多成為戰略伙伴進行交叉銷售。士多成立於二零一五年，為香港領先的電子商務超市。士多擁有廣泛的客戶群，並銷售獨特的產品。本公司目前正與士多商討更多合作商機，以進一步擴大兩個集團的產品種類及覆蓋率。

粵港澳大灣區機遇

跨境理財通

中國人民銀行、香港金管局及澳門金融管理局於二零二零年六月二十九日聯合宣佈於大灣區引入跨境理財通試點計劃（「理財通」），令大灣區居民能夠投資該地區銀行發行的理財產品。該計劃有助促進投資多元化，便利大灣區的資金流動，推動人民幣國際化並強化香港作為離岸人民幣樞紐的地位。

戰略驅動力

中國為環球經濟引擎，潛在市場及機遇日益增多。本公司於中國運營已逾20年，對把握理財通之機遇有充分優勢。新管理團隊與一間諮詢公司耗時多達六個月，現制定一項待出台的計劃以把握商機。

本公司的四項戰略驅動力包括(1)建立合作／戰略夥伴；(2)成立潛在客戶管理平台；(3)服務於大灣區客戶的服務中心；及(4)電子營銷。新管理團隊已設計了多款合作模式，並已物色潛在合作夥伴。

客戶服務中心

憑藉本集團現有的中國地方保險經紀牌照、銷售團隊及基礎設施，本公司擬將其中國業務轉變為一個業務平台，以吸引內地客戶並建立商業合作夥伴。本公司現有的服務中心亦具備轉型能力，可為內地已購買香港保險產品的客戶提供售後服務，並協助其於中國內地建立B2B合作夥伴關係的能力及基礎配套制度化。該服務中心更可進一步利用本公司之潛在客戶管理平台之數據向客戶推薦個人化之保險產品。本公司視此為二零二一年上半年康宏B2B的重點。

數碼化轉型

數碼化為本集團整體執行計劃的核心部分。本公司目前正投放大量資源於設計及實施整個集團的數碼化轉型之路。

業務／流程轉型

本公司正審查現有營運流程，利用清晰的數碼化轉型路線圖，以採納新方法令其營運數碼化，改善集團業務的協調。

本公司於現有優勢的基礎上，結合新思維及快速的執行速度，重新設計客戶體驗旅程，從而為客戶提供一站服務，以吸納新客戶及提高客戶參與度。

資訊科技系統轉型

為更全面了解客戶，本公司將整合所有客戶數據並以工具分析，以呈現更立體的客戶資料庫，從而釋放或提高客戶價值。

本公司亦通過與一間全球知名的客戶銷售及營銷平台合作，以取得多維數據的協同效應。

人力轉型

員工是本集團數碼化進程的重要催化劑。為使員工更融入數碼文化，本公司已重新定義個人的工作範疇及職責，將流程轉化並整合至現有的工作方式中，以配合公司之轉型目標。

本公司目前正面向更靈活的運營模式發展，以應對日新月異的科技發展及市場動態。本公司亦提供一系列的工作坊及培訓課程，以提升員工技能及增強其科技知識（如設計思維、編碼、機器學習等）。

風險管理能力及文化

作為一家為香港及中國內地的大型客戶提供服務的金融服務公司，本公司認為，其須於合規、風險管理、數據隱私及網絡安全方面以最高標準運營。

面對前管理團隊遺留的一系列合規事宜、內部程序及慣例的失誤，新管理團隊已立即採取果斷行動，並對整個組織的風險管理各方面進行改進。

針對已識別的缺失，在麥肯錫公司、富事高諮詢及Mazars等全球領先諮詢公司的建議下，新管理團隊積極制定一套方案，以確保本公司的內部控制政策、程序及系統為最高標準。

產品委員會

為保障本公司的信譽及爭取客戶對公司的信任，本公司已採取積極的措施，降低集團內部金融服務存在不當行為而引致的潛在風險。新管理團隊成立產品委員會，以監督及管理本集團銷售的所有金融產品。

產品委員會為產品設計及分銷系統提供框架、檢討產品組合、審批在風險承受範圍內推出新產品以及使用其他分銷渠道進行產品銷售。

產品委員會由執行董事擔任主席，並由來自不同專業職能的代表組成，包括產品、法律與合規、財務、運營、資訊科技及業務主管。產品委員會定期舉行會議，以應付瞬息萬變的產品需求。如有任何重大問題，皆會上報予新管理團隊。

儘管改進及調整風險管理職能為一個持續過程，本公司認為其目前已具備行業中若干最佳能力。

風險管理培訓及文化

本公司相信，風險管理政策、程序及系統的設計及資源投放均需配合全體員工具備「風險意識」文化，方能產生理想的效果。

新管理團隊於二零一八年一月對本集團通過招聘新管理人員及員工，進行全面架構重組。本公司現對本集團整體員工亦會進行定期審核。

本公司有系統地制定嚴格的合規培訓計劃，以提高所有員工的意識及技能。合規培訓分為兩類：第一類為本集團內所有新員工（員工及理財顧問）的強制性入職培訓，第二類為按特定專業員工提供的持續合規培訓。

自二零一八年起，涵蓋以下專業：

1. 主管經理制度；
2. 證監會持牌員工的通知責任／能力規定；
3. 證監會專業投資者制度；
4. 打擊洗錢及恐怖分子資金籌集培訓；
5. 利益衝突；
6. 保監局的持牌保險經紀操守守則；及
7. 集團生產及控制政策。

目前若干培訓乃通過本集團的電子學習系統持續提供。

鑑於本集團的業務策略為向零售及企業客戶提供全面的金融服務，就本公司而言，打擊洗黑錢及恐怖分子資金籌集為特別重要的領域。目前所有新員工均須於加入本集團後完成全面的在線培訓。每兩年亦須進行定期後續課堂。本公司已於二零二零年八月對所有員工推出進修培訓。

新管理團隊致力於維持平台業務的最高標準及最佳實踐。

人才及文化

本公司的業務極其複雜。本公司的業績高度依賴於擁有一支精幹的團隊來經營業務，創造和把握新機遇並大幅地降低風險。

新管理團隊

在新管理團隊的努力下，本公司成功改組執行團隊和員工隊伍。本公司現由在金融服務領域擁有良好往績記錄且具備豐富經驗的專業團隊管理。

企業管理

內部監控、**葉怡福先生（執行董事）**

內部重組及借貸

葉先生具備逾35年的銀行及金融重組往績記錄。彼亦為安信信貸之創辦人，為香港最成功的消費者信貸公司之一。

財務**林靜雯女士（財務總監）**

林女士擁有逾20年的銀行及財務運營經驗。彼曾為滙豐中國集團旗下的恆生（中國）之財務及營運總監。

人才及運營**黃雪輝女士（集團首席人力及企業文化總監）**

黃女士為本公司之首席人力及企業文化總監。彼於組織及人才發展、報酬、福利及員工培訓方面擁有逾20年資歷。

人力資源

梁鳳嬋女士（人力資源總監）

梁女士在亞太地區領導人力資源職能方面擁有18年的經驗。彼曾任職於全球、區域及國家層面的多家跨國公司及中小型企業，管理戰略及運營人力資源以及業務合作夥伴。

資訊科技

何春龍先生（首席數碼總監）

何先生為亞洲最成功的在線投資平台之一的iFast的創始人。彼擁有逾20年的亞洲資訊科技及金融科技資歷。

法律

黃裕仁先生（法律總監）

黃先生曾任證券及期貨事務監察委員會執行部副總監，在制定監管政策以及管理監管及法律程序方面擁有30年以上的經驗。

合規

梁貝怡女士（合規主管）

梁女士擁有逾25年的銀行業合規經驗。彼曾擔任法國興業銀行投資銀行合規部區域主管。

內部審計

張定雲女士（內部審計主管）

張女士曾於數間香港大型保險公司工作，擁有逾18年的風險管理、合規及內部審計經驗。

公司秘書

鄺兆強先生（公司秘書）

鄺先生擁有逾24年的財務及會計領域經驗。彼在香港上市公司的企業管治及合規相關事宜方面經驗豐富。

B2C

獨立理財顧問業務 **冼健岷先生（執行董事）**

冼先生為本公司之獨立理財顧問公司康宏理財服務有限公司的行政總裁。彼擁有逾20年之獨立理財顧問業務之業務發展及團隊管理的往績記錄。

諮詢發展

張淑貞女士（分銷發展）

張女士於人壽保險行業的領先銷售渠道業務發展及代理管理擁有20年的豐富經驗。彼曾任職於中國人壽、友邦保險及恒生銀行。

平台業務

證券

張為國先生（康證之行政總裁）

張先生曾在多家金融機構任職，包括新鴻基、華南金融控股及東盛集團，並擔任高級職務。彼擁有逾35年的證券行業經驗。

資產管理

賴倩雲女士（資產管理主管）

賴女士曾擔任MC Asset Management的董事總經理。彼擁有逾23年的資產管理資歷，包括營銷策略、分銷及營運。

B2B平台

胡啟深先生（商業平台總監）

胡先生在花旗銀行、中銀人壽、保誠及友邦保險等香港主要金融機構的合夥分銷、產品開發及渠道管理方面擁有豐富的經驗。

私人理財

鍾國威先生（分銷管理、非傳統渠道主管）

鍾先生於香港主要銀行的分銷發展及理財方面擁有逾25年經驗，專注於高資產值客戶。前任職保誠香港的資深總監、保險銷售主管。

電子理財

趙慧玲女士（電子理財及創新主管）

趙女士擁有逾20年的理財及銀行業經驗。彼曾於永隆銀行、星展銀行及恆生銀行擔任多個高級職位，並曾擔任信銀國際私人銀行及理財業務執行總經理。

金融科技

葉孫銘先生（創業投資主管）

葉先生負責監管本集團之金融科技推展以及與本集團投資組合公司之戰略合作夥伴關係。彼擁有10年經驗，曾任職於渣打銀行企業融資部。

本公司的長期發展及成功取決於其是否有能力吸引和挽留集團內共同奮鬥的管理人才。本公司根據有效組織及發展業務的策略招募、培訓及酬償人才。通過加強參與，本公司加速員工發展，增長及加強其領導能力，令其績效得以改善。

本公司的人才策略

通過實施人才策略，本公司將工作重心放在三個基本方面：吸引及留住合適人才、發揮領導模範作用及建立獨特的企業文化。

為確保本公司每名員工均能感到有能力作出改變並推動業務績效，本公司正積極創建開放的交流環境。例如，本集團每月舉辦「任務更新」環節，分享業務方向、項目進度並接納員工的反饋。「主題星期四」系列為本集團不斷與員工互動的另一個成功範例，本集團與員工就區塊鏈、設計思維到機器學習等廣泛主題進行交流。

本公司亦創行業先河，與香港中文大學商學院合作，為其員工提供「Mini-MBA」課程，培養員工的商業頭腦並增強其領導能力。本公司與大學的協作取得了巨大成功，於18個月內組織三個課程，逾120名員工參與。

培養金融科技行業的年輕人才

為促進本公司的金融科技發展並在大學中建立鞏固的根基，本公司推出了人才培養平台FINSPIRE（以「金融 (Finance)」+「(啟發Inspire)」命名）。此舉旨在啟發香港年輕人的創業技能及成長心態。其目標群體為在金融科技行業擁有兩到三年工作經驗（年齡在18至25歲之間）且具有職業抱負的畢業生。

在香港數碼港及微軟的支持下，本公司於二零二零年三月二十七日至二十九日舉辦了首屆FINSPIRE在線編程馬拉松。全球31個團隊160多名大學生報名參賽，令FINSPIRE成為香港最大的面向大學生的在線編程馬拉松。FINSPIRE獲得了金融科技行業的多項認可，包括：

1. 於二零二零年八月獲得亞洲金融科技研究所頒發「金融科技教育獎」
2. 被Fintechnews香港列為二零二零年香港即將舉行的九大金融科技活動之一
3. 被Invest HK列為香港金融科技週的社區活動之一
4. 成為香港數碼港及微軟成功展示合作夥伴關係的典範

除令編程馬拉松成為一項常規活動之外，本公司亦通過一系列網絡活動及培訓計劃聘用更多學生，以證明本公司致力於培養香港的年輕人才。

本公司於二零一九年啟動「畢業生實習計劃」。此為期18個月的培訓計劃為香港的年輕人才提供在三至四個部門工作的機會，以提高彼等的商業及管理技能。

高管發展計劃旨在提高年輕人才的領導能力，並為重要領導職位的繼任計劃渠道。行政見習、戰略項目參與及工作輪換機會，令彼等學習成為未來領導者的基本技能。

長遠承諾

在當前新冠肺炎疫情的艱難營商環境下，執行董事及管理團隊分別自願將其薪酬下調百分之三十及百分之十，這是其在艱難時期作出的個人犧牲，以展現本公司領導團隊的長遠承諾。

本公司於二零一八至一九年度在人才發展方面投入6百萬港元，受到好評及認可。高級行政人員及管理團隊肩負著共同使命，通過積極的人才培養策略，將本公司打造成一家有重大業務成果的專業機構。展望未來，本公司致力於投入更多資源培養人才，激發本公司員工推動成功的潛能。

新總部落戶

為提升工作效率，本公司於二零二零年七月將各辦公室整合至灣仔。新總部佔用整棟樓宇，採用開放式辦公室設計，以減少租金支出，促進協作文化並創建更靈活的工作區間。從主席至普通員工，概無獲分配備個人辦公室或固定辦公桌。此舉旨在鼓勵員工走出辦公桌以激發新思維、加強團隊合作及提高生產力。

本公司的品牌重塑

新管理團隊於二零一八年一月與行業領先的專家從本集團人員的「核心價值」出發，就品牌重塑計劃展開工作。於二零一八年第一季度在香港成功推出一系列基於「誠信」、「熱誠」及「專業」三大核心價值的商業活動，以向客戶及本集團員工灌輸本公司核心價值觀的重要性，尤以「誠信」為重。

廣告活動

本公司在本集團的品牌重塑過程中採用四階段來重新定位及重振品牌，更好與公眾及客戶產生共鳴。

1. 二零一八年四月－「獨立理財顧問即康宏」活動與新公司標誌一起推出，強化了本集團的核心品牌價值及「誠信、專業及熱誠」的基本原則。儘管遭遇逆境，仍突顯本集團在財務諮詢方面的市場領導地位。
2. 二零一八年十一月－「金融科技即康宏」活動揭開本集團與英國領先金融服務及挑戰者銀行之一Tandem的戰略合作夥伴關係，強調本集團在數碼化方面的承諾以及不斷追求卓越的目標，旨在提供全面的高端及高科技服務，以增強客戶體驗。
3. 二零一九年二月－「錢進」活動加強本集團的定位，通過提供從保險、強積金、單位信託、資金轉移至按揭等全方位的資金管理服務，為客戶在作出財務選擇及實現財務目標時提供便利。
4. 二零一九年十一月－「全合一」活動－「全心、全知、全方位」包括了品牌對客戶的建議及承諾，為香港人在艱難時刻帶來希望及正能量。

品牌重塑之旅的成效彰顯。

1. 於二零一八年十二月，一家獨立第三方市場研究公司CSG進行的研究顯示：
 - a. 本公司在匯豐銀行、恒生銀行、星展銀行、友邦保險、宏利及富衛就「獨立理財顧問」及「恆常推出創新金融產品」方面，均位列金融機構品牌第一名；
 - b. 32%的品牌知名度（與香港另一家重要保險公司富衛相約），57%將本公司評級為中性至正面，及22%認為本公司處於「增長」狀態，優於及／或與若干主要行業參與者相約；
2. 於二零一九年底，本公司獲Now TV財經頻道頒發「優秀綜合財務規劃品牌獎」，以表彰本公司專業及卓越的財務規劃服務；及
3. 在數碼化方面，本公司在其社交媒體渠道上吸引了超過22,000名關注者及粉絲，較二零一八年年初的9,000名取得顯著增長。

本公司二零一七年賬目的審計狀況

自二零一八年二月起，由新主席及新財務總監（均為擁有數十年審計經驗的執業會計師）領導的新管理團隊設定了明確的目標，以根據上市規則完成二零一七年審計工作，而羅兵咸永道受委聘為本集團進行審計。本公司一直努力不懈，以期編製尚未公佈之財務業績。

新管理團隊竭力保障本公司財政安全及確保財務賬目完整。新管理團隊與改善及風險管理專業顧問合作，並採取有系統的方式處理預期的審計困難：

第1部分：緊隨於二零一七年十二月七日的聯合行動後立即保護客戶資金

新管理團隊在聯合行動前已制定執行計劃，以控制風險，尤其是對客賬戶的潛在損害。為確保對本公司財務的控制，香港蘇黎世保險前財務總監葉怡君女士於聯合行動當日上午即時獲委任為本公司的新財務總監。

新管理團隊並成立一個應急工作組，以核實及保護所有客戶資金。於五個小時內，新管理團隊確認概無客戶資金受到影響。本公司立即與保險業監督合作，以確認其保護客戶資金的機制。時任的內部合規主任被停職。

第2部分：好／壞銀行的資產分類

在聯合行動的一星期內，新管理團隊確定所有疑似不常規行為均來自三家附屬公司，並無牽涉其他附屬公司。新管理團隊立即隔離並停止了三家涉案附屬公司的運營，並開始重組。

第3部分：補救措施調查

由時任的新財務總監葉女士領導下的新管理團隊對整個財務部門進行了改組，包括更換了一半以上的人員，並立即採取各種監控措施，包括授權及批核程序、文件要求及報告等，以確保按最高標準嚴格遵守適當的財務報告及監控。

同時，聘任富事高檢查組織內的所有內部監控及合規機制。對本公司整體監控政策、程序及框架進行全面改進。

本集團的法律團隊對前管理團隊進行的交易進行了徹底調查。本公司對包括前僱員在內的多名被告採取了法律行動。本公司所採取的法律行動概要載於本公司日期為二零一九年十一月四日的公告及其後續有關訴訟最新資料的公告。

第4部分：財務審計及披露

新管理團隊開始對本集團的附屬公司進行審計，以受機構規管的附屬公司優先。核心營運附屬公司截至二零一七年及二零一八年十二月三十一日止財政年度的審計賬目已經完成，核心營運附屬公司的二零一九年審計工作正在最後落實階段。

然而，誠如羅兵咸永道於二零二零年八月十二日的辭任函中所載的原因，本集團於相關財政年度綜合賬目的審計工作被證實有困難完成，辭任函摘錄載於本公司二零二零年八月十八日之公告。

本公司知悉，新管理團隊已在其能力及權力範圍內盡力及盡可能提供羅兵咸永道要求的協助。於二零二零年八月十八日，本公司的公告中，表明董事會已接受羅兵咸永道辭任二零一七年至二零一九年審計事項的核數師。本公司正在積極物色新核數師行以替代羅兵咸永道，並將適時就此作出進一步公告。

股份復牌

為保障本公司股東的利益及維護本公司股票的公平市場交易，新管理團隊於二零一七年十二月七日聯合行動後自願申請股份停牌。

此後，新管理團隊投入大量時間及資源加強本公司的業務及企業管治，以恢復公眾對本公司的信任。

為使本公司恢復股份買賣，必須達致以下復牌條件：

1. 披露導致本公司三名執行董事被拘捕之不常規行為之詳情、評估對本公司財務及營運狀況之影響，以及採取適當補救措施；
2. 證明本公司已有足夠之內部監控系統，以履行上市規則項下之責任；
3. 證明並無有關管理層誠信之合理監管憂慮；
4. 刊發所有尚未公佈之財務業績及處理任何審核保留意見；及
5. 知會市場所有重要資料，以供股東及投資者評估本公司狀況。

停牌後，董事會及新管理團隊在專家團隊的支持下，不斷努力保障本公司持份者的利益。尤其是，本公司經已披露不常規行為及補救措施的詳情、相關法律訴訟的詳情、停職及罷免前管理團隊。富事高以獨立內部監控顧問的身份確認，除刊發尚未公佈之財務業績外，不存在任何內部監控問題。新管理團隊在誠信、能力及承諾方面表現卓越。於自願停牌以來，本公司通過刊發80多份公告持續作出披露，並與聯交所進行溝通，以報告進展最新消息及本公司發展情況。

加強股東溝通

隨著本集團的業務擴充及發展計劃，本公司希望改善與投資者及分析師的溝通及參與。

本公司已聘請金融公關擔任投資者關係顧問。如有任何疑問，請聯繫IR_info@convoy.com.hk或致電(+852 4612 5781)。

總結

即使新冠肺炎疫情肆虐，二零二零年是本公司轉型及充滿機遇的一年。本公司由單一的獨立理財顧問業務，蛻變為多元化的金融服務平台，利用領先的金融科技，與零售及醫療保健的戰略伙伴締造無限商機。

新管理團隊花兩年多時間招募人才，重建公司基礎架構並加強企業管治。新管理團隊認為，現在是增長業務的適當時機，以公司既有的資源及優勢來吸引客戶，打造全新的B2B平台，為客戶提供嶄新體驗。

建基於本集團雄厚的獨立理財顧問業務，配以多元發展業務的明確戰略方向，本集團致力(i)加強核心業務，採用更靈活的數碼化運營方式；(ii)精簡組織架構以提高運營效率；(iii)促進人才持續發展及加強問責制，本公司相信此舉將有助其發展為機構及客戶值得信賴的合作夥伴。

憑藉與營商伙伴及客戶近30年的合作經驗，本公司將繼續以人才、科技及理念實踐本公司對持份者的承諾，提供長遠價值。

停牌最新消息

誠如本公司日期為二零二零年六月五日的公告所披露，本公司於二零二零年五月二十九日接獲聯交所發出有關除牌決定之函件。本公司已根據上市規則第2B章向聯交所上市覆核委員會（「**上市覆核委員會**」）提出覆核除牌決定之書面請求。

於二零二零年八月十四日，本公司向上市覆核委員會提交覆核除牌決定之書面意見。經交流，本公司已收到上市科的書面意見，並已予以考慮。本公司預期於本公告日期的下午四時正前向上市覆核委員會提交補充書面意見。

覆核聆訊日期將會予以安排。本公司將適時就覆核聆訊的最新情況另行刊發公告。

繼續停牌

應本公司要求，本公司股份自二零一七年十二月七日上午十一時零四分起於聯交所暫停買賣（其後自動更改為「停牌」）直至另行通知為止。本公司將適時作出進一步公告知會公眾人士最新進展。

謹請股東及潛在投資者注意，股份於聯交所復牌須待多項條件達成後方可作實，而該等條件未必會達成。概不保證股份復牌一定會落實。本公司股東及潛在投資者於買賣股份時務請審慎行事。

承董事會命
康宏環球控股有限公司
集團總裁兼執行董事
吳榮輝

香港，二零二零年八月二十八日

於本公告日期，執行董事為陳志宏先生（主席）、吳榮輝先生、葉怡福先生及冼健岷先生；非執行董事為陳士斌先生；獨立非執行董事為潘鐵珊先生、傅鄺穎婷女士、白偉強先生及甄達華先生。執行董事王利民先生、馮雪心女士及陳麗兒女士自二零一七年十二月八日起已被暫停職務。