


2022

# 城市化浪潮下的新市民金融需求报告

研究机构  零壹财经·零壹智库

研究支持  马上消费  
WWW.MSXF.COM

报告编审 于百程

报告主笔 王若曦



添加小壹微信，加入行业群  
每日获取更多深度报告

# VIP 零壹智库Pro

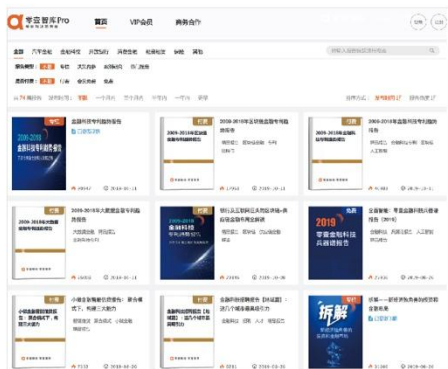
零壹财经旗下知识付费平台

## 新金融决策智库



更多报告, 请扫描二维码  
进入找报告小程序

添加微信 lycj002 邀请您进入更多行业分类群  
(群内每日分享更多深度报告)



金融与科技专业知识与信息服务平台。

通过“零壹智库Pro”平台为个人和机构客户提供“报告+音频+视频”等多种形式的知识服务, 推出了“VIP会员”、“黑金会员”两大专属服务, 以及数十个定制专题。

通过“找报告”小程序提供超10万份的行业研究报告查询服务。

通过“01FINDs”提供公司分析、行业分析、数据指标、投融资情报、技术指标、研究报告、新闻舆情等服务, 为用户提升决策效率。

40<sup>+</sup>  
专业书籍

350<sup>+</sup>  
专题报告

700<sup>+</sup>  
数据报告

30<sup>+</sup>  
行业峰会

50<sup>+</sup>  
闭门研讨会

日前，银保监会发布了《关于加强新市民金融服务工作的通知》（下称《通知》），一时间把“新市民”这类人群受到极大关注。新市民的人口总量约为3亿，按照我国14亿的总人口来计算，新市民占比超过20%，其中外来务工人员是新市民的主要构成，80年代以后出生的新市民所占比重超过50%。随着人群规模日渐壮大，新市民正逐渐发展为未来中国新经济、新消费中不容忽视的一股力量。

针对新市民在创业、就业、住房、教育、医疗、养老等重点领域的金融需求，《通知》鼓励并引导银行保险机构积极做好与现有支持政策的衔接，结合地方实际，因地制宜强化产品和服务创新，高质量扩大金融供给，提升金融服务的均等性和便利度。那么在今后的工作生活中，新市民有哪些金融需求和痛点？如何让金融更好的服务新市民？零壹财经联合马上消费对上述问题做一分析，并通过解码消费金融公司在服务“新市民”的普惠金融实践，分析金融机构的广阔前景。

## 一、深度起底“新市民”

### （一）何为“新市民”？

对于“新市民”的提法，最早可追溯至2006年2月，青岛市为使120万外来务工人员享受与市民平等的待遇，提高他们的社会地位，将外来务工人员改称为“新市民”，其子女称为“新市民子女”，取得暂住证的“新市民”可享受保险、房贷、考驾照、出国旅游、子女入学等待遇。同年8月，西安市雁塔区区委、区政府联合下发了《关于规范“新市民”称谓的通知》，标志着“新市民”成为雁塔区40万农民工及外来务工人员的新称谓。文件要求，将“外来人口”、“外来务工人员”、“打工者”、“农民工”等称谓统一规范为“新市民”。雁塔区的举动在西安市引起了很大反响，随后在国内多个城市也掀起了“新市民”热潮。沈阳、长春以及长三角的一些城市，纷纷提出将外来务工人员当作“新市民”看待，尽力消除各种针对他们的不合理待遇。

2014年7月份，国务院总理李克强召开国务院常务会议时指出，对于长期居住在城市并有相对固定工作的农民工，要逐步让他们融为城市“新市民”，享受同样的基本公共服务，不能把他们视为城市“二等公民”。

随着城镇化的加速推进，以及人才向大城市的涌入，新市民的范围逐渐扩大，《全国住房公积金2017年年度报告》中曾提及新市民，除了农业转移人口，还包括“新就业大学生”。

此次《通知》中进一步明确了新市民范围，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。由于新市民在各省市县区分布很不均衡，具体可结合当地实际情况和地方政府政策，明确服务新市民的范围。

随着中国城市化进程的深入，大量的农村劳动力流向城市，他们是活跃在你我身边的快递员或外卖小哥，是供不应求的家政服务人员，也是在现代化生产车间里操控数字机床的产业工人。新市民群体之所以特殊，是因为他们虽然不是传统的城市居民，但也与农民有着很大不同。由于在生活方式、思想文化观念上受到城市文明的熏陶，不少新市民对于城市化的生活道路有着强烈的渴求，但在目前的环境下又面临着诸多困难，诸如买房、上学指标、创业资金来源、养老医疗等。

新市民这一概念在此时提出，让新市民的生活状态、城镇化适应过程中的困境以及金融需求再次成为关注热点。

## （二）城市化浪潮下的新市民画像：80、90 后占 50%

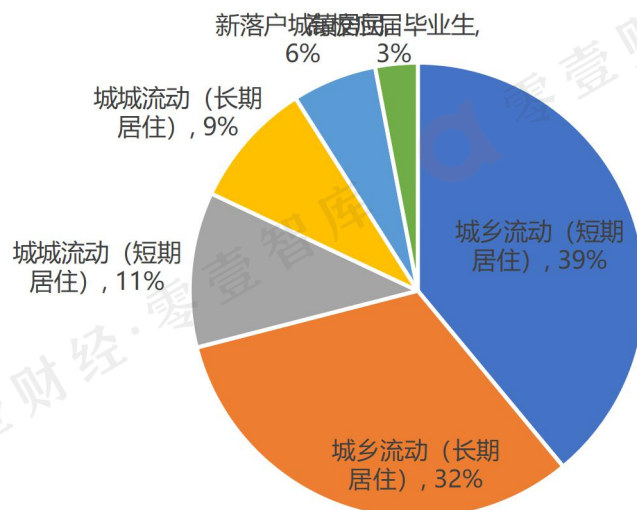
随着国民经济的发展和城镇化建设的不断深化，新市民进城的进程正在不断加快，目前新市民人口数量在 3 亿左右。

根据国家统计局发布的《2021 年国民经济和社会发展统计公报》显示，2021 年末我国常住人口城镇化率为 64.72%，比上年末提高 0.83 个百分点，农业转移人口市民化加快推进，数千万人正怀揣着实现人生小目标的美好愿景成为了新市民。

新市民进入城市后，身份转变多样化，或成为大中专院校学生，或成为为工人、蓝领，或成为小微企业主、工商个体户，无论是何种身份都将推动经济金融健康可持续发展。

根据新市民产业与创新研究院对新市民群体构成的画像，数据显示新市民群体以城乡流动人口为主，占比约七成，其中高校毕业生及新落户城镇居民占比仅一成，这意味着外来务工人员是新市民群体的主要构成。

图 1：新市民群体构成

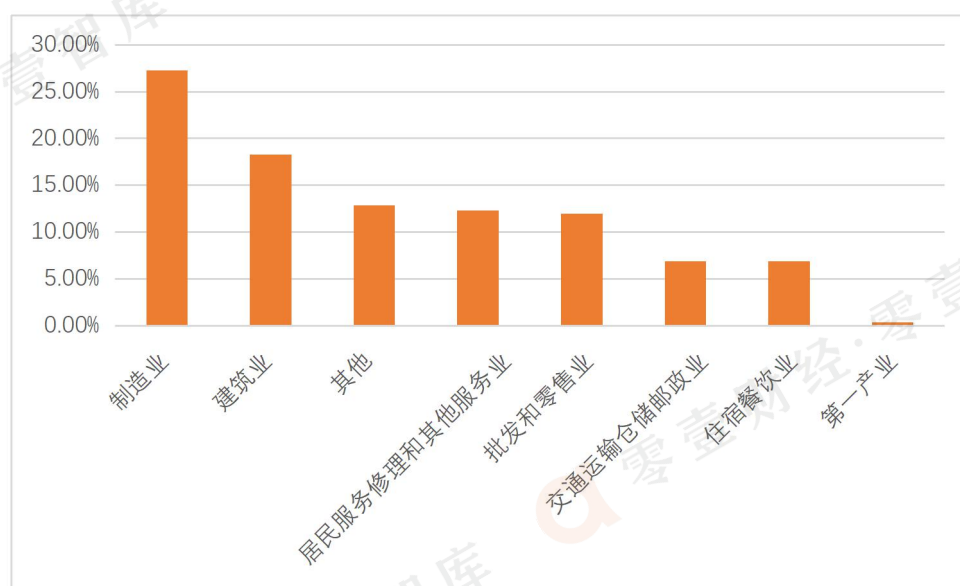


资料来源：新市民产业与创新研究院，零壹智库

国家统计局《农民工监测调查报告》（2020 年度）从农民工群体的就业情况、居住状况、随迁儿童教育情况、进城后社会融合情况等方面，反映了他们从城市的他乡人逐渐成为新市民的过程。

整体来看，新市民呈现出逐渐以 80、90 后为主体，受教育程度逐渐提高，男性明显多于女性，就业范围覆盖了制造业、建筑业、批发和零售业、住宿和餐饮业、居民服务、维修和其他服务业等行业，而这些行业正是新市民的主要工作场景和收入来源。

图 2：农民工从业行业分布



资料来源：国家统计局，零壹智库



具体来看，新市民中 1980 年后出生人群所占比重为 49.4%，80、90 后逐渐成为新市民的主体人群。新市民男女占比接近 6:4，男性占 65.2%，女性占 34.8%；就业主要集中于制造业和建筑业，占比分别为 27.3%、18.3%；学历以初中文化程度的居多，占 55.4%，大专及以上文化程度的占 16.5%，较上年提高 1.7 个百分点。

随着传统一代新市民的老去，80、90 后逐渐成为新市民的主体人群，其工作方向、收入水平开始发生转变。传统一代新市民劳动力教育水平偏低且吃苦耐劳，更多服务于建筑、运输、保安、餐饮服务这些对知识技能要求不高的工作的岗位。随着教育水平的提升和劳动力市场需求的改变，工厂技术工人、新型服务业岗位、自主创业逐渐成为新市民的就业选择。不仅如此，也有越来越多的年轻农村户籍人口随着父母进入城市，或者是在农村完成基础教育后就进入城镇工作，而他们本身并没有如父母辈那样有过多年从事农业劳动的经历，有机会上学接受更高水平的教育，有着长时间在城市的生活经历，城市化融入水平更高。

新生代新市民以“三高一低”为主要特征：受教育程度高、职业期望值高、物质和精神享受要求高、工作耐受力低。

表 1：新市民客群的特征

| 新市民五大消费特征        | 具体内容及举例  |
|------------------|--|
| 特征一：<br>稳定性差     | 新市民工作稳定性差，频繁更换或是以短期零工、寻求创业为主，收入和工作条件是影响其频繁更换工作场所的主要因素。     |
| 特征二：<br>生活单一     | 新市民亲人朋友不在身边，工作以制造业、建筑业、服务业类劳动居多，业余时间少，休息时间更倾向于和家人联系或手机娱乐等。 |
| 特征三：<br>社会保障参与度低 | 由于工作流动性大，大部分新市民无法稳定缴纳社保，且主动缴纳社保意识低。                        |
| 特征四：<br>月光族      | 新市民的工作基本可以满足生活自理，但支付生活开销、房租后，多用于网购等消费，基本没有存款。              |
| 特征五：<br>倾向于小额借贷  | 收入低，无存款，无法承担大额支出，会通过借贷缓解压力。借贷偏向小额、短期，周转为主。                 |

资料来源：中国社会科学院《流动的“新市民”，离融入城市还有多远》，零壹智库整理

中国新型城镇化是以人的城镇化为核心。农民工能否真正成为新市民，可以具体到他们能否在城市安家落户，能否获得相应的公共服务和就业机会，能否让他们的后代获得更好的教育机会，能否在文化上融入城市，能否在消费方式上、金融工具使用上无门槛等方面。在未来迈向共同富裕的道路上，如何能使新市民的收入持续平稳地提升，是政府部门需要思考的；收入提高的农民工会产生哪些新的金融需求，则是金融机构需要

思考的。

## 二、新市民需要伴随全生命周期的金融服务

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。未来，利用数字化技术，拓展金融服务范围，消除城市和新市民间的金融鸿沟，将在推动新市民更好的融入城市生活发挥重要的作用。

### （一）新市民需要怎样的金融服务？

新市民群体具有数量大、成长性强、金融服务需求大等特点，但不得不承认，新市民享有的金融服务方面，仍然存在较大的缺口。如果说在城市站稳脚跟和谋求发展是新市民的根本诉求，那么做好新市民金融服务则是满足新市民日常生活发展的基础。

如果把新市民这个群体按照生命周期来划分，金融服务应贯穿新市民的整个生命周期，从最前端的到城市找工作，到后面的生活消费，再到结婚生子，以及未来孩子的教育和医疗保险。金融服务遍布生命中的每一个重要里程，从进城、落户过渡阶段租房买房需要的购房贷款、装修贷款；安置生活购买家电产品需要的消费分期；出行代步需要的车辆贷款；就业创业的启动资金及资金周转贷款；孩子上学的助学贷款；提升自我进行的就业培训贷款；日常生活消费分期贷款；赡养老人所需的医疗险等。

新市民有着如此多的金融需求场景，为什么没有得到相应的服务？

从需求端来看，一方面，努力融入城市化的新市民在生活中往往面临着诸多金融需求，但由于部分新市民缺乏金融知识如财务规划能力、储蓄习惯、金融消费者权益保护、反诈知识，而导致其不知如何使用金融服务。如新市民融入城镇化的过程中，没有储蓄习惯、缺乏财务规划能力，导致了其收入基本只能满足日常生活需求，没有可周转资金，无法抵抗突发事件带来的风险；没有购买医疗保险、养老保险的意识；缺乏对金融消费者权益保护的了解，在有迫切资金需求的时候求助无门，有误入高利贷、网贷的可能。

另一方面，更有一部分新市民在寻求金融服务时，被传统金融机构所需的工作证明、收入证明、社保公积金及房、车抵押物等一系列证明材料挡在门外。大部分新市民客群居住于员工宿舍或出租屋，无固定居住场所，工作变动快，打零工或自主创业，收入不稳定，无法提供稳定的流水，也没有固定资产或存款支持，在有创业、购房、大额消费支出时会因征信信息尚不完善等原因，难以在传统金融机构建立标准化的信贷关系。

## （二）新市民金融服务中存在哪些痛点？

从供给端来看，传统金融机构在服务新市民的过程中主要存在以下难点：

第一，传统金融机构风控无法根据新市民具体情况进行差异化筛选。如传统金融机构在为新市民提供金融服务的过程中，大多数的大中专毕业生，可能征信记录基本空白；新市民无城市户口或刚拿到户口 2-3 年，部分新市民没有固定工作、收入证明等，属于“征信白户”；或是在不了解的情况下，有过不良征信记录，但这些客户也有非常强的信贷需求，其中也不乏一些优质客户，需要根据不同情况差异化细分。

第二，难以满足传统金融机构的成本收益。新市民在城镇居住时间较短，个人信用信息缺乏且缺少有效抵押物，会被排除在零售金融网络外。

新市民与城市居民之间的一纸“证明”成了传统金融服务触达更下沉的新市民群体的鸿沟。新市民真正需要的是下沉到细分生活场景，真正可以落到实处的普惠金融，可以提供便捷服务的金融产品。金融机构如何围绕这些痛点设计“适新市民化”金融产品，将金融服务嵌入到就业创业、租房买房、孩子上学等场景中，且使得这些需求能够更便捷、低成本的获得是金融机构需要深挖的方向。

值得注意的是消费金融公司的借贷流程中大部分只需要提供身份证和银行卡信息，即可快速在 APP 中获取贷款额度，不失为新市民在传统金融机构外的另一种选择。

新市民群体和消费金融公司所覆盖的人群高度重合，可满足其小额、高频的消费贷需求。据中国银行业协会统计，三线及以下城市可统计数据的 21 家消费金融公司中，14 家公司客户占比在 25%-75%之间，且占比不断上升；县域及以下区域可统计数据的 19 家消费金融公司中，8 家客户占比在 25%-50%之间，且这一比例不断上升。这意味着消费金融公司正在向三四线城市，甚至县城区域不断下沉。此外，近年来消费贷客户群体呈现年轻化的趋势，数据显示，部分消费金融公司 80 后、90 后客户占比达到 90%以上。

以马上消费为例，其为新市民普惠金融实践提供了一条可行路径。具体来看，马上消费把普惠金融纳入 ESG 规划中，聚焦二三线城市等区域的普惠客群，通过自主研发的智能风控、智能获客、智能营销、智能客服等数字科技工具，以 0 物理网点的线上服务方式，使消费金融服务触达新市民。目前，马上消费的业务已经覆盖全国 31 个省（自治区、直辖市），覆盖 3C 数码、旅游运动、生活服务等百万个消费场景，截至 2021 年 12 月末，累计服务县域、农村用户超过 3362 万人、2778 万人。



### 三、拥抱奔涌的“浪潮”：金融机构如何拥抱新市民

金融机构服务新市民的关键在于，帮助新市民站稳脚跟，在金融服务嵌入新市民的生活场景时，打破信息不对称，构建并完善新市民数据库，当新市民群体的信用体系更新完善时，新市民可以高效获取其他普惠金融服务。

#### （一）“软硬”结合有效助力新市民城镇化

在完善针对新市民的公共服务的同时，帮助新市民构建融入城镇化的软硬实力。

《通知》中提到，要支持新市民更好获得职业技能培训。鼓励商业银行加强与政府合作，按照《“十四五”职业技能培训规划》等政策要求，优化产品和服务，探索通过地方政府补贴贷款利息等方式，依法合规对新市民职业技术教育、技能培训等提供金融支持，促进新市民提高技术技能，增强创业就业能力。

帮助新市民提升思想理念和技能能力是新市民内在驱动的软实力。一方面通过自我价值以及自我认知能力的提升，从认知水平、生活方式、生活态度各方面融入城市化生活，进而影响以人为核心的新型城镇化的整体进程和建设质量；另一方面，职业技能培训和再教育将提高新市民的人力资本，进而实现劳动报酬的同步提高，逐步向中等收入群体转化。马上消费建立了覆盖职业全生命周期的教育培训体系，对内覆盖所有员工，对外面向合作伙伴、行业、社会输出知识技能，围绕新市民打造学习共同体。

企业扩大保险保障覆盖面，为新市民构建家庭保障，是让新市民生活无忧的硬实力。对职业风险较为突出新市民行业群体，如建筑工人、快递骑手、网约车司机等，开展保险产品创新，加强与工伤保险政策相衔接，发展适合新市民职业特点的雇主责任险、意外险等业务，提高新市民创业就业保险保障水平。马上消费除了为公司员工正常缴纳五险一金外，还为全体员工及子女、配偶购买补充医疗保险，适用于意外伤害、住院津贴、重大疾病等众多医疗保险；在家庭保障计划中，不仅为员工提供公寓租赁，还预计在重庆总部新园区中设有幼儿园、员工公寓、运动中心等完善的配套设施；正推出“阳光助学金”计划，激励员工子女接受良好的高等教育，尽全力保障新市民子女享受同城化教育水平。

#### （二）建立“征信身份证”完善新市民数据库

在满足刚性需求后，对于新市民的金融服务，首先需有效解决征信问题。

在信贷业务中，对新市民这类构成成员多、从事工作范围广的居民，应当以场景为

核心，从“商户”和“客户”双视角，基于场景消费挖掘多维度数据，刻画更为全面的用户“信用画像”。同时在风控维度上加以细化，在客户筛选环节的必填信息里，丰富标签维度，从“现居地址”、“原籍地址”、“居住时间”、“从事工作”等具体的筛选条件，加上客户身份信息的验证环节交叉认证，从而帮助部分无法提供固定工作、收入证明的“白户新市民”完成授信，让他们在面临大额消费需求时，同样能够享受分期消费的惠及。

马上消费帮助新市民建立“征信身份证”。据统计，马上消费基于大数据、人工智能、云计算、区块链等信息技术，在筑牢个人信息保护的前提下，已经刻画出了较为全面的用户“信用画像”，为超过 650 万征信白户创建了信用记录。此外可建立身份证共享机制，以免形成信息不对称的情况，也帮助有效缩短新市民办理业务时间。

### （三）量身定制“适新市民化”金融产品

在建立了清晰的信用画像后，可根据新市民的家庭消费情况、就业创业特点以及切实需求、还款能力，量身定制“适新市民化”、可服务全生命周期的金融产品，覆盖衣、食、住、行、养老、育儿全生态流程化服务，打造标准化平台且有定制能力的产品，实现场景覆盖，消除金融服务盲区，实现全方位金融产品服务。具体来说，可根据不同身份人群打造相应贷款，类似于针对蓝领的蓝领贷，可打造适合灵活就业人群的贷款，适合在工作试用期时期的贷款，临时创业时期的启动资金贷款或资金周转贷等等。

同时也要拓宽金融渠道，注重推出适合新市民金融消费特点的线下线上服务，使其享受更加便捷的金融服务。在线下服务方面，应充分考虑新市民时间碎片化需求，加强对新市民群体的人工服务、远程服务，努力提高新市民享受金融服务的便利性。在线上服务方面，充分考虑新市民群体的使用习惯，提供界面清晰、操作流程简洁、操作方便的线上服务。

### （四）提升新市民理性消费意识

由于新市民群体金融知识相对薄弱，防骗和抵御金融风险能力不足，金融机构为新市民提供普惠金融服务的同时，也要以知识赋能新市民，面向该群体开展金融科普，赋能该群体识别与防范金融诈骗的能力，加强新市民金融意识的服务工作。

针对新市民群体特点，大力开展有温度的金融知识普及活动，拓展更多为新市民群体喜闻乐见的宣传普及方式，助力其提升金融和数字经济素养。在形式上，充分考虑新市民的碎片化、偏向休闲娱乐性质的阅读特点，做到通俗易懂、深入浅出，确保新市民易学易懂。在内容上，应包括为新市民所需要的普通金融知识概述，如储蓄、保险、基

金、股票、民间融资等内容，也应包括防范金融诈骗等方面的案例介绍。

另外，应有针对性地加大新市民数字金融知识、产品使用技能等培训，逐步消除新市民城市数字鸿沟和金融排斥问题，引导其融入数字生活，在金融拥抱新市民的同时也要接纳金融，善用金融工具。

#### 四、小结

社会对新市民群体的关注与服务应贯穿全生命周期，完善相关金融配套，促进城乡间与区域间的资源合理配置，推进新市民群体公共服务和社会福利均等化，形成完整生态体系。社会应提供更加包容的环境，促进新市民群体融入城市；金融机构应履行社会责任，借助数字化为其提供更有效、优质的服务。新市民也应该不断学习新技能，以适应转型社会所带来的机遇与挑战，用共享发展理念来促进新市民城镇化发展。

金融与科技知识服务平台

金融与科技知识服务平台，2013年成立于北京，建立了传播+研究+数据+咨询+培训等服务体系，覆盖金融与科技生态的主要领域，已服务超过300家机构。

零壹财经·零壹智库是中国互联网金融协会会员、北京市互联网金融行业协会发起单位并任投资者教育与保护专委会主任单位、中国融资租赁三十人论坛成员机构、湖北融资租赁协会副会长单位、广州融资租赁产业联盟理事单位。

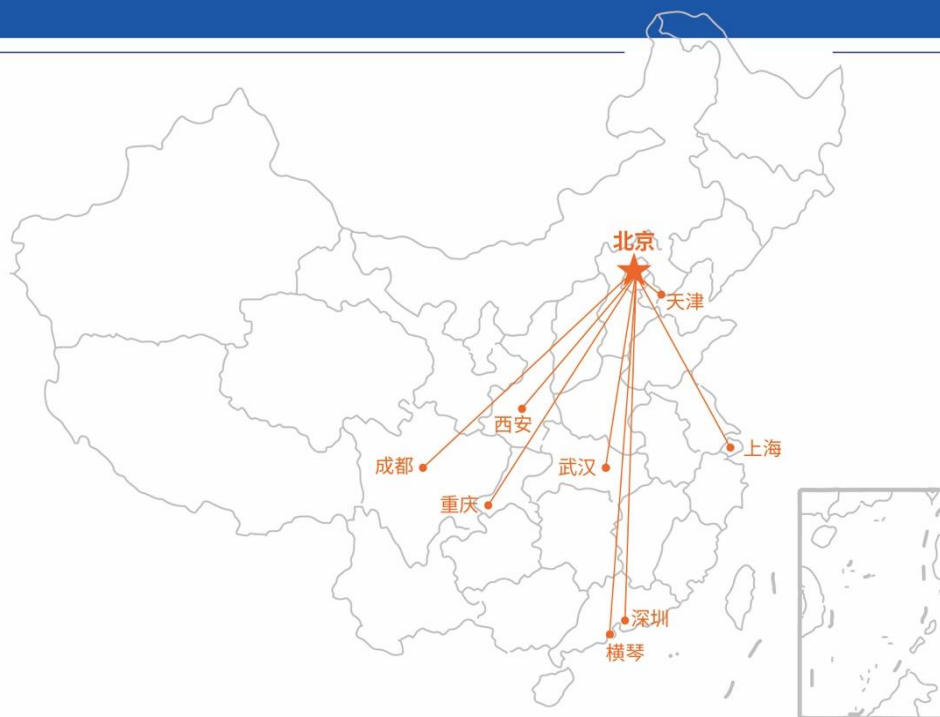
传·播

研·究

数·据

咨·询

培·训



40<sup>+</sup>

专业书籍

350<sup>+</sup>

专题报告

700<sup>+</sup>

数据报告

30<sup>+</sup>

行业峰会

50<sup>+</sup>

闭门研讨会

2013年

2020年





40万<sup>+</sup>

微信粉丝

15<sup>+</sup>

第三方媒体平台

1万<sup>+</sup>

原创文章

10亿<sup>+</sup>

累计阅读

## 公众号矩阵



零壹财经



财星



零壹租赁智库



零壹智库Pro



零售金融观察



Fintech前线



01区块链



零壹智库

## 零壹智库 · 01THINKTANK

30<sup>+</sup> 会员机构

30<sup>+</sup> 峰会

50<sup>+</sup> 闭门会

700<sup>+</sup> 音视频课程

## 零壹智库Pro · RESEARCH



350<sup>+</sup> 专题报告

700<sup>+</sup> 数据报告



更多报告, 请扫描二维码 进入找报告小程序



添加微信 lycj002 邀请您进入更多行业分类群  
(群内每日分享更多深度报告)

金融与科技专业知识与信息服务平台。

通过“零壹智库Pro”平台为个人和机构客户提供“报告+音频+视频”等多种形式的知识服务, 推出了“VIP会员”、“黑金会员”两大专属服务, 以及数十个定制专题。

通过“找报告”小程序提供超10万份的行业研究报告查询服务。

通过“01FINDs”提供公司分析、行业分析、数据指标、投融资情报、技术指标、研究报告、新闻舆情等服务, 为用户提升决策效率。

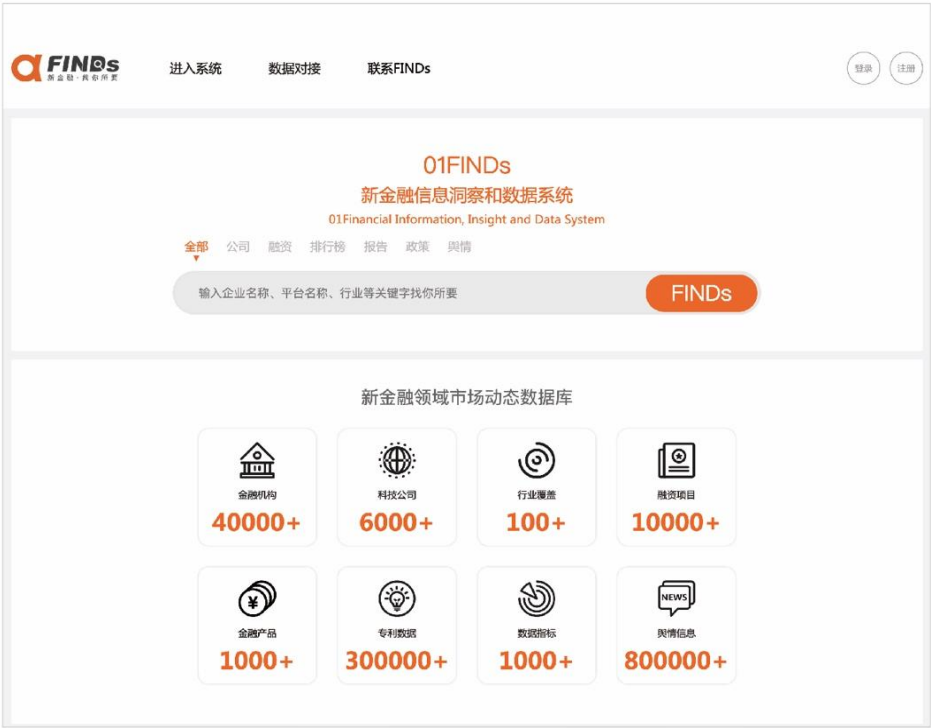


40<sup>+</sup>  
书籍

# 01FINDs • DATA

01FINDs是零壹财经旗下专注于新金融与数字科技领域的数据库，持续跟踪全球范围内大数据、云计算、区块链、人工智能等技术型企业/项目及其关联信息。

01FINDs为用户提供找公司、行业分析、数据指标、投融资、研究报告、技术专利、新闻舆情等服务，助力提升决策效率。



## 报告声明

本报告研究过程和研究结论均保持独立，零壹智库对本报告的独立性负责。本报告中信息均来源于公开信息及相关行业机构提供的资料，零壹智库对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。报告中的信息或所表达意见并不构成任何投资建议。本报告的完整著作权为零壹智库信息科技（北京）有限公司所有，未经本公司书面许可，任何机构和个人不得以任何形式使用，包括但不限于复制、转载、编译或建立镜像等。

α 零壹财经·零壹智库  
— 金融与科技知识服务平台 —

零壹智库信息科技(北京)有限公司

🌐 [www.01caijing.com](http://www.01caijing.com)

✉ [marketing@01caijing.com](mailto:marketing@01caijing.com)

☎ 13261990570

