

本刊记者 王燕



《国际市场》：
盘谷银行进入中国以来最大的挑战是什么？盘谷银行采取了哪些应对措施？

谭永乐：
开发当地公司业务是盘谷银行在中国市场的最大挑战，因为盘谷银行是一家来自泰国的商业银行，在开发、发展和培育当地企业客户的过程中需要付出极大努力。盘谷银行抓住中国政府提出的“一带一路”倡议所带来的商机，逐步克服了这个障碍。

盘谷银行在东盟拥有全面的业务网络，在推进该地区跨国公司发展方面发挥独特作用。除了融资，盘谷银行还提供本地知识和经验咨询，并提供通过业务网络与其他客户建立联系的服务。

网络协同效应是盘谷银行客户支持服务中的重要组成部分，客户可利用本地知识，同时获得能源、基础设施建设、工业和金融等领域的专业知识。盘谷银行是各区域能源部门的主要贷款机构，不断通过国际网络促进可再生能源项目等多个能源项目发展。为帮助客户在不同的市场开展业务，盘谷银行不断升级核心银行业务和交易银行平台，为国际客户提供更加无缝和便捷的服务，方便客户在多样化市场条件下开展业务。

因此，盘谷银行具有独特而专业的优势和实力，利用在东盟的广泛网络、金融资源和专业知

尼、马来西亚、老挝、越南、柬埔寨等东盟国家拓展业务，这种互惠关系将进一步深化。

