

年薪均超20万元 这些岗位 凭啥高薪?

又到岁末,想要跳个槽,该瞄准哪些高薪岗位?企业想挖人才,又该开多少工资?

前不久,宁波发布的《2023年度人力资源市场部分职位工资价位及2022年度行业人工成本信息》或许能给你答案。



金融行业竞争相当激烈。资料图片

1 多为金融类与技术类岗位

记者注意到,从整体看,2023年职位工资价位较2022年呈增长趋势。其中,2023年职位工资价从低到高排序,处在10%、25%、50%、75%和90%位置的分位值分别为44525元/年、57949元/年、76784元/年、111554元/年和178600元/年,分别较上年增长2825元/年、2241元/年、184元/年、2173元/年和19600元/年。

在这份“工资表”中,年度工资价位中位数排名前十的依次为:公司金融顾问(351878元)、民航乘务员(317458元)、信托业务员(279703元)、银行金融市场业务专业人员(271737元)、信贷审核专业人员(256016元)、烟草制品购销员(241700元)、职业培训师(238880元)、船舶引航员(227397元)、工程勘察与岩土工程技术人员(220806元)、轮

机部技术人员(216374元)。

从十大高薪岗位可以看出,金融类岗位与“硬核”技术岗位“平分秋色”。特别是技术相关岗位,今年上榜了“新面孔”,例如去年未曾上榜的工程勘察与岩土工程技术人员和轮机部技术人员就分别以超22万元和21万元的年薪登上榜单第9名、第10名,也使技术相关岗位从去年的2个上升为4个。

2 高薪意味着高门槛高风险

高薪意味着高门槛,对金融行业来说,就是如此。“以信贷审核员为例,行业门槛高,工作难度大,一般人很难上手。”宁波一商业银行相关部门负责人说,每笔贷款发出前,都需要信贷审核员确认企业经营状况。想要练就这双“火眼金睛”,信贷审核员不仅要实地走访、研究企业报表,有时候还需要结合产业链进行研判,这要求从业人员不仅具有丰富的工作经验,还需要在相关领域深耕多年。

同时,该负责人也提醒,尽管金融行业看似光鲜亮丽,但实则竞争非常激烈。“金融行业的工资与为公司带来的利润直

接挂钩。能带来的利润多,收入自然可观。但反之,收入则没那么高。”她说。

而对于技术岗位来说,除了高门槛,供不应求也是高薪背后的一大原因。“就拿工程勘察与岩土工程技术人员来说,这是个小众行业,国内只有少数几所重点大学会设立相关专业。但近年来,随着基建工程大力发展,勘察行业的人才需求增加,大量人才缺口直接影响了行业收入。”宁波一勘察设计公司相关部门负责人说,该行业人才的培养成本也很高,一个新人想要成为大项目的负责人,至少需要10年的磨炼,且必须取得注册土木工程师

(岩土)证书。

此外,工作中面临的风险也是技术类岗位能取得高薪的原因之一。以船舶引航员为例,引航员需要看准时机,从引航船跳到待引航船舶的悬梯上。“爬上悬梯的瞬间很重要,由于风浪如何变化无从得知,人若在悬梯底部逗留,势必会被随浪翻腾的引航船挤撞造成生命危险。”宁波一前任从业者坦言,由绳子制作的悬梯不断晃动,引航员必须尽快往上攀登,长的悬梯需要攀爬超过四五层楼的高度。

记者 李睿清
实习生 季羽洁 周星宇
通讯员 任社

浦发银行:

以金融之水润泽普惠小微 以科创金融 助推企业翱翔

今年以来,金融机构积极发展普惠金融。央行最新统计数据显示,截至9月末,普惠小微贷款支持工具累计提供激励资金526亿元,比年初增加251亿元,有效支持地方法人银行增加普惠小微贷款。9月末,普惠小微贷款余额和授信户数同比分别增长24.1%和13.3%。9月新发放普惠小微贷款加权平均利率4.62%,处于历史较低水平。

浦发银行宁波分行始终怀揣“金融为民”之心,勇于突破、敢于创新,持续加大对普惠小微、科创企业等领域的支持力度,多举措为小微企业送去“及时雨”,为科创企业安上“助推器”。

数字金融 创新“工具箱”

浦发银行积极贯彻数字化经营发展方向,持续发挥数字化金融平台优势,提供“银税贷”“银信贷”“在线保理”“场景贷”“在线福费廷”“在线房抵快贷”等多项小微企业专属产品,进一步推动普惠及在线供应链业务高质量发展,更好服务辖内供应链上优质中小微企业,切实服务实体经济。

“在线保理”产品,是浦发银行针对供应链上游中小微供应商的线上融资产品。中小微企业客户(卖方)转让其合法拥有的应收账款债权给银行,在核心企业(买方)承诺不会以任何理由提出商业纠纷或拒绝付款的前提下,通过网络方式(含公司网银、API等)申请保理融资,后续由银行相关系统自动完成审核及融资发放的保理融资业务。该产品有效解决了保理业务流程繁琐的弊端,客户端

操作灵活、流程简单。对上游中小微供应商,融资申请和放款线上化、自动化,可满足借款人短、频、急的融资需求。

某钢铁贸易公司主要从事钢铁产品的供应,是大型钢铁集团的一级代理商。为进一步挖掘该企业供应链合作机会,该行上门营销,了解客户支付结算方式,发现企业上游供应商融资需求。通过与航空工业“金网络”航信平台对接,该公司向上游供应商支付电子债权凭证,上游供应商将应收账款转让给浦发银行,通过网银完成提款,极大地提高融资速度,提升了客户体验。

该产品是浦发银行对数字化供应链模式的又一次创新,不仅能够深化银行与核心企业的合作,也带动了普惠贷款投放和小微企业拓展。

科创金融 安上“助推器”

浦发银行宁波分行不断创新金融产品及服务模式,将服务科技创新企业纳入公司战略项目,鼓励对科技型企业的信贷投放,浦发银行宁波分行推出科创快贷、专精特新“小巨人”信用贷等科创贷款产品,精准服务科技型企业,形成覆盖科技企业全生命周期的信用贷款体系。

今年推出的“科创快贷”业务,是面向专精特新、高新技术获得政府资质认定的优质科创企业客群,结合科创企业经营特性、知识产权创新能力、纳税记录等综合因素,对银税贷进行优化升级产品。科创快贷从测额、开户到最终放款

全程办理最快仅需一周,最高额度可达500万元,在精准对接科创企业资金需求的同时,科创快贷做到了纯信用、企业自主线上申请、线上审批、线上放款、随借随还,最大程度简化客户操作,丰富了该行小企业在在线融资产品体系。

针对国家级专精特新“小巨人”企业,浦发银行推出了专精特新“小巨人”信用贷,最高授信额度可达5000万元,单笔业务期限最长可达3年。为国家级专精特新“小巨人”企业提供纯信用、额度高、期限长的差异化产品,为企业经营发展提供资金支持。 记者 周雁

普惠金融 送来“及时雨”

为有效解决小微企业贷款难、抵押难的融资难题,浦发银行宁波分行持续提升普惠金融服务广度与深度,多举措为小微企业送去“及时雨”。

今年该行创新推出了“在线房抵快贷”。银行采用标准化申请材料、在线标准化风控策略,以房产为抵押担保,用于中小微企业合法经

营活动的,实现在线审贷及放款的贷款模式。对企业来说,该产品实现了线上申请、线上审批、线上提款、随借随还,极大提升了企业使用体验。同时,产品可在线申请中期流动资金贷款,最长贷款期限可达5年,且还款方式灵活,减轻企业还款压力。