

25年对门邻居 怎一个“亲”字了得

□晚报记者 张志新

“我和老兰1990年成了对门邻居。说起我们两家的事情，真是三天三夜也说不完！”家住川汇区荷花办事处前王营社区A生活区(原周口地区电厂南家属院)的孟卫民，说起和老邻居兰青云25年的邻里情，内心很激动。

今年62岁的孟卫民和65岁的兰青云，几乎同时进入“电厂”工作。不久，两家人又成了对门邻居。他们两家时间长了和睦相处，在外人眼里就像一家人一样。

提起两家人做邻居的日子，孟卫民说得更多的是，他和兰青云脾气相投。除了工作上的交流，他们在生活中相互帮衬，从来不求回报。“我老家人口多，日子过得紧张。每月发工资，

我留下一部分生活费，把剩余的钱寄回老家。”孟卫民说，“那时我的日子过得并不宽裕，我经常舍不得吃、舍不得穿。一年冬至，因为手头紧，连几斤肉我都舍不得买给孩子吃。兰青云知道后，背着我偷偷地从菜市场买了几斤肉送到我家中，我至今难忘。”

生活中，孟卫民也会事事想着兰青云，每次他从老家带来的土特产都会送到兰青云家一些。孟卫民家改善生活时，也会把一些好吃的送到兰青云家中。谁家若是有什么事需要把孩子放在对方家中，这是再平常不过的事情。就这样，25年过去了，这点点滴滴小事，让两家越来越亲，越来越和睦。

更让孟卫民和兰青云高兴的是，他们邻里之间的和睦友爱，让两家的孩子看在眼里记在心里，父母之间的邻里情也深深影响着下一代人。

兰青云的女儿兰明霞，在市区一家医院上班。孟卫民夫妇谁的身体不舒服，兰明霞都会主动为他们诊治，对待他们像对待自己的父母一样。今年春节前，孟卫民的老伴由于操劳过度，头昏脑涨，浑身无力，吃不下饭。兰明霞知道后，拿着血压计为老人量血压。得知老人患有高血压，她又为老人买来降压药。她平时经常跑去询问老人的身体状况，这让孟卫民老两口感动不已。

口感动不已。

如今，孟卫民和兰青云都有个十多岁的孙子，两个孩子也是亲密无间，从小就分享彼此的玩具。如果两个孩子碰到一起，吃住玩几乎都在一起。“我和老兰之间的邻里情不用多说什么。如今，我们两家的孩子和他们邻居之间的相处，也和我们一样和睦。”孟卫民乐呵呵地说。



建行周口分行：“分”担生活烦恼 现金充足

随着信用卡客户消费信贷需求的多样化，建设银行将消费信贷业务拓展至小额现金领域，满足了客户无法刷卡消费时的信贷需求。

周口分行客户杨小姐临时在中秋节前决定出国旅游，需要现金兑换一些外币，以备不时之需。当她正在犹豫是

否要“赎回”一些理财产品时，朋友向她推荐了建设银行信用卡的现金分期业务。

“我还真不知道信用卡可以支取现金并且享受分期还款。”杨小姐对建设银行的这一新型分期业务表现出浓厚的兴趣。按照3万元本金、分6期(手续

费0.75%/月)还款计算，每月只需支付5225元(手续费225元和本金5000元)。听完朋友的介绍，杨小姐当即按照网站提示办理了现金分期业务，申请款项马上就打入了她的个人储蓄账户。这下既不用动用银行存款，也不用问亲友借钱欠人情了。

目前，客户可通过建设银行善融商务网站、个人网银或前往建行各网点办理现金分期业务；同时，无担保抵押、无须提供申请材料更是从形式上简化了申请流程；实时的申办结果跟踪保证客户能够在第一时间知晓放款结果。

建行周口分行：“分”享梦想喜悦 购车不愁

“都说女人是十个月的皇后，建设银行的购车分期帮我实现了这个梦想。”一个月前，作为准妈妈的夏小姐考虑是否要购置一辆家庭用车，方便自己和未来宝宝出行。正当她和先生为这笔支出举棋不定时，建设银行的购车分期为她解决了难题。一辆一汽大众速腾可以分36期分期

付款，16万的总价，除去30%首付4.8万元，夏小姐一家只需支付7.5%的手续费8400元，另外每月只需支付3112元，避免了对小夫妻日常生活带来过大额外压力，同时还能即刻解决小家庭的出行难题。

与传统车贷业务不同，建设银行信用卡购车分期业务通过引入合作厂商补贴，

承担全部或部分贷款利息，从而让利客户，真正实现了对客户“低(零)手续费”的信贷承诺。截至目前，在建设银行总行合作的全国39家知名汽车厂商中，70%客户享受了厂商手续费补贴的切实优惠，从而降低了消费信贷的成本，提前实现了他们的购车梦。(龙涛)



周口农行提升新常态下服务地方经济发展能力

去年以来，周口农行主动对接“周口崛起方略”，认真研究新常态下支持地方发展措施，大力倾斜资源，不断创新金融服务，提升服务能力。截至目前，该行各项贷款余额40.1亿元，累计投放29.8亿元，有力助推了周口经济发展。

全方位做好新常态下的服务对接。明确战略思路，工作有的放矢。立足周口市情行情，围绕网点、渠道、产品、服务等四个方面制订出台《周口农行服务对接支持地方经济发展要点》，明确了辖属14个支行的服务重点，以及信贷支持企业客户和县域“三农”客户的具体目标。明确信贷业务发展信贷新的支撑点。重点支持先进制造业、战略性新兴产业和现代服务业中的优质客户；围绕核心客户价值链，商贸企业和制造企业聚集圈，专业市场、产业园区和商会集群，加大对优质小微企业的金融服务；围绕新型城镇化和农业现代化，循序渐进、

分类指导，深化服务“三农”，全力服务好周口市经济社会发展大局。做好对重点客户和项目的支持。高度关注并积极介入全市认真筛选市委市政府确立的182个市级重点项目，充分利用农行的信贷政策和产品优势，积极给予信贷支持和金融服务支持。

持续开展新常态下的营销服务活动。实施“员工走出去、客户请进来”策略，推广客户分类、产品分包、服务分层的“三分”营销服务模式，开展各种营销活动。对全市重点项目和重点客户实行名单制管理，配备专职客户经理，提供“一对一”的综合金融服务。对龙头企业、中小企业和机构类客户，推行“一揽子”综合服务。对产业集聚区客户，发挥农行“产业集聚区金融服务站”优势，逐个了解入驻企业生产经营、产品销售和资金需求等情况，适时提供金融服务。对辖属支行以文件形式下发市信局提供的全市6000家中小微企业营销目

录，实行指令性营销服务。在农村区域，积极开展集中连片服务“三农”的“整村推进”工程，以全行88个营业网点和26个“服务三农工作站”为依托，对有产业支撑、信用环境良好的行政村集中发放惠农卡和农户小额贷款。综合运用“随薪贷”、“新民居贷款”、“住房按揭贷款”、“个人船舶抵押贷款”等产品，做好对城乡居民个人生产经营、个人消费的信贷支持。

不断完善新常态下的经营体制机制。进一步完善专营机构平台。设立1个小企业金融服务中心、1个个人贷款中心、11个产业集聚区金融服务站、26个服务“三农”工作站，深入推进了金穗“惠农通”工程，在全市增设了6378个助农取款点，使战略服务平台更加专业化、精细化，服务面更广、更深。进一步提高机制运作效能。优化审查审批通道，对支行实行名单式授权、“一站式”反馈，让客户“进得来、贷得到”；对农户

贷款，推广以惠农卡为依托的一次授信循环使用的农户贷款模式，以及“一站式”小企业简式快速贷款业务，提高工作效率。进一步加大信贷业务的考核力度。把“三农”业务和信贷投放目标作为考核县支行的重要指标，分业务条线完善制订综合考评办法，设置年度服务目标和考评标准，对小微企业和小额农户贷款建立考核到户、责任到人的单独考评体系，实行农户贷款计划完成“一票否决制”和企业信贷投放落后“问责制”。(李联伟 彭涛)

