

## 市人大代表方凯再施善举

## 10万元捐给白血病患者

□记者 张猛 文/图

本报讯 5月25日，在西华县红十字会院内，市人大代表、著名慈善家方凯向身患急性髓系白血病的西华县高三年级学生李欣捐赠10万元。

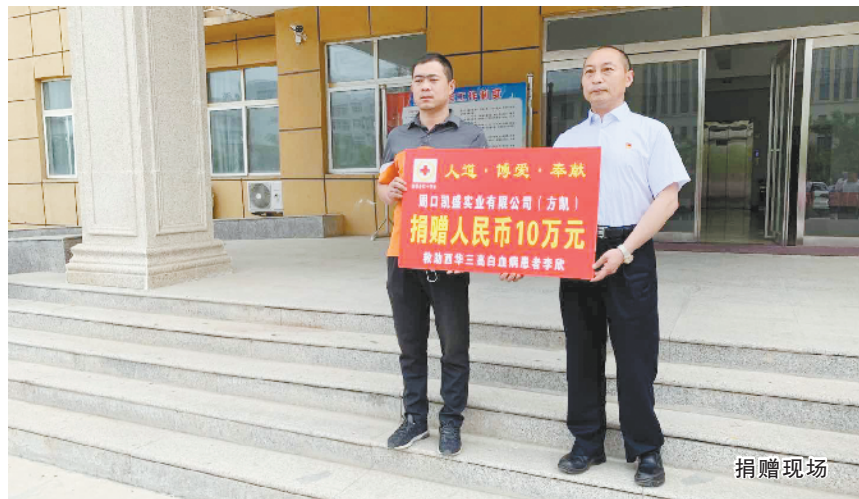
李欣是西华县奉母镇盆李村人。今年4月份，她查出患有急性髓系白血病，后在河南省肿瘤医院治疗。住院一个月来，她的治疗费用已经高达17万元，后续费用将达百万元。

方凯得知这一消息后，第一时间联系西华县红十字会，表示将捐款10万元，用以帮助李欣。在西华县红十字会举行的“精准扶贫，传递爱心”捐赠仪式上，方凯说：“人道、博爱、奉献”是红十字精神，为弘扬这一精神，我愿意向李欣同学

捐赠10万元，希望她积极配合治疗，早日康复。同时希望社会各界爱心人士积极踊跃地向李欣同学伸出援助之手，帮助她战胜病魔，早日返回校园。”

在捐赠仪式上，李欣的哥哥李斌说：“俺家本来就不富裕，妹妹得了这样的病，使俺家雪上加霜。多亏方凯帮助，缓解了俺家的燃眉之急。俺要鼓励妹妹积极接受治疗，尽快把病治好，重返校园，努力学习，将来好好报答像方凯这样的好心人。”

据了解，方凯近年来已经先后向西华县的5名白血病患者进行了捐赠，帮助他们战胜病魔。作为周口市著名慈善家，方凯10多年来累计捐款捐物达1600万元。



## 长嫂如母

## 她把弟弟妹妹当作自己的孩子



□记者 朱东一 文/图

韩素华今年58岁，是一位贤妻，无论是在娘家项城市林陵镇西大街，还是在婆家高寺镇张庙村，只要提起她，没有不竖大拇指的。

韩素华自幼受父母影响，心地善良，温婉有礼。她在周口卫校护理专业毕业后，被分配在项城市第二人民医院工作。1984年8月，她嫁给了高寺镇张庙村村民闫本亮，从此就承担起这个家庭的长媳职责。她的公公和婆婆都是农民，家庭贫困，一个妹妹和两个弟弟都面临辍学。

韩素华说：“公公和婆婆没有能力供应妹妹和弟弟们上学，我再苦再累也要让他们上学。”后来，妹妹上了老城高中，二弟上了林陵王营中学，三弟上了林陵东小。每到开学前，韩素华就向娘家借一点，向同事借一点，凑够学费，让妹妹和弟弟们上学。有一次，三弟的建校费实在凑不齐了，她就找到三弟的班主任夏老师，向其说明情况，请求缓一缓。之后，夏老师说：“好，我把这件事跟校长说一下，争取免掉。”韩素华说：“不要免掉，那样会给弟弟幼小的心灵造成伤害。下个月发了工资，我立即交

上。”当时，三弟在林陵东小上学的时候，还不会系裤腰带，常把裤子撑开裆。回到家，韩素华就拿起针线给三弟缝裤子。过年时，韩素华借邻居家的缝纫机做了一件新衣让三弟穿，三弟穿上又蹦又跳，高兴得不得了。

妹妹考上周口卫校后，韩素华东挪西借，为妹妹凑够2900元学费，还添了一套日用品和衣服，并供应妹妹直到毕业。

韩素华由于身体不太好，直到结婚5年后才生了一个女儿。后来老人劝她再要一个孩子，她却说：“不要了，正好妹妹和弟弟们多，我把他们当孩子一样对待。”女儿出生后，就把她接到身边，一来帮忙看小孩，二来也可以照顾婆婆。

一次，婆婆来到项城市第二人民医院，告诉韩素华：“我病得不能活了，快要死了。”韩素华赶紧找医生诊治，发现是坏死性肠炎，情况非常危急。韩素华跑前跑后，拿药输液，不嫌脏，不嫌累，亲自护理。几天后，婆婆痊愈回村。婆婆逢人就夸：“俺这个大儿媳妇，真是世上难找，家里大事小事没少管，对俺就像亲娘一样。”

## 两位老人被“忽悠”办银行卡

## 银行员工识破骗局巧报警

□记者 王凯

本报讯 “大娘，现在国家有政策，看病不要钱，还赠送鞋子，你登记一下信息吧。”5月24日上午，高老太太和一名朋友在街上遇到了一件“好事”。在几个人“忽悠”下，两位老人上了这几个人的车，前往中心城区芙蓉路一居民楼内登记信息。而两位老人不知道的是，她们正在一步步走向骗子设下的陷阱。

“他们开车把我俩拉到中心城区芙蓉路的一个居民楼，让我们填写个人信息，对我们的身份证进行拍照，还给我们照相，让我们办银行卡……”高老太太回忆说。随后，其中一人开着车

拉着两位老人前往了位于大庆路和育新路交叉处一处工商银行营业网点办理银行卡。

两位老人同时来办相同的业务，这样的举动引起了银行工作人员的警惕。高老太太说：“当时银行的工作人员让我填了很多东西，有的东西还是重复填写的，办卡速度非常慢。”其实，银行工作人员已经察觉到老人可能是受骗了，但是担心老人后面有人监视，为了不打草惊蛇，通过这样的方式为警察的到来争取时间。

随后，在银行外等候的男子被七一路派出所民警抓获。根据该男子供述，民警将另外两人抓获。

## 工行周口分行积极促进个人信贷业务发展

随着新冠肺炎疫情对我市影响减弱，工行周口分行采取得力措施，大力促进个人信贷业务可持续发展，为活跃我市社会经济作出积极努力。截至4月下旬，该行个人贷款新增14.41亿元。

该行加强营销队伍建设，通过举办个人贷款业务知识培训考试、经验交流和“传、帮、教”等形式，使各营销人员熟练掌握个人贷款政策及操作流程，增强了营销能力；实行周通报、月度分析制度，定期对各支行个贷业务进度进行分析和点评，激发全行拓展个人贷款工作积极性。

该行加强个贷业务宣传，通过多种媒介形式开展广泛宣传，提高个人贷款品牌形象。突出重点营销，以中心城区重点房地产开发企业为抓手，对全市开发企业进行细致梳理，组织经验丰富的客户经理，到开发商售楼现场讲授按揭贷款知识，为客户提供了全方位的金融服务。同时，该行还围绕拓

宽个贷业务品种做文章，加强与房屋中介、汽车经销商等专业市场合作，积极开办个人房屋抵押贷款、个人汽车消费贷款、个人质押（网银质押）贷款等高收益的个人消费贷款；加强个人贷款与小企业贷款互动，积极发展了私营企业主个人经营贷款。

为实现个人信贷的可持续发展，该行强化风险管理，加强对各种贷款品种的风险点、风险环节的培训，不断提升客户经理的综合素质，同时严守操作规程，合规办理业务，有效地防范道德风险、操作风险和市场风险；严把合作机构准入，严格按照总省行的准入条件，审查、筛选房地产开发商、汽车经销商、担保公司等合作机构，降低来自合作机构的风险；针对个人信贷业务涉及户数多、分布分散、催收难的特点，通过建立台账，加强监测，做到早发现、早催收，把违约率降到最低点，切实防范个人信贷风险。（工行）