

曾遭密探盤問 誓保豪客秘密

金星珠寶傳人 力抗名牌圍攻

Stephanie的父親施剛巽從小在伯父的珠寶店擔任學徒，1923年在上海南京路開設自己首間珠寶店。1949年，他帶着家人逃難來港，後來在中環安蘭街開設金星珠寶(KS Sze & Sons)，自此一家在香港落地生根。

50年代初，店鋪全靠一些上海同鄉支持，後來金星憑着貨真價實贏得口碑，漸漸在本港上流社會打響名堂。1963年文華東方酒店落戶香港，要找7間本地高級商店進駐，就立即聯絡上施剛巽。Stephanie自豪地說：「他們說要找The Best 7 Shops in Hong Kong，分別是珠寶、男裝、女裝、做鞋、手袋、恤衫及中國工藝品，即是說做珠寶最好就是我們了！」

皇妃差利也幫襯

多年來金星珠寶的名人顧客多不勝數，例如戴安娜皇妃、差利卓別靈等，但Stephanie強調這些名字絕對不是店鋪公開的，「我可以大膽說一句，上一代的香港有錢人，個個都來過，以前人們都說買珠寶就去金星。但我們從來不會公開客人的名字和買了甚麼，有人知道，都只是名人自己公開，或者剛巧被拍到。」

她表示「口密」就是金星由老闆至員工的工作守則，他們從來不會問客人：「丈夫上次買給你的手鏈，你喜歡嗎？」顧客更不用妄想從店方套得其他顧客的資料。如此重視客人的私隱，原來是從父親處學來的。「我小時候聽爸爸說了一件事。當時菲律賓的馬可斯總統剛下台，有一天店鋪來了一班像FBI的大隻佬，原來是菲律賓新政府的調查員，他們逼父親及店鋪經理說出馬可斯的購物清單，但他們誓死不從。」

馬友友的趣事

正因為從不出賣客人秘密，金星多年來與不少名人客戶建立了親密關係。Stephanie說了一個華裔大提琴家馬友友的故事，「多年前他首次來港演出，掀起了全港瘋狂撲飛熱潮，人人爭着看這個華人之光。當時他來了店鋪購物，我們幫他找到心頭好，他很開心，就送了2張門票給我的夥計。夥計不懂欣賞音樂，就轉送給我的弟弟。弟弟太忙，竟然忘記了！演奏會第2天，馬友友打電話來問，他以為我的夥計病了！原來他把第三行正中，即是全場看得最清楚的門票送了給我們，演奏會全場爆滿，他卻全晚要對着2張空椅子演出。」

雖然多年來深受顧客愛戴，但她坦言店鋪亦曾經歷風浪，「愈來愈多國際珠寶品牌來香港開店，自然帶走了一些喜歡追求名牌的客人！」但為了延續父親一生的心血，她從沒有想過放棄。早前她更在歷山大廈開設了新陳列室，反映出她對珠寶店的前景依然信心十足，「真正懂得珠寶的人，總是會懂得欣賞我們的！」

◆紅寶石及鑽石項鏈(\$3,700,000)、耳環(\$1,540,000)及手鏈(\$400,000)，充滿高貴氣質。

在社會變化急速的香港，往往沒有幾多老字號可以保留下來。屹立香港超過60年，仍是不少城中名人買珠寶首選的金星珠寶，彷彿成了天方夜譚！

店鋪的第二代傳人Stephanie Sze就表示，當年父親就算受到菲律賓國家調查員威逼，仍不願透露馬可斯總統的購物清單。她就是從父親處學得口密一招，令店鋪深得客人信任。

撰文：姜秀雯
攝影：鄧國良



◆巴西帕拉伊巴(Paraiba)配以鑽石的項鏈(\$960,000)及戒指(\$470,000)，是厭倦了傳統寶石女士另類選擇。



◆水滴形綠寶石、藍鑽及白鑽項鏈(\$620,000)及耳環(\$160,000)，展現出柔和自然的美態。



◆粉紅鑽石花朵圖案耳環(\$3,050,000)、白鑽項鏈(\$560,000)及戒指(\$6,000,000)，有助散發女性魅力。



◆Stephanie的辦公室掛着父親畫像，她與弟弟均甚佩服父親的工作及做人態度。

◆方形綠寶石及白鑽項鏈(\$5,000,000)、耳環(\$500,000)及戒指(\$1,400,000)，設計大方得體。

