

哪些行业最“吸金”？哪类人才最受欢迎？

——一份调查报告透露出的银行业新动向

■李延霞、熊心仪

中国银行业协会联合普华永道日前发布《中国银行家调查报告(2021)》，对我国各类银行业机构的1794名银行家进行问卷调查。当银行家们最看重什么、最担心什么、正在谋划什么，透过报告可以得到清晰答案。

哪些行业最“吸金”？

调查显示，在2021年贷款投向重点支持的行业中，医药业、信息技术服务业、基础设施业位列前三。在国家一系列政策鼓励下，机械制造业、航空航天业

成为银行信贷投放新重点，分别位居第四、第五。

在公司金融业务发展重点的调查中，74.5%的银行家表示小微企业贷款是银行公司金融业务的重点，已连续10年位居首位。

在个人金融业务发展重点的调查中，65.7%的银行家认为财富管理是发展个人金融业务的首要重点。同往年相比，财富管理首次成为个人金融业务的发展重点之首，关注度明显提高。

中国银行业协会党委书记邢炜表示，理财业务不仅是银行轻型化转型、拓宽中间业务收入来源的重要途径，还有利于增加

居民财产性收入和支持实体经济多元化融资需求。

调查显示，在“房住不炒”的主基调下，房地产业仍是银行信贷投向的重点限制行业，但居民合理住房资金需求会得到保障。

哪类人才最受欢迎？

调查显示，银行业员工结构性调整趋势明显，信息科技类人才成为增长重点。

关于未来三年中国银行业员工结构的变化，73.4%的银行家认为信息科技相关员工数量会增长，超六成银行家认为从事公司金融业务和个人金融业务

的员工数量会增长，有近五成的银行家表示从事柜面服务的员工数量会有所减少。

专家表示，近年来，金融与科技的深度融合推动银行业在产品服务、经营模式、业务流程等方面提质增效。在此过程中，银行家对金融科技展现出饱满热情，人才越来越成为银行金融科技发展的关键。

调查显示，约八成(78.7%)银行的金融科技人数占员工总数比重不低于2%。

最担心什么风险？

调查显示，信用风险作为银

行业最基础、最重要的风险，是银行家最为关注的风险。

根据2021年银行家对所在银行的风险关注度给出的评分结果(1分表示风险关注度最低，5分表示风险关注度最高)，信用风险关注度得分为2.69分，显著高与其他类型风险。市场风险和合规风险的关注度分别位列第二、第三。

值得注意的是，2021年各类风险平均分相比2020年降低26.6%。

专家表示，这主要是因为随着经济的持续恢复，银行业总体发展稳健。

邢炜表示，防范化解风险是金融业的永恒主题。银行业应坚持不懈防范化解金融风险，前瞻性防范应对不良资产反弹，坚决守住不发生系统性金融风险底线。

未来更看重哪些领域？

调查显示，银行家对中国银行业未来5年发展前景总体保持乐观。约四成银行家认为未来5年银行业营业收入和净利润增速将维持在5%至10%。近九成银行家认为未来5年银行业整体不良贷款率会低于2%。

在“十四五”时期银行业发

展的调查中，普惠金融、金融科技、绿色金融位列前三。

在银行业下一阶段重点发展的客户类型的调查中，小微企业客户(79.9%)依旧是银行家最为关注的客户类型。

其次是高净值个人客户、中型企业客户。

邢炜表示，当前我国经济发展面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，银行业应加大对重点领域和重大项目的融资支持、加大对科技金融支持力度、加大对绿色金融和普惠金融的资源配置，全力支持稳定宏观经济大盘。

两会释放哪些投资机会 基金紧盯两大主线

■裴利瑞

2022年两会落下帷幕，但其经济目标设定、宏观政策方向、产业政策等引发热议。对于股市而言，这些政策也将持续影响相关产业链和公司。

基金对“稳增长”的分歧主要在地产产业链上。例如，西部利得基金高级研究员季成湖对地产较为谨慎。他认为，部分房地产企业仍面临一定的流动性压力，市场企稳可能仍然需要一段时间。

在“稳增长”的目标下，资本市场有哪些投资机会？哪些板块将受益？

相比以债市在稳增长预期下有所承压，基金公司普遍在接受采访时表示，两会释放的“稳增长”信号对股市的利好大于债市，有利于后市风险偏好的回升，“稳增长”和货币信用双宽决定了今年A股市场或仍有一定的结构性机会。

具体到投资方向上，“稳增长”相关产业链和科技成长方向是基金公司的两大共识。

诺德基金基金经理谢屹认为，在5.5%的经济增长目标下，大致的政策发力点在新老基建和制造业两块；在维持“房住不炒”的前提下，地产可能处于偏中性的位置，所以基建和制造业可能是重点关注的方向。

“但基建中不仅仅包含传

统意义上的基础设施建设，也包括新基建的建设，包括数字经济基础设施、新能源基础设施、通信基础设施以及相关的基础服务业(对应5G通信、新能源等领域)。”谢屹表示。

基金对“稳增长”的分歧主要在地产产业链上。例如，西部利得基金高级研究员季成湖对地产较为谨慎。他认为，部分房地产企业仍面临一定的流动性压力，市场企稳可能仍然需要一段时间。

国泰基金也表示，两会主要提到了“支持商品房市场更好满足购房者的合理住房需求”，现阶段经过估值修复，未来关注行业基本面的数据改善节奏，重点关注地产龙头、建材、家电、轻工等板块。

除了上述“稳增长”相关的投资机会外，此次两会还提到了数字经济、新能源等科技成长行业，多位基金经理建议关注其中的投资机会。谢屹指出，数字经济最典型案例就是“东数西算”，而其能够拉动的相关行业是广泛的。

再比如，“双碳”政策方面，此次两会有了“能耗强度目标值在‘十四五’规划期内统筹考核”的新表述。西部利得基金经理兼研究总监陈保国认为，两会这一表述秉承的是先立后破的理念，随着投资者认知逐渐改变，新能源长期投资机会仍旧值得期待。

湖州莫干山高新区

掀起项目“双进”新高潮

■姚思思

人勤春早。连日来，湖州莫干山高新区铆足干劲，抢抓项目开工，一大批重点项目加快推进，为经济运行“开门红”“开门稳”注入强劲动力。

位于高新区砂村区块的浙江锐鼎金工科技有限公司项目现场，挖掘机、铲车交替作业，运送土方的大型运输车辆来往不断，施工人员正在加速进行基础开挖工作。该项目总投资21亿元，将全面建设智能智造生产线，打造智能化生产基地。项目建成后预计年产值达32亿元，年税收达1.5亿元。

“锐鼎金工”的全速推进是莫干山高新区“大抓项目、抓大项目”的一个缩影。

针对重点项目实际情况，高新区排定工作清单，实行挂图作战，倒排时间，责任到人，有效提高项目推进成效，一批有分量、有质量、有前景的优质项目相继落户、开工。

此外，根据签约项目的具体实际，高新区建立了综合评估机制，优先把土地资源配置给科技含量高、投资强度高、容积率高、推进效率高的产业项目，实现开工项目质量逐步提升。

“重大项目建设是推动高质量发展的‘生命线’。”莫干山高新区投服中心副主任谢晓兰介绍，2022年，力争完成亿元以上项目开工50个，总投资约215亿元；完成亿元以上竣工项目40个。这些项目里，有生物医药项目，也有智能制造项目等，真正体现了用高质量的投资推动高质量发展。眼下，招商前线捷报频传，1~2月，高新区已引进亿元以上项目10个，其中3亿元以上项目8个。

“2022年，我们的目标是引进亿元以上项目50个，争取在百亿元项目上又有突破。”面对新局势、新挑战，莫干山高新区投促局副局长陈小强信心满满。

“一堂金融必修课”开讲

“一堂金融必修课”开讲

日前，省消保委联合蚂蚁集团在蚂蚁金融教育体验空间举行了“共促消费公平——放心消费千家讲坛启动仪式暨蚂蚁金融教育基地‘一堂金融必修课’开讲”活动。

活动现场，知名财经博主温义飞和财经小师妹、浙江省消保委讲师团成员——平安人寿浙

记者羊荣江 摄



“她经济”持续升温 女性保险配置需留意

■吉雪娇

3月，“她经济”热度持续升温。在保险市场，各类女性保险产品成为主角，关注度亦逐渐走高。随着风险意识和投保意识的提高，除女性消费者自身购买外，也有部分男性消费者购买女性保险送给女友、妻子或母亲当作礼物。其中，包括重疾险和医疗险在内的女性专属保险尤其受到关注，也成为保险机构布局的重点领域，纷纷推出相关产品。

近日，腾讯微保上线两款女性专属保险——“女性乳腺癌医疗保险”“护身福·女性综合意外险”。其中，“女性乳腺癌医疗保险”对已患有乳腺疾病的女性用户放宽限制，如患有乳腺增生、乳腺结节、乳腺纤维瘤等常见乳腺疾病

类型皆可投保；“护身福·女性综合意外险”则提供意外伤害相关的意外保障，其中还涵盖了意外疤痕保障，对意外摔伤、运动受伤、猫狗抓伤等意外导致的留疤情况，给予最高1万元的面部疤痕修复补贴费用。

同样关注乳腺癌这一病症，近日，众安保险联合觅健推出乳腺癌复发险“乳愈安心”，针对早期乳腺癌术后人群，不限分型，不限术后时间，符合条件可投保，同时提供康复管理和健康管理服务。

在业内人士看来，通过投保女性专属保险产品及配套相应的健康管理服务，能够帮助女性减轻因疾病对家庭和个人的财务冲击，同时加强健康管理，有效预防和降低相关疾病的發生。

覆盖女性特定疾病保障

那么，对于消费者而言，女性保险该如何配置？又有哪些误区需要留意？对此，保险人士建议，在选购女性保险产品时，首先应该考虑健康、意外等保障，然后再考虑养老、理财等功能。

总体来看，在女性保险产品中，重疾险与医疗保险关注度较高。其中，对于发病率较高且医疗费用昂贵的女性常见疾病，如乳腺癌、宫颈癌、卵巢癌等，可通过女性特定疾病保险提供保障。以某女性特定疾病保险为例，其投保对象为18~50周岁女性，保障范围涵盖乳腺癌、宫颈癌、卵巢癌等高发女性特疾，无免赔额，附有HPV疫苗代预约增值服务。

在具体投保时，业内人士建

议，首先需确定保额，建议可根据年收入总值考量，按照年收入3倍以上购买，预算较多者可以额外考虑收入补偿及术后康复费用。

值得注意的是，女性特定疾病保险多为消费型，其保费低廉，针对性较强，不过保障范围亦相对较窄，不能完全替代终身重疾险。“女性可对照自己已有的保障项目，查看是否能完全替代终身重疾险。”女性险种可对自身已有的保障项目，查看是否能完全替代终身重疾险。“女性可对照自己已有的保障项目，查看是否能完全替代终身重疾险。”女性险种可对自身已有的保障项目，查看是否能完全替代终身重疾险。

随着经济能力的提高以及家庭责任的增加，可选择定期寿险、意外及医疗保险、重疾险，尤其是保障女性重大疾病的特定险种。如经济实力允许，还可适当考虑涵盖养老的理财型险种，以安排自己的养老规划。

不同年龄段侧重点不同

除女性特定保险外，保险人士建议，还可根据自己各个年龄段不同的保险需求进行投保。“在不同阶段，女性购买保险的侧重点各有不同，可根据年龄、身体状况、经济收入等因素综合考虑，按

需购买。”

具体来看，初入职场的年轻女性经济条件相对有限，建议首选意外保险及医疗保险，保险产品形式以消费型为主。即可把保费控制在能承受的范围内，也可给健康风险配备足够的保障额度。

随着经济能力的提高以及家庭责任的增加，可选择定期寿险、意外及医疗保险、重疾险，尤其是保障女性重大疾病的特定险种。如经济实力允许，还可适当考虑涵盖养老的理财型险种，以安排自己的养老规划。

而对于老年女性，由于保险选择余地变小，可能出现保费与保额倒挂，甚至部分险种难以投保的现象。此时仍想获得一定的保障，则首选意外、医疗类保险以及部分老年防癌险产品。

最新住房“她需求”报告来了

杭州是女性购房增长较快城市之一

■方臻子

日前，贝壳研究院发布《女性居住消费调查报告2022》(以下简称《报告》)，从女性居住消费趋势、消费动力等多维度进行调查研究，深入洞察女性群体在居住消费方面的特征。

东莞、杭州、沈阳三地女性购房增长快

无论是租房还是购房，女性消费者占比均连续5年呈上升趋势。

《报告》显示，在全国38个样本城市中，女性购房者平均占比从2017年的45.64%，上升到2021年的48.65%；女性租房客户平均占比从2017年的42.57%，上升到2021年的44.58%。在居住服务消费方面，调查显示家庭装修、房屋中介经纪和家政保洁是女性群体使用最多的服务类型，在最

近使用的居住服务中分别占比33.31%、23.18%和16.65%。

不过，不同城市之间存在差异。在一线城市中，东莞、杭州、沈阳三城购房女性消费者表现亮眼。从消费水平看，无论是租房还是购房，不同等级城市女性消费者在住房面积上的差距不大，但由于房价水平的差异，等级越高的城市，女性消费者的平均住房消费支出越高，差距较大。

高学历女性更多关注享受需求

调查显示，整体而言，“安全”“质量”“性价比”成为女性客群居住消费关注热点。

具体而言，在购房消费时，女性群体最关注房屋质量和房屋价格；在租房时，女性关注最多的是安全性、性价比和便利性；在涉及家装、保洁类的居住服务消费方面，女性消费者最关心服

务质量。

但女性居住消费因家庭社会经济状况、家庭结构和代际财富转移、个人婚恋状态及变化、受教育水平、收入水平等因素影响，在消费关注点、消费需求等方面呈现出不同程度分化现象。

以高学历女性消费者为例，调查显示，这一群体的居住需求层次相对较高，学历越高的女性消费者表现出越强烈的“悦己”特点，在对美好居住生活的追求中，就房子而言，学历越高的女性越关注颜值、个性这些自我满足的因素；就社区生活而言，学历越高的女性对文体娱乐、美容/美发这类享受生活的需求越强烈。

女性住房潜力如何进一步释放？

居住消费能力不仅是个人财富实力的体现，也是传统性别分工体现。在有房群体中，有超过六成的女性表示自己在买房过程中

起决定性作用，仅有6.19%的受访女性表示自己的意见没有被采纳。在更加开放的一线城市，女性在买房中起决定作用的占比越高，女性独立性带动购买决策权提升。

此外，当代女性在居住消费上获得更多家庭支持。在受访有房女性群体中，“独立购买”的女性占比仅为21.1%，更多的女性有来自其他方面的支持，其中“父母资助”帮助购买首套住房的女性受访者占比最高，达到36.29%；其次是“和男方共同购买”，占比35.72%。而家庭代际财富支持在独生女群体中表现更明显，独生女购买首套住房更多的是靠父母资助，占比达39.83%，而非独生女高出6.86个百分点；非独生女购房首套房最多是通过“和男方共同购买”，占比达40.87%，这一比例高出独生女10.64个百分点。

其次，观念上的独立也是女性居住消费兴起的推动力量。女性居住消费的独立还体现在消费过程中。在有房群体中，有超过六成的女性表示自己在买房过程中

中国女性拥有住房比例仍低于男性，但受多种力量推动，女性消费潜力得到进一步释放。

贝壳研究院调查显示，收入水平提升、观念独立决定女性消费力。收入水平越高的女性群体，住房拥有率越高，收入水平越高，收入水平仍有差距，但良好的教育水平、良好的职业发展成为越来越现代女性的追求，且从长期看，随着女性年龄的增长，男女收入水平差距也会缩小，推动女性居住消费增长。

再次，观念上的独立也是女性居住消费兴起的推动力量。女性居住消费的独立还体现在消费过程中。在有房群体中，有超过六成的女性表示自己在买房过程中

起决定性作用，仅有6.19%的受访女性表示自己的意见没有被采纳。在更加开放的一线城市，女性在买房中起决定作用的占比越高，女性独立性带动购买决策权提升。

此外，当代女性在居住消费上获得更多家庭支持。在受访有房女性群体中，“独立购买”的女性占比仅为21.1%，更多的女性有来自其他方面的支持，其中“父母资助”帮助购买首套住房的女性受访者占比最高，达到36.29%；其次是“和男方共同购买”，占比35.72%。而家庭代际财富支持在独生女群体中表现更明显，独生女购买首套住房更多的是靠父母资助，占比达39.83%，而非独生女高出6.86个百分点；非独生女购房首套房最多是通过“和男方共同购买”，占比达40.87%，这一比例高出独生女10.64个百分点。

再次，观念上的独立也是女性居住消费兴起的推动力量。女性居住消费的独立还体现在消费过程中。在有房群体中，有超过六成的女性表示自己在买房过程中

起决定性作用，仅有6.19%的受访女性表示自己的意见没有被采纳。在更加开放的一线城市，女性在买房中起决定作用的占比越高，女性独立性带动购买