用爱书写奇迹

本报记者 刘金元 摄影报道

“长路奉献给远方,玫瑰奉献给爱情,我拿什么奉献给你,我的爱人……”每当听到苏芮唱的《奉献》这首歌时,赵根来心里总是感到内疚,17年来,他感觉亏欠爱人的太多太多。

1997年,家住马村区安阳城街道岳村的赵根来,拉矿石时发生了一起车祸,造成他颈椎以下部位失去知觉。医生告诉他妻子郭菊梅:“这个人虽然大脑清醒,能说话,但是可能要在床上躺一辈子了。”听完医生的话,郭菊梅一下子瘫软了,本来相亲相爱的一家人,一场车祸就把她推向了崩溃的边缘!家里的顶梁柱倒了,以后的生活怎么办?先后花去的四五万元医药费,除了一万元是家里的积蓄,其余全是靠郭菊梅东挪西借筹到的。

赵根来出院后,郭菊梅把刚一岁的女儿送到了娘家,日夜守在他的床边。赵根来不断地咳嗽,口里总是有痰,郭菊梅就一会儿为他拍打后背,一会儿为他翻身。根据医生嘱咐的少食多餐原则,做好的饭菜需要一会儿一热,一口一口地喂下去,还要不停地给他按摩全身,保证血液循环。半年里,郭菊梅没有脱衣上床睡过一个囫囵觉,困了就趴在床边打一个盹儿。

赵根来看在眼里疼在心上,流着泪对她说:“菊梅你改嫁吧,你还年轻,不要管我了。”

郭菊梅说:“咱们是一家人,我们还有一个乖巧的女儿,我不怕吃苦受累,我愿意伺候你一辈子,只要我有一口饭,就有你吃的。”

那一年郭菊梅27岁,为了支撑起这个家,她省吃俭用,一边照顾卧床不起的爱人,一边耕种自家的3亩3分地,家庭的负担压得她实在喘不过气来,背地里她不知哭过多少次,流过多少眼泪。但是,一切困难都没能让她屈服,在爱人的床前她总是一脸平和地微笑,端屎端尿,好言安慰,起早贪黑,没日没夜地照顾他,赵根来很少得褥疮。

经过郭菊梅的悉心照料,13年后奇迹发生了,赵根来左手和左腿慢慢有了知觉,能动了。这个惊喜的发现,使郭菊梅激动万分,从不在爱人面前流泪的她,第一次哭出了声。13年的艰辛没有白费,现在终于有了转机,她帮助爱人开始一点点地锻炼手臂和腿部的力量。现在,赵根来已经可以慢慢侧着身,用左手喝水了。

为了偿还因为爱人住院所欠下的外债,郭菊梅找到一份在宾馆后厨配菜的工作,每天天一亮,郭菊梅就起床为爱人按摩全身,帮助洗漱,做好饭菜,给他一口口喂下,再去上班。为了让爱人一个人在家不寂寞,郭菊梅还为他买来收音机放在床边。工作单位离家有10多公里的路程,无论刮风下雨,郭菊梅每天都要跑3个来回,骑着电动车不断地奔波在家和宾馆之间。经过郭菊梅的努力,现在因爱人住院所欠下的外债已经全部还清。

郭菊梅告诉记者:“最难的时候我们一起挺过来了,只要坚持就会有收获,希望我的爱人一天比一天好,我们的日子肯定会越过越好。”

↑多年的努力使爱人的病情终于有了转机,郭菊梅和卧床的爱人露出了欣慰的笑容。

↑郭菊梅正在给爱人喂饭。

↑夫妻两人的手紧紧地握在一起,互相鼓励着。

↑郭菊梅正在宾馆后厨与同事交流。

↑郭菊梅正在麦地里清理杂草。

走出一条特色发展之路

——邮储银行焦作市分行开展“普惠金融”服务走笔

本报记者 孙阎河

储蓄,汇兑,代收电费、有线电视费……也许,这些在城市居民看来只是最普通、最基础的金融服务,但如果没有邮储银行的存在,恐怕还会有一些偏远乡村在这些服务领域处于空白状态。这只是邮储银行开展“普惠金融”服务的一个缩影。

这是一个百年传承

“普惠金融”是联合国在“2005国际小额信贷年”活动中提出的一个概念,是指一个能有效为社会所有阶层和群体提供服务的金融体系。

其实,早在1919年,邮储银行的前身邮政储金局成立的时候,就已经把目标锁定为普通百姓。当时,中华邮政就提出了“人嫌细微,我宁烦琐;不争大利,但求稳妥”的经营方针,满一元即可开户。如今,邮储银行再一次继承了这一百年传统,以此作为业务拓展的基础。

2008年12月18日,邮储银行焦作市分行正式挂牌成立。通过几年的实践,该分行已经初步探索出了一条大型零售商业银行在开展普惠性金融业务和追求商业可持续之间平衡的特色发展之路。

据该分行相关人士介绍,邮储银行的实践经验证明,真正的普惠金融应包括服务对象的包容性、服务产品和功能的全面性、服务方式的便捷性。因为,普惠金融强调的是客户广覆盖,中小微企业、农户等群体都应纳入服务对象,并要努力为这些客户提供包括存款产品在内的结算、保险、养老金、信贷等一揽子金融服务。

这是一种勇于担当

根据当时国务院金融体制改革的总体安排,在成立之初,邮储银行就被赋予了服务三农、服务社区、服务中小企业的责任与使命。因此,邮储银行利用拥有遍布城乡的金融网点,经过几年的发展,打造了一个全方位、多层次面向广大农村的普惠金融服务网络。据了解,目前,邮储银行焦作市分行不仅能为我市广大农民群众提供储蓄、汇兑、理财等基本金融服务以及代理保险、国债,代收农电费、电话费和有线电视费等服务,还开办了代发工资、“新农保”、移民款、医保等各种与民生息息相关的金融业务。在山区、村镇、少数民族聚居区等地加大了助农取款服务点建设。同时,该分行也充分发挥了覆盖城乡的网络优势,对金融产品与服务机制创新进行了有益的尝试。

这是一分浓浓深情

从成立的那一天起,邮储银行就与广大农民结下了深厚的情谊。如今,作为最具活力的新型商业银行之一,邮储银行更是牢牢把这一分深情铭记于心。从2009年起,邮储银行就在全国各类金融机构中,率先选拔、聘请任期届满的大学生村官,最大限度地发挥他们熟悉农村情况、了解农民金融需求和信用状况的优势,直接把小额信用贷款送到田间地头,架起了金融机构和农户之间的桥梁。

在服务小微企业的过程中,邮储银行焦作市分行面对小微企业负责人资金匮乏、信息和创业经验缺乏等诸多困难,自2010年起,连续4年举办“创富大赛”活动,将融资和融智相结合,全力扶持小微企业发展。据了解,2013年,该分行贷款余额净增完成市政府下达计划的100.50%。

焦作农信社助力小微企业发展

本报讯(通讯员**张怀民**)借助《焦作市小微企业信贷风险补偿暂行办法》的出台,焦作农信社因势而发,顺势而为,采取多渠道、多措施为我市小微企业发展提供信贷支持。截至3月底,焦作农信社发放小微企业贷款余额144.67亿元,占全部贷款余额206.24亿元的70.15%,户数22853家,余额和户数均居全市银行业金融机构首位,成为名副其实的支持小微企业主力军。

为引导和鼓励银行业机构加大对小微企业的信贷投放,解决小微企业融资难题。日前,焦作市人民政府办公室印发了《焦作市小微企业信贷风险补偿暂行办法》,该办法明确了补偿对象和条件、补偿额计算、补偿的申请及受理程序、补偿金的使用和监督,并要求各县(市)区设立信贷风险补偿配套资金。市财政在今年预算中初期安排2000万元信贷风险补偿资金。

据了解,该办法的出台有效激励了银行的信贷投放,缓解了小微企业融资难题,实现了政银企三方共赢的良好局面。对政府而言,实现了金融资源和社会资源的有效配置,同时也降低了企业的信用成本,有利于社会信用体系的建立,进一步提升信用评级,并促进了地方经济与就业的持续增长。对小微企业而言,既获得了发展急需的资金,实现了自身发展,同时又履行了社会责任,增强了信用和实力。对银行而言,既支持了小微企业发展,有效降低了信贷风险,又获得了潜在的优质客户。

对此,焦作农信社抓住有利时机,采取五项措施,全力支持小微企业发展。

一是制定了配套实施细则。成立了以一把手为组长的“服务小微企业领导小组”,制订了《焦作市农信系统支持小微企业发展实施方案》,细化了小微企业贷款的具体管理、考核,切实做好全市小微企业贷款余额、累计发生额、不良贷款及核销坏账的统计工作。

二是开辟了绿色通道。针对小微企业贷款“短、小、急、频”的特点,在小微企业贷款审批流程上压缩有关环节,提高服务效率。明确规定信贷调查、信贷审查和贷款发放各环节的工作时间,实行“一站式”服务。

三是明确了支持重点。按照补偿办法中贷款项目符合国家、省、市产业发展政策和结构调整要求,重点扶持节能环保、科技含量高、创新能力强、有市场、有效益的小微企业,切实做到不抽贷、不压贷,满足其信贷需求,严控对“两高一剩”小微企业的贷款。

四是实施了利率优惠。制定差别浮动利率,降低小微企业融资成本,焦作农信社结合实际制定了多项优惠条件,如部分行社规定当月20日之前清息给予5%的优惠等。

五是创新了信贷产品。针对小微企业生产经营规模小、自身实力不足、抵押物缺少和担保人难找的现状,焦作农信社进行了多方面的探索和尝试,先后推出了“周转易(企业流动资金贷款)”“仓贷通(企业仓储抵押贷款)”“心连心(小微企业联保贷款)”“前程锦(下岗职工再创业贷款)”“巾帼富(妇女创业贷款)”等贷款品种,以适应不同类型企业的资金需求。

业界传真

建行“成长计划”资助我市贫困生

本报讯(通讯员**张弘、荆红涛**)近日,建行焦作分行按照建行总行“成长计划”公益项目安排,与我市教育部门联系,积极组织开展贫困高中生资助活动,此次活动对象为我市4所普通高中的在校优秀贫困学子,分别是市第一中学、市第十一中学、沁阳市第一中学、武陟县第一中学,资助学生25名,资助金额3.37万元。

此次活动将以严格的措施、严密的程序,本着公开、公平、公正原则,解决贫困高中生因家庭经济困难而不能顺利完成学业的问题。

据了解,建行总行“成长计划”长期公益项目自2007年启动至今,共资助家庭经济困难的普通高中生80033人次,累计发放资助款12004.95万元;获得“成长先锋”奖项的学生391人、学校379所,发放奖金228.60万元,项目预定的资助目标已经全部完成。建行焦作分行开展的“成长计划”资助活动,减轻了我市部分学生经济压力,充分彰显了该分行与客户同发展,与社会共繁荣,全面履行社会公民责任,支持教育事业发展的企业风采。

近日,农行站前路支行抽调专人,对辖区所有收单商户逐户进行拉网式巡检,对收单商户的POS设备测试一笔交易,确保设备正常使用率达到100%。图为该支行客户经理正在对设备进行测试。**李 朋** 摄

今年年初以来,市商业银行不断加大对前台临柜人员业务技能培训,定期进行业务技能考核,有力地促进了员工爱岗敬业、熟练掌握新知识、新业务,提升风险防范能力及创新能力和综合素质。图为该行昨日组织临柜人员进行业务理论考试。**李忠平** 摄

电话与网址融合 营销竞争再升级

一个号码,即是电话也是网址。

日前,平安车险面向全国推出了目前车险业内唯一的电话号码即是网址的车险直销平台。在4008热线后面加上“.com”就是平安车险网销平台网址。消费者只需记住一组号码,即可通过电话、网络两种渠道,享受到更便捷、更省钱的车险服务,这是平安车险再次对销售渠道进行的调整和整合。

随着车险行业电销渠道异军突起,多元化销售渠道继续延伸,车险行业竞争也变得愈加激烈。在提高服务为核心竞争力的战略原则下,平安车险除继续加大服务方面的资源投入外,还积极着手整合原有网销平台的功能和服务,促进行业形象统一,使消费者更加容易记忆,为消费者提供更多便利,在此背景下,平安车险直销平台便应运而生。

据悉,新上线的平安直销车险平台不管是通过拨打电话,还是登录网站,都仅需几分钟即可获得专业车险报价并完成投保,车主不仅能选择经典的车险套餐推荐,还能DIY定制自己的车险套餐,同时还继承了保费优惠15%的价格优势。此外,4008网销平台24小时皆可上网报价、投保,还能在线查询理赔进度及参加各种车主活动,最大限度地为消费者省时、提供方便和优惠。

平安车险直销平台的推出,不只是简单的将网址与电话号码进行统一,在多年的市场化运作过程中,平安4008电话获得了广大消费者的认可和信任,营造了良好的营销环境,具备了二次创新和营销的基础。

中国平安
PING AN
保险·银行·投资
平安电话车险:4008000000