

周口正能量持续上扬

四人候选二月份“中国好人”

□晚报记者 李伟
通讯员 刘成华 朱国杰

本报讯 商水许立顺、川汇张哲、沈丘李保峰、商水张耀。2月1日，2015年2月份“中国好人榜”候选人“出炉”，我市又有4人名列其中，周口正能量持续在全国上扬。

许立顺，男，汉族，41岁，商水县化河乡任庄行政村许庙自然村人，现为周口兴运出租车公司司机。2014年9月12日凌晨，许立顺回家路上恰遇4个窃贼在本村高某家行窃，便立即上前制止，虽被歹徒刺中臀部，仍忍痛与歹徒展开搏斗，最终4名盗贼3名落网。

张哲，女，22岁，川汇区人，现任中国工商银行西华箕城路支行大堂经理。2014年12月19日下午，储户刘先生到工商银行西华箕城支行取钱时，不慎将1万元钱掉在离银行不远的停车位附近，后被张哲捡到，她随即交给单位领导，最终使刘先生的1万元失而复得。

李保峰，男，汉族，52岁，生前任沈丘县老城镇西关行政村文书。2014年12月15日23时许，李保峰同志带领村治安巡逻小组为村民义务巡

逻时，被逆向超速行驶的货车撞倒，抢救无效，以身殉职。勤快、有担当、有爱心的李保峰被群众亲切称为“咱老百姓的贴心文书”，去世后被省市媒体广泛报道，引起社会强烈反响。

张耀，男，汉族，28岁，2009年9月被选聘为周口市第三批大学生村干部，历任商水县后史村主任助理、党支部副书记，现任商水县邓城镇东点工作点长、许村党支部第一书记。张耀进村工作以来，积极改善驻村生产生活条件，多方协调资金修建了水泥路、安装了路灯、发展了畜牧养殖业，并拉长产业链条，实现了地方特色小吃“邓城叶氏猪蹄”的可持续发展，以自己的实际行动谱写了一曲当代大学生村官服务农民群众的华丽篇章。2014年，张耀被评为“河南最美村官”。

许立顺、张哲分别候选见义勇为好人、诚实守信好人，李保峰、张耀候选敬业奉献好人。他们的投票序号分别为89、83、59、205，请广大读者踊跃到中国文明网“中国好人榜”活动页面 (http://archive.wenming.cn/jingtai/sbhr_news/sbhr_zrw1.htm) 进行投票评议，为弘扬周口正能量出力。



周口市一家酒店的大厅里，奶奶怀抱着熟睡的孙子。孙子刚满一岁，起初他哭闹不止，奶奶耐心地哄着、拍着。慢慢地，孙子累了、困了、睡着了，年过六旬的奶奶脱下外套盖在孙子身上，趁孙子入睡时歇一会儿。

奶奶很累，不过从她慈祥的脸上，能感受到奶奶累并快乐着。有人说，世上最无私的爱是母爱，而奶奶对孙子的爱同样令人动容。

晚报记者 马治卫 摄

建行：“分”担生活烦恼 现金充沛

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。

“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。正当她和先生为这大笔支出举棋不定时，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%首付款4.8万元，夏小姐一家只需支付7.5%的手续费8400元，另外每月仅需支付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)



建行周口分行创新服务助力小微企业有质量的发展

近年来，建行周口分行将支持和服务小微企业作为战略发展重点进行了部署和安排，在用好用活、用足地方政府和上级行有关扶持小微企业发展各项政策的同时，该行对小微企业业务的模式、流程、产品和风险管理等方面进行了不断探索和创新，有力地支持了地方经济的发展。截至2014年末，该行累计为107户小微企业投放近12.5亿贷款，小微企业贷款余额6.66亿元，较年初新增8300万元，增幅14.2%，连续4年实现“两个不低于”监管目标，以实际行动诠释着建行“以诚相贷建设未来”的小微企业服务理念。

建机制夯基础，提升服务的“质”。2009年，建行周口分行在同业中率先成立了小微企业经营中心，专业专注服务于小微企业发展；并在同业中首创“信贷工厂”业务模式，着力打造“流程银行”，采用评级、授信、支用同时申报的“三位一体”运作模式，为客户提供“一站式”服务，极大提高了业务办理效率，客户从申请到贷款发放的平均时间比原来缩短8~10天。同时，不断提升服务内涵，针对不同类型、不同发展阶段的小微企业特点，为客户提供包括开户、结算、融资、理财、咨询等基础性、综合化金融产品套餐，力争成为小微企业的“金融顾问”和“贴身管家”，不断提

高小微企业申贷获得率、贷款覆盖率和综合金融服务覆盖率。

重推广强创新，扩大服务的“量”。经过多年的培育和发展，建行已形成了包括“成长之路”、“速贷通”、“小额贷”、“信用贷”在内的四大产品体系二十多款特色产品，基本覆盖了小微企业客户各类信贷需求和风险缓释方式。

为解决小微企业缺乏有效抵押物的融资瓶颈，该行加大产品创新力度，与政府合作推出“助保贷”、“政府采购贷”业务，加大与当地专业市场、工业园区、商业圈、产业链等业务合作力度，与核心大企业合作推出“供应贷”业务。还积极

运用大数据的力量，创新推出了信用贷、善融贷、创业贷、POS贷、税易贷、善融e贷、结算透等小额、零售类信用产品，使普遍缺乏有效抵押物的小微企业也能感受到银行信用融资的便利和支持。(龙涛)

