



企业“出海” 金融“扬帆”

中资银行加速海外布局

中经记者 杨丹鑫 北京报道

当下,很多企业将业务发展重心向海外转移,包括产品出口、海外投资等。

境外金融需求旺盛

除了简单的存、贷、汇业务外,企业还有多元化的需求,包括政策咨询、供应链金融等。

“未来三年企业的发展趋势还是放在国际化上,通过‘走出去’寻找新的机遇。”广东一家大型车企相关负责人向记者表示。

该负责人认为,国内企业行业很“卷”,市场也比较饱和。虽然企业“走出去”的风险会很大,但是机会也会更多一些。

“我们在进入国外市场时,都会对当地的政策进行详细了解,特别是与银行建立合作关系。”该负责人表示,“我们在境外与中资银行有合作,但是更多的是与汇丰、渣打这种国际大银行合作,以及与境外本土银行合作。”

该负责人向记者坦言,从网络覆盖和金融服务能力上看,中资银行的竞争力有待进一步提升。“中资银行在国外的网点并没有想象

随着国内企业加速“出海”,企业在境外金融需求越来越旺盛,这也需要中资银行能够提供相匹配的金融服务。

据《中国经营报》记者了解,在

企业走向海外的过程中,虽然不少银行已经加快了海外布局,立足满足中国企业“出海”需求,但中资银行目前在境外能够提供的金融服务仍存在“短板”。

中那么多,有时能够提供的金融服务也很有限。可以试想一下,中资银行在国外一些地区都没有网点,怎样提供服务?”

对企业出海的金融需求难点,该负责人回应道:“我们的产品销售已经覆盖全球近80个国家,一些地方甚至出现‘汇困’的问题。除了简单的存、贷、汇业务外,企业还有多元化的需求,包括政策咨询、供应链金融等。”

所谓的“汇困”,即汇兑受阻的现象,也就是企业在销售产品之后,无法将获得的外汇兑换成美元或者人民币。

该负责人还向记者表示,从欧美和日本车企国际化进程来看,金融国际化在企业国际化中起到了有力的支撑作用。境外每一个国

家和地区的政策都存在很大差异,需要金融机构为企业的业务拓展避险。“中国企业这些年‘出海’步伐不断加快,也需要中资银行在海外的布局提速,能够成为企业‘出海’的助力。”

一家国有大行人士向记者表示,目前银行的国际化进程也是一个过程,同时还需要看境外的经济和金融环境情况。对于经济和金融环境好的国家和地区,中资行设立分支机构就会相对容易一点,而在一些落后地区和不稳定地区,设立一个分支机构就会很难。

“越南、泰国等东南亚国家,中国企业‘出海’比较聚集的地方,银行也会考虑加快在当地布局,跟进企业的金融需求。”上述国有大行人士称。

银行“新机遇”

事实上,国有银行境外收益已成为当下银行利润的重要来源之一。

2023年10月,国家金融监督管理总局明确提出了推进中资银行保险机构优化海外布局,扩大金融服务覆盖面。支持中资银行保险机构在依法合规、风险可控的前提下不断优化海外网络布局,提升金融服务覆盖面,为共建“一带一路”提供资金支持和保险保障。

中国银行(601988.SH)公开信息披露,该行2023年年末共拥有534家境外分支机构,覆盖全球64个国家和地区,其中包括44个“一带一路”共建国家。两年半时间,该行新增境外分支机构5家。其中,港澳地区的分支机构减少了10家,而其他国家和地区机构增加了15家。

据了解,中国银行是全球人民币清算网络的重要构建者,积极推动人民币在全球各地的使用。截至目前,该行已在16个国家和地区担任人民币清算行,服务范围遍布亚洲、欧洲、非洲和美洲等关键区域,并囊括了非洲地区全部三家清算行资格。在东南亚地区,中国银行担任马来西亚、菲律宾、柬埔寨的人民币业务清算行,近期万象分行获任老挝数字人民币清算行,进一步确立了中国银行在东南亚地区

人民币业务优势地位。

作为“宇宙大行”,工商银行(601398.SH)在49个国家和地区建立了413家境外机构,通过参股标准银行集团间接覆盖非洲20个国家,在共建“一带一路”国家中的30个国家设立259家分支机构。与143个国家和地区的1445家外资银行建立了业务关系。以越南为例,工商银行目前在越南设有河内分行和胡志明代表处2家机构,是在越南资产规模最大、服务客户最多的中资金融机构,也是越南首家具备人民币跨境支付系统(CIPS)直参行资格的金融机构,为2000余家客户、2万余名个人客户、50多家越南同业提供全方位金融服务。

建设银行(601939.SH)公开信息披露,2025年6月末,该行境外分支机构包括20家一级分行和6家子行,覆盖全球六大洲28个国家和地区。同时,建设银行稳慎扎实推进人民币国际化,英国人民币清算行累计清算量近148万亿元,保持亚洲地区以外最大人民币清算行地位。

“事实上,国有银行境外收益已成为当下银行利润的重要来源之一。”一家券商分析师对

记者表示,从市场需求看,国内信贷市场需求不足,而海外市场的需求则在增长。同时,相比国内市场来看,海外业务增长的潜力也更大。

统计数据显示,今年上半年,中国银行的境外机构税前利润贡献度已经达到该行的29.76%,同比提升2.12个百分点,是该行效益稳健增长的有力支撑。工商银行境外机构的总资产为4593.33亿美元,占该集团总资产的6.3%,报告期税前利润为26.36亿美元,占到集团税前利润的9.5%。

除了国有大行之外,当前部分股份制银行也将国际化作为业务的新增点。招商银行(600036.SH)行长王良此前谈到转型时强调,要加快招商银行的国际化转型。中国企业海外投资发展布局不断加快,需要中资金融机构提供金融服务。同时,中国银行业的发展,高度集中在中国业务、中国资产。目前,行业遇到了利率下行、息差收窄的发展瓶颈。如何突围?应该是实现国际化的布局和国际化的发

展,提高国际业务的占比,这样才能适应建设金融强国的需要,建设强大金融机构的需要。

险企抢滩海外新能源车险市场

中经记者 樊红敏 北京报道

在全球汽车电动化趋势加速推进、中国新能源车不断驶向全球的背景下,险企已锚定海外新能源车险这一蓝海市场。

新能源车险出海步伐加快

“在战略布局上,我们选择了中国新能源车出口的重点市场——泰国,与生态伙伴紧密协作,为中国品牌新能源汽车出海提供充分的风险保障;在模式创新上,我们以‘科技赋能+产业生态’的双轮驱动能力,聚焦海外新能源车险市场,充分发挥互联网保险公司的数据与智能风控优势。”谈及近日落地的首笔海外新能源车险业务的具体情况,众安保险方面在接受记者采访时表示,首笔业务的落地使该公司成为国内首家实现海外新能源车险业务落地的互联网保险公司,为后续在全球更大范围内提供全球风险解决方案打下坚实基础。

在第八届中国国际进口博览会“新能源车生态发展论坛”上,太保产险副总经理陈森表示,在

数据显示,过去五年,全球新能源汽车销量从不足300万辆飙升至超过1700万辆,渗透率达到22.5%。今年前三季度,中国新能源汽车销量同比增长35%,出口增长近90%。

“国内险企推动新能源车险出海,主要基于三点原因:一是顺应中国新能源车企与产业链全球化布局,依托既有合作关系实现随行服务;二是海外业务拓展是国内车险增速放缓、竞争激烈的新增

长点;三是与国内新能源车企的过往合作,已形成对关键数据积累,为国内险企带来更精准的定价与先发优势。”慧誉评级亚太区保险机构评级高级分析师王梦媛在接受《中国经营报》记者采访时表示。

泰国,中资车企今年预计新能源车销量将超过7万辆,太保产险支持当地保险保单出单的车辆目前已经超过1万辆。

10月31日,中国人保(601319.SH)在三季度业绩说明会上表示,公司按照“聚焦香港、探索亚洲、规划全球”的三步走地区发展策略,持续推进新能源车险出海项目。据了解,人保财险2025年初顺利实现香港新能源车险业务首单落地。今年上半年,其已承保香港地区中国品牌新能源车辆超千台,赔付率约50%。

11月28日,平安产险党委副书记、监事会主席石合群在2025金融街论坛年会中欧保险创新论坛上表示,平安产险正构建“风险共担、服务本地、数据驱动”三位

一体的保障网络。

另外,中再产险与现代保险此前在上海国际再保险会议上正式签署新能源车险出海业务合作框架协议,双方将依托各自资源优势,共同打造基于数据驱动的海外新能源汽车保险解决方案。

德勤中国保险行业合伙人周晓黎向记者表示,近年来中国汽车企业在创新的同时,也稳步推进加快国际化的进程并积极完善“全球+本地”的出海生态,出海从可选题变成了必答题,出海战略也变得更加稳健。在进入不同的市场时,中国企业也面临着不同的风险,如供应链、融资、政策等,要更好地应对这些风险,中国汽车企业需要保险公司提供风险管理、风险共担、风险减量等产品服务,为出海

征程保驾护航。此外,新兴的海外市场(如中东、东南亚)在新能源车险业务上缺乏数据、建模等

基础能力,零售新能源车险的需求有很大的发展空间,对中国保险公司来说是可观的增量市场选择。

“全球汽车电动化趋势不可逆。随着新能源汽车保有量持续攀升,保险需求随之水涨船高。参考日本险企伴随车企全球化的路径,国内险企有望通过服务汽车出海逐步实现自身国际化,海外业务未来可能成为重要收入支柱。同时,随着海外市场数据积累和服务网络完善,险企不仅能拓展车险业务,还可延伸至充电桩责任险、自动驾驶责任险等生态险种,形成更广阔的增长空间。”中研普华研究员郑成渠表示。

能力。”太保产险人士曾对外表示。

“挑战主要来自境外市场与国内市场的巨大差异。”众安保险方面表示,包括数据与风控壁垒,如何将积累的新能源车风险数据、风控模型与当地的实际风险状况相结合,实现精准定价;本地化服务网络缺失,如何整合或构建高效、可靠的本地理赔维修网络,控制赔付成本,提升用户体验。面对上述挑战,众安保险的破局思路是以科技和生态为杠杆,赋能合作伙伴,提升本地化服务能力,实现全球化拓展。

新能源车险出海,主要提供三种保险业务模式,第一种是共保或再保机制。由当地保险公司以小额承保为主,中国保险公司通过再保或份额承

保,承担大量风险或收益。第二种是与中国车企海外业务合作,把保险作为随车服务,比如在车企售后、APP、经销商端嵌入投保入口。第三种是与国际大型保险公司或保险经纪公司合作,形成“本地化承保+国际共保/再保”的模式,让海外产品更容易被市场接受。

“当前的新能源车险出海模式虽各有侧重,但核心逻辑都是依托合作实现本地化突破,这是模式的共性所在。无论是头部险企还是中小型机构,均未采用单打独斗的扩张方式,而是通过与当地险企、车企、经纪公司等建立合作关系,降低市场准入难度。”郑成渠向记者表示。

融资租赁展业东南亚

中经记者 石健 北京报道

东南亚,正成为金融租赁公司和融资租赁公司出海的新目标。

今年,已经有多家金融租赁或融资租赁选择业务出海,项目涉及工程设备、机械设备等多个领域。

在多位租赁行业人士看来,随着“十五五”时期的到来,中国产业将进一步升级,融资租赁出海将有

助于产业金融高质量发展。同时,受益于劳动力成本优势、自由贸易协定(如CPTPP、EVFTA)及稳定的政策环境,东南亚将吸引大量外资,尤其在电子、制造业等领域,势必成为亚太地区具有活力的投资热土。不过,如何破解资金难题、机制约束、提升自身实力走向国际市场等问题,仍然是租赁行业急需破解的难题。

出海走热

前不久,载有国产宽体自卸车的货船在天津东疆综合保税区出海,目的地为印尼雅加达。该笔业务由东疆辖区内企业远东宏信(天津)融资租赁有限公司采用设备跨境直租业务模式,将国内建设工程设备出口至东南亚。

在多位租赁行业人士看来,从大的背景看,融资租赁出海显示出对于“一带一路”倡议的响应,而对于金租或融资租赁公司来说,出海东南亚,已经成为自身业务增长的新思路。

东疆保税区相关负责人表示,未来会充分挖掘并发挥融资租赁产业的独特优势与示范引领作用,积极拓展出口租赁业务,有效助力国内高端设备制造企业开拓海外市场,提升国际竞争力,推动“中国制造”更好地走向世界舞台。

印度尼西亚金融公司协会发布的数据显示,2024年,印尼融资租赁市场预计超350亿美元,细分领域年增速超20%,亮眼数据为中企租赁公司出海提供了基础。

厦门一家融资租赁负责人向记者透露,“中国稳、印尼热”,是他对融资租赁业务出海印尼的整体印象。“虽然我们公司目前还没有具体的业务落地,但是未来一定会有对出海业务作进一步探索。”

“随着‘十五五’时期到来,产业金融持续加码,正好与印尼的多元金融需求相契合,加之印尼

的人口红利和基建潜力,都为融资租赁出海印尼打下坚实基础。此外,融资租赁不良率在0.85%左右,与印尼总体2.5%的不良率,也形成天然契合。未来,融资租赁公司应该重点在科技领域进行长期布局。”上述负责人进一步表示。

记者注意到,除了出海印尼外,越南、新加坡、马来西亚等东南亚地区,也成为金租公司和融资租赁公司拓展业务的“新沃土”。

中国商务部披露,2024年中国对非金融类直接投资达1438.5亿美元,同比增长10.5%。其中,对东盟的投资增长12.6%,主要流向新加坡、印尼与泰国,行业集中在租赁和商务服务、制造业及批发零售。

值得注意的是,在监管政策和地方政府双重支持下,融资租赁行业已经形成多个产业集群。除了天津的东疆保税区外,上海临港新片区也成为融资租赁公司“走出去”的重要起点。

上海临港新片区管委会金融贸易处处长殷军表示,截至2024年年底,临港新片区集聚了超过700家金融企业和投资类企业,企业本外币收支规模复合年均增速达50%以上,金融基础日益雄厚,为企业在对外业务拓展中涉及的跨境融资、交易结算、涉外保险等需求提供了资源服务保障。

下转 B2