

HERALD MONTHLY

號角

月報
加西版

April 2024
2024年4月

每月第一個星期三出版
加拿大號角網頁
www.heraldmonthly.ca



f t w YouTube 視聽 號



1981年創立的加拿大匯豐銀行（HSBC Canada），在去年底被財政部長方慧蘭（Chrystia Freeland）批准出售予加拿大皇家銀行（RBC），4月1日起匯豐正式改掛RBC招牌，獅子銀行從此告別加國。這宗加拿大史上最大的併購交易觸動了不少人的神經，下議院金融委員會、保守黨以至新民主黨都曾經公開反對，民間組織更發起抗議運動，認為RBC吞併匯豐，對加拿大人有害無益，而對一眾來自香港的匯豐用戶來說，更是百般滋味在心頭。有被訪者表示，人生第一個銀行戶口來自匯豐；第一次買樓是在匯豐做房貸按揭；移民前開通了加拿大匯豐戶口，以後無痛處理港加財務，如今一朝遽變，轉身成RBC客戶。一切似乎塵埃落定，但RBC真的能代替匯豐嗎？

撰文及策劃：陳筱苓



雄心勃勃高價收購

2022年11月29日，皇家銀行宣佈以135億加元的價格，收購加拿大第七大銀行匯豐銀行，希望利用匯豐資產擴大財富管理、個人和商業銀行等業務，令RBC在國內佔據更多市場份額，這也是



匯豐的象徵物——銀行門外的一對銅獅亦會告別加國而去

另一方面，麥凱在本年1月的一個會議上指出，收購匯豐在長遠發展上可以節省成本：「我們將在溫哥華創建一個全球業務中心，這是非常重要的，因為我們正在考慮將美國的工作整合到加拿大，以節省成本。」他舉例稱，在加州要僱用銀行員工不但昂貴，而且非常困難。這項交易預計將在本季度完成，他表示有望為公司節省約7.4億元成本。

匯豐賣盤轉戰他方

至於賣方，匯豐雖然仍算賺錢，但市場份額只佔2%，由此萌生退出加國之意。加拿大匯豐的

是RBC有史以來規模最大的一筆收購，分析師當時對匯豐加拿大業務的估值在80億至100億元之間。加拿大匯豐擁有130家分行、4,200名員工和78萬名零售和商業客戶。根據截至去年9月底的季報資料，加拿大匯豐的資產總額為1,205億加元，去年前三季度的總營業收入為6.6億加元。匯豐佔據加拿大銀行存款和抵押貸款市場約2%。

儘管RBC以天價收購匯豐，但市場中有人認為這是明智之舉，Investec 銀行業分析師高登（Ian Gordon）表示：「這筆交易看起來非常合理。從本質上說，這項業務對加拿大皇家銀行的價值高於對匯豐的價值。價格上也反映了這一點。」

事實上，RBC對這宗「世紀大deal」志在必得，今年當交易順利完成後，根據路透社的報道，RBC在3月發通告稱，向其個人和商業銀行業務主管麥克勞夫林（Neil McLaughlin）支付了120萬元的一次性特別現金獎勵，以表彰其完成對匯豐的百億收購。至於RBC行政總裁麥凱（Dave McKay）2024年的總薪酬目標為1,700萬元，比去年高出約12%。

RBC拓展國際市場

RBC以高價購入匯豐，當中自有原因，RBC表示此次收購合併了加拿大最大和第七大銀行，將提升其國內業務，以及在全球舞台上的地位。麥克勞夫林在一次訪問中表示：「匯豐有能力以不同的貨幣進行交易，而我們目前還沒有這種能力，交易後我們在這方面可以有所提升。匯豐擁有我們非常期待的國際資金流動能力，這次交易是一個很大的機遇。」麥凱亦表示，匯豐在貿易和金融、多種貨幣賬戶，以及整體銀行結構的全球視野能力，現在將成為RBC的「技術棧」（tech stack）。

前加拿大銀行高級經濟師袁國雄博士接受本報訪問時指出，匯豐的賺錢之處，很大部分來自於他們的客戶，這一點RBC的高層亦曾在答問會中提及。袁國雄分析道：「根據RBC的報告，匯豐的顧客超過四成屬於富裕的一群，擁有銀行存款超過10萬加元以上，而且非常忠誠，長年光顧一間銀行，不會因少許便宜而跳槽別處；還有就是他們除存款外，較少使用其他銀行業務，換句話說，他們是很有潛質的客戶，對銀行來說，客戶就是最重要的賺錢來源。另一方面，匯豐的客戶不少來自香港，未來也許會陸續有新移民抵步；這些移民的財富往往不只在加拿大，這對RBC來說，在財富管理的市場上未來會有很大的發展空間。此外，這幾年加國銀行盈利不少，手頭上資金充裕，自然會四出尋找收購對象。」

麥凱亦在RBC的網站上直言：「收購加拿大匯豐銀行，讓我們有機會在我們最了解的市場進一步拓展業務和客戶群，成為具有國際需求的商業客戶、加拿大新移民，以及有環球理財和財富管理需求的富裕客戶之首選銀行。」



匯豐服務加國43年，見證了華人植根加國的歷史

母公司匯豐控股行政總裁祈耀年（Noel Quinn）在一份聲明中表示，雖然匯豐在加拿大已開展業務多年，但「現實情況是匯豐加拿大的市場份額僅為2%左右，我們無法優先考慮進一步發展所需的投資。」匯控表示經過策略性檢討後，考慮到在加拿大市場的相對地位、擴展業務的投資能力，以及在其他市場的發展機會。結論是：「出售該業務可帶來重大的價值提升。」

根據路透社的報道，促成匯豐退出加國的決定，很有可能來自於最大股東中國平安保險集團（Ping An Insurance Group）的壓力，匯豐加快資產處理步伐，出售加拿大業務，由此可以提高回報。匯豐在宣佈出售加拿大業務時表示，在交易完成後，它會通過一次性股息或回購向股東歸還部分出售所得，預計將為銀行帶來57億元的稅前收益。



皇家銀行高價收購匯豐，銀行一哥地位更形穩固。

祈耀年稍後也在2023年的股東大會上表示，在完成出售加拿大銀行業務的前提下，考慮派發每股0.21美元的特別息，希望可藉此機會補償股東，因為疫情期間暫停派股息，影響大量零售股東。匯豐削減全球業務也不只在於加拿大，匯控亦在去年6月13日宣佈，決定將逐漸退出新西蘭財富管理及個人銀行業務，並會在未來數年內分階段結束業務。

RBC的收購在去年9月1日獲加拿大競爭局

（Competition Bureau）批准，認為此次收購不會導致市場「大幅度減少或妨礙競爭」，消息傳出後，當天RBC的股價在多倫多上漲0.6%；匯豐股價在倫敦交易中上漲0.8%。而最終加拿大財政部長方慧蘭在去年12月21日批准RBC收購匯豐。

無論如何，RBC對收購匯豐充滿信心，但究竟匯豐的賺錢之處——78萬名客戶是去是留，就且看RBC的留客之道。👉

請上號角網站www.heraldmonthly.ca收聽本文聆聽版音頻。



物換星移 唯神應許永不落空

加拿大皇家銀行正式收購匯豐銀行，這一巨額收購事件，不但在金融界掀起軒然大波，也對眾多加國匯豐的客戶帶來極大影響。有關這次收購，支持與反對的聲音此起彼伏，各種意見激烈交鋒。這一重大事件的發生，令人不得不對如何看待財富和金融服務市場作出深刻反思，本報今期專題從多個角度對此進行了詳細解讀。

將自己的錢財存放在一家安全可靠的銀行，是普羅大眾的慣常做法；但當一家建立43年之久的銀行宣佈被另一金融機構全盤收購，曾經熟悉的一切都面臨改變的時候，客戶的焦慮可想而知。縱觀銀行界的歷史，收購其實只算是一樁平常事，更惡劣的情況也時有發生，例如銀行突然倒閉（曾是全美排名第16大，擁有40年歷史的矽谷銀行，於去年3月突然業務中止，幸得美國聯邦存款保險公司（FDIC）宣佈接管該銀行資產，並將儲戶存款轉移至另一家銀行。）客戶所存款項有可能損失殆盡。由此觀之，世人所看重的金錢具有極大的不穩定性和風險，在各樣危機和災害面前，有可能消失於瞬息之間。

《聖經·馬太福音》6章19節告訴世人：「不要為自己積攢財寶在地上；地上有蟲子咬，能鏽壞，也有賊挖窟窿來偷。」《聖經》通過生動的例子告訴世人，存在地上的錢財並不安全，千方百計想要保存的財物，原來是那麼的不堪一擊。上帝又通過祂的話提醒我們，在人生的優先次序上，如果將物質放在首位，而忽視了永

恆的事物是十分不智的，因為物質和財富根本不長久。同時，《聖經》多處點撥世人要審慎對待財富，過分看重錢財的，就會陷入敗壞和墮落之中，最終一無所獲；只有積攢財寶在天，作有價值的天國投資，才有永恆的保障。

加拿大匯豐擁有130家分行、4,200名員工和78萬名零售和商業客戶。他們的服務包羅萬象，其中以全球轉賬服務（GlobalTransfer）及 World Elite Mastercard 信用卡最備受好評；然而，曾經對客戶作出信誓旦旦的承諾和保證，隨著收購的發生都無法再兌現。儘管皇家銀行想方設法，盡量拋出理想新方案，務求令客戶安心留下不跳船；不過，這些保證始終都是由人制訂，說不定有一天因著內在或外在因素的改變，致令諾言無法實踐。

《聖經·哥林多後書》1章20節：「神的應許，不論有多少，在基督都是是的……」神是信實的，祂對我們的應許，在基督都是是的，而且從不落空。《聖經》中神豐富而寶貴的應許多而又多，祂的應許就是我們的盼望，更是我們的力量；而在眾多應許中，最寶貴的就是：「神愛世人，甚至將他的獨生子賜給他們，叫一切信他的，不致滅亡，反得永生。」（約翰福音3章16節）我們能承受神應許的所有福樂，都由得著這個救恩開始。

縱使物換星移，財富流轉，惟有神的應許永不落空。📌

請上號角網站www.heraldmonthly.ca收聽本文聆聽版音頻。



上世紀1998年，滿地可銀行（BMO）提出與皇家銀行（RBC）合併，同時帝國商業銀行（CIBC）亦提出要與道明銀行（TD）合併，這四大銀行認為合併能令他們更有實力在世界競爭，但加拿大競爭局在審閱過有關申請後，認為合併會帶來負面影響，例如導致更高的用戶費用和分行關閉，當時的財長馬田（Paul Martin）最終拒絕了這兩項合併提議。26年後，聯邦政府批准RBC收購匯豐，引來各方爭議。

銀行合併是好是壞？

各方齊炮轟收購計劃

對於今次RBC收購匯豐，加拿大下議院金融委員會曾在去年11月要求聯邦政府拒絕RBC的申請，理由是這將導致金融業更缺乏競爭性。委員會在報告中表明：「金融業失去競爭性，將會令加拿大人付出更高的銀行費用。」

加拿大保守黨領袖博勵治（Pierre Poilievre）亦曾呼籲聯邦政府拒絕這項合併計劃；他認為加拿大的銀行業已過於集中，假若RBC收購匯豐，只會加劇銀行業的壟斷，最終國民不得不支付更高的利息。新民主黨駙勉誠（Jagmeet Singh）更激烈批評這項收購：「這是讓皇家銀行賺更多錢的機會，而那些奉公守法，不走歪路的勤勞小市民，將沒有出頭的一天。」

加拿大綠色和平力量、加拿大反壟斷工程（Canadian Anti-Monopoly Project）等組織，更發起「阻止RBC收購」（Stop the RBC Takeover）運動，他們的聲明表示：「在加拿大人已飽受煎熬的時候，這一收購將對住屋負擔能力和生活成本造成進一步的壓力。」

在財長方慧蘭正式批准RBC收購匯豐的當日，一位房貸策略師稱，這是「加拿大房貸消費者悲傷的一天」，因為匯豐一向對消費者提供比六大銀行更優惠的借貸利率，迫使其他銀行也要用較低利率來作市場競爭。

RBC需履行收購條件

RBC在一份聲明中作出回應，指匯豐銀行「退出加拿大市場」的決定，給這家英國銀行的加拿大客戶帶來了不確定性；並補充說，RBC提議的收購，乃為匯豐的加拿大客戶提供了「最大可能的連續性和穩定性」。至於方慧蘭的理據則是，匯豐正撤出加拿大，假如阻止RBC收購，最終只會令4,000名銀行員工失業，78萬名加拿大人失去銀行服務，亦令投資者對在加拿大做生意失去信心。

方慧蘭批准收購方案，但RBC需履行若干條件，包括在合併後的6個月內，不能辭退匯豐4,000名員工；兩年內不能辭退前線員工及財務顧問；要在溫哥華設立新的全球銀行樞紐（Global Banking Hub），繼續支持1,000份工作職位，以及創造440份新工作職位；增加溫尼泊顧客營運中心10%的人手，即創造100個新工作職位；繼續營運最少33間匯豐分行4年；免除匯豐銀行客戶的某些費用，包括將房貸轉至RBC、非商業客戶的國際匯款，以及Premier客戶費用18個月；為加拿大各地可負擔房屋的建設提供70億元的融資，以支持建造約2.5萬間新屋；在繼續運營的原匯豐分行維持普通話和廣東話銀行服務。📌

請上號角網站www.heraldmonthly.ca收聽本文聆聽版音頻。



財政部長方慧蘭去年底批准皇家銀行收購匯豐銀行（圖：twitter.com/cafreeiland）



由收購匯豐看市場壟斷

匯豐退出加國，78萬名客戶被迫過檔RBC，本地消費者論壇就出現大量匯豐客戶的集體訴苦帖文，大家圍爐取暖，講述今後取向。有人稱會在RBC接手前結束戶口離去；有人就曾在RBC接手6個月後才離去；也有人表示自己會給RBC一次機會，直至它開始徵收月費便會離開。假如你是匯豐客戶，無論你的意向如何，前加拿大銀行高級經濟師袁國雄博士指出，打算結束戶口的話要好好準備，這可不是一件簡單的事。

兩害相權則取其輕

RBC在接收匯豐後會在特定時期內，根據財長的條件，盡量提供貼近匯豐的服務給原有客戶，好像VIP戶口免收年費一年，國際匯款不收費等，盡可能打造一段迎接新客的蜜月期；但袁國雄認為對匯豐客戶來說，卻是別有一番滋味在心頭，「這始終是盲婚啞嫁，不是自由戀愛，作為匯豐客戶，根本沒有辦法不接受。」

作為匯豐的用戶，袁國雄表示自己也有不捨之情，明白匯豐客戶對新銀行存懷疑態度也在所難免。他坦言：「RBC等五大銀行一直存在，但大家這麼多年都留在匯豐，一定有他的原因；不過大家要明白，整件事的根由是匯豐要撤出加拿大，這是商業策略。有人說政府應該制止收購，這是很短視的看法，匯豐始終要出售業務，政府不讓RBC收購，自然也不會讓TD其他大銀行來收購，除非有外資插手加入，但加拿大又沒有這種吸引力，假如最終沒有人買，匯豐可能就要將業務分拆來出售，這種情況會不會更差？對消費者來說傷害會不會更大呢？兩害相權則取其輕，也許現在已是將傷害減到最少了。」

袁國雄指出，RBC收購匯豐經過競爭局的審核，有一定的支持理據，「競爭局的報告寫得相當詳細，每一個細節都有研究，結論是對整個加拿大的影響有限，不足以否決這次收購行動。」

市場壟斷癥結何在

要轉換一間新銀行，袁國雄相信原有的客戶一定有不便之處，但他認為RBC在這方面已算順應民意，在轉接期中，根據用家的意見去修改最初的方案，也豁免了一些收費。「我相信他們以這樣貴的價錢買匯豐回來，也是有心想做好事情，希望客戶會有一個順暢的轉接過渡，他們始終也不想蝕錢。」不過袁國雄認為，RBC在業務理念上始終和匯豐不同，在轉接期間免去的月費，大家不要幻想會一直免費下去，「他們不會一直特別優待匯豐客戶，那對其他客戶也不公平。」

4月1日RBC正式接收匯豐。袁國雄指對平日慣常親自上銀行辦事的客戶來說，影響應該不大，因為前線員工暫時不會被裁員，一切業務都會依舊運作。至於慣常上網處理銀行事務的客戶，則應盡快適應新的操作系統。對於持觀望態度的客戶，袁國雄提醒

大家，在首年的蜜月期中，假如打算離開RBC的話，不要拖延太久。「轉銀行是一件很複雜的事，不要一下子就將戶口取銷，先開好其他銀行的新戶口，取得各種銀行卡和信用卡，操作過各種功能後，才將資產慢慢轉過去，這個過程起碼要有一、兩個月的時間。」

匯豐的退出，代表了另一個跨國集團離開加國，市場上的選擇買少見少，袁國雄指出在現時的大環境下，也不只是銀行業才有這種現象。「在疫情之後，很多行業都出現了嚴重的壟斷情況，好像超級市場、手機電訊行業，究竟怎樣才能解決問題，我看不到落實可行的解決方法，加拿大匯豐不是一個爛攤子，這是一盤賺錢的生意，但為甚麼沒有人爭相搶購？為甚麼沒有人願意來加拿大做生意？為甚麼只有Costco和Walmart這些過江龍呢？只是口號式地叫喊『要有市場競爭』是沒有用的，最重要是解決核心問題。」📌



前加拿大銀行高級經濟師袁國雄博士

請上號角網站www.heraldmonthly.ca欣賞時事加號影視及本文聆聽版。

全球轉賬慳錢之道

香港換美金 加國做定期 美國入平油



朱先生兩年前一家五口從香港移民卑詩省，一直以來匯豐都是他使用的主要銀行，無論是在香港還是加拿大。他接受本報訪問時表示，自小就使用匯豐，可說是其忠實客戶，對匯豐有一定的情意結，也有許多回憶，他在加拿大仍然使用匯豐作日常主要銀行。「我在移民加拿大前，已在香港開通了加拿大匯豐的戶口，存款很容易便轉過來，還未到步已有銀行卡，一切都很方便。」

用盡全球轉賬優點

朱先生現時在香港和加拿大都有匯豐戶口，他稱日常處理財務很方便，有時更可以和港加兩地的匯豐職員一起開三人會議，免去打長途電話的麻煩。他直言：「我打電話到這邊的客戶服務部，說到關於香港的戶口時，他們可以駁線去香港和那邊的職員一起談，省下不少時間。」朱先生認為跟真人對談有它的好處，「有些事情不能單靠上網做，好像做定期存款，有時較好的利率是網上看不到的，打電話去才能拿到更好的offer，可說是網上一個價，打電話又是另一個價。」

朱先生經常使用匯豐的全球轉賬服務（Global Transfer）。在百物騰貴的今天，更可以用盡方法省下日常開支。朱先生家住卑詩省三角洲靠近美國邊境的地區，經常會過境到美國入油，「美國邊境就在兒子的日託中心附近，駕車7分鐘就可以過境入油，這樣一次大約可以省下15%至20%的汽油錢，入油時我會使用香港匯豐的外匯銀行卡，用香港美金戶口的存款付錢，銀行卡不像信用卡要收手續費，然後我再用加拿大美金戶口的存款網上轉賬還給香港戶口。」

為甚麼入一次油要大費周章地將錢調來調去呢？朱先生解釋道：「香港換美金的兌換匯率較加拿大好，而且透過香港戶口換美金又有短期定期存款高息優惠；在香港換回來的美金會轉賬過來加拿大的戶口，因為加拿大美金定期存款的利息又較香港高，所以付油錢時就先用香港利息較低的美金戶口，遲一



點加拿大的高息戶口到期，再將錢補回香港戶口，整件事都是使用匯豐的全球轉賬服務，一塊錢手續費也不用，這樣就可以經常用盡兩邊戶口的好處來省錢。」朱先生形容自己是「算死草」（用盡心思爭取最大利益），經常在手機上將錢調動，這樣做都是為了省錢。

選銀行首先要穩健

假若將來RBC再沒有這種免費方便的全球轉賬服務，朱先生說自己不會再經常用這個「香港換美金、加國做定期、美國入平油」的方法。至於RBC強調，客戶現時只要在RBC戶口內選擇 Global View 的服務，將來亦可以瀏覽世界各地匯豐的戶口；可是朱先生認為這樣作用不大。「瀏覽（看）不是重點，最重要是

能做到免費轉賬。要是沒有免費全球轉賬對我的影響很大，財務上的安排完全不同。」

朱先生擁有的是匯豐卓越理財（Premier）戶口，享有特別的優惠服務，只要在全球匯豐任何一個地方達到戶口的存款要求，就可以在世界各地其他匯豐都享用同等服務，朱先生很擔心將來會失去這項功能，「不是誰也有能力，在不同地區都達到存款要求。」

除了匯豐外，朱先生還有另一間加拿大銀行的戶口，對於轉到RBC，他稱自己不太擔心，但這一年會慢慢觀察研究，然後才再作打算。

李先生同樣也是從小在香港便是匯豐客戶，在香港結婚後買人生第一層樓也是向匯豐貸款，移民來加後也繼續使用匯豐，他稱最主要是因為可以使用全球轉賬服務，他在香港、加拿大和美國匯豐同時擁有三地戶口。「這幾年我回亞洲工作，薪酬可以轉賬過來加拿大，兒子去了美國讀書，也可以轉賬到美國。將來RBC以國際匯款來取代現時的轉賬服務，始終是有分別的，可能要收匯費，銀碼也會有限制，亦不是即時收到，這都是一個考慮。」

然而，李先生自稱是一個保守的人，他認為選銀行首要是穩健，其次就是服務態度，「皇家銀行是加拿大最大的銀行，暫時我沒有想過轉銀行，除非我有很大的不滿。」@

請上號角網站www.heraldmonthly.ca收聽本文聆聽版音頻。

RBC代表解釋相應對策 登記Global View 匯錢更快速

為了令交接順利，RBC盡力協助匯豐客戶過渡，其中最受關注的兩種匯豐產品，在網上討論熱烈，許多用家都希望RBC能繼續提供類似服務，其中一項是全球轉賬服務（Global Transfer）；另一樣則是備受好評的匯豐 World Elite Mastercard 信用卡。RBC接受本報訪問時解釋他們的相應對策。



皇家銀行區域副總裁樂嘉信 (Carson Loh)
(圖：RBC)

RBC戶口世界匯款

匯豐全球轉賬服務，可以即時及免費轉賬至個人或第三方其他世界各地的匯豐戶口，亦能即時以優惠率兌換29種貨幣，每日轉賬額高達20萬美元。加拿大客戶只要在網上登記 Global View，連結世界各地匯豐戶口，即可一站式查看各地戶口，更可以在戶口之間轉賬，方便快捷。

RBC在給匯豐客戶的指引中，亦提及客戶可繼續選用 Global View 服務，只要在3月21日前登記，將來仍然可在RBC的網路及流動理財戶口中看到其他地區的匯豐戶口，至於要將錢匯出或接收，則要使用RBC的IMT國際匯款服務。皇家銀行區域副總裁樂嘉信 (Carson Loh) 對本報表示，很多匯豐和RBC的客戶都向他們查詢這項服務，「假如要將錢匯到匯豐的外地戶口，客戶可以在自己戶口中的 Global View 中使用IMT程式傳送，假如沒有 Global View 的話，一樣可以將錢匯出其他戶口，但速度會較慢，可能需要幾天的時間。現階段我不能說使用 Global View 內的IMT會快多少，但一定會比 Global View 以外的IMT快。客戶在4月1日後就可以開始試行運作，慢慢熟習不同介面，也可以到分行找職員協助。」

至於收費方面，樂嘉信稱現在RBC決定無論是匯出或接收都不收任何費用，每日最多可款5萬元，至於有客戶擔心將兩間不同銀行的資料連結起來，會否引起私隱問題，樂嘉信表示：「RBC和原來加拿大匯豐的操作，都在同一個地方接受監管，客戶的私隱都會受到尊重。」

換上最類似的卡種

匯豐的 HSBC World Elite MasterCard 曾被譽為是最受旅客歡迎的其中一張信用卡，特點包括3%的旅行消費現金回贈；每年100元的旅行相關費用回贈；更廣泛的旅行保險涵蓋範圍；免外幣交易費（foreign transaction fee）等特點，RBC將代之以 RBC Avion Visa Infinite 信用卡，一些用戶表示新卡的優惠不如舊卡，因此感到失望。

樂嘉信指出，RBC為了將過渡期安排得更直接和簡單，所以為原有信用卡客戶配對了最接近的卡種，假如客戶另有所愛，可以再選擇另一種信用卡，費用全免即時安排，「我明白始終是兩種不同的信用卡，積分計算也有所不同。Avion是加拿大其中一種最大的旅行積分計劃，現在匯豐信用卡上的積分也可以直接轉到Avion去，4月第一週之後，大家應可在Avion的戶口內見到自己積存的積分。」

4月1日的來臨，樂嘉信形容這是一個歷史時刻，皇家銀行衷心歡迎新客戶和新同事。「原來的匯豐客戶可以一切如常，繼續到銀行處理個人財務，假如有需要，這個時候也是更新個人資料的好機會，例如地址、電郵的通訊方法；客戶經理也會繼續與現有客戶聯絡，了解大家的需要。」而在之前登記了網上理財、Global View 的客戶，都可以在4月開始使用新服務。

匯豐擁有不少華人客戶，樂嘉信指RBC在不同分行，也有操粵語和普通話的員工為客服務，而櫃員機畫面右上角也可以選擇中文介面服務，電話理財也有華語服務，致電後表示需要Chinese（中文）服務即可，而這次的合併也設立了一條查詢熱線（1-800-769-2503），同樣可以要求華語服務，大家亦可上網www.rbc.com/hsbc-canada瀏覽。@

請上號角網站www.heraldmonthly.ca收聽本文聆聽版音頻。



佳美腳蹤

另類富二代—— 博登 William Borden

曾福



富翁跟遊民跪地禱告

「富二代」泛指生在極度富裕家庭中的子女，擁有財富資源，也活在社會盲目吹捧的假象中，缺乏的卻是道德文化的底蘊，鮮有對人對社會有正面貢獻；然而，博登（William Borden）卻是一位另類的富二代。

博登1887年生於芝加哥，父親從事鐵路運輸業而致富，母親是位虔誠的基督徒。博登生性聰明，在母親循循善誘下，從小勤讀《聖經》，參加不同聚會，更立志要成為一個誠實仁愛的人。在博登中學畢業時，父母送的禮物是環遊世界的旅程，博登用了一年時間周遊列國，更特別造訪了在日本、中國、印度、埃及、土耳其等國家的宣教群體，奠定了投身宣教的心志。

博登在耶魯大學十分活躍，除參加拳擊、田徑等體育活動外，也投入不同的學生組織。大學第一年時，博登組織了150名同學每週查經，到畢業那年，耶魯全校1,300名學生中，有1,000人曾參與查經班。二年級時，博登在耶魯所在的紐喜文市（New Haven）設立了第一所救濟中心，協助低下階層；又自資購下房屋，讓窮困者得溫飽，並得聞福音。有一位英國神學家訪美後，被問及印象最深刻的是甚麼，他不假思索答道：「在紐喜文市，有一名年輕的百萬富翁跟一名無業遊民，同心跪在地上禱告！」

一生無留、無退、無悔

博登深受當時的「學生志願運動」影響，留心世界各地的宣教動向。他聽一位在埃及工作的宣教士分享說，在中國有1,500萬穆斯林人，卻連一位宣教士也沒有；於是他認定這就是他人生的目標，更鎖定要到中國的西北地帶服侍。

從耶魯畢業後，博登馬上入讀普林斯頓神學院，預備投身宣教事業。

1912年11月，博登乘船赴埃及，計劃先在開羅學習阿拉伯語文，然後再到中國。美國有報章以「百萬富翁放棄一切」為題作出報道，更引用了博登的說話：「宣教努力能產生的回報，遠比任何社會成就來得多。我從來沒想過要投入這社會，我選擇要到宣教工場。」

博登在開羅投入學習與工作，計劃向全城80萬市民派發《聖經》；可是，三個月後，他確診患上脊髓腦膜炎，短短19日後，於1913年4月9日逝世，年僅26歲。博登母親是在上船前幾天，才收到愛兒離世的悲痛消息。他們原本是要一起到黎巴嫩旅行，在博登到中國前好好相聚。在收拾愛兒的遺物時，媽媽在博登的《聖經》扉頁，看到他在不同時間寫下的三句短語：「無留、無退、無悔（no reserve, no retreat, no regret）。」無留，是寫在他決定奉獻所有的時候；無退，是寫在他乘船開始宣教工作的時候；無悔，是寫

在他自知生命要結束的時候。

一生捐獻 2,250萬美元

博登遺體葬於埃及開羅，墓石下方刻上《聖經·馬可福音》16章15節的大使命，而最上方則刻有《聖經·詩篇》119篇11節：「我將你的話藏在心裡，免得我得罪你。」這也是博登一生最愛的經文。

開羅團隊把博登的事蹟見證，以亞拉伯文和波斯文印成單張，中文版本最終也傳入中國。1914年，中國內地會於甘肅省首府蘭州成立博登紀念醫院。博登的故事激勵了更多青年，到世界各地宣揚福音。

生命不在乎長短，卻在乎能否發光發熱，完成賜生命的主的心意。有人雖然擁有很多，卻有更多的遺憾、懊悔；博登曾擁有很多，卻為福音毫無保留地奉獻。他善用手中的財富，傾盡全力支持不同機構，傳揚福音。若以今日時值估計，博登短短一生中的金錢捐獻，多達2,250萬美元。他一生方向清晰，生命雖短暫，卻又全無懊悔。

耶穌說：「一粒麥子不落在地裡死了，仍舊是一粒；若是死了，就結出許多子粒來。」（約翰福音12章24節）親愛的朋友，你是否也羨慕一個「無悔」的人生？請用本報決志表，跟我們聯絡。☎ 請上號角網站www.heraldmonthly.ca收聽本文聆聽版音頻。



彩虹下的心聲

看護者

髮型師

李顯華

自己剪髮 帶來成功滿足感

照顧晶晶，其中一個任務就是要處理她的頭髮。開始時，普通吹髮和梳理頭髮都比較簡單，我可以應付得來。幾年之後，因有機會到本地不同教會作見證或出席聚會，所以需要預早安排到髮型屋整理頭髮；要是遇上她行動不便的時候，也會安排專業理髮師上門為她剪髮、染髮和梳頭。當我們到多倫多或溫哥華分享見證時，更要特別騰出時間，帶她到髮型屋理髮，好讓她能夠以最佳形象示人。

這幾年新冠疫情無法外出理髮，我只好無奈地懷著戰戰兢兢的心情，冒險替自己和太太剪髮。第一次為自己剪髮實在不易，一隻手拿著鏡子，另一隻手拿著電剪，結果剪出一個「參差不齊」的髮型來；之後，為了看起來兩邊對稱，唯有把不對稱的「長髮」再修一修，不料越剪越短，頭髮差不多都給剪光了！

雖然剪得不好，但不用跑到外面冒染疫風險，也值得一試；加上疫情期間大家都躲在家裡，互不相見，髮型古怪創新點也無妨。真的，自己親自剪髮確實帶來成功及滿足感；在封城的日子裡，原來只要肯變，也可以行得通；經過兩年時間的「自我培訓」，替晶晶剪髮梳頭的我，已從「新手」晉升至「熟手」理髮師了；只是，替自己剪髮，始終大有難度。

戴上帽子 「煩惱絲」問題解決

疫情結束，全城開放之後，我已急不及待光顧理髮屋，讓專業理髮師替我剪能「登大雅之堂」的髮型來；自此以後，更加欣賞髮型師妙手巧剪的技藝。隨著年歲增長，晶晶頭髮逐漸稀疏，而且她已不喜歡染髮，所以這幾年我也決定繼續為她整理頭髮，以減少每



次外出弄頭髮的麻煩。

去年，加拿大影音使團安排《愛Plan B》在美國多個城市首映，並邀請我們到三藩市和洛杉磯等地現場分享。有機會為神作見證，固然感到興奮莫名，但想到晶晶的「三千煩惱絲」，頓時有點納悶，一方面不熟悉美國的髮型師，另一方面明白到，她在外面弄頭髮會諸多不便，所以決定還是由我來「操剪刀」，在酒店為她梳頭吹髮，盡力而為就是了。

奇妙地在出發前幾天，在購物商場偶然見到一家帽子專門店，發現陳列著一頂十分精緻，且跟晶晶面型非常配襯的帽子，彷彿是為她度身訂造似的，「煩惱絲」的問題就這樣解決了！煩惱一掃而空……其後，她也買到不同顏色和款式的帽子，讓她在不同場合也有最佳配搭。

供應預備 天父看顧最全面

吉中鳴牧師在《號角》月報《曲中鳴奏》中，分享了《天父必看顧你》：

「凡你所需祂必供應，天父必看顧你；
凡你所求祂必垂聽，天父必看顧你。
天父必看顧你，時時看顧，
處處看顧，祂必要看顧你，
天父必看顧你。」

天父的看顧最全面，時時看顧，處處看顧，就是在最小的事情上也供應和預備。深信天父愛我們，也希望我們以美好的形象，站在眾人面前為祂作見證。☎

請上號角網站www.heraldmonthly.ca收聽本文聆聽版音頻。

獨特的嘉賓

幫助癮君子戒毒

最近我們教會來了一位很特別的嘉賓，父母是牧者，他年輕時因吸毒販毒，是警察局的常客；現在不但幫助癮君子戒毒，並且收留因吸毒染上愛滋病去世，卻留下同樣傳染上愛滋，無依無靠的孤兒寡婦。我雖與毒品無關，在很多年前神的安排下，不但與他相識，並成為親密戰友。

認識他是在喬宏被神接去之後，我回香港在一間教會分享，聽說當天另一位講員也在分享；他本是牧者的孩子，成長中不但該做的沒做，不該做的全做了，經常出入警察局。現在生命翻轉，改做正當生意，神很祝福他，生意很成功。我很想聽他分享，感恩雖因時間衝突，只聽到一部分也很感動；會後教會的牧者介紹我們認識，當時因他已戒毒，神采飛揚，身穿畢挺的西裝，給我一張名片，上面很多銜頭，並且熱情的說：「下次來請先通知我，我好派車來接你。」

為這對夫婦證婚

在神的安排下，我又在香港服侍，我們再次相遇，這次他身上的西裝變成工作服，牛仔褲，手上的金勞力士錶沒有了，

拖著一位清純可愛的女孩子，問我：「這是我的朋友，我們認識，是因我幫她姐姐戒毒，現在他們都信主了；在我幫人戒毒的工作上，給我很大的幫助，我們彼此相愛，已經在婚姻註冊處登記了，你願意做我們的證婚人嗎？」「當然願意，並且是我的榮幸！」就這樣，以後我每次回港，我們一定見面，並且他們在監獄裡佈道時，也給我機會共同服侍，傳講福音。

我最感動的是，有的吸毒者在吸毒時用的工具不乾淨，傳上愛滋去世，而他們的妻子兒女亦染上愛滋，家人知道，怕被傳上，不准他們回家，這位弟兄就收留他們在戒毒中心；告訴大家，共同生活要注意的清潔，衛生，完全不隔離。現在有一位愛滋媽媽，不但參與他們的事工，並且在讀神學。

助姊妹應對鄰居

他最後一次幫助我，是一位曾跟我一起做配音工作幾十年的朋友，他們夫婦都信主了，丈夫去世後，當時姊妹獨居香港的公共屋村，被隔壁的鄰居

欺負，她借了一些錢給鄰居，從沒要他們還；但不知道甚麼原因，他們知道她喜歡安靜，就故意製造一些恐怖的聲音嚇她。一次，在我回港時，正好是過年，這位弟兄知道了，願意幫她，讓她買一盒名貴的餅乾，我們三個人去拜候那位鄰居。

這位弟兄說：「恭喜、恭喜，新年平安！謝謝你們經常照顧我住在隔壁的姊妹，她甚麼事都告訴我，你們怎麼對她，我都知道。謝謝你們關照。」說完，把餅乾遞過去，對方將大嘴巴，瞪著眼睛，不敢接。弟兄把餅乾放在他家的桌子上，我們掉頭走了！

從此以後，再也聽不到雜音了！我想，第一、我們不吵不鬧，還送他們禮物；第二、這位弟兄不但身材高、大、壯，並且雖然現在生命改變，語帶柔和，但有意無意之間，若不認識他，不知道他是牧者，因他說話有權柄，看到他，接觸他，對他還真的會有幾分「敬畏」！☎

喜樂婆婆的一片天
小金子