

新年目标不能“虚” 专家说,小目标可以这样设定

小星星:过完年,压岁钱包了,礼物买了,餐也聚了,感觉钱包被掏空。开工大吉之时,不妨定一个实用的小目标,专家说,是时候开始理财了,收入可以用“三分法”,养成记账习惯,梦想的储蓄罐日积月累也能有所成就。

怎么个“三分法”?具体来说,就是无论你的月收入多少,记得分成3份。第一份是生活费,即房租、水电、通讯、柴米油盐等必要开销,无论如何要保证这部分不被动用;第二份是储蓄,没有特殊开销时尽量少动用;第三份是活动资金,这部分钱可根据自己的生活目标,较为自由地使用,如用来旅行、购物、聚会等,或投资。

还有一个阶梯式存钱法,每周拿出一部分钱储蓄,每周比上周多存一定数额。如,第一周10元,第二周20元,第三周30元……第52周520元。算下来年底总额也能达到13780元。啥也不说了,一年之计在于春,撸起袖子加油干!

1小时前

十一:省吃又省穿,今年的目标是让父母住上我的新房。

漫步人生路:我有记账的习惯,每一笔都清清楚楚,我觉得能一定程度抑制消费。还投资了点基金,虽然涨幅不高,但是还是有收成的。赚大钱的本事没有,踏踏实实靠自己吧。

黄清:光房租就一半了,哪有钱分三份呢?

石头哥:不管月收入多少,100块也有自己的理财方式,关键在于自己,水滴也能石穿。

六月:我是分两份,一份还房贷,一份吃喝拉撒,哈哈。

柠檬鱼:我也准备省吃省穿,今年的目标是把去年花掉的钱再存回来。

坐看云起:告别毫无节制的自己,让钱包慢慢鼓起来!

阿童:我的钱不够分三份啊!

夏天的风:先奋斗吧,等有钱了再去理财,哈哈。

Susan:因人而异吧,赚钱是为了更好地生活。什么是更好?我觉得是充实有意义。攒不攒钱没关系,人生苦短,活在当下。

独木舟:读书的时候,爸妈一个月给1500,我一个学期能存下5000。工作后,也保持这样的习惯。

婷婷:我会理财,可是我没钱哪……

彩运:看着存款数字每个月增长的感觉真的很好哇。

午后阳光:感觉很有道理的样子,先定个小目标,从控制消费开始吧。

以梦为马:恨不得不吃不喝全存着,哈哈。

图客:昨天开工啦,大吉大利,定好目标,新年加油!

圈内主持人:吴晓静
话题征集邮箱:226711377@qq.com



劳动号子

我们和他们的节日

■绍兴市消防支队 胡甸

霓虹点亮,合家团聚
透过热气腾腾的饭菜
透过隔离冬日冰雪的窗户
我却看见你们
和我们一起过节的你们

有的人刚刚送走最后一批乘客
在休息的间隙坐在驾驶座上
拿出饭盒里已经冷掉的饺子
当做自己的年夜饭

有的人排队巡逻在无人的街头
为正享受天伦之乐的千家万户
紧紧守护住平安与幸福

有的人扔下未挂断的电话
来不及同远方的家人道声祝福
就与战友们如飞驰之箭
驾着消防车前往火灾现场

这些人,有的是我们的亲人
有的与我们素昧平生
有的人在自己的岗位上

勤勤恳恳工作了一辈子
甚至从来没有
哪一个人春节哪一个除夕
是与自己的家人共度的

我看节日的烟花
看见城市璀璨的灯光
看见每一个人满足的笑容
我也看见还有一些人
他们鬓角的白发
手上的茧子

他们望着别人家团聚时
眼心底那掩饰不住的羡慕与落寞

他们为自己与同事们坚守岗位
确保了一个又一个节日的圆满
那抑制不住的自豪开心的微笑

霓虹点亮,合家团聚
我却看见你们
和我们一起过节的你们
无数相识或不相识的兄弟姐妹

春节黄金周,江山市共接待国内游客
67.81万人次,旅游收入3.55亿元,同比分
别增长9.9%和7.0%。今年春节,江山市
旅游业交出了一份漂亮的成绩单。

农历正月初二,江郎山景区游人如
织,热闹非凡。“这次来和上次相比,变化
非常大,感觉景区各项设施越来越大气了。”在江郎山登天坪,记者见到了台州游
客关大众一家三口。关大众相告,他距离
第一次来江郎山已有四年,今年春节期间

天空作美,就带上妻女来爬爬山,出出
汗。“因没能赶上新年登高健身大会,就当
是新春登高祈福了。”

“第一次来江郎山,整个景区的档次
和服务水平都超出了我的想象。”正带着
家人和朋友游玩的祝飞感慨道。祝飞是
江山人,他说以前在家时总是不屑于游玩

家乡的景点,如今在外地工作,内心爱乡
之情莫名地被触动,对家乡的关心也日渐
增长。今年元旦,他观看了新年登高的现
场直播,思乡之情更甚。“全国各地的目光
在关注新年登高健身大会的同时,让江郎
山及江山的知名度更上了一层楼。”

正月初四上午,以廿八都古镇为主要

景区的电视剧《斗香》已经开工,吸引了
众多游客前来追星。“来廿八都不仅能感
受传统年味,还可以与明星近距离接触,
体会不一样的春节,真的不虚此行。”上海
游客徐晓一家五口兴致勃勃地追随剧组
的足迹,也感受着浓浓的乡村年味。

春节期间,耕读农场、阿依乐薰衣草
庄园、龙井森林人家、月满新塘等全市乡
村休闲旅游点同样游人如织。

毛朝阳 雷丹

将“无处不分期”的理念渗透到每一个为
客户服务的细微领域,在旅游、教育、健
身、美容等新兴消费需求方面,进行专业
化的场景设计,不断推出能够满足客户需
求的消费金融产品。

胡金红

入水平的提高和新兴消费群体的逐步形
成,呈现出日益明显的消费升级趋势。该
社以邻居卡、丰收系列卡、福农卡等为载
体,重点拓展家装分期、汽车分期、大额现
金分期、按揭贷款、各类合作平台搭建等

业务,衔接客户与销售商之间的需求,搭
建客户、销售商和银行三位一体的高效服
务平台。

该社消费金融中心还将进一步拓展

服务领域,以全面满足客户需求为目标,

胡金红

新年第一天,常山农信联社成立消费

金融中心,在专业化服务、专业化营销上
迈出关键一步,并对其实行事业部制管
理。

由于消费金融业务具有抗周期能力
强、轻资本效用强等特点,符合社区银行
转型建设的内在要求,同时,随着居民收

入水平的提高和新兴消费群体的逐步形
成,呈现出日益明显的消费升级趋势。该
社以邻居卡、丰收系列卡、福农卡等为载
体,重点拓展家装分期、汽车分期、大额现
金分期、按揭贷款、各类合作平台搭建等

业务,衔接客户与销售商之间的需求,搭
建客户、销售商和银行三位一体的高效服
务平台。

该社消费金融中心还将进一步拓展

服务领域,以全面满足客户需求为目标,

胡金红

新年第一天,常山农信联社成立消费

金融中心,在专业化服务、专业化营销上
迈出关键一步,并对其实行事业部制管
理。

由于消费金融业务具有抗周期能力
强、轻资本效用强等特点,符合社区银行
转型建设的内在要求,同时,随着居民收

入水平的提高和新兴消费群体的逐步形
成,呈现出日益明显的消费升级趋势。该
社以邻居卡、丰收系列卡、福农卡等为载
体,重点拓展家装分期、汽车分期、大额现
金分期、按揭贷款、各类合作平台搭建等

业务,衔接客户与销售商之间的需求,搭
建客户、销售商和银行三位一体的高效服
务平台。

该社消费金融中心还将进一步拓展

服务领域,以全面满足客户需求为目标,

胡金红

新年第一天,常山农信联社成立消费

金融中心,在专业化服务、专业化营销上
迈出关键一步,并对其实行事业部制管
理。

由于消费金融业务具有抗周期能力
强、轻资本效用强等特点,符合社区银行
转型建设的内在要求,同时,随着居民收

入水平的提高和新兴消费群体的逐步形
成,呈现出日益明显的消费升级趋势。该
社以邻居卡、丰收系列卡、福农卡等为载
体,重点拓展家装分期、汽车分期、大额现
金分期、按揭贷款、各类合作平台搭建等

业务,衔接客户与销售商之间的需求,搭
建客户、销售商和银行三位一体的高效服
务平台。

该社消费金融中心还将进一步拓展

服务领域,以全面满足客户需求为目标,

胡金红

新年第一天,常山农信联社成立消费

金融中心,在专业化服务、专业化营销上
迈出关键一步,并对其实行事业部制管
理。

由于消费金融业务具有抗周期能力
强、轻资本效用强等特点,符合社区银行
转型建设的内在要求,同时,随着居民收

入水平的提高和新兴消费群体的逐步形
成,呈现出日益明显的消费升级趋势。该
社以邻居卡、丰收系列卡、福农卡等为载
体,重点拓展家装分期、汽车分期、大额现
金分期、按揭贷款、各类合作平台搭建等

业务,衔接客户与销售商之间的需求,搭
建客户、销售商和银行三位一体的高效服
务平台。

该社消费金融中心还将进一步拓展

服务领域,以全面满足客户需求为目标,

胡金红

新年第一天,常山农信联社成立消费

金融中心,在专业化服务、专业化营销上
迈出关键一步,并对其实行事业部制管
理。

由于消费金融业务具有抗周期能力
强、轻资本效用强等特点,符合社区银行
转型建设的内在要求,同时,随着居民收

入水平的提高和新兴消费群体的逐步形
成,呈现出日益明显的消费升级趋势。该
社以邻居卡、丰收系列卡、福农卡等为载
体,重点拓展家装分期、汽车分期、大额现
金分期、按揭贷款、各类合作平台搭建等

业务,衔接客户与销售商之间的需求,搭
建客户、销售商和银行三位一体的高效服
务平台。

该社消费金融中心还将进一步拓展

服务领域,以全面满足客户需求为目标,

胡金红

新年第一天,常山农信联社成立消费

金融中心,在专业化服务、专业化营销上
迈出关键一步,并对其实行事业部制管
理。

由于消费金融业务具有抗周期能力
强、轻资本效用强等特点,符合社区银行
转型建设的内在要求,同时,随着居民收

入水平的提高和新兴消费群体的逐步形
成,呈现出日益明显的消费升级趋势。该
社以邻居卡、丰收系列卡、福农卡等为载
体,重点拓展家装分期、汽车分期、大额现
金分期、按揭贷款、各类合作平台搭建等

业务,衔接客户与销售商之间的需求,搭
建客户、销售商和银行三位一体的高效服
务平台。

该社消费金融中心还将进一步拓展

服务领域,以全面满足客户需求为目标,

胡金红

新年第一天,常山农信联社成立消费

金融中心,在专业化服务、专业化营销上
迈出关键一步,并对其实行事业部制管
理。

由于消费金融业务具有抗周期能力
强、轻资本效用强等特点,符合社区银行
转型建设的内在要求,同时,随着居民收

入水平的提高和新兴消费群体的逐步形
成,呈现出日益明显的消费升级趋势。该
社以邻居卡、丰收系列卡、福农卡等为载
体,重点拓展家装分期、汽车分期、大额现
金分期、按揭贷款、各类合作平台搭建等

业务,衔接客户与销售商之间的需求,搭
建客户、销售商和银行三位一体的高效服
务平台。

该社消费金融中心还将进一步拓展

服务领域,以全面满足客户需求为目标,

胡金红

新年第一天,常山农信联社成立消费

金融中心,在专业化服务、专业化营销上
迈出关键一步,并对其实行事业部制管
理。

由于消费金融业务具有抗周期能力
强、轻资本效用强等特点,符合社区银行
转型建设的内在要求,同时,随着居民收

入水平的提高和新兴消费群体的逐步形
成,呈现出日益明显的消费升级趋势。该
社以邻居卡、丰收系列卡、福农卡等为载
体,重点拓展家装分期、汽车分期、大额现
金分期、按揭贷款、各类合作平台搭建等

业务,衔接客户与销售商之间的需求,搭
建客户、销售商和银行三位一体的高效服
务平台。

该社消费金融中心还将进一步拓展

服务领域,以全面满足客户需求为目标,

胡金红

新年第一天,常山农信联社成立消费

金融中心,在专业化服务、专业化营销上
迈出关键一步,并对其实行事业部制管
理。

由于消费金融业务具有抗周期能力
强、轻资本效用强等特点,符合社区银行
转型建设的内在要求,同时,随着居民收

入水平的提高和新兴消费群体的逐步形
成,呈现出日益明显的消费升级趋势。该
社以邻居卡、丰收系列卡、福农卡等为载
体,重点拓展家装分期、汽车分期、大额现
金分期、按揭贷款、各类合作