

隐性就业：时间自由但保障不足

□记者 罗湘波

在90后毕业生中，越来越多的人在尝试隐性就业，以改变“毕业即失业”的尴尬。

隐性就业，是指没有按照规范就业渠道获取固定职业的一种工作和生活状态。上周，记者在一场未就业大学生专场招聘会上采访时发现，有近三成毕业生愿意尝试隐性就业。

不过，职业导师认为隐性就业并不适合所有人群，有专长的人隐性就业更容易，但仍需对自己的职业有长远规划。



CFP供图

隐性就业族 享受自由的同时担忧权益保障

小王,25岁,在宁波从事网络模特有近3年时间。

平时,小王主要为宁波及周边城市的网商服务,按天或小时结算报酬。因为在圈内有一定知名度,小王一天收入500元至1000元,业务忙的时候小王一个月可以赚1万多元。

虽然小王和商家会事先签订一份简单的报酬协议,但有时候还是会遇到“不满意”、“要多拍几张”等理由,而少拿到一部分报酬。

为什么不加入正规的模特公司?小王笑着说,每个自由模特的理由都差不多:一是因为自由,想接单子全部由自己选择;另外,模特是青春饭,做

模特的黄金期通常就那么几年,没必要加入模特公司。

“我有时候也会想,现在一人吃饱全家不饿,收入也还可以,但我一个外地人连养老保险都没法交,想到将来也还是挺担心的。”因为缺乏社会保障,小王对未来还是有些忧虑。

小王说,现在宁波自由模特越来越多,有些是年轻白领业余兼职,更多的是一些90后高校在读生、毕业生。

据了解,隐性就业族中有的是因为喜欢从事自由工作,有的则是因为毕业后一时找不到工作,为避免失业尴尬才通过隐性就业这种方式自救。

90后毕业生 三成愿意尝试隐性就业

选择隐性就业这种方式的大学毕业生们由于客观或主观原因,没有局限于企事业单位工作,也没有得到一份固定的劳动合同。

隐性就业相对灵活,现在比较常见的有开网店、做自由模特、全职做家教、做墙绘家装等自由设计师,甚至于摆地摊。隐性就业族通过拆分时间,打上几份零工,可以得到不错的收入。

上周,记者在一场未就业大学生专场招聘会上随机采访20名大学生发现,90后毕业生对此接受度颇高,有近三成大学生愿意尝试隐性就业,超过六成大学生表示周围存在隐性就业者。

然而,成为一名隐性就业者却要承担比公司上班更大的压力。一名从公司人事经理岗位离职开网店卖女装的朱小姐告诉记者:“很多外人看网店主、自由职业者很风光,月收入动不动就过万元,但那是已经比较成功的一小部分。我开网店前半年颗粒无收,基本靠积蓄过活,现在好些了,月收入不到3000元,还没有五险一金呢。”

没有固定收入来源、缺乏医保养老方面的社会保障、劳动权益得不到保障,家长认为“不务正业”,这些是目前隐性就业族最大的困扰。

职业导师

隐性就业最好有一技之长

据记者对宁波模特、家装设计师、私家烘焙及其他食品等自由职业调查发现,90后大学生和家庭全职主妇正成为隐性就业族中的主力军。

90后中隐性就业的大学生,大多数家庭条件不错,可以短期不用担忧生活而自由支配时间,他们认为找到一份满意的工作不容易,不如尝试做感兴趣的工作,很多人从事着模特、设计类、翻译类等工作时间比较灵活的职业。

家庭全职主妇则更热衷于开网店或从事私家烘焙等自由职业。一名做熏鱼为主的象山微店主说:“我多数时间得照顾家庭,但还有空闲时间,又不想与社会脱节,就把爸妈家的特色熏鱼拿来做法,兼顾家庭和赚钱。”

在政府部门工作的国家中级职业导师张先生认为,就业正在向多元化发展,隐性就业不能简单说好或者不好:“市场多样性为隐性就业提供土壤,而大学生就业观念也不再一味涌向企事业单位,更多考虑自己的兴趣爱好。事实上,隐性就业不仅让一部分失业人员变为就业,有些做成功后变成了创业。”

张先生还提醒正在或想要隐性就业的人员,自由职业竞争更加激烈,有一技之长的人从事相应行业才能更好生存。同时,特别是刚毕业的大学生要在自由职业中寻求长远发展,不妨把自由职业当做未来职业或创业的一种磨炼途径,强化自己的技能水平,做好长远的职业规划。

招商银行推出“云按揭”——现场报单,24小时放款

招行近日推出的“云按揭”业务,就是充分利用互联网业务操作平台和强大的后台科技化集中审批来实现客户服务质量和效率的提升。

推进客户体验升级运动

“云按揭”,顾名思义,业务全在线办理。招行的“云按揭”最大的优势在于将整个业务流程搬到了线上,通过互联网化和平台化的工作思路来拉近银行后台业务与前端的距离。据了解,招行的客户经理带着业务PAD可以直接上门服务,现场录入客户的信贷数据和资产情况,行业年限等,提交至后台的审批中心后,通过“云按揭”的PAD移动作业平台,20分钟即能完成报单,只要资料齐全,即能实现5分钟预审批,24小时内完成审批。这与以往传统银行的一周甚至十几天的审批速度相比,大幅度提高了用户体验和满意度。

满足多方利益需求

“云按揭”产品的推出,是站在消费者、客户和房地产商多方利益的交叉点上,通过快捷、高效的零售信贷服务,来满足房地产商的销售和资金回笼需求;满足住房按揭者的

业务简单便捷和快速的用户体验需求;同时也通过简化业务流程和提升科技支撑的方法,提高了一线客户经理业务办理的效率。

首先,对于房地产商而言,“云按揭”产品极大地提高了按揭贷款的办理效率,也以优质化的服务体验打开了房地产商的以销售和按揭为匹配的综合市场化服务,提高了房地产的回款速度,一定程度上解决了资金的紧张问题。也正因为如此,招商银行“云按揭”产品新闻发布会吸引了华南片区的15家大型房地产集团。

其次,对于个人住房按揭贷款需求者而言,作为招行的零售信贷客户,也充分享受到了快速便捷、高效的信贷服务,特别是在大多数银行在利率市场化和金融脱媒的压力下都开始往零售业务转型的时候,招行回到了以客户服务为本的原点,通过强大的后台科技集成和集中审批的效率,结合客户经理的移动PAD业务办理平台,将客户的互联网用户体验发挥到了极致。

“云按揭”业务给银行零售客户经理带来的革命性变化也是不容小觑的,通过科技化的平台和前端的平面端口展

示,业务集中办理和集成化管理、审批的效率大幅度提高,也提高了客户经理办理业务的积极性和踊跃性。通过移动PAD平台办理的业务,可以实现“5分钟预审批,20分钟报单,24小时内完成审批”的超高效率工作,这无疑是客户经理的作业神器,使招行的服务效率极速提升。

未来零售将进入O2O时代

实际上,招行“云按揭”业务,在满足了客户、房地产的双方需求,并提升了客户经理办理业务效率的基础上,无形中也在为未来的零售业务渠道转型做着某种准备。随着未来业务电子化和互联网金融概念的冲击,银行将迎来O2O时代,也就是业务办理越来越通过线上和前端渠道平台的手段,而不是传统的人对人的线下渠道手段,这个过程正在慢慢转变。

而移动的云PAD服务,则正好提供了这样一个前端的电子化、平台化入口,用户可以简单、便捷地在客户经理帮助下实现个人信息的快速输入,通过后端的强大科技支撑和服务能力来实现数据化和智能化的处理与反馈,而中间的业务流程被缩短,这也是未来零售业务的一种渠道和服务变革。