

本报三个临时报名点周末迎来众多型男靓女 400余人抢报“三月三”公益相亲会

本报3月30日讯(记者 辛周伦 实习生 王楠 边庆瑜 孙凯悦) 由齐鲁晚报《今日日照》主办,日照市婚庆礼仪行业协会协办的“约会春天 牵手三月三”大型公益相亲会火热报名中。

28日—30日,本报在大润发、海曲公园以及林海小区设立了临时报名点,众多单身男女前去报名,目前已有400余人报名。

“白富美”交际圈小 报名想找个有缘人

随着周末的到来,本报迎来了大批平时工作繁忙的上班族,其中不乏一些白领和企事业单位的优质型男、靓女,还有不少区县的单身男女专程利用双休日赶到本报报名点填写表格,为自己寻觅良缘。

29日上午10时,一名穿着时髦的女士来到大润发报名处向工作人员详细询问相亲会的相关情况。经过一番交流记者了解到,原来这位张女士是想替自己的好友咨询相亲会事宜。

“她条件好啊,学历高、工作好,人也漂亮,就是没对象。”记者在张女士帮忙填写的报名表上看到,她的朋友今年27岁,211重点高校本科毕业,工作稳定,是典型的“白富美”。不一会儿,张女士的朋友赴约前来,高挑的身材,清秀的容貌更是让人眼前一亮。据她介绍,工作之后由于交际圈子小,一直没碰到合适的,结果就拖到了现在。

“周围也有不少追求我的小伙子,就是至今没有碰到对眼的那个。我宁缺毋滥,总不能太委屈自己吧!”谈起个人问题她说到,她想通过报名本报相亲会,找个有缘人。

三个同班同学 相约报名想“脱光”

刚刚送走了美女,报名点又迎来了三名小伙子,他们是高中同班同学,听说本报相亲会的消息后,几个人一合计,决定相约来“脱光”,告别单身!

记者看到,这些小伙子年龄在25岁到27岁之间。据其中一位小伙介绍,他们大学毕业后,都回到了日照工作。每个周末,3个人都会凑在一起吃饭、打球。

自2011年举办第一届相亲会以来,本报已举办7届大型公益相亲会和多个高端小型相亲会,为不少日照的单身男女找到了最合适的另一半,目前已经成为日照最受认可的公益相亲品牌。

若您也想赶紧找到心目中的另一半,赶紧报名参加吧。本次活动不收取任何费用,报名时需出示本人身份证,如亲友代报名,则需提供报名者所有信息和代报名者身份证。如想在相亲展示牌展示自己的形象,可提供5寸或7寸个人靓照1张(电子版)。照片(请注明电话和姓名)可发至邮箱 461785196@qq.com。

报名咨询电话:0633-8308110,18663392811,18663054680。



在海曲公园,一名小伙填写报名表。本报记者 辛周伦 摄

七处报名点,请您就近选择

1. 本报编辑部:烟台路丽城花园西门沿街齐鲁晚报《今日日照》编辑部。咨询电话:8308110,18663392811,18663054680
2. 城建花园:威海路80号,新营小学东城建花园小区内。咨询电话:8785236
3. 昭阳社区:昭阳小区26号楼,昭阳社区居委会。咨询电话:3280249
4. 芙蓉社区:日照市荟阳路138号芙蓉小区内社区办公楼。咨询电话:2280786
5. 金阳社区:望海路西首日照街道金阳社区。咨询电话:8231628
6. 江豪社区:江豪石材市场,金港美丽园对面。咨询电话:8306296
7. 祥园社区:舒斯贝尔花园小区内。咨询电话:8795562

相亲花絮

港务局仨电工 组团报名相亲会

29日,正值周六,李先生和同事丁先生约好在海曲公园附近钓鱼。看到本报在海曲公园设立的相亲会报名点后,已婚的李先生赶紧拉着单身的丁先生给他报了名,他还打电话让另外两个单身的哥们来报了名。“4月12日我带他们组团去相亲。”李先生说。

刚看到本报相亲会报名点时,丁先生还有些不好意思,一直嚷着“快去钓鱼”。李先生硬是拉着他来到报名点,帮他填写个人信息。不一会儿,跟工作人员熟络起来的丁先生,不再害羞,填起了自己的择偶标准。

李先生介绍,自己已经结婚了,但是不能忘了还单着的哥们,他还热心地打电话把另外两名同事也叫了过来。他告诉记者,他们几个人都在日照港务局工作,是电工,由于单位里男士占绝大多数,平时都忙着工作,所以单位里光棍不少。“如果把报名处设在我们单位,报名的人一定很多。”李先生笑着说。

“说不定因为这次钓鱼,他们能‘钓’到媳妇呢。”李先生说。李先生的同事小王和小张来到了报名点,也认真填写了报名信息。他们希望借着这次三月三相亲会,找到心中的另一半。

本报记者 辛周伦 实习生 宋甲丽 赵伟 白立樑

工行的“女儿”

春耕秋收,需要一个过程。有时候只问耕耘不问收获,反而会赢得更多。“肥肥姐”是泰安路支行的理财经理刘萍,之所以被唤作“肥肥姐”,是因为她有着和香港著名影星沈殿霞一样的身材,有调皮青年员工曾喊她“肥肥姐”,从此“肥肥姐”这个绰号便在支行传开。

只要你走进泰安路支行营业室,总是有客户聚拢在她身旁,或做资产规划,或购买理财产品,一派生意兴隆的景象。她始终面带微笑,不要看她臃肿的身材,办起事来非常的麻利,穿梭于客户之间,一会儿熟练地操作电脑,一会儿引领客户到业务窗口,一会儿向客户介绍最新理财产品,很快就将这几位客户安排的妥妥贴贴。一拨客户满意地离开了,她带着欣慰和热忱继续迎接下一拨客户的光临。她就这样日复一日高效、周到的为客户服务着。

泰安路支行地处市人民医院附近,医院离退休人员的工资在我们支行代发,刘萍其实是个心细的人,始终把客户当亲人看待,发现老客户刘大姨,已有些时间没来网点了,她心里不禁有些担忧。“刘大姨您好,您好久没来了,我和大堂小姑娘们都很想念您呢!您身体可好呀?”

刘大姨是刘萍2009年调到泰安路支行

时认识的客户。因刘大姨年龄较大,患有股骨头坏死,一来银行不容易,自从刘萍了解情况后,告诉刘大姨只要来办理业务,就给她打电话,第一时间到门口迎接,并提前叫好号,让老人来了之后就能办理业务。每一次来,她都拉着刘萍的手说“有需要帮忙的就跟大姨说,大姨一定会支持你。”随着时间的流逝,刘萍和刘大姨建立了深厚的感情,对刘萍来说,刘大姨不仅仅是一个客户,更胜似亲人,而刘大姨也亲切地把刘萍称为“工行女儿”。

一眨眼3年多过去了,刘大姨每个月都会来工行找刘萍办理业务,而如今,刘大姨又已经好久没来了,刘萍的心里顿时产生了不祥的预感。刘萍拨通了刘大姨的电话。电话那头,刘大姨的声音低沉无力:“孩子,大姨最近有点忙,过几天就过来看你照。”过了两天刘大姨来了,同刘萍打了个照面,就匆匆离开了。又过了一个月,刘大姨又没来,刘萍打了三个电话没人接,心里很担心,过了两天又打了两个,是刘大姨爱人接的,只是支支吾吾说刘大姨身体不舒服睡觉了。出于职业的敏感,刘萍坐立不安起来,经过打听才知道刘大姨得了癌症。得知这个消息后,一直把刘大姨当做亲人一样的刘萍心里难受极了,泪水不自觉的在

眼眶里打转。刘萍立即通过网络查遍了所有关于刘大姨所得病情的医学资料,购买了针对刘大姨病情的营养品、补品等,冲向阿姨家中,开门的是刘大姨的爱人,卧床的刘大姨看见刘萍,泪流满面,之后的日子,刘萍每天都发短信给刘大姨,帮助树立坚强乐观的心态,常常给刘大姨打电话聊天,可是没到4个月,刘大姨还是走了,刘萍一直送了刘大姨最后一程,整整难过了好几个月。后来,刘大姨的爱人表明要把理财继续在工行做下去,并说这也是刘大姨的遗愿。

作为一名理财经理,肥肥姐始终认为,客户能在她的帮助、理财规划下生活的更好,更快乐,才真正体现了理财师的价值。我们工行人,给客户做生活中的帮手,工作上的助手,帮客户把好金钱关,最终帮他们保值增值,成为他们最好的朋友,肥肥姐是这样想的也是这样做的。工作在于奉献,生命亦是如此,人生就像播种,你付出多少,就能收获多少,近几年,肥肥姐管理的客户数量和金融资产规模逐年增加,四项理财产品2013年综合营销6.5亿元,增幅164%,增量同比第一位;这就是我们的“肥肥姐”,也不愧为我们的“肥肥姐”!

泰安路支行 朱仙芝

日照市生态文明科普教育暨流动科技馆东港区巡展活动隆重举行



2014年3月30日上午10:00,日照市生态文明科普教育暨流动科技馆东港区巡展活动在日照少年宫东港分馆隆重举行,日照市政协副主席毛晖明、市科协主席徐立永、东港区委副书记王汉日、市教育局副局长石磊、市财政局教科文科科长丁明祥、东港区科协主席朱庆会、东港区教育局督学王培华、东港区财政局长、日照科技馆馆长李志毅、日照少年宫主任王雨薇、日照科技馆馆长辛崇礼、日照市科技服务中心主任张守亮等领导嘉宾出席启动仪式并参观了此次科普展览和科普器材。

2014年是全市“生态文明建设年”此次活动的成功举办,对于提高全市青少年生态环保意识,加强科普教育以及培养青少年动手实践和创新能力有了一个很大的提升。

太平人寿客户权益委员会消费提示之:明明白白投保

太平人寿客户权益保护委员会于2012年建立,该委员会作为公司的常设组织,一直在客户权益保护、提升服务体验方面做出积极的努力,帮助广大消费者在投保、理赔、保全各环节更好地维护自身权益。

投保时需要注意什么问题?哪些细节暗藏着日后纠纷的危险?太平人寿客户权益委员会特别梳理出投保环节中容易被误解或忽视的问题,向广大消费者做出专业提示。

决定购买保险时,首先要找到销售的渠道和人。对于个人业务渠道,保险公司一般是通过保险代理人(保险营销员)来为客户推荐产品的。保险代理人(营销员)和银行销售保险产品的理财经理必须取得保险从业人员资格证书和相关保险公司核发的保险营销员展业证书。因此在投保

前一定要验证销售人员的身分、资质。消费者可以通过监管部门建立的险中介监管信息系统,免费查询和核实保险从业人员的相关信息。

对于所购买的保险产品,弄懂其合同条款是非常重要的。保险合同虽然看起来内容很多很复杂,其实掌握关键的十个名词内容就可以,即:保险金额、保费、观察期、犹豫期、保险期限、缴费期限、现金价值、保险责任、除外责任、重大疾病。弄清楚这十个关键词的含义及条款中对应的内容,掌握合同条款就

会容易许多。

投保投资理财型保险产品,了解其中的风险十分关键。随着人们对保险保障、投资理财认识的提高,那些能兼顾保障与投资两大功能的投资理财型保险产品,如分红险、万能险、投资连结险,日益受到追捧。但对于其中可能涵盖的风险,消费者有多少了解?事实上,它与基金、股票等其他投资形式一样:收益与风险是成正比的。对于分红险、万能险、投资连结险等主要的投资理财型保险产品,其在收益情况、风险程度、管理费用

等方面,都存在着不同程度的差异,需要消费者在投保前即有所了解。

诚信投保是合同成立的基础。消费者在购买健康险产品时,如实告知年龄、健康状况和既往病史等信息非常重要,因为这些信息会影响保险公司的承保决定以及保费水平。如果抱着隐瞒病情可以少缴点保费的侥幸心理“带病投保”,到头来可能会遭遇拒赔。其实,如果被确定为“非健康体”,客户可以选择加费投保。加费看似“吃亏”,实则是合理获得保险保障的重要举措。例如媒

体曾公开报道的太平人寿北京客户卢女士,因患高血压“加费承保”,去年7月,因罹患早期肾癌申请理赔,获得30万元全额理赔,可见加费投保并不“吃亏”。

此外,亲笔签名也是消费者在投保中很容易忽视的一个环节。别以为诸如妻子替丈夫签名这种是合情合理的小事,殊不知保险“拒赔”的大麻烦恰恰潜伏在“代签名”这么小的一个举动里。在此,特别提醒消费者:投保是件严肃的事情,必须按法规办事,来不得半点马虎。保险合同,务必亲笔签名!(余晓璐)