

香港最大的独立本地银行下月登陆南京,快报独家专访东亚银行(中国)副董事长陈棋昌

# 东亚银行:老百姓开户没门槛

近来,路过洪武路的南京市民都会眼前一亮,原来红泥大酒店的沿街部分悄然变身成银行——“东亚银行”的红底白字招牌格外惹眼。10月31日上午,一位西装革履、满头华发的香港人站在楼前,将目光牢牢凝聚在这四个字上。他就是在东南亚金融界赫赫有名的东亚银行(中国)有限公司副董事长陈棋昌。

在这位有着42年“行龄”的老银行家眼中,即将亮相的东亚银行南京分行会迎来一个怎样的未来?这个香港最大的独立本地银行,能赢得南京市民的芳心吗?这个历史与现代交织的城市,将如何逐步演变成国际、国内金融机构竞相逐鹿的沙场?

快报记者 郑春平



东亚银行(中国)有限公司副董事长陈棋昌在接受快报专访

## 南京,我们来得正是时候

拉开东亚银行在中国内地的“排兵布阵图”,南京分行已是其在内地开设的第15家分行。在“东亚”之前,已经有多家外资银行对南京这块宝地青睐有加。英国渣打银行、日本瑞穗实业银行、比利时联合银行等外资银行都在南京设有分行或办事处。目前南京地区已有银行机构24家,国内所有跨地区银行更是一个不漏,都在南京设有分行。

东亚选择这个时候来南京,是早了、晚了,还是正逢其时?对记者的这个问题,陈棋昌用“很适当”来回答。“我们来得不是最早,但来得正是时候。”

“南京是个经济增长非常快的地方,我们一直在关注。但此前因为外资银行不能做人民币业务,受到的局限也很多。成为首批

获准改制为中国本地法人银行的外资银行后,我们的发展空间大大增加了。东亚银行在内地其他城市的人民币业务目前已做了六个月,积累了一些经验,开户数和理财产品的推广都达到了预期目标。南京分行开业后,为企业以及个人的服务将更加方便、直接。”

1998年,东亚银行成为首批获准于国内经营人民币业务的外资银行之一。但此前接受媒体采访时,陈棋昌曾表示“人民币业务不赚钱”,但这次他坦言,自从国家政策调整并获得资质后,东亚银行在内地的业务无论储蓄还是贷款,人民币所占的份额都开始超过了外币。“对南京这样一个长三角的中心城市、经济如此活跃的地方,哪家银行都不会错过!”或许,这正是东亚银行落户南京的重要原因。

## 老百姓开户没有门槛

预计将于12月底开业的东亚银行南京分行,除了外币业务外,还将在获得批准后开办人民币业务。业务种类包括公司业务及个人零售业务,面对内外资企业、境外人士与南京本地居民。

不过,外资银行高高在上的“开户门槛”,让普通百姓望而生畏。“东亚银行会给南京市民设多高的门槛?”听到记者这个问题,陈棋昌连连摇头,“没有,没有门槛!我们希望可以让更多的南京市民来东亚体验我们的服务。”

## 不会让客户排队等

“东亚银行要做一个亲民的银行。”他接连举出了一连串的例子加以说明,“当你走进我们的大门时,一定会有大堂经理微笑着上前迎接,并会引导你到业务所需的柜面;为

你服务的工作人员也一定是面带笑容的,办理速度绝对让你满意。”

“如果客户较多出现排队现象如何处理?”

“这个问题应该不会出现,我们设有9个现金柜台,4个企业柜台,还有自助服务设施。当然,即便是在用餐时间,也绝对不可以出现先关掉窗口吃饭、让客户等候的现象。”

此外,东亚银行在内地发行借记卡已获得批准,但何时发卡仍在等候审批。在香港,东亚银行的借记卡通过与香港多所大学的合作发放联名卡,持卡人既能在食堂刷卡吃饭,也能在图书馆借书……“如果有机会,我们也很希望与南京的大学合作,开发这样的联名卡。”



南京东亚银行已经装修一新 快报记者 唐伟超 摄

## 发展历程

1918年,于香港注册成立。

1920年,于上海设立首家内地分行。

1952年,于新加坡设立首家海外分行。

1979年,成立第一家中外合营公司——北京航空食品有限公司。

1984年,于美国纽约设立分行。

1995年,成功收购中国联合银行。

1998年,上海及深圳分行分别获批准为外国人和外商投资企业提供人民币服务。

2000年,荣获《欧洲货币》杂志卓越成就奖中的“香港最佳本地银行”。

2001年,合并中国联合银行,收购第一太平银行。

2002年,内地所有分支行获批准可开展对各类客户全面外汇服务。

2003年,北京分行正式开业。

2004年,于香港推出个人人民币服务、人民币卡收单业务、银联人民币借记卡和人民币信用卡。

2006年,获合资格境内机构投资者资格。

2007年,在内地注册成立全资附属银行——东亚银行(中国)有限公司。



东亚银行在香港创立时的旧址

## 理财产品不会谁来都卖

随着国内经济的飞速发展,普通百姓的理财意识、理财热情空前高涨。作为一个资深的银行家,陈棋昌对这种变化有着自己的看法。

“老百姓都想增加收入、改善生活,这完全可以理解。但和香港相比,内地居民的理财观念还远远没有成熟,都以为理财产品收益会比储蓄多很多,一定赚,但其实只要是投资,就一定是有

风险的。”就此而言,银行等金融机构应该主动承担对客户的风险意识教育,“在东亚银行,不是所有人来买理财产品都会卖给他。业务人员会根据他的实际情况,详尽告知可能的收益和存在的风险。不鼓励贷款去购买基金或理财产品,而是应该拿出资产的一部分,而不是全部进行投资,同时最好进行多元化的理财策划。”

## 替南京市民理财没问题

针对南京市民,东亚银行也将推出定制的理财产品。除了现已成熟的财富管理“显卓理财”中心,以及儿童账户服务“聪明小当家”外,还将不断创新理财产品品种。

然而,一个外资银行和“内资银行”角力,外资银行在担任“百姓理财服务专家”这个角色方面,似乎并不占有明显的优势。东亚银行真能发扬优势、化解劣势,

吸引南京的本地客户吗?

“这个我们很有信心。东亚其实是原原本本的中国人的银行,对中国的文化背景也很了解,也有着悠久的历史,88年了,我们的根从来没有离开过中国,希望未来大量投资在国内的发展上。而且我们也有着与国际接轨多年的经验,在这种结合上有着自己的特色和优势。替南京市民理财肯定没有问题!”

## 银行家理财其实很保守

记者眼前的陈棋昌虽然头发已尽白,但炯炯有神的一双眼睛却似乎透着一个特别“实在”的回答。毕竟,当初的东亚银行,在香港也只不过才四五家分行。

“银行家的理财观念其实很保守。”他笑笑没有多说,但特别正式地强调了一句,“做一个银行家,诚信最重要!”

是看着公司的业务走出香港,走向世界,越做越大。”想都没想,他就给出了一个特别“实在”的回答。毕竟,当初的东亚银行,在香港也只不过才四五家分行。

“银行家是否也理财呢?”“银行家的理财观念其实很保守。”他笑笑没有多说,但特别正式地强调了一句,“做一个银行家,诚信最重要!”

据世界报业协会公布

# 2007世界日报百强

# 《现代快报》

# 位居全球

# 57名

现代快报  
Modern Express  
讲实话 办实事 树正气