

# 网上银行为中小企业提速

## 招银六度蝉联“中国最佳现金管理银行”

□孟艳

11月24日,招商银行名为“智者善胜,能者善行”的现金增值管理产品交流会在青岛海尔洲际酒店举办。据了解,招商银行青岛分行自2003年开办银关通业务以来,为企业在电子商务方面提供助力,累计签约客户600多户,累计交易量达1200亿元,双双位居同城股份制商业银行首位。

早在2003年,招商银行就开始了与海关总署的合作,银关通用户近6000户,包括南车四方、联合石化、中国五矿、高露洁、广州本田在内的众多知名企业。该行率先在青岛成功实现了网上税费支付业务。2003年11月5日,招商银行、青岛海关和联合石化共同签署了国内首笔“银关通”网上付税协议。

据悉,海关税费电子支付是原来网上付税的进一步优化。它简化了企业签约流程,优化了税单流转方

式,为企业客户提供更加安全快捷的海关税费网上缴纳渠道。企业在通关时可直接在海关现场取得税单,提升了客户在办理税费抵扣业务上的资金使用效率。

此外,电子支付的适用范围由原来可网上支付的关税、增值税扩大到滞纳金、滞纳金、保证金等,基本实现了对海关税费业务的全覆盖。招商银行相关负责人介绍,招商银行通过将专业的平台产品搭载到可快速复制、大面积推广的电子渠道,这就好比把火炮装上汽车,招商银行的现金管理服务拥有了可快速、灵活部署并向中小企业提供标准化、普适性服务和量产产品的能力。

据了解,招商银行网上企业银行已将其为中小企业提供现金管理服务的主渠道。目前,招商银行网上企业银行客户数及现金管理客户数双双突破17万,网

上企业银行中小企业客户占比超过90%,交易量近2000万笔,同比增长超过35%;结算交易替代率达到55%,超过了传统柜面渠道。

近期,招商银行六度蝉联亚洲货币“中国本土最佳现金管理银行”。参与今年亚洲货币独立投票评选活动的中国大陆地区企业客户超过2000家,招商银行在大型企业和小型企业投票中独占鳌头。

招商银行的现金管理业务在业内领先,企业网上银行UBANK、企业3G手机银行、跨银行现金管理平台CBS及电子供应链金融等一系列创新电子产品深受市场瞩目和欢迎。

目前,招商银行青岛分行企业网银客户活跃客户超过5000户,招商银行青岛分行将以不断创新的电子产品引领市场,满足不同客户的需求,为客户提供优质、高效的金融服务。



## 三代人购房故事:

# 80后满眼辛酸主动选择当房奴

### 70后:咱是房奴第一代

1974年出生的王佳,大专毕业后当了两年教师,后又下海经商,再后来回归本行干了心理咨询师。2002年,王佳拥有了自己的第一套住房,现在正换个大房子。“我们完全算得上是‘房奴’第一代。”王佳觉得,70后是个不上不下的年代,“风光不如老三届,牛气难抵暴发户”。也正是如此,不知不觉中成就了买房事业,当上了房奴第一代,“我们这一代先是勒紧裤腰带过日子,买房,过了几年就发现而立之年恰逢房价看涨,手上的房子已成了自己最大的一笔财富,于是有人便开始炒房了。”

和80后相比,70后无疑是幸运的一代,他们不但成为这个社会的主流中坚力量,而且赶上了最后一波福利分房的好日子。对于70后来说,买房似乎是一种顺理成章,就像结婚生子一样,到点就该办了。相对目前的楼市,在70后大规模买房的时候,无论开发商的实力、产品、

设计、规划还是理念,和现在都相差甚远。由于受社会大环境的影响,70后购房时对房子的认知,是无法和现在的80后相比的,“摸着石头过河,差不多就可以了”,或是当时购房的一种常态。

### 80后:我要当房奴

看着现在的房价,70后理当为当年早买房而“偷着乐”。2010年,第一批80后三十而立,大多数人都要面临结婚生子的压力,因此房子就成为头等大事。然而,80后购房群体有别于其他年龄层的消费者,他们想买但经济实力有限,能够承受的房价不高。君不见,天涯、猫扑等论坛上经常会出80后发出的“我想当房奴”、“大家每人捐我一元钱,我想买房结婚”等令人啼笑皆非的帖子;在此次调查中,70.5%的80后认为“90后涌入购房大军的现象”是因为“90后的爸妈有钱”。细细品味,不体会80后买房的辛酸。

身为80后,成为房奴是一种主动的选择。在这主动选择的背后,是80后相比70后,相比他们的父辈,更加严峻的生存压力和竞争。因此,对于当下经济状况和楼市的了解,甚或是他们的本能反应。从某种意义上来说,80后尽管根基并不深厚,但是他们可能对于买房更加积极、更有热情。

因此,如果身为80后,却不会理财,不会投资,不会置业,那简直要被同龄人鄙视为“OUTMAN”。埋头苦读,拼命傻挣的年代已经结束,80后趁着这波经济飞速发展,物价上升的浪潮,深谙“你不理财,财不理你”之道,投资的小算盘打得花花响。

### 90后:亲,我不要你做我的房奴

调查显示,36%的90后希望在1年之内买房,其中还包括不少正在读大学的90后。当80后还在为房子愁眉不展的时候,90后已经悄然杀

入购房大潮。据媒体调查报告,大多数准备买房或者已经买房的90后,不管按揭还是全款买房,基本都是父母埋单。最终“愁房”的不是他们,而是身后的父母。“90后还没有形成自我家庭观念,因此他们注重户型及自由的表达。”心理咨询师王佳分析说,调查报告显示,59%的非90后认为90后“很少”有能力自己买房,也说明了这一点。

21岁的Sally,放弃了父母在老家宿迁安排好的工作,因为爱情选择留在苏州和男朋友一起打拼。在正值“少年不识愁滋味”青春年华的90后中,爱情对于他们来说是至高无上的,加上暂时并无来自生活的压力,因此90后在回答“如果你是90后且已经决定购房,是什么力量逼的”这道题时,仅有21.0%的人认为是“对象逼的”。于是,遵循“爱情第一”原则的90后女生们才创造出了走红网络的语言——“亲,我不要你当我的房奴。”



### 70后:靠天靠地不如靠自己

总的来说,大多数的70后对于房子这件事都带着一种“胜利大逃亡”的心态。

上世纪90年代,福利分房逐步取消,商品房开始走向市场,部分敏锐的70后便早早抓住了这一机会,几万块钱便能买下一套不小的房子,到二十一世纪初,房价开始探头,已经工作了多年的他们已经有能力换到新式住宅。然后,有投资头脑的人开始购买第二套、第三套房。“当时我很恐慌。”诸葛江(化名)表示:“我还排着队等单位分房子呢,突然就听说没了,而且以后都没了。”于是他通过亲戚朋友东拼西凑了十多万元,买下了第一套房。到2003年换房的时候,这套房已经涨了近两倍,诸葛江果断出

售。到现在,诸葛江拥有三套房子,总面积超过200平方米,房子对他来说不再是问题。

70后里,像诸葛江这样的人很多,作为当今社会中的顶梁柱,他们早早完成了自身的积累,完成了房子的升级换代。

### 80后:父母+自己

1983年出生的陈奇(化名)现在是一个标准的“房奴”,他有一套需要月供三千多元的房子,接近100平方米。

陈奇算得上中产人群,有一份月入万元的工作,他没什么还贷的压力,但是又无法提前还款。“我们在老家本来有两套房子,为了给我在这儿买房,家里卖掉了一套,结果只够给个首付,面积只比卖掉那套的一半大一些,真是有

点想不开。”陈奇说,他现在很纠结,他和女朋友已经准备结婚,因为怕被“限购”,他们想在结婚前用女友的名字再买一套,但是这样的话,婚后的生活压力会更大。如果现在不买,等到婚后再来购买,又怕到时候的价格伤不起了。

### 90后:从父母手中接过“按揭棒”

张嘉怡(化名)是今年的毕业生,她现在还没有房子,但是可能只需要几个月的时间,她就会成为不多的90后业主中的一员。

“家里跟我说,好像现在房价有松动了,想给我买一套,就算小点,以后再慢慢换。他们说房价长期来看肯定还要涨,现在先买一个不吃亏。”张嘉怡的家庭是普通的双职工家庭,年

收入不超过十万,供她读大学也花了不少钱,所以也无法拿出全款来购买,哪怕是位置较远的小户。“我刚刚开始工作,他们就要我开始还房贷,我一个月才那点钱,还了贷款怕就要用掉一半,那我生活咋办?莫非我从现在开始就要当房奴?”张嘉怡说还想享受生活,想要漂亮的衣服和化妆品,想在每个周末和朋友一起吃甜品晒太阳,但是如果父母给她买了房子,这些可能就只有成空想了。“我想等我工作久一点,工资高一点再说!”张嘉怡悄悄告诉记者,她正在想对策,想一个阻止父母给她买房的对策。

根据调查问卷反馈,有接近一半的90后现在没有购房打算,对于已经有了房子的同龄人,还有一半人表示出了“哥很淡定”的看法。