



高水平开放持续推进 外资“瞄准”中国新机遇

中经记者 郝亚娟 张荣旺
上海 北京报道

中国已成为全球经济增长的重要引擎。高水平的对外开放不断深化,为外资机构参与中国市场创造了前所未有的发展机遇和广阔空间。

40年来,《中国经营报》长期关注中国经济发展与金融市场开放

进程。正值创刊40周年之际,《中国经营报》记者专访了摩根大通中国区联席首席执行官陈妍妮与何耀东。

陈妍妮指出,在复杂的国际形势下,中国市场依然受到关注。近日举办的摩根大通第21届全球中国峰会吸引了来自全球33个国家和地区、1400多家企业的超过2800名参会者。其中,来自欧美的海外参会

者人数显著增长,充分体现了国际投资者对中国市场的关注度和热情持续上升。

何耀东认为,中国资本市场的开放度不断提高,为外资金融机构带来了前所未有的发展空间。未来期待更多产品纳入互联互通的框架,便于全球和中国的投资者能够在更高层次上实现互利共赢,共同推动区域金融市场的发展。



左图: 陈妍妮
摩根大通中国区联席首席执行官

右图: 何耀东
摩根大通中国区联席首席执行官

互联互通:资本市场国际化新动能

中国资本市场的开放度不断提高,为国际资产管理机构、券商和银行带来了前所未有的服务机会与发展空间。

《中国经营报》:在外资准入方面,是否感受到相关政策支持力度变化?

何耀东:我们确实深切感受到中央政府以及相关部委对外资机构的持续支持,这不仅体现在摩根大通身上,也体现在整个行业之中。

在股权控制比例的开放方面,政策为所有外资机构带来了重要利好。过去外资只能以合资形式参与金融业务,受限于双方在短期、中期或长期战略上的差异,难免存在一定分歧。如今,政策实现了全面放开,允许外资持有100%控股权,这为我们制定更具长远视角的发展战略提供了极大便利。作为全资的公司,外资机构可以更加独立地规划在华发展的路径,战略执行也更加灵活和彻底。

摩根大通抓住了多个具有里程碑意义的“首次”发展机遇。例如,摩根大通证券(中国)有限公司是中国首家外资全资控股的证券公司,并于2020年起开业运营;摩根资产管理(中国)有限公司从原本外资49%的控股比例,转变为实现100%控股。摩根大通还拥有国内首家外资全资控股的期货公司。

这些政策突破不仅帮助我们实现了全面控股,更使我们能够以更长远的眼光,系统性

地布局在华业务,向客户持续提供高质量的金融服务和全球资源支持。

《中国经营报》:在吸引、支持外资方面,有哪些领域还可以进一步改善?

陈妍妮:对于外资而言,无论是跨国企业还是金融机构,中国始终是一个至关重要、不可或缺的市场。拨开短期的不确定性和市场波动,我们依然清晰地看到,中国依旧是全球第二大经济体,同时拥有全球第二大股票市场和债券市场。可以说,任何企业或机构若想提升其在全球的综合竞争力,提升其在中国市场的竞争力至关重要。

在我们与客户的持续沟通与调研中,普遍形成了两个共识:

第一是最受关注的依然是中国的基本面。在进行任何投资决策时,经济增长的可持续性始终是最核心的判断依据。中国不仅保持了稳定的增长势头,在经济结构转型与高质量发展过程中也展现出较强的韧性与活力。对外资来说,这为我们在中国市场深耕与长期发展注入了“强心剂”。

第二是政策的透明度与可预见性越来越重要。对于众多外资客户而言,无论是供应链布局还是资本投入,都需要建立在对未来有明确规划的基础之

上。因此,政策环境的连续性、稳定性与前瞻性,直接影响着外资在华的投资信心与发展策略。这一点也是我们希望未来能够持续看到和感受到的。

何耀东:中国资本市场的开放度不断提高,为国际资产管理机构、券商和银行带来了前所未有的服务机会与发展空间。

自2008年起,内地与香港之间的互联互通安排始终被视为资本市场开放与国际化的重要里程碑。多年来,这一机制运行顺畅,成效显著,成为中国资本市场连接全球投资者的重要桥梁。

在此基础上,我们希望未来政策层面能够进一步丰富互联互通的产品范围与机制深度。无论是“北向通”还是“南向通”,我们观察到市场双方都展现出强烈需求。通过互联互通,海外投资者可以借助中国香港这一他们熟悉的法律框架和市场运作体系,便捷地投资中国内地的股票、债券等资产。与此同时,内地投资者包括机构和个人也可以通过“南向通”更广泛地参与到香港的股票与债券市场中。未来,我们期待更多产品纳入互联互通的框架,便于全球和中国的投资者能够在更高层次上实现互利共赢,共同推动区域金融市场的发展。

差异化发展赋能实体经济 民营银行助力建设金融强国

访上海华瑞银行党委书记、行长吴克照

中经记者 郝亚娟 张荣旺
上海 北京报道

激荡四十年,《中国经营报》与中国经济共同成长。自创刊以来,报社经历了从“铅与火”到“光与电”,从“数与网”到“云与端”的时代跃迁,始终站在记录与见证中国经济发展的前沿。

2025年是《中国经营报》创刊40周年,中国经济迈入高质量发展新阶段,国家多次强调“坚定支持民营经济发展壮大”。在今年《政府工作报告》中,“民营”一词共出现7次,进一步释放了支持民营经济发展的强信号。

作为我国金融体系的重要补充,民营银行也迎来成立十周年的重要节点。在这一历史交汇点上,《中国经营报》记者专访了上海华瑞银行党委书记、行长吴克照。他表示:“这十年,是民营银行与时代同行、与国家战略同频共振的十年,更是我们从无到有、由小变强的成长十年。作为服务民营经济的主力军,民营银行在支持实体经济、完善普惠金融体系中发挥了日益重要的作用,助力建设金融强国。”

丰富我国金融服务体系

《中国经营报》:如何看待过去十年民营银行的发展历程?

吴克照:十年前,民营银行在我

国金融体系中几乎是一片空白。彼时,中国银行业总资产已突破150万亿元,但民营资本占比不足10%,



吴克照

上海华瑞银行党委书记、行长

金融科技打破规模壁垒

《中国经营报》:差异化发展是民营银行的生存之道。民营银行如何找到自身的差异化之道?

吴克照:由于“一行一店”的政策要求,民营银行只能通过线上渠道拓展业务,将更多的资源投入到金融科技研发和客户服务上,实现以较低的成本获取较高的收益。这就要求民营银行找到自身的差异化之道。

一是,优化公司治理。差异化发展不仅体现在业务创新与服务特色上,更植根于公司治理的独特基因。在股权结构层面,民营银行可通过优化股东构成,引入具有科

技、产业背景的战略投资者,既能缓解单一股东决策风险,又能借助股东资源拓展特色业务,从治理源头为差异化竞争筑牢根基,在服务小微、创新金融产品等领域释放独特优势。

二是,精准市场定位。民营银行需要聚焦特定客群,避开与大型银行在传统优质客户群体上的直接竞争,专注于服务小微企业、个体工商户以及新兴的创新创业群体。这些客户通常具有个性化的金融需求,且在传统金融体系中面临一定的服务空白,为民营银行提供了差异化的市场空间。

服务小微企业的贷款覆盖率仅17%。随着政策的逐步放开,民营银行从试点开始,逐渐发展壮大。

这十年,是民营银行与时代同行、与国家战略同频共振的十年,也是见证自身从无到有、从弱到强,为民营经济发展提供金融支撑、推动我国金融服务体系更加健全的十年。十年时间,在历史的长河中或许只是短暂的瞬间,但对于民营银行而言,却是一段充满挑战与机遇、拼搏与突破的不凡征程。

一是,从无到有,填补金融服务空白。二是,特色化经营,探索差异化发展路径。三是,科技赋能,推动金融创新。四是,面临挑战,在探索中不断成长。

当然,民营银行在发展过程中也面临着诸多挑战,如市场竞争激烈、资金来源相对有限、品牌认知度不高、风险管理压力较大等。但通过不断加强自身建设,提升经营管理水平,优化业务结构,民营银

三是,深耕区域市场。立足当地经济特色和产业结构,深入挖掘区域内的金融服务需求。例如,一些民营银行可针对当地的特色产业集群,提供定制化的金融解决方案,助力区域经济发展的同时,树立在特定区域的品牌优势。

四是,创新产品和服务。一方面,开发特色金融产品。结合自身定位和客户需求,推出创新性的存款、贷款等产品。如针对小微企业的应收账款质押贷款、知识产权质押贷款等,为企业提供多元化的融资渠道;设计与新兴消费场景相结合的理财产品,

行逐渐克服困难,在探索中不断成长壮大,整体发展态势良好,为我国金融体系的稳定和经济的持续增长作出了积极贡献。

《中国经营报》:你认为民营银行在当前金融体系中扮演着怎样的角色? 有哪些优势和劣势?

吴克照:总体来看,民营银行的主要优势有:机制灵活,民营银行的治理机制相对灵活,决策流程较短,能够更快地对市场变化作出反应,及时调整经营策略和产品服务,适应不同客户群体的多样化需求;贴近市场,多数民营银行立足当地经济,与民营企业和中小微企业联系紧密,对当地市场和客户需求有更深入的了解,能够提供更具针对性、个性化的金融服务,满足实体经济的差异化金融需求;垂直领域的创新能力强,民营银行注重金融科技的应用,愿意在细分市场投入资源进行技术创新和业务模式创新。通过大数据、人工智能等

满足客户个性化的财富管理需求。另一方面,优化服务体验。利用数字化技术,打造便捷、高效的线上服务平台,让客户能够随时随地办理业务。同时,提供个性化的客户服务,为小微企业提供一站式的金融服务解决方案,提升客户的满意度和忠诚度。

五是,强化科技应用。在数字化风控体系方面,利用大数据、人工智能等技术,构建精准的风险评估模型,提高风险识别和管控能力。通过收集和分析多维度的数据,对客户的信用状况、还款能力等进行实时监测和评估,实现风险

技术手段,优化风险管理和客户服务,推出便捷、高效的金融产品和服务,在数字化转型方面往往走在前列。

民营银行的主要劣势包括:资金来源有限,相较于大型国有银行和股份制银行,民营银行的物理网点受限,吸收存款的能力有限,资金来源相对单一,这在一定程度上限制了其业务规模的扩张和抗风险能力;品牌认知度低,成立时间相对较短,品牌建设和市场推广需要一个过程,公众对其认知度和信任度相对较低。在吸引客户尤其是存款客户方面面临较大挑战,影响了其资金筹集和业务拓展;风险管理压力大,服务的中小微企业和民营企业通常具有经营规模小、抗风险能力弱等特点,信用风险相对较高。同时,民营银行在风险管理技术和经验方面可能相对不足,面临较大的风险管理压力,需要不断加强风险管理体系建设。

的早发现、早预警、早处置。在金融科技创新方面,积极探索区块链、云计算等新技术在金融领域的应用,提升业务处理效率,降低运营成本。例如,利用区块链技术实现跨境支付的快速清算,通过云计算优化银行的IT基础设施,提高系统的稳定性和灵活性。

六是,优化运营模式。凭借民营银行相对灵活的体制机制优势,建立高效的决策流程。对于小微企业和个人客户的贷款申请等业务,能够快速审批放款,满足客户的及时性需求,提高市场响应速度。