

工行滚动显示屏引人关注

本报“金牌理财师”妙论出彩



工行市中支行门外的滚动显示屏上滚动显示该理财师在本报刊发的文章。本报记者 刘涛 摄

本报5月28日讯(记者 化玉军)从上周二开始,中国工商银行日照分行以及各支行的滚动显示屏上,持续滚动着该理财师在本报刊发的《年轻夫妇四步骤为未来作打算》的理财稿件,引起了不少市民的关注。

5月22日,在一家房地产公司上班的王小姐在经过中国工商银行市中支行时,该行的滚动显示屏上滚动着理财师写的《年轻夫妇四步骤为未来作打算》的理财稿件,吸引了她的注意力。

考虑到自己每月的收入有4000多元,准老公也有着不错的职业和较高的收入,但是一想到自己“十一”要

结婚,再过两年还要养宝宝,父母渐渐老了,养老问题也需要考虑,她心里便有些发慌。“前几年我俩很少考虑理财的问题,没觉得钱不够花,但是将来面临很多需要花钱的地方,真该需要好好考虑如何打理两个人的资产了。”王小姐说。

而中国工商银行理财师在本报上刊发的《年轻夫妇四步骤为未来作打算》的理财稿件,让她有了学习的范例。“家里订着《齐鲁晚报》,这次得回家好好研读这篇理财稿件,学习学习如何理财。”当记者告诉她,如果有疑问,可以直接联系报纸上理财师留下的联系电话,王小姐顿时对理

财有了更充足的信心。

本报《日照财金》自去年11月开办以来,为广大投资者,提供了不少鲜活的理财信息,受到了市民的积极评价。“金牌理财师”这个栏目,也成了拉近银行和市民之间距离的桥梁。“我是《齐鲁晚报》的忠实读者,上次看到《日照财金》上介绍各种理财小知识,非常实用,让我学习到了不少。”家住城建花园的市民李先生告诉记者。

《日照财金》将继续以饱满的热情,为日照市民提供鲜活的理财知识。让我们携手,共同实现理财新梦想。

“六一”快到了,您给孩子买保险吗 买少儿险谨防三大误区

孩子是父母的希望,为人父母的天性就是给孩子提供最好的保障。六一儿童节快到了,许多家长正筹划着给孩子买一份保险。不过,由于保险是种特殊的产品,在选择时有不少“误区”父母应该避免。《日照财金》提醒在为孩子选购保险时,可别糊里糊涂掉入“误区”。

误区一:不保自己保孩子

父母是家庭经济的来源,风险来临时,父母若得不到很好地保障,子女自然也就没了“挡风的墙”。而从经济角度考虑,即使没有保险保障,孩子在遇到风险后只要有父母在,至少也能有所抵御。

误区二:买教育险优先于医疗和意外

在社会竞争日趋激烈、教育成本日益上涨的今日,很多家长从孩子一出生起就为其教育金筹谋起来。“买教育金保险不就能为他早点存钱吗?”的确,教育金保险有强制储备的能力,不过,每位父母应该问问自己,比起教育储备来说,孩子的医疗、意外风

险是不是更令你担忧呢?

由于自身安全意识较弱,孩子很可能在嬉戏玩耍时给自己带来伤害,若有一份意外医疗保险,此类伤痛所造成的经济负担就能较好转移。因此,我们建议家长在优先考虑孩子医疗、意外保险后,再为他选择一份合适的教育金保险,当然,由于教育金保险的保费一般较高,家长也应视经济情况而定。

误区三:急于追求“早、全、多”

现在的宝宝大多都是独生子女,于是很多家长本着买保险越早越好,甚至越全越好的理念,总是急于一次买全,甚至金额越高越好。

中国保监会规定,为孩子投保以死亡为赔偿条件的保险(如定期寿险、意外险),累计保额不超过10万元,超过的部分即便付了保费也无法获得赔偿。另外,各家保险公司对少儿重疾保障也都有额度规定,买得越多未必获得越多保障。

(本记)

编辑:化玉军 组版:张静

齐鲁晚报

齐鲁晚报 品牌汽车团购会

聚划算 帮你省

倍增礼+订车礼+到店礼+团购神秘大礼

首站团购品牌:长安福特



时间:6月2日(上午9:30) 地点:长安福特日照泰华4S店(日照奎山汽车城204国道西) 团购报名电话:0633-8392588