

爱心无论大小 善举不分先后

年龄小的不甘示弱,来得晚的捐款最多

本报济南8月17日讯(记者 杨珂 邱伟 刘婧孜) 在17日的赈灾募捐活动现场,无论是企业还是个人,无论是老人还是孩子,大家都纷纷慷慨解囊,涌向捐款箱。无论是10万元还是10元钱,大额纸币抑或零碎钢镚,点点滴滴的爱汇成了一股洪流,奔向舟曲灾区。

3名腼腆的中学生一大早赶到了募捐现场,一直在耐心地排队。最后,他们一共捐了50元钱。记者了解到,这3个孩子都是济南第十九中学即将升入初三的女学生,这50元的爱心款,是她们攒了一个多星期的零花钱。

为了能早点献爱心,还有人早上5点多就起床了。18岁的徐艳丽就是其中的一位,在济南上大一的她原本在德州老家过暑假。“父母的腿脚不是很灵便,所以由我来代表全家捐上1000元钱。”

而在所有的捐款企业中,中建八局第二建设有限公司虽然来得最晚,但也是不请自到。10点半左右,本次募捐活动已经接近尾声,该公司的代表匆匆赶到。“我们要代表公司员工捐款15万元!”记者了解到,这15万元善款是当天上午单笔捐款金额最大的一笔。

现场一位名叫张天予的小朋友只有10岁,从身上的红色T恤衫一眼可知,他是本报“齐鲁雏鹰工程报纸营销大赛”活动的一名童子军。“我把卖报款全捐了,外加我的压岁钱。”记者看到,他的手里攥着几张皱巴巴的纸币,其中的12.5元是张天予这几天的卖报所得。

“爱心无论大小,有就不嫌少;善举不分先后,来就不算晚。也许大家的一盒绷带,一瓶水,一瓶青霉素就能挽救一个人。我们奉献的是一分爱心,展现的则是我们的正直和善良。”省红十字会副会长王志民说。



捐款现场的红十字会志愿者。 本报记者 左庆 实习生 任影 摄

红十字会志愿者: 点钞过程中屡屡被感动

作为一个红十字会志愿者,银行职员陈文在捐款现场虽然做着点钞算钱的重复工作,但仍一次次被感动。“虽然做着一样的动作,但其中的意义是不一样的,我能在这里为灾区做一些贡献,觉得这活再枯燥都幸福。”

登记、点钞、核实、记录、开收据和发票、颁发证书,在赈灾募捐活动现场,记者注意到了一个特殊的群体:红十字会的

志愿者。虽然开着冷气,但是一位正在点钞的年轻女士额头上仍然渗出了细密的汗珠。

“最初做志愿者是汶川大地震时。我们单位楼上就是省红十字会。看到络绎不绝的爱心人士去捐款,我也觉得心里痒。自己没有多少钱,就想出点力。”陈文说,因为她在银行柜台工作,很熟悉验钞点钞算账的工作,所以就主动到楼上要求帮忙。从那以后,

陈文成了省红十字会的长期志愿者。

虽然每天上班都要数钱数到头晕眼花,这令陈文觉得数钱枯燥无比,但是在捐款现场她仍然精神抖擞。她告诉记者,清点这些爱心捐款,令她不断被感动,从而忘记了枯燥和无聊。

本报记者 刘爽 实习生 张丽莎

“企业家有责任 回馈社会”

两房产商各捐10万元

本报济南8月17日讯(记者 师文静) 17日,在“同舟共曲”赈灾募捐活动现场,齐鲁置业董事长马莹以及火炬集团董事长陈岭分别委托企业员工代表个人为灾区捐款10万元,这是赈灾募捐现场个人捐献出的最高款额。

17日上午,齐鲁置业有限公司营销部经理杨自涛告诉记者,公司得知齐鲁晚报将要举办赈灾募捐活动之后,董事长马莹便开始考虑募捐的事情。“在极短的时间内,董事长就决定以个人的名义为灾区的群众捐献10万元钱,奉献一分爱心。”杨自涛告诉记者,在将捐款任务交给他的时候,马莹就表示企业有企业的责任,企业家也有回馈社会的责任。

由于工作繁忙,火炬集团董事长陈岭没能来到募捐现场,由济南火炬置业有限公司代为捐款10万元。“公司得知齐鲁晚报要举办募捐活动,董事长非常重视。董事长多次表示,财富来自于社会,最终还是要回报社会。”济南火炬置业有限公司营销部总监李刚表示。

省钱、省力、省心的“电话车险”热销山东 给即将购买车险的山东车主算笔账

第一笔节省费用:

张先生的车险新算法:一年能省500多元!

张先生的日产骐达购置于2009年初,市场价近10万,近日,他的保单将到期。朋友为其推荐的某保险代理机构,他们给了张先生一份报价:基于他09年没有违章记录,交强险在基准价上约下浮10%,车损险(含不计免赔)、第三者责任险20万(含不计免赔),票据总计4815元。不过对方告诉他实际只需去付3902元。

而就在张先生决定投保时,一篇《平安电话车险,热销山东市场的三大理由》的文章引起了他的关注。文章说:商业车险基准费率先优惠15%后最低可再打7折,省钱;3分钟量身定做专业投保方案还送单上门,省时;“万元以下,资料齐全,一天赔付”,省心。他立即拨通平安电话车险呼入投保热线4008-000-000,经核算,交强险、车损险(含不计免赔)、第三者责任险20万(含不计免赔),三个险种的总计金额比上次保险代理机构报出的价格低出近565元。



第二笔节省费用:

专业便捷的投保模式,省下的岂止是时间,更是金钱!

现在,大多数人都“很忙”,且忙的有些不可开交,更有些人坦言:“有车的时候比没车的时候还要忙。”孙先生是一家私营企业老板,马上就要续保了,一次偶然听朋友说起平安电话车险,于是就抱着试试看的心里,拨通了平安电销投保呼入热线4008-000-000。

平安坐席人员在了解孙先生用车习惯及车辆状况后,3分钟就给出了报价。电销坐席了解到陈先生日常停车的地方都有固定的车位,并从不曾在马路上过夜,所以建议免除了盗抢险,而确认投保后的第二天,配送人员将材料递送上门,且随身携带了POSS机,随即刷卡付费。孙先生的一席话表达了大老板们的心声:“电话车险投保真是省事,还给咱精打细算,咱虽然不差钱,但钱还是要花在刀刃上。该保的保,不该保的一分都不能白花。”

第三笔节省费用:

专业贴心的电销大管家服务,万元以下一天赔付,省下的岂止是几百元!

目前,因为车理赔而遇到棘手问题的车主还不在少数。由于对理赔和诸多复杂的手续不甚了解,很多车主经常是出了问题后理不清头绪。为了方便广大车主,平安电话车险就在全中国陆续推出“电销大管家”的服务。电销大管家服务,包括了上门取资料、理赔咨询等多项贴身服务。多了这样一个好帮手,车主处理理赔事务会更加随心所欲不受牵绊。对于像一般车主的小额赔款,平安车险新年伊始推出了“万元以下,资料齐全,一天赔付”的车险服务承诺:对赔款金额在1万元以内(包含1万元)的车险保险责任事故案件,在提交索赔资料齐全有效的情况下,即刻起1个工作日内完成案件审批并通知付款。如车主遇到异地出险,还可享受全国通赔,省去几个城市之间的劳累奔波。

拨打4008-000-000 立刻知晓车险优惠报价

险种组合:车损险+20万三者险+座位险+各项不计免赔

标致206 平安电话车险直销价约 2377元	菲亚特派力奥 平安电话车险直销价约 2704元
本田飞度 平安电话车险直销价约 2785元	大众高尔 平安电话车险直销价约 2268元
海马福美来 平安电话车险直销价约 2690元	日产骐达 平安电话车险直销价约 2758元

篇幅有限,更多车型优惠报价请直接拨打4008-000-000(4008六个零)咨询
实际价格会受车龄、上年理赔等影响,以上价格仅供私家车主参考(第一年新车除外)
如上报价供青岛地区以外的山东省其他地区私家车主参考,青岛地区报价请直接咨询4008-000-000

中国平安 PING AN 电话车险 4008-000-000

