

刚成年的 00 后存款是 90 后的三倍



2018 年有一个重要的意义：00 后成年了。提起“00 后”，成年人的思维中总会冒出这些字眼：二次元、古灵精怪、独具一格……“天生触网”的他们从小拥有更多信息量，消费观也形成了独有的特点。

00 后的消费观

不管 90 后在成长道路上被 diss 了多少回，也终于进入了社会，结婚生子，背上房贷车贷，走上了奔三的路上。

可世界归根结底是属于年轻人的，随着 00 后陆续走向社会，属于他们的新世界也即将开启。前一段，腾讯发表的 00 后研究报告剖析了中国 00 后成长背景、价值观和消费态度。

其中有一点引起了小编的注意：相比同时是 18 岁时，00 后的存款约为

1840 元，是 90 后（平均 815 元）的 3 倍，并且有 62% 的调查对象表示会对自己感兴趣的领域投入很多时间和金钱。



出生于千禧年后的 00 代，最大的不过刚成年，是商家又爱又恨的消费者类型：出手大方，认定了之后迅速付款，绝不多话。但是因为要求很高，有自己独特的想法，不会跟风买账，一般的东西难入他们法眼。其实小编还是挺欣赏他们这种消费观，80、90 的有财务焦虑的单身贵族们，不妨向 00 后们学习一下：舍得花钱，但有明确的喜好与购物上限。

节目《消费主张》里介绍的几个 00 后都非常有特点：

13 岁的帽子少女：喜欢帽子，会在网上海淘，也会在商店里搜罗喜欢的帽子款式，能熟练说出收藏的每一顶帽子

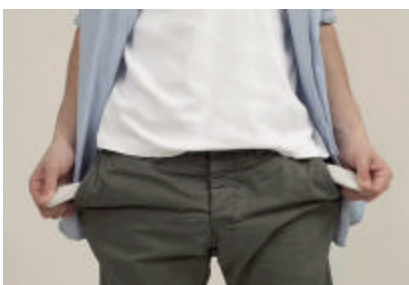
的购买渠道、价格，日常除了欣赏外，也会搭配着衣服戴帽子出门，是比较实用的爱好。每月制定的购物预算是 1000 元，基本不超支。

12 岁的舞蹈少女：比较常规的喜好。从 6 岁起学舞蹈，每年的学习费用是 9000—10000 元，但是如果参加比赛或考试，单独学一支舞需要一对一教学，费用在 6000—8000 元。

18 岁的美妆达人：每月在化妆品上的投入在 1000—1500 元，另外还是甜品爱好者，喜欢与朋友去一些有个性、轻奢的甜品店聚会，每次消费 200—300 元，该项投入每月在 1000 元左右，两项合计在 2000—2500 元/月。

10 岁的追风少年：喜欢玩卡丁车，拥有一辆意大利进口的卡丁车，整车费用 65000 元，每月另需支付赛车寄存费用 1000 元，另外更换零件保养需另外付费，贵的一次要 6000 元，少的 1000 元，时间不定。

看到这里，是不是有的人会说，都是败家玩意儿，个个烧钱不嫌多，最后还不是父母买单，但他们毕竟能控制消费程度，也愿意为了爱好压缩自己在其他方面的消费。



也许有人会说，常常吃轻奢甜点的 00 后都是因为家庭条件很好的缘故。但是节目也放了这些孩子在家里的画面，其实看装修大都是普通家庭，穿的衣服也普通，除了他们特殊的爱好以及闪闪发光的收藏品们，别的东西都很少。那点消费能力真的都集中在爱好上面了，别的方面反而都很凑合。

18 岁的美妆达人打扮成熟，说话口吻成熟，节目不暴露年纪的话，说是 25+ 没有人会怀疑。她也是这些 00 后中消费水平比较高的，比起甜品这个还算实用的爱好，那么多的化妆品——珠光的、哑光的眼影，各种颜色的唇彩、口红等——父母不是那么愿意为此买单。这种情况下，她不想压缩自己的爱好，那就只能自己想办法开源了。



一个高中刚毕业的女生能做什么？家教？兼职服务员？NONONO！00 后们是更加时尚且实际的——她开了直播！而且是直播化妆教学。用自己的爱好来开源，再用开源的收入支持自己的爱好，形成了一个完美的循环。

12 岁的舞蹈少女会去参加比赛、表演来赚取演出费，10 岁追风少年虽然暂时还没什么开源的渠道，但是志向远大，想当赛车手，每周的练习中车速也确实是在提升。他还这么年轻，到 20 岁的时候说不定真的有机会出现在赛车场上。

00 后们可以说是物欲旺盛的一代，也可以说是清心寡欲的一代，他们活得足够明白、通透，虽然会因此显得有点老成（节目里所有孩子的发言看起来都像个 20+ 的大人一样有理有据，思路清晰）。

在年少没有负担的时候搞清楚自己想要什么，到二十多岁时就容易摒弃其他的干扰，纯粹为自己的需求而活，降低很多为了试错而买单的几率。

所以，当单身贵族们财务出现问题的时候，不妨就学学 00 后，为生活做个减法吧！



工行嘉兴分行举办“共克时艰、共话合作”资本论坛活动



10 月 19 日下午，由工行嘉兴分行主办、工行浙江省分行、工银国际和中信证券联合承办的 2018 年“共克时艰、共话合作”资本论坛活动顺利举办。本次活动旨在探讨当前金融环境承受较大压力的情况下，如何通过银企合作，

为上市公司提供融资解决方案、市值维护之道，共谋创新发展。来自全市 37 家上市公司和拟上市公司的董事长、董秘和财务总监参加了本次活动。

今年以来，经济金融形势持续变化，中美贸易摩擦加剧、金融市场风险显性化、需求下行压力等问题突出，企业家普遍信心不足。工行嘉兴分行依托“凤凰计划”行动，聚焦辖内上市、拟上市公司，打造以投资银行为主线的价值成长链，助力区域供给侧结构性改革。2 月份起，该行分层分批走访了辖内上市、拟上市客户，主动了解企业发展难点与需求，逐户分析、研究，协调解决客

户实际困难。前三季度共完成了投行项目 16 个，总融资金额达 85.7 亿元，特别是今年 1 月份成功落地嘉兴同业首单上市公司财务优化项目，帮助客户解决了“短期融资增加较快，短期负债筹资比例过高”的问题，对辖内许多还处于成长期的上市公司具有借鉴意义。

在前期走访中，该行了解到许多上市公司在海内外并购、财务重组、债务融资等方面存在着较大需求。为此，该行积极筹备此次论坛，邀请到嘉兴市金融办领导以及中信证券、工银国际、工总行和工行浙江省分行的资深投行人员，为参会企业高管介绍新政策导向下

的并购重组和境外债券市场发行业务，以及在工行商投联动模式下为企业提供一体化金融解决方案的真实案例，获得了参会企业的欢迎与好评。互动环节，与会嘉宾与参会企业高管就目前并购市场和并购服务方案、境内外发债业务等话题进行了深入交流。

该行将以本次活动为契机，进一步提升金融服务实体经济质效，依托多层次资本市场，寻求拓展业务合作的广阔空间，打好投贷联动组合拳，当好支持实体经济排头兵，为嘉兴社会经济转型发展贡献更大的力量。

通讯员 晓敏 钱海霞 宛