

顧客斷當增兩成 數碼轉型助突圍

香港當舖小檔案

當舖數目：166間

監管法例：當舖條例

監察政府部門：香港警務處牌照課

當舖約期：4個農曆月

利息：最高利率為每農曆月3.5%

貸款金額上限：10萬元

目標客戶：18歲以上人士

資料來源：港九押業商會



■「蝠鼠吊金錢」的圖案是香港當舖的特色招牌，設計是一隻倒轉的蝙蝠含着金錢，兩者都有吉利的意思，配合便成為「有福又有錢」的圖案。



■傳統當舖一入內就見到大塊木板，目的是保障客人典當物品時不會被人看到，又名為遮醜板。

「超A貨」勁多 考「朝奉」功力

黃金、玉器、珠寶鐘錶難辨真偽？只要入當舖讓負責評估當押品價值的「朝奉」（俗稱二叔公）過目，一驗便知真與假。這亦使當舖成為鑑定真貨的不二場所。尤其是近年科技進步，一些「超A貨」（極難分辨的假貨）是集團式經營，真假難分！

富華大押負責人Barry指，在放售名貴手錶等物品時，現在市面上都有很多人搵他們問價做指標，之後放上網賣貴些。他並稱，「假貨經常都會有，有些是集團式搵笨，如超A貨Rolex經常都會在當舖出現，有些經驗唔夠，都會被騙徒呃咗，所以我們行內多數都有WhatsApp群組互通消息，慢一步都唔得，差不多日日都有人拿假錶去當舖呃錢的，可能都係因為經濟環境差，行騙嘅人自然多咗。」

疫情之下大量市民失業，部分人需要現金周轉，或會搵「二叔公」（當舖）幫忙應急。但當舖在疫情之下，生意原來「疫市」下跌兩成，同時斷當亦大升兩成。根據港九押業商會資料顯示，本港現時尚存的當舖約有166間，與廿年前約250間相比，已逐漸減少。但業界卻指出，當舖絕不是夕陽行業，每年當舖數量其實有增亦有減，而且行業優勢在於俗語有云的「江湖救急，有當有贖」，對於那些不捨得把私人珍藏直接賣掉，但又需要資金周轉的市民，自然會選擇去當舖作短期抵押。即使近年有財務公司擴闊業務「爭食」，但當舖仍有其生存之道。

文：康志強

本港經歷新冠肺炎疫情至今，各行各業吃盡不少苦頭，市民亦因為經濟差，失業或需資金周轉等，坊間當舖生意理應受惠，但事實上並非如此。富華大押負責人鍾先生（Barry Chung）解釋，當舖其實都是跟經濟環境走，「經濟差我們生意都差，經濟好我們生意先會好。因為經濟好，多人消費，多人買賣，我們轉流先會快。簡單一點講，經濟好，客人多多利息都肯畀，經濟差客人連利息都畀唔起！」

Barry坦言，經濟好時好多人肯使錢，有些人可能「使過龍」，有需要押物周轉，大時大節或旅遊旺季最常有這種情況出現，現今零售環境差，沒有旅遊，客人就算有得當，都未必有錢贖回，所以疫情環境對當舖來說，一定是差。Barry透露，疫情期間生意減少約兩成，客人斷當亦大升約兩成。但他相信，當舖期間沒有爆發結業潮。

近年時有當舖推出限時減息優惠，如榮發大押近日就推出限時月息優惠2.8%搶客，較政府規定的月息3.5%下調0.7%。Barry表示，早在十多年前都已經有當舖減息搶生意，有些月息3%，有些2.8%或2.5%，更低的2%也有，但行內一般都不會減得太多，大多數都只會減到3%，因為減得太多基本上好難做，會頂爛市。所以Barry相信，當舖劈息戰料不會發生。

數碼年代支付App放款

至於當舖數碼化，Barry形容早已是行業大勢所趨，每位客人都想方便，社交平台可以帶給客人更多關於當舖資訊，可能會令客人安心一些，又可方便客人問價。富華大押更增加網上支付App，典當完成後，可即時網上支付現金予客人。

對於近年光顧當舖的客人，Barry指，現在需要典當的人，年齡由年輕至老年人都有，外傭亦多，大約佔20%至30%。他並稱，「年輕至中年客人典當的物件價錢會比較大，因為現今好多這個年齡層都會玩新款Rolex，其價值相對比較大，反而年紀較大的，會抵押黃金或鑽石較多。年輕至中年這個年齡層佔我們生意額亦比較大。」

不追還錢 好過財仔

市場競爭方面，近年不少財務公司都有提供貴重物品抵押貸款，而且較一般私貸低息，無疑與當舖搶生意。Barry稱，當舖與財務公司借貸形式存在差異。

「當舖是當押物件套現，你無錢贖回可以唔還，可以選擇斷期，我們唔會追客人還錢，要贖回才要畀利息，而且客人在信貸報告上唔會留底。但喺財務公司借咗就一定要還，你遲還或者唔還，利息都會好貴，而且信貸記錄會留底，所以我們還是有生存空間。」

至於今時今日當舖主要會收買的押物，Barry指，市場上主要是幾類物品，例如黃金、鑽石、名貴手錶、電子產品如智能手機、遊戲機或平板電腦等。他笑言：「唔似以前咁，衫褲鞋襪被乜都當得，這都是時代不同，市場環境轉變了。」



富華大押負責人鍾先生正在鑑定客人典當的名錶。

當舖市場環境已轉變。大興大押圖片



疫下部分人要現金周轉，或會搵「二叔公」幫忙。



富華大押早已數碼化改革，方便客人。