

當舖專訪

——行內人眼中的典當業

訪問者：張彩喬 張凱欣 受訪者：孔銳波先生(天福大押店東)



問：張彩喬、張凱欣
孔：孔銳波先生

在我們這一代的眼中，典當業正在下坡的路上，漸漸從我們視線中消失，本期《蜚語》特訪天福大押的老闆孔銳波先生，讓他為我們解析典當業的現況。

問：請問典當鋪是否有日漸衰微的情況？

孔：暫時還沒有，因為除了個別情況，或是要應對高昂的租金，沒有利潤可言外，一般來說不難繼續經營，很少有結業的情況，而且現時一直都有新的當舖開張。



問：現在貸款行業較為發達，請問會否對典當業造成衝擊？

孔：當然會有一定的影響，但是當舖仍然有它的優勢，比方說，你向銀行借錢，銀行不一定會借，它要辦許多的手續，例如要看你的信貸資料庫，還要審批你有否還錢能力，典當舖則是直接用物品作為抵押，始終較為快捷。如果有人是急需用錢的話，只要抵押的物品值錢，然後用身份證登記資料，便可立即拿到錢，怎麼說也比貸款方便，而且利息也不算貴，月息才三厘半。

問：那麼典當業有否青黃不接的情況？

孔：暫時沒有，且現在還有不少人入行，除了中途轉行的，也有年輕人加入我們典當行業。目前亦沒有人手不足的問題，在以前，人們什麼都會拿來當舖抵押，但現在不同，他們多數只會當貴重物品，例如手錶、金飾這些較值錢的，不會有大型物品，人手不需要太多，兩個人也可以應付得來。而且現在人流較以往少，以前一天可能會有幾百人來，當的是十來塊錢的東西，但現在一天只有十來二十個顧客，當的東西動輒上千上萬，根本不需要太多人手。

問：請問怎樣才可投身於典當業中？

孔：現在有一部分是子承父業的，但並不是全部，因為當舖的小孩一般都會從事自己所讀的專業，當然也有一部分承接祖業。我們也會請人打理當舖，但入行也是有條件的，比如你要熟悉當舖的業務，就像你做櫃面一樣，不熟悉的話很難入行，而且你也要至少要有眼光，會估價，但請人的話只會請熟人介紹的，他們或是由低、由小做起、或中途介紹入行的，不會登報應徵，因為典當舖有很多貴重物品，我們不知道他們底細的話會很危險。

問：就我們所知，如今年輕人對典當舖的瞭解較少，請問前來典當的顧客是否多是年紀較大的人？

孔：事實並非如此，典當舖的存在意味著有人需要，沒有分年齡層的，主要視乎個體的需求，我們當舖也會有年輕人來，沒有說某一個年齡層特別多的。

問：我們知道以前人們會當一些生活用品、電器等等，請問現在他們一般會當什麼物品？

孔：以前會當收音機、錄音機、電飯煲、衣服、鞋子、棉被等，我們基本上什麼都會收的，時代不一樣嘛，現在這個時代當這些東西沒用，拿不了幾塊錢，也賺不多，以前沒有規定，現在限制了月息三厘半，所以收這些低價品沒，現在基本上只收手提電話、手錶、飾品等貴價品。



問：請問有沒有人會在當期過了一段時間後才來贖回物品？

孔：有人會過了一兩年才來，多數都是忘記了然後突然找回票據，但我們在當期結束後一般很快就會把物品賣掉或處理掉，通常鑽石會拿出來賣，但是金子就一定會從熔再生，然後待行家來收，所以客人一般無法贖回。

問：請問會不會查證物品的來源？

孔：物品的來源我們是不會知道的，但我們每天都會收到由警方提供的失物單，然後把資料輸入至電腦中，再對比客人抵押品的資料，例如手錶的號碼等，看看是否失物。除了這項外，我們只會看物品究竟值多少錢，它的來源我們沒權去查，也查不了，最多就是問有沒有購買時的單據。

問：可否跟我們分享一些在當舖發生過的特別事情？

孔：現在的話沒什麼特別，就是在二三十年前，當舖偶然會有癮君子睡在當廳中，要報警處理。如果說是物品的話，也沒什麼特別的，以前的人什麼也會拿來當，現在都見怪不怪了，不過也只有以前的人天時熱就會當棉襖，天時冷就當電扇，把當舖當作倉庫，利息當作保險費。

問：我們留意到天福大押沒有其他當舖常見的遮醜板，請問為什麼呢？

孔：以前的舊式當舖多數都會有遮醜板，但其實並非必要，就算沒有也沒所謂。以前是因為保安問題，櫃檯做得高些看似更安全。我們的當舖只開了五年，較為新式，我們故意將櫃檯設計得跟銀行的差不多，可以跟顧客面對面交易，透明度高，較為公道，舊式當舖的遮醜板讓顧客看不到他的物品，只有當舖的職員看到，有時做了手腳也不知道，現在我們用的這種方式比較好，亦有人稱讚我們的做法。這種當舖的櫃檯是我在1993年開始設計的，我覺得這樣不但可以在交易上更公道，也可以保持我們在同區當舖間的競爭力，佔的地方也較少，有更多的好處。

在訪問中，孔先生顛覆了一般人對典當業的理解，原來典當業並未走下坡路，它在香港諸多行業中仍然穩穩地佔了一席位，而孔先生對當舖設計新穎而大膽的看法更是讓我們大開眼界，原來看似是當舖特徵的「遮醜板」在他看來，反而是一種累贅，他對傳統典當業的理解與創新委實值得我們深思。