

2022新市民 金融服务白皮书

有温度的金融 助力新市民圆梦

/ 解读新市民群体
/ 金融机构系列举措 满足新市民多元化金融需求
/ 有温度的金融 助力新市民圆梦

中国银行保险报 | 中国平安 | 秒针 联合发布

PREFACE

前言

今年3月初，中国银保监会、中国人民银行联合发布《关于加强新市民金融服务工作的通知》（以下简称《通知》），要求各银行保险机构关注新市民群体在创业、就业、住房、教育、医疗、养老等重点领域的金融需求，加强产品和服务创新。这意味着，继面向大众的普惠金融之后，新市民金融服务将成为整个金融行业的重点课题。

新市民是谁？新市民主要是指因本人创业就业、子女上学、投靠子女等原因来到城镇常住，未获得当地户籍或获得当地户籍不满三年的各类群体，包括但不限于进城务工人员、新就业大中专毕业生等，目前约有3亿人。

长期以来，新市民备受社会关注。从小镇、乡村而来的他们是社会发展的重要力量，为我国城镇化快速发展作出重大贡献。随着我国工业化、城镇化和农业现代化进程的推进，做好新市民金融服务，对畅通国民经济循环、构建新发展格局、推进以人为核心的新型城镇化具有重大意义，也是满足人民对美好生活向往、促进全体人民共同富裕的必要举措。

在此背景下，中国平安为深入了解新市民金融服务的现状、痛点和难点，联合专业数据机构秒针展开问卷调研，审核后回收1500份有效问卷。

经调研数据分析，中国平安联合《中国银行保险报》正式发布《2022新市民金融服务白皮书》。本次报告洞察新市民在创业、就业、住房、教育、医疗、养老等方面的金融需求，梳理各大银行、保险机构目前所做出的创新举措，帮助行业更全面了解新市民群体。同时，在调研数据基础上，中国平安上线新产品和服务，助力新市民在城市站稳脚跟，过上幸福、美好生活。



▶ PART 1

解读新市民群体

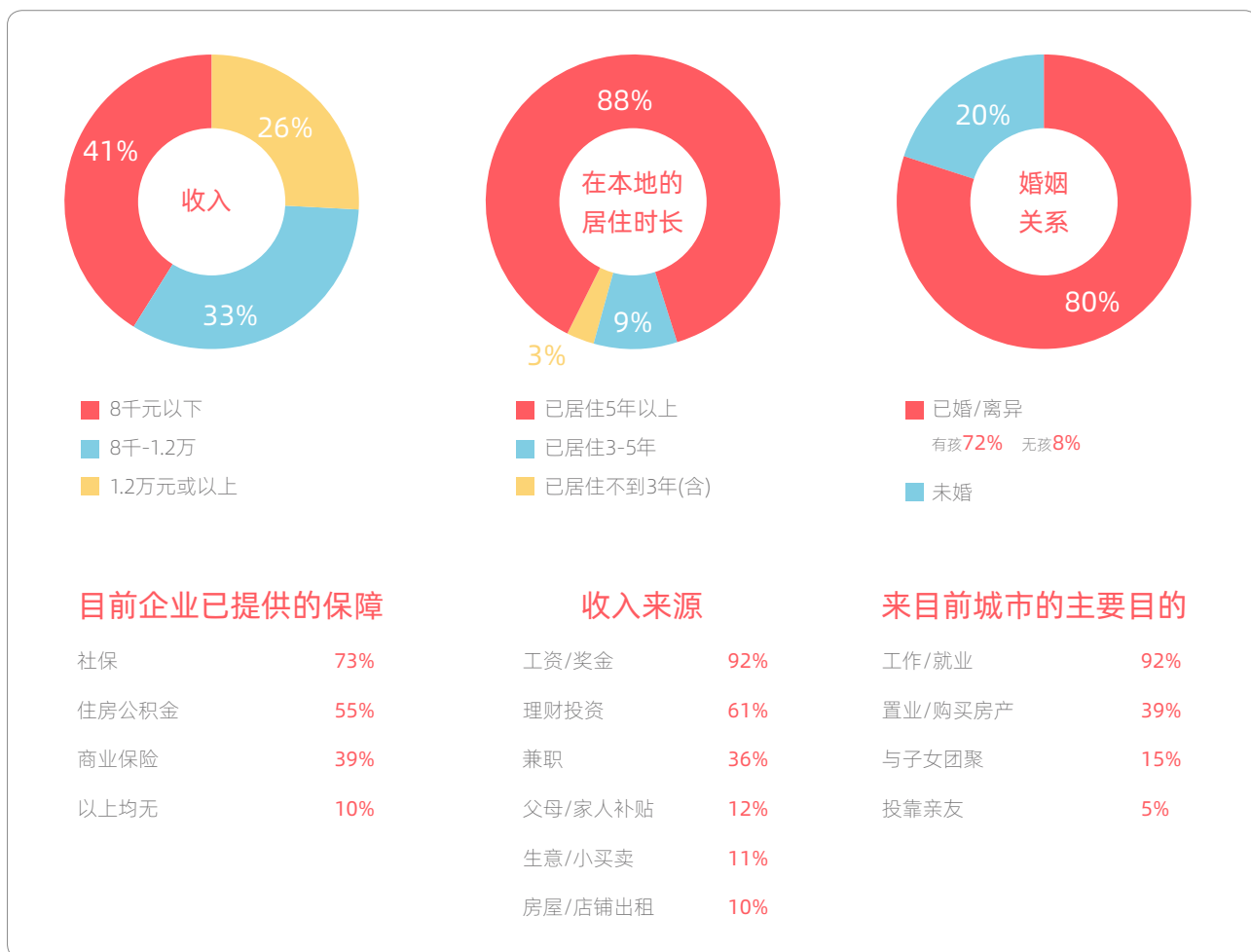
- 新市民群体现状分析
- 新市民群体金融服务需求痛点

1. 新市民群体现状分析

数以亿计的农村人口通过就业、就学等方式转入城镇，融入当地成为新市民。作为城市建设的重要推动力量，新市民群体的可持续发展不仅是我国城镇化发展的重要考核标准，更是实现共同富裕的必由之路。

目前新市民人口数量在3亿左右，占总人口的比例超过20%，是社会新经济、新消费中不容忽视的一股力量。报告发现，新市民主要分为外来务工人员、小微企业主、随迁老人三类群体。在本次调研中，规模最大的是外来务工人员，占比为88%；其次是店主、老板等构成的小微企业主，以及为和子女团聚而来到城市的随迁老人，占比分别为3%和6%。（备注：另有3%为退休、家庭主妇/主夫等无固定工作人群，数据量较少，此次报告不展开研究）

调研数据发现，大部分新市民生活和工作状态相对稳定，多数有家庭、已工作/置业多年，全职工作人群中73%已购买了社保。



新市民来到城市后，分布于各行各业中。报告显示，受访者从事的行业排名前五的分别是制造业、餐饮和工程/建筑、房地产、互联网/电子商务、政府事业单位。

CONTENTS

目录

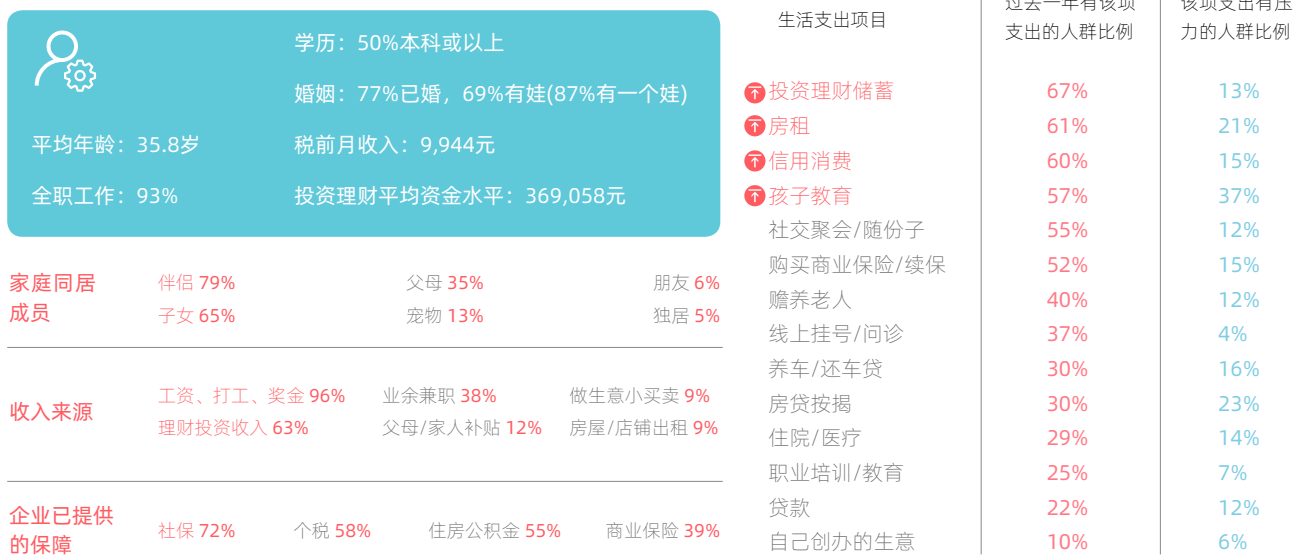


PART 1	解读新市民群体	02
	·新市民群体现状分析	03
	·新市民群体金融服务需求痛点	05
PART 2	金融机构系列举措 满足新市民多元化金融需求	10
	·新市民金融产品纵览	11
	·新市民需要更省心省时省钱的金融产品服务	11
	·一系列政企社联动赋能举措	17
PART 3	有温度的金融 助力新市民圆梦	18



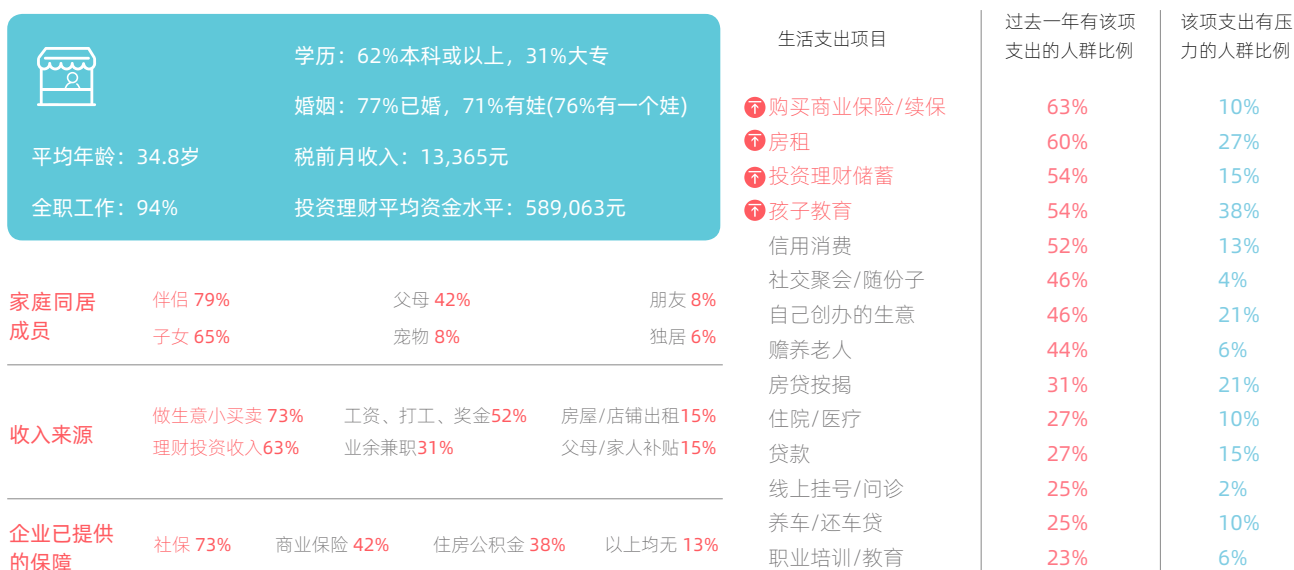
外来务工人员

外来务工人员中，超七成已组建家庭。他们在工作、生活和经济上都经受着较大的压力，房租房贷和小孩教育是最大的经济压力来源。他们务实又传统，抗风险能力弱，因工作可替代性高、收入不稳定、担心失业而对未来感到焦虑，同时期望通过买车买房，创业和提升自我来改变现状。



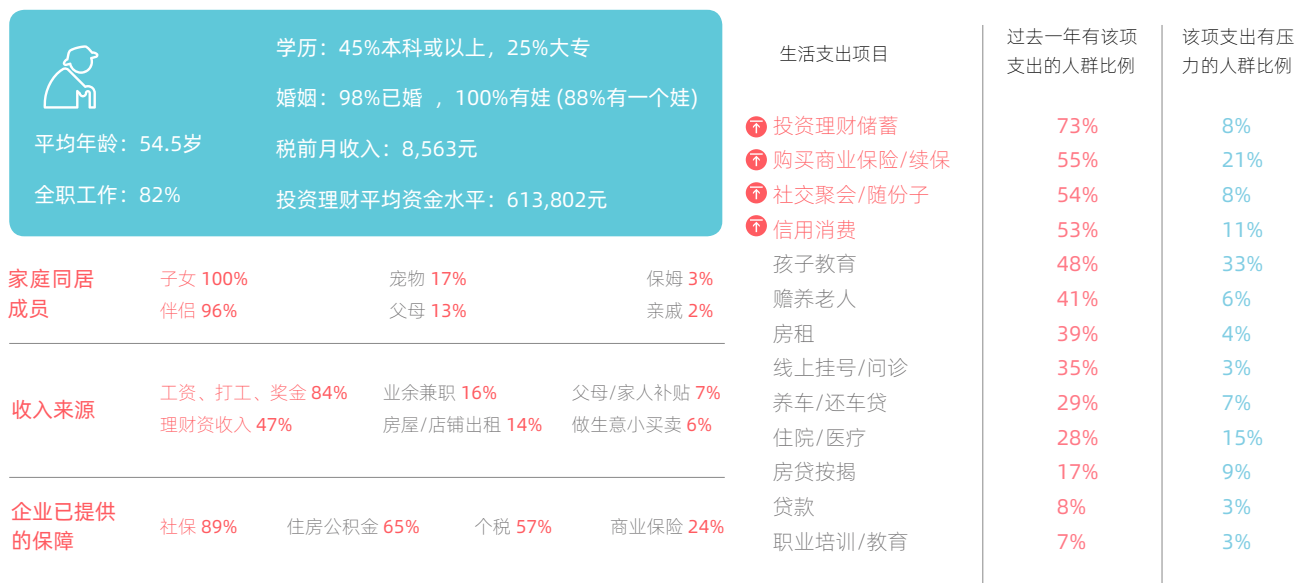
小微企业主

而小微企业主大多数学历不高，但有自己的小生意，收入相对更高。除生活支出外，生意支出是重要的开支压力。他们多数会购买商业保险，更担心稳定性。他们有很清晰的收支分配计划，未来打算继续拓展生意。



随迁老人

跟随着子女进城的随迁老人里，部分人已不处于工作状态。他们有较大的一笔理财资金，日常的重点支出为住院/医疗和刷卡消费。他们视保持身体健康为第一重任，希望能保持目前的状态享受生活。



👤↑ 新市民群体具有数量大、成长性强、金融服务需求大等特点，但在享有的金融服务方面，仍然存在较大的缺口。

¥ 2.新市民群体金融服务需求痛点

新市民人群呈现出工作稳定性低、社会保障参与度低、可支配收入低、抗风险力较低等特征。如果把新市民群体按照生命周期来划分，金融服务应贯穿其整个生命周期，从最前端的就业创业，到后面的生活消费、结婚生子，以及未来孩子的教育、医疗保险和养老问题。随着城镇迁移和身份切换，新市民群体产生出多元化的金融需求，包括理财投资、保险保障、医疗健康、养老规划等，他们面临以下金融服务需求痛点。

/2.1 面临生活风险多，普遍缺乏保险意识/

数据显示，新市民存在方方面面的风险：行业发展受限，工作可替代性强，收入不稳定；没有养老、医疗资金储备，大病返贫；租房又担心暴雷及意外财产损失。而外来务工的基层人员中，外卖骑手等新业态从业人员面临着巨大的人身伤害风险与失业风险。小微企业主由于收入不稳定，面临信用风险及养老风险。随迁老人商保意识尤为薄弱，主要面临养老风险。

然而，新市民未购买商业保险的主要原因包括：缺少筛选和理解条款的能力、担心理赔和服务、缺乏商保意识、特殊群体没有适用产品等。可见，新市民群体的社会保障水平亟需提升。



潜在的职业风险(%)

事业风险	78%	工作稳定	42%	健康风险	33%	工作保障	23%
▶ 行业发展慢, 机会少	44%	▶ 个人收入不稳定	28%	▶ 超负荷工作	23%	▶ 缺少职业体检/职业病筛查	11%
▶ 没有成长空间	36%	▶ 破产/裁员风险	22%	▶ 交通意外	18%	▶ 工资拖欠	7%
▶ 工作可替代性强	28%			▶ 工作环境有害	7%	▶ 未缴纳公积金	6%
▶ 学历低, 求职难	15%			▶ 工伤	4%	▶ 未签订劳动合同	4%
						▶ 未购买社保	1%

新市民购买商业保险的障碍

不省心 60%	不懂怎么根据需求挑选性价比高的产品	24%	不省时 47%	理赔限制条件多, 担心最终不能赔付	25%
	产品条款晦涩, 没人讲解	21%		理赔服务体验差, 理赔流程繁琐	17%
	担心购买后没有持续服务, 被遗忘	16%		投保门槛高, 没有通过核保	12%
	产品更新慢, 没适合当下需求的产品	15%		在银行做保险规划、保单管理不方便	9%
	没结合我保险规划思路推荐好产品	14%			
	感觉银行在保险方面不专业	11%			
不需要 37%	已经有社保了, 足够了	19%	不省钱 23%	理赔金额低, 次数少, 没有优势	15%
	感觉没有必要买, 无所谓	18%		没有提供优惠或增值服务	11%

/2.2 理财渠道分散, 融资条件受限多/

新市民在改善生活、创业周转等方面有较大的理财及融资需求。但苦于可支配资产较少又缺乏金融知识, 大部分新市民都没有清晰系统的理财规划, 往往同时在不同理财平台购买理财产品, 且呈现出较大的从众性、随意性和保守性特点。

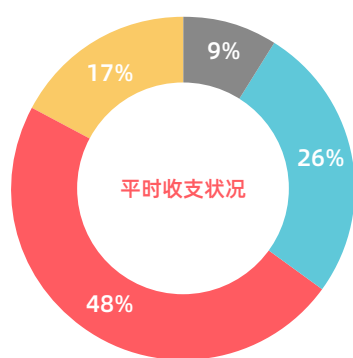
理财金额	理财收益和风险偏好	偏好的理财产品
整体 基数: 1003	整体 基数: 1003	
5万元以下	年化最高收益率可能20%, 但有可能亏损20%	银行理财 70%
5-10万元	年化最高收益率可能10%, 但有可能亏损10%	基金 70%
10-30万元	年化最高收益率可能6%, 但有可能亏损6%	银行定存 62%
30-50万元	年化0%-4%波动的收益率	股票 50%
50万元及以上	年化固定2%的收益率	贵金属 14%
		期货 8%
		信托 4%

目前使用的理财平台数量均值: 2.8

近三成新市民不能实现收支平衡，其中基层员工出现资金缺口较多。虽然新市民群体贷款时会优先考虑银行，但众多新市民的金融需求具有小额分散特征，且个人信用记录未必完善，其信用等级难以被金融机构识别，因此很难获得信贷服务。

另一方面，碍于银行贷款申请材料要求高、流程复杂繁琐，部分新市民难以清楚了解贷款政策，且担心因此影响征信，因此望而却步。据调查统计，31%新市民在需要融资时没有选择银行贷款，而是投向信用卡、家人资助或网贷等渠道。

新市民资金缺口解决渠道



- 经常出现收支不抵，资金缺口大
- 偶尔出现收支不抵
- 收支平衡，略有盈余
- 收入稳定大于支出，有一定储蓄

资金缺口解决渠道

银行信用卡	50%
网络平台贷款	30%
银行贷款	29%
消费金融公司贷款	14%
线下小额贷款公司贷款	10%
家人资助	37%
向朋友借钱	25%
售卖现有资产	8%
从没遇到过短缺	11%

31% 不求助银行/消费金融公司

为什么不通过银行/消费金融公司解决资金缺口问题？

30% 银行申请材料要求高，流程复杂

15% 不知道应该找谁办理，不了解银行贷款

29% 担心还款逾期影响征信

14% 没有足够可抵押的资产

25% 急需资金，办理贷款流程繁琐

12% 不清楚个人征信状况，担心不获批

不省心

因流程复杂或不了
解而感觉无从下手



2.3 医疗资源紧张，健康护理难题多

新市民群体对疾病的风险抵御能力较弱，在健康医疗方面负担沉重。一方面，医疗资源紧缺，挂号、住院床位预约、专家手术预约以及老人护理等项目为新市民带来人力负担；另一方面，慢性病管理及康复、陪护费用等成为新市民的经济负担。数据显示，六成新市民在异地就医时的最大顾虑是医疗资源紧缺，该群体就医获得感仍需提高。

期待获得的健康管理服务

重大疾病的高风险因子评估	50%	洁牙服务	26%
癌症早期筛查体检	48%	基因检测	21%
体检报告专业解读	45%	健身私教	20%
中医养生、理疗	45%	细胞储存	11%
私人健康医生顾问	32%	月子会所、产后护理	6%
心理咨询	30%		

新市民健康医疗顾虑



60%

医疗资源紧缺

(如挂号难、住院VIP/特许床位、专家手术预约不到)



56%

慢性病管理需要消耗大量精力和费用

(如高血压、糖尿病等)



38%

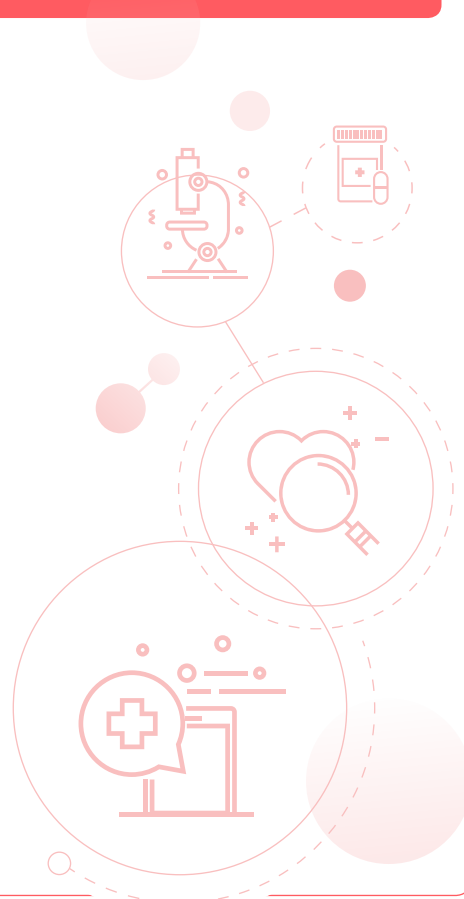
康复训练、老人护理等需要长期投入财力、人力



38%

不知道怎么做疾病预防

(如接种什么疫苗、怎样预防疾病等)



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/998107117044006135>