



□晚报记者 徐松

“你看这里几十块儿菜地，种的有笋、油菜、葱、芹菜、韭菜……都是咱的，这里的青菜只要想吃大家都能摘。”周口市区大庆路与颍河路交叉口东 100 米路北的人和小区，40 多户人家不分你我，一个“咱”字诠释了多年的邻里情。

热心肠的王主任被推举为人和小区的“总管”，全院 40 多户的红白喜事、小区杂务等，王主任肯定是第一个出面组织处理。只要他召集大家，小区里没有不出来帮忙的。

“在家没事儿的都出来吧，记者采访咱小区哩。”王主任这一嗓子不当紧，70

# 一个“咱”字诠释邻里亲情

多岁的吕老太太从广场上过来了，60 多岁的彭世英推门儿出来了，70 岁的张老先生骑着三轮车过来了，50 多岁的姬先生下楼了……大家围在彭世英家门前的菜园里，你夸我、我夸你。

“吕大娘人很好，她卖了兔子为灾区捐款，待邻居也很好。”“世英是个好心人，春节时，她把亲戚从湖北带来的一条大青鱼送给了门卫。”“常老头家的鸡蛋、肉，也经常送给门卫和邻居。”“张大爷是个‘孩子王’，他细心照顾外孙，而且院里的孩子他也操心看着。”“新乡来的老刘是个木工，谁家有木活儿，他总是义务相帮。”“老姬是个热心肠，院门口大路上有碎玻璃，他就去打”……彭

世英打开话匣只夸了吕老太太一句，大家就开始滔滔不绝地讲起邻里间的情义。

“这个院里的人互相认识，大家相处得像一家人，我儿子小豆豆在院子里玩耍，我们非常放心。无论家人在不在旁边，总会有人照顾他；全院几十块儿菜地，下班回来，邻居就会相互送菜，非常和谐。”刘先生说他住在这里十多年，每位邻居都像家人一样亲。

张老先生的女儿张丽是博士、女婿孙继祥是研究生，这个家庭有文化、人更懂礼仪。每次物业交费他家总是第一个去，小孩子见人会问好。老两口在这里悉心照顾外孙好多年，而他们对院里的小孩子也十分关心，小

孩子都喜欢跟着张老先生玩儿，大家都赞他是“孩子王”。

“前几年，俺家老先生身体不舒服，出门需要坐轮椅。尤其是前两年他经常到医院看病，我一个人推着他上河坡推不动。只要看到我推着老先生出门，大家都会过来帮忙，我这辈子都忘不了大家的好。将心比心，自己种点儿菜、亲戚送点儿好吃的，我就想让大家尝尝。住在这个院子里的人都是这样的，你帮我、我帮你，帮来帮去一家亲，所有的东西都是‘咱’家的。”说着，彭世英给在场的邻居每人一把青菜，让他们中午回家下面条。

## 《周口晚报》贴近民生 新闻报道受网友关注

项城男孩上《我看你有戏》得到成龙肯定 报道在周口乐服点击量突破 10 万次

□晚报记者 王凯 实习生 高学辉

**本报讯** 作为我市发行量最大、读者群最广、号召力最强的都市类报纸——《周口晚报》，以关注百姓身边事、挖掘百姓生活闪光点、为百姓利益“鼓与呼”，坚持办市民喜爱的报纸为理念，报道的许多发生在市民身边的新闻不仅引起读者的关注，还受到网友热捧。

《公益自行车“五一”后上岗》，《周口 B2 驾考遭遇“大堵车”》数以万计考生翘首以待，项城男孩聂荣鑫在《我看你有戏》中通过

自己精彩的表演获得导师成龙的肯定并被招致麾下……新闻报道被本报微信公众平台周口乐服转载，引起网友广泛热议，网友纷纷“点赞”。

3 月 25 日，周口乐服微信公众平台转载本报报道的项城 18 岁男孩聂荣鑫在《我看你有戏》节目中获得导师成龙的肯定，被招致麾下，引起网友热议。据周口乐服统计，这篇报道截至目前的点击量已经突破 10 万次，广大网友纷纷在微信上留言。一位网友留言：“这小伙儿真中，为我们周口人争了光。”还有网

友留言：“我去节目录制现场了，这哥们自我介绍说他是项城的。当时我一听，呦，老乡啊，给力！”也有网友表达了对聂荣鑫的祝福，希望聂荣鑫能在成龙大哥的教导下有良好的前途，为周口人争光。

本报以《公益自行车“五一”后上岗》为题的报道经周口乐服转载后，一天内的点击量达 6 万多次。网友在“点赞”的同时，也希望这些公共自行车站的设置能够更加合理，自行车的数量能再多点儿。还有网友希望有关部门加强管理，防止这些新自行车遭到破坏。除

此之外，本报报道的《“非遗”展厅试运营》逼真的蜡像“上演”名角唱戏迷，《周口 B2 驾考遭遇“大堵车”》数以万计考生翘首以待等报道，短时间内点击量均突破万次。

据本报微信公众平台周口乐服的工作人员介绍，网友对身边发生的新闻参与讨论的积极性比较高，贴近市民的新闻往往受到网友们的热捧。同时，一些网友在微信上留言，讲述了他们在生活中遇到的一些好人好事或困难遭遇等，还有的网友则把发生在自己身边的新鲜事、感人事分享出来。

## 中国建设银行荣获 2015 年《亚洲银行家》“中国最佳大型零售银行奖”

2015 年 3 月 19 日，由《亚洲银行家》举办的“第十三届国际零售金融服务峰会”在新加坡举行，中国建设银行凭借近几年来零售业务的迅速发展及卓越经营

成效，在《亚洲银行家》2015 年度卓越零售金融服务评选中荣获“中国最佳大型零售银行奖”，这也是 2015 年度国内唯一获此殊荣的银行。

近年来，建设银行始终践行“以客户为中心”的经营理念，零售业务规模不断发展壮大，拥有了庞大稳定的个人客户群体，金融产品不断推陈出新，建立了综合

性多功能的金融服务体系，服务渠道全方位拓展，服务质量跃上新的台阶，客户满意度不断提升，取得了良好的经营业绩。

## “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。

(龙涛)



## 周口农行对公理财业务成效显著

周口农行坚持全员做客户、做账户、做产品、做服务，推动对公理财业务快速发展。截至 3 月底，该行对公理财日均余额 3.47 亿元，较年初净增 1.97 亿元，完成省行“春天行动”日均净增计划的 546%，增量、完成率均居全省农行第一位。

周口农行积极瞄准目标优质客户，加强对客户资料 and 信息的收集整理，建立客户信息数据库，对目标客户实施“名单制”

营销。在去年成功营销金丝猴集团“进取”系列半月开放式理财产品 5 亿元的基础上，今年又成功营销对公理财产品 3 亿元。

该行积极实施差异化营销，对集团和机构类客户，强化安心系类中短、超短期理财产品营销；对本金安全性要求高的客户，重点营销“本利丰”“汇利丰”保本型理财产品；对于单笔大额理财资金，按客户

要求定制专属产品。

为激发全员营销热情，该行强化激励督导。在营销方案中，下发对公理财日均净增和对公理财业务收入专项考核计划，把对公理财作为重点推广产品。同时，提升对公理财业务奖励力度，按考核期内实际手续费收入的 40%配置绩效工资，最大限度激发员工的营销积极性。

(彭涛 吴建明)

