

单身族热衷消费,漠视储蓄,或忽略基本保障

“月光”生活虽美,不如节流实惠



□记者 龚娅丽

独自打拼的单身族,往往因自由、无压力而热衷消费,漠视储蓄,是典型的“月光族”;或者精打细算,但忽略了最基本的保障。理财专家认为,单身族最应注意开源节流,避免成为“月光族”,与此同时要达成中短期理财目标(如购房、购车等)作好相应的规划并予以实施。

消费有派别 各有各的乐

“节俭派”单身族:工作4年攒了15万“老婆本” 25岁的国企员工小林虽然单身,但从4年前参加工作以来就在为婚房首付款而存钱。每月5000元的工资收入,日常生活的支出每月大约2000元,其余的钱全存进银行。由于小时候家境一般,小林从小养成了省吃俭用的习惯。“除了和朋友聚会,我都自己在家做饭。由于经常出差,就当是旅游,也很少特地花钱旅游。”小林说。参加工作4年的小林积累了15万元的存款。

“月光派”单身族:“咬咬牙

买了1000元左右的衣服” 27岁的杨小姐在一家事业单位供职,去年刚参加工作,如今月薪3500元左右,年终奖1.2万元左右,单位有三险一金。杨小姐称,自己是个“月光族”。以下是杨小姐的月消费清单:吃饭500元,交通费100元,通讯费200元,房租加水电费350元,给妹妹生活费700元,购书200元,娱乐200元,另外的钱全部用来添置衣物、鞋、包包和护肤品。“衣服一般在新都汇、万达广场等地买,价位一般在200~400元。当然,有两回咬咬

牙买了1000元左右的衣服。”杨小姐说。

“逍遥派”单身族:月薪8000元存3500元,消费较“高端” 31岁的李先生就职于一家煤矿企业,是高级管理人员,月薪8000元,年终奖有2万元左右,单位有三险一金,有固定房产。他每月的日常开支是4500元,余下的3500元全部用作储蓄,没有股票、基金、保险等投资。李先生由于经常出差,只要有空逛街,一般都会选择商场里的专柜品牌衣裤,价格也较“高端”,一般在千元左右。

单身族开练理财功:财富生活三步走

单身在顺利的时候是幸福,在落难的时候就是无助。这个时候你唯一能依靠的也只有你自己——还有你的存款。交通银行洛阳分行沃德财富中心国际金融理财师王晓颜建议,单身族在享受快乐的同时不要忘了节流,不妨准备三张银行卡,一张用作储蓄的专用卡,一张卡放预期消费的资金,一张卡放机动的备用

金。如果消费欲望膨胀,可以从备用金账户里取钱,但是要确保在下一个月将钱补回去。如果每月有盈余,可将多余的钱存进备用金账户,年底将有一笔数目可观的资金,可购买心仪的大件物品,犒劳辛苦了一年的自己。

单身族要为达成中短期理财目标而作好的规划,并予以实施。王晓颜表示,坚持零存整取

可为购房、购车积攒资金。在风险投资方面,基金定投相当于基金的零存整取,但是更讲究长期投资,更适用于子女教育金、养老等长期理财目标。

单身族最担心的就是发生意外给父母带来无限伤痛。招商银行洛阳分行客户经理许帅锋表示,20多岁的年轻人要买份意外险,只要每年花几百元

左右,就可以获得大约10万元保额的普通意外保险。目前市场上很多意外险产品都附加医疗险,最好在购买时附加这一条款。另外,30多岁的单身族可带买分红性质的保险,起到强制储蓄的作用。“保险是家庭理财金字塔的地基,它不能改变你的生活,但能保障你的生活不被改变。”许帅锋说。

“走工行,看服务”(一)

追求零缺憾服务,工行一直在努力

□记者 李永高 通讯员 刘栓军

“名不虚传、名符其实,工行的服务确实变化大。”郭先生边说边扬手中的报纸——第三季度全市富民强市目标考评中,工商银行洛阳分行在58个重点市直委局和窗口单位中名列前茅。郭先生正坐在工商银行瀍河营业部贵宾室沙发上,品茶,等着办理业务……

成立我市首家银行服务办:新机制带来新变化

一直以来,工商银行洛阳分行(以下简称分行)的综合经营实力在全省系统都是领跑者,但分行领导班子清醒地意识到,越是业务发展迅猛,越需要高品质的服务支撑。

2010年伊始,分行将服务工作摆到了前所未有的高度。借总行开展“服务价值年”的东风,分行强化了服务工作委员会职能,行长郭自来亲自担任主任,纪委书记具体分管,专门成立了品牌与服务办公室(以下简称服务办)。同时明确各支行一把手

为本单位服务工作第一责任人。

据了解,把挂靠在其他部门下面的服务管理机构独立出来,在我市金融系统是首家——成立服务办表明了分行管理层提升服务品质的坚定信心和决心。

服务办专门负责全行服务工作的督促、检查、考核和奖惩:每月例行综合查和薄弱环节反复查相结合;每月讲评通报一次,兑现奖惩。完善的激励考评机制有力地促进了服务品质和服务品质的提升,去年以来,全市83个网点,有6个月实现服务零投诉;今年前三季度,稳居省行综合考评前二位;在省报记者的体验银行服务活动中,分行获评唯一的五星级。

服务就是资源、效益、竞争力:新理念引领新气象

在分行的“创新服务,联动营销,大力实施提升工程”宣传栏目里,记者看到一则小信息:偃师支行行长、网点经理、工作人员主动上门服务,揽得5家企业近亿元的业务。



工商银行洛阳分行行长郭自来参加分行季度服务工作讲评会。

据服务办负责人介绍,“服务就是资源,服务就是效益,服务就是竞争力”是分行重要会议上逢会必讲的内容,并逐步成为员工的共识。分行大力构建和推进“客户是一线人员的客户,一线人员是二线人员的客户,二线人员是管理人员的客户,基层是机关的客户,支行是分行的客户,员工是领导的客户”服务体系。在坚持“重奖重罚,强力推动”的同时,全行认真落实周四

学习服务规范、每月评选服务明星、每季度服务讲评考核,确立和巩固了“服务创造价值”、“服务是不可复制的核心竞争力”等现代商业银行服务理念。

今年前10个月,分行各项业务实现跨越式发展,主要经营指标创历史新高,实现利润5.2亿元,较同期增长近1亿元,实现中间业务收入2.8亿元,同比增长1.3亿元,新增存款31亿元,同业占比高达56%。

不同年龄单身族 保险选择有侧重

□记者 龚娅丽

2011年11月11日被戏称为“超级光棍节”。过完这个“超级光棍节”,单身者是否意识到自己更需要作好保障,以备不时之需。拥有一份实实在在的保险,无论是作为风险防范还是理财配置都是不错的选择。记者咨询了业内人士,为单身人士制订适合他们的保险计划。

20岁~30岁

意外险为首选,辅以重疾、医疗险

“20岁~30岁的单身族,第一份保险应该是意外险,然后可辅以重疾险和医疗险。”市保险协会相关负责人胡健红说。刚参加工作不久,又是单身一人,保费不能支付太高,目前每年应该控制在5000元之内。未来30年是结婚生子和赡养父母的责任最重的时期,从经济上考虑,保险产品应以消费型为主,以较少保费投入,拥有相对高额的保障。

天有不测风云,人有旦夕祸福。单身族最怕出现意外后收入中断,意外险就是最好的依靠。再者,如今人们罹患重疾概率较高,保健以及医疗上的投入不能吝啬。年轻时投保保费低、易成交,应该及早规划。如今重疾的平均治疗费用一般都在10万元左右,且医疗费用还在不断上涨,胡健红建议投保人购买重疾保险的保额要在10万元以上。

一般情况下,保险公司会在消费者购买重疾险作为主险后,再提供意外伤害保险作为附加险,保费也不高,消费者可以在购买主险时一并投保。如果没有购买其他保险产品的意愿,只是想单纯购买意外险,建议买卡式的,一年一投保,保费不过百元,但风险保障范围已足够。

此外,一家寿险公司的副总经理孟先生表示,单身族需要附加住院医疗保险,为患重大疾病提供治疗补贴。住院医疗保险分为报销型和津贴型,报销型医疗险赔付的参照点为个人自费的费用,需要凭借发票进行理赔,一般赔付比例是住院费的80%~100%;津贴型医疗险只考虑住院天数而不考虑实际医疗费用,所以其理赔与实际支出费用无关。单身族可根据实际需求来选择住院医疗保险的种类。

30岁~40岁

意外、重疾险保额要调整,追加养老险

30岁~40岁的单身族,事业上升、收入稳定是他们的特征,这个时候,需要拿出以前购买的所有保单,好好整理一遍。具体可分三步走:第一步,继续持有意外保险,根据职业的调整可适当降低或提高保额;第二步,提高重大疾病险的保额;第三步,追加或购入合理的养老年金保险。单身父母这部分特殊人群,大多凡事以孩子为出发点,但这种想法未必正确。因为单亲父母是家庭的顶梁柱,而且人到中年,为自己投保养老保险尤为重要。

孟先生建议,购买一定数量的养老险或带有分红性质的养老险,能养成节俭和储蓄的好习惯,也能趁拥有高薪时,用较少的支出为自己的未来购买一份高额保障,并且养老金的领取安全、专款专用。他同时提醒,养老险的保费较高,选择不当,容易成为经济负担。对大多数资金还没有积累到一定程度的工薪族而言,最好选择20年、15年期缴方式来交保费,或是做月缴,每年(月)拿出一定量的钱,既能满足储蓄养老的需求,又不会造成太大压力。对于有一定经济实力的单身者,可以选择短期缴费,3年、5年、10年或趸缴。