

滿腹大計 以加盟店攻內地星馬

雖然馮志堅一直表示自己是小本經營，生意仍在初創階段，而且暫時亦只做外賣，不設「堂食」，其實他對未來的擴展計劃成竹在胸。他對香港文匯報表示，「我杯茶」的第一步，是在九龍及新界再開設自營店，下一步便會放眼粵港澳大灣區，然後以加盟的形式，拓展版圖至上海等沿海城市，以及星馬等東南亞愛喝奶茶的地區。在其新舖訪問的一小時裡，記者發現期間已有近百名顧客幫襯，以一樽外賣奶茶25元計，一小時已保守入賬2,500元，一天收入3萬多元，難怪馮志堅豪言3至6個月回本，3年可以上GEM（創業板）。

3個月回本 3年上GEM

被問及港人一向只有三分鐘熱度，口味轉變也快，但馮志堅很有信心，「羅德師傅泡製的港式奶茶及鴛鴦，茶味濃郁、入口甘香，秘訣是採用多種優質茶葉，並按不同比例配製，茶葉的產地、年份、出產季節都有講究。另外就是羅師傅的控煲、焗熱、拉茶技術，透過茶與奶的反覆互撞過程，茶香與奶香才會發揮極致口味。」

他續說，「不單茶葉有秘方，店內的咖啡，同樣根據傳統香港冰室的口味，外面已買少見少，兩者調配出來的『鴛鴦』有多吸引，已不用再多介紹。」

除了飲品外，餐廳內的食品雖然不多，但都屬港人「集體回憶」的精品。當中包括菠蘿油、炒滑蛋及沙爹牛肉，他直言，單是採用鮮牛肉去烹調這一點，相信已可令顧客魂牽夢縈。他還透露，外賣只是第一步，大型的到會服務將是未來的拓展重點。

在發展加盟店方面，他表示，跟現時大多數特許經營店的運作類似，由總公司供應食材、培訓人才，總公司會於加盟店的營業額內提成。但由於奶茶師傅需要甚高的沖泡技術，所用的茶釀更是秘方，所以人才培訓上，需要絕對地嚴謹及投放資源。

每店前期投資300萬元

「我們主打是中高檔，即是內地叫的『輕奢』市場，所以品質監控很嚴緊，內地有意加盟的資金，需要跟『我杯茶』的理念一致，不是說有錢就能加盟的。」粗略估計，每間店的租金、裝修、工資、食材等前期投資，大約為200萬元至300萬元，在目前經濟環境，也算是小本經營了。

與一般茶餐廳不同，「我杯茶」重點不是「堂食」，但原來卻設有一間為「密密斟」的小型貴賓房，讓一班顧客在預訂的房中，自行調配適合自己口味的奶茶，真正做到「My Cup of Tea」，甚至可預約奶茶師傅在房裡表演拉茶絕技。馮志堅預計，日後每間分店都會有此設計，以求讓該批顧客有一個私人的「嘆茶」空間。



■「我杯茶」配茶工序嚴謹，茶葉的產地、年份、出產季節都十分講究。

半生金融圈打滾 籲創業莫輕視小本傳統行業

創+故事

馮志堅開舖賣

馮志堅即使過了退休年齡仍「出山」創業。



港式奶茶

馮志堅Profile

- 從事銀行金融業務30多年
- 曾任寶生銀行董事副總經理、中銀國際董事總經理
- 先後擔任聯交所副主席、期交所董事、中央結算董事等多項公職
- 1998年至2000年任立法會金融服務界議員
- 目前為金銀業貿易場永遠名譽會長、上海金交所國際顧問



店舖試業不久即大受歡迎。



▲ 餐單主打中高檔。

港式美食控股主席馮志堅第一間港式奶茶餐廳「我杯茶」今日正式開業，他在接受香港文匯報訪問時稱，其實他一直退而不休，目前仍擔任3間上市公司獨立董事，也有數個項目在推展。「當初跟家人提出要創業的理念時，同樣被家人勸說不要太辛苦，但我在金融圈打滾大半世，今次真的想做一些實體經濟。」這便是「我杯茶」創立的主因。

「新經濟」乏頂尖技術易失敗

馮志堅說，眼見時下很多港人口說創業，但苦無方法，不少更埋頭網絡世界，發展所謂的「新經濟」，但最後很多的創業都失敗了，因為既無大量資本支撐，也缺乏頂尖技術。他建議創業者不要小看小本經營的傳統行業，特別是實體經濟的發展，更容易創造需求，令創業者賺取到「第一桶金」。

此外，他建議創業者要多利用金融

資本去推動生意，不要介意與人「共享」利益，因為愈多資本加入，愈容易將生意搞大。正因如此，他才決定推出加盟店合作形式，為有意創業者提供多個選擇機會。

馮志堅笑言開設奶茶餐廳，理念其實很簡單，因為港式絲襪奶茶，以其傳統、獨特的沖泡技藝，早前已被列入香港的「非物質文化遺產」。大概一年多前，他與一些老街坊茶客敘舊，在座每一位都慨嘆，現在愈來愈難喝到當年口味的奶茶及鴛鴦（奶茶+咖啡）。當時他一拍大腿，心忖傳統奶茶供應少、需求大，又貴為「文化遺產」，一條「好橋」就這樣應運而生。

兩招說服「金茶王」加盟

及後，他用了一年時間，說服同樣60多歲、已屆退休年齡的香港「金茶王」羅德師傅出山加盟，首間店舖在今日於灣仔開業。說起這位「金茶



■ 羅德曾獲2010年港式奶茶國際比賽冠軍。資料圖片

王」，其實香港文匯報早在2010年已經多次採訪過他，當年他獲得了2010年港式奶茶國際比賽冠軍，及後在2011年金鴛鴦比賽同樣奪魁，並經常在大小場合表演拉奶茶。

馮志堅透露，「羅德原本認為年紀已大，也有意退休，更沒想過創業。那時我是以兩點來打動『茶王』，第

一是不論年齡大小，都可以有『創業夢』，就讓我們倆做個示範吧！」第二就是「傳承」，羅師傅一直希望港式奶茶能夠一直傳承下去，碰上近年的本土化大潮流，兩人便一拍即合。「弘揚香港美食文化，傳承港人創業情懷」，便順理成章地成為了公司的宗旨與願景。

富衛：今年保險業將復甦



■ 謝振國相信今年保險市場會逐漸復甦。香港文匯報記者周曉菁攝

專訪

香港文匯報訊（記者周曉菁）富衛香港及澳門首席商務總監謝振國近日在接受香港文匯報訪問時表示，保監局推出新的保險科技政策後，除了對業界開發新產品有實質的幫助，「開放的態度」更能營造良好的環境，鼓勵業界各公司大膽創新。

他表示，雖然2017年保險市場表現略遜，但相信今年會逐漸復甦，對全年的業績表現保持樂觀。

沙盒助加快推新產品

謝振國透露，保監局在去年9月推出「保險沙盒」（Insurtech Sandbox）後，該公司就着手研發一些新產品，其中一個有人壽保險成分的產品已決定放入沙盒中，但最快要今年3月底公佈。他相信，「保險沙盒」的確能夠加快業界推新產品的速度。而對於另一項新政策「快速通道」（Fast Track），他認為，與已經有牌的保險公司無太多聯繫，但一定能夠加快一些新公司加快拿牌的速度。

擬擴寬網絡索償範圍

早在去年初，富衛就宣佈於未來5年投資約5億元發展保險科技。謝振國指，去年全年的保險科技投資金額就已經超過1億元，每年的資金投入基本都會維持這個水平，主要投資於手機服務、物聯網、大數據三方面。他還強調，聘請技術人員進行數據分析，也是未來保險科技發展的重中之重。

網絡時代下，人人都講求用手機或電腦購物，保險業的消費觀念也在不斷轉變。不過，謝振國認為，雖然很多保險產品可以在網上購買，但將申請理賠全部網絡化，還是有一定的局限性。他承認，網絡化的步伐是越快越好，但有些醫療類的理賠，還是需要理賠專人和醫生進行評判後，提供專業的建議，若只是客戶自行通過網絡理賠，反而會事倍功半。本月中旬，富衛會再擴寬網絡申請賠償的範圍，包括健康、人壽類產品。

謝振國：力拓電子支付市場

回顧2017年公司的保險科技發展，謝振國覺得最得意的，就是和「拍住賞Tap & Go」合作推出的網上平台服務。客戶可以通過一些制定的儲蓄保險保單，將現金價值轉至拍住賞賬戶，暫時每日上限為3,000元，每年上限5萬元。他續指，了解到本港市民會同時使用多款電子錢包，也正在考慮和其他品牌再合作，不排除與Wechat Pay、支付寶這類手機支付龍頭企業合作，公司內部已經就一些計劃進行了討論和研究，相信未來會有新的部署。

對於大數據的投資，富衛也有自己的不同見解。謝振國指，大數據的收集並非局限於客戶的健康、家庭數據，也應該更加「生活化」。公司去年5月推出了生活體驗平台FWD MAX，任何內地、香港市民都可以註冊賬戶，參與、分享及投入不同的食肆、娛樂、演藝活動。他表示，至今已有一萬多個註冊用戶，且絕大部分都非富衛保險的客戶，來自廣東地區的註冊用戶也很多，他們每周會在平台上活躍兩至三次，活躍度非常高。公司透過這些數據，能更全面方了解隱藏客戶的需求，提供更加優質的服務。



心晴跑 跑傳情

取諸社會，用諸社會。耀才證券（1428）昨於大埔大美督船灣淡水湖主場舉行「心晴跑 跑傳情」，原來這是耀才連續第九年贊助是項活動。是項慈善跑，目的旨在推動情緒健康的宣傳和輔導，提高社會各個階層對情緒病的認知；為情緒受困人士提供多方面的資訊和協助，讓有需要人士及早得到治療，盡快康復。耀才年年出錢又出力，主席葉茂林慷慨出錢贊助是次活動，昨日更由行政總裁許緯彬代表出席開幕禮及頒獎禮，並率領接近50名前線及後方員工參加，今年公司同事參加人數更是歷年之冠。