

加力稳外资！我国全力打造全球投资强“磁场”

外资，联通国内国际，对构建新发展格局、推动高质量发展意义重大。

复杂严峻的国际经贸环境下，我国吸引外资交出亮眼答卷——“十四五”以来，累计吸收外资超 7000 亿美元，提前半年完成目标，新设外资企业比“十三五”期间多出 2.5 万家。

投资中国，就是投资未来。面对经济全球化深度调整，我国全力打造全球投资强“磁场”，以全方位、多维度的战略优势为跨国公司构筑投资热土。

外商加码投资 折射中国市场强磁力

今年以来，首家外商独资三级综合医院在天津开诊，欧洲空中客车公司等外资企业获批增值电信业务扩大开放试点，拜耳、辉瑞、阿斯利康等跨国医药企业纷纷入驻北京医药创新公园……

面对不确定性增多的外部环境，中国市场持续释放“磁吸效应”：

商务部数据显示，今年上半年，全国新设立外商投资企业 30014 家，同比增长 11.7%。截至今年 6 月底，全国累计新设外资

企业 22.9 万家，比“十三五”期间增加了 2.5 万家。

毕马威在《2025 年宏观经济十大趋势展望》中强调，中国在全球供应链中的关键地位和消费市场潜力，是外资持续加码的核心动力。许多跨国公司表示，中国是跨国投资“理想、安全、有为”的目的地，是“确定性的绿洲和投资热土”。

从着力抓好“四稳”，到出台“稳外资 20 条”；从制定外国投资者对上市公司战略投资管理办法，到实施鼓励外商投资企业境内再投资若干措施……我国打出稳外资政策“组合拳”。

中国社会科学院世界经济与政治研究所副研究员潘圆国说，我国经济基础稳、优势多、韧性强、潜能大、长期向好的支撑条件和基本趋势没有改变。我国超大规模市场、完备高效的产业链供应链体系、持续优化的创新环境，为跨国公司投资中国提供了良好的发展条件和土壤，稳外资依然具备坚实基础。

引资结构优化 世界工厂叠加创新枢纽

7 亿元人民币升级改造广州

生产基地，4 亿元人民币升级数字化智能化基础设施；5 亿元人民币升级遍布全国的 100 多家体验馆体验店……深耕中国市场 30 年，安利自前年起启动为期 5 年、金额达 21 亿元人民币的在华投资计划。

外资企业不仅在中国市场获得可观回报，更深度融入中国经济高质量发展。“十四五”以来，中国引资结构变化尤为显著。

今年上半年，高技术产业实际使用外资 1278.7 亿元人民币，其中，电子商务服务业、化学药品制造业、航空航天器及设备制造业、医疗仪器设备及器械制造业实际使用外资分别增长 127.1%、53%、36.2%、17.7%。2024 年，高技术产业引资占比达到 34.6%，较 2020 年提升 6 个百分点。

7 月 11 日，上海新认定的 30 家跨国公司地区总部和 15 家外资研发中心获颁证书。同时，56 个外商投资项目签约，投资总额约 36.8 亿美元，涉及生物医药、时尚消费品、金融、汽车、商务服务等重点领域，以及数

字经济、绿色低碳等新赛道。

“我们将重点发力跨境电商以及康养领域。”保赫曼（上海）贸易有限公司董事总经理刘玄说，扎根上海 20 多年来，企业见证了中国的开放决心，中国区总部的成立将助力企业更好推出创新业务模式。

商务部研究院发布的《跨国公司在华研发经费增长达 86.5%。跨国公司与中国的投资合作已由“市场导向型”“成本导向型”延伸至“创新驱动型”。

大门越开越大 持续释放政策效应

上海南翼的金山区，丰田汽车独资设立的雷克萨斯纯电动汽车及电池的研发生产公司项目建设正酣，从签约落地到开工建设仅 2 个多月。

金山区为项目“量体裁衣”，创新推出“专班式服务”“链式化保障”等举措，折射中国营商环境的“速度和温度”。

加快建设全国统一大市场，营造市场化、法治化、国际化一流营商环境；持续缩减外资

准入负面清单条目，制造业领域外资准入限制已全部“清零”；推动扩大电信、医疗领域的开放试点，稳妥有序扩大教育、文化领域自主开放；累计制定、修订、废止法规文件 500 多部；建立外资企业圆桌会议制度，建立各级外资工作专班……

无论风云变幻，中国开放的大门越开越大，外资来华之路越拓越宽。

日前举行的第三届中国国际供应链促进博览会上，美国参展企业数量同比增长 15%，继续位列境外参展商之首，其中，六成为世界 500 强企业。

开放合作是历史潮流，互利共赢是人心所向。今年上半年，东盟地区实际对华投资增长 8.8%，瑞士、日本、英国、德国、韩国实际对华投资分别增长 68.6%、59.1%、37.6%、6.3%、2.7%。

与中国同行，就是与机遇同行。中国正以高水平开放促进深层次改革、高质量发展，必将为世界带来更多合作共赢新机遇。

（据《上海证券报》）

追踪个人养老金货架更新：缘何保险“上量”领跑

作为养老“第三支柱”的重要组成部分，个人养老金制度出台以来，其产品货架不断更新。记者查阅国家社会保险公共服务平台发现，目前个人养老金产品已达到 1100 只。在储蓄、基金、保险、理财 4 类产品中，无论是与去年末相比，还是与试点初期相比，保险产品数量增幅都在领跑。

记者调研了解到，保险产品增速领跑更多是“卖方驱动”，一方面源于各大人身险公司发力养老金融，把助力“第三支柱”发展提升至公司战略高度，加速将产品纳入个人养老金框架，并在渠道端重点推广该业务；另一方面，作为重要渠道方，银行代销端口的销售偏好和惯性，对客户开户缴存后选择保险产品起到了“顺水推舟”的作用。

保险产品上量明显，还与预定利率调整有关。“这几年保险产品预定利率频繁调整，让新老产品交接频率加快。每次利率换挡，保险公司都要停售一批产品，推出新的预定利率产品补位。

多因素推动数量增长

国家社会保险公共服务平台数据显示，截至 8 月 7 日，个人养老金制度下的储蓄、基金、保险、理财产品分别为 466 只、

303 只、296 只、35 只，总量达到 1100 只。

多位业内人士认为，保险产品增速领跑更多是“卖方驱动”，从公司战略到基层销售，都在推动个人养老金保险产品发展。同时，保险行业预定利率频繁调整也让更多新品加速推出。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚分析称，从卖方来看，一方面，政策鼓励是核心推动力，监管部门积极引导保险公司参与个人养老金市场，为保险产品发展创造了良好的政策环境。另一方面，保险机构在养老金融领域具有较深厚的运营经验和产品储备，能够通过通过对原有养老年金保险等产品的适配改造，迅速推出符合监管部门要求的个人养老金产品。

同时，买方力量也不容忽视。“随着人口老龄化加剧，人们对养老保障的需求日益增长，对养老资金的安全性、稳定性和长期性要求较高。个人养老金保险产品收益稳健，能有效抵御长寿风险，符合买方对养老资金规划的需求。”曾刚认为。

记者从多家险企获悉，个险、银保等渠道都在重点发力个人养老金产品。记者在北京多家银行网点调研时发现，个人养老金开户后，客户经理很少主动给

客户推荐基金，因为风险比较高、波动比较大，通常更愿意给客户推荐保险产品。

从内在逻辑看，保险与养老天然契合，也让个人养老金保险有着较强的发展后劲。北京某中型险企人士表示，个人养老金保险产品的优势在于稳健安全、有长期确定的现金流，以及可以整合康养资源、发挥产业生态优势。“与其他类型产品相比，保险产品可以合同形式明确养老产品的长期稳定、确定性的现金流，追求长期积累和绝对收益。相对于其他产品聚焦收益的高与快，保险产品更关注收益的稳和长。”

主流产品覆盖多种细分类型

梳理已推出的个人养老金保险产品（包括在售和停售），可以发现，专属商业养老保险、养老年金保险、两全保险是细分类型的主流。

曾刚认为，专属商业养老保险缴费形式灵活，可一次性缴纳、定期或不定期追加保费，采用“保证+浮动”收益模式，设有进取型和稳健型投资账户，能满足不同风险偏好投资者需求，且资金长期锁定、领取年龄灵活。养老年金保险具有领取期

限长、领取方式灵活的优势，投保人可选择一次性领取、分期领取等方式，可作为社保养老的有效补充，适合首次配置养老储备产品的客户。两全保险既提供身故保障，又提供生存保障，若被保险人生存至合同约定年龄或期限，保险公司给付生存保险金；若被保险人不幸身故，则给付身故保险金，适合既关注养老保障又希望为家人提供经济支持的消费者。

记者查阅多家险企 2024 年专属商业养老保险结算利率发现，其结算利率在低利率环境下颇为亮眼，大多数稳健型账户、进取型账户结算利率不低于 3%，最高结算利率超过 4%。业内人士表示，如果消费者通过个人养老金账户购买专属商业养老保险，不仅能享受较高的结算利率，还能享受税收优惠，实际综合收益率会更高。

发行新品重点进一步明确

“个人养老金产品上新是不定期的，一般会在原有产品停售或者利率调整后进行。9 月新一轮预定利率调整后，理论上会有一批个人养老金产品上新。”前述北京某养老险公司人士说。多位险企人士向记者透露，不管是个人养老金保险产品，还是普通

养老保险产品，接下来产品开发和备案的重点都是分红型产品。

“分红型年金险等浮动收益型保险产品发展潜力较大。一方面，政策支持浮动收益型保险发展，分红型产品作为其主要形态，客户可参与险企运营收益分配，分享经济发展红利，为有长期保值增值需求的客户提供新路径。另一方面，对于险企而言，分红型个人养老金保险产品可有效防范利差损风险，优化资产配置策略，稳定财务指标，有利于行业健康可持续发展，保险公司有动力推出更多此类产品。”曾刚分析称。

记者调研了解到，目前，一些银行代销端口多以佣金和机构间的合作关系作为个人养老金产品推荐的主要出发点。未来发展个人养老金产品，不仅需要金融机构在差异化产品发行方面下功夫，还需要更全面的投顾体系建设。北京一家个人养老金产品代销银行相关负责人表示，个人养老金采用“散户”模式，投资者对自己的养老资金进行自主管理和决策，客观上需要买方投顾提供专业支持。代销银行应基于客户风险偏好、财富积累、收入现金流等特征，提升投顾服务能力。

（据《中国证券报》）