

# 老人骑电动三轮车刚蹭小轿车后—— 供电所长替老人赔钱 车主受感动放弃索赔

□晚报记者 张洪涛 通讯员 魏树林 邱志强

本报讯 10月23日10时许,太康县毛庄镇许楼村60多岁的王老太骑着电动三轮车到供电所交电费时,一不小心刚蹭了一辆小轿车。面对车主的索赔要求,王老太拿不出钱赔偿。见状,毛庄供电所所长刘卫生决定替老人拿出赔偿款。车主被刘卫生的行为所感动,主动放弃了索赔要求。

当日上午,王老太骑着电动三轮车到供

电所交电费,走到供电所营业大厅门前停车时,一不小心刚蹭了一辆黑色小轿车。见闯了祸,王老太心里很着急,不知如何是好。面对车主提出的赔偿要求,王老太没有多余的钱赔给车主,顿时伤心起来。见状,路过这里的太康县供电公司毛庄供电所所长刘卫生连忙安慰王老太,将车主叫到一边商量解决办法,并决定替王老太拿出赔偿款。车主得知刘卫生与王老太非亲非故后非常感动,主动放弃了索赔要求。



## 迎重阳节 为老人义诊

10月20日,在重阳节即将到来之际,商水县组织爱心义诊志愿服务团来到平店乡敬老院,为这里的60多名老人及附近30多名群众免费体检和义诊。图为义诊现场。

晚报记者 马治卫 通讯员 赵永昌 摄



## 102省道红花集镇至扶沟段实行封闭施工 机动车辆请绕行

10月23日,周口晚报记者获悉,102省道西华县红花集镇至扶沟段实行封闭施工,禁止机动车辆通行,封闭禁行时间将持续到2018年1月15日。图为西华县人民政府通告。

晚报记者 金月全 通讯员 秦鹏飞 摄

## 工行周口分行 积极拓宽信用卡业务发展渠道

工行周口分行为提升信用卡业务服务广大市民的能力,大力拓宽服务渠道,增强市场竞争力,结合实际,制定措施,上下联动,精准营销,助推信用卡业务持续快速健康发展。

该行积极组织开展信用卡促销活动,结合本地消费特点和客户偏好,重点围绕吃、行、娱、购等消费热点,落实活动细节,加强与当地大型商场、超市、餐饮商户、旅行社、电影院、汽车经销商和家装公司等商家的合作,组织开展形式多样的刷卡消费有礼促销活动,刺激持卡人刷卡消费,培育客户对牡丹卡品牌的黏合度,进一步提高信用卡的动卡率、直接消费额,提高信用卡的业务品质。

该行精心布局重点商户和行业市场,在巩固和扩大中心城区POS收单市场的同时,加大对县域及重点乡镇POS市场的拓

展力度,重点抓好县域大中型生产销售类企业、大中型批发市场、当地知名企业、大型连锁超市、连锁餐饮企业POS布放及下游客户的营销,铺好信用卡的使用渠道。在此基础上,该行着力做好分期付款业务,加强与汽车4S店、电脑公司、大型商场、通信公司和家具城及家电经销商的合作,积极开展轿车、手机、电脑、家具和家电的信用卡分期付款业务,积极开展分期付款优惠活动,为信用卡用户带来更多的实惠。

与此同时,该行强化推进信用卡用户的精准营销,重点发展信誉高、诚信好的该行四星级以上客户为信用卡用户。同时,该行建立客户图谱,列出单子,积极欢迎行政事业单位干部职工、知名企业中高级管理人员、代发工资客户、中小企业主和各类商会负责人等人士成为该行信用卡客户。(闫晋)

## 建行多款“压箱底”储蓄产品受追捧

近年来,随着央行基准利率水平的持续下调,国内金融市场持续波动,而各类投资理财产品又风险频出,储蓄存款仍然是居民稳健安全的投资首选。为践行普惠金融理念,满足广大客户对收益和风险的综合需求,建行周口分行不断加快产品创新,陆续推出适合不同客户需要的储蓄存款产品,并兼顾客户投资门槛低、流动性好、稳健安全且有较高收益等多重需要。

建行储蓄存款产品安全等级高。国家存款保险制度和国有大型银行的双重保障,使建行储蓄存款产品成为最稳健安全的投资产品;购买门槛低,最低1元即可购买,低于理财产品门槛,满足大众财富增值需求;办理渠道广,不论是中心城区客户还是县域客户,不仅可通过建行网点办理存款,还可通过建行网络银行、手机银行、裕农通APP等多个渠道办理,足不出户即可享受建行存款收益;收益较高,建行根据客户的存款金额和期限长短,可为客户提供不同收益水平;产品种类丰富,建行在为客户提供整存整取、零存整取、整存零取等传统存款以及资信证明、联名账户等存款类服务的同时,还兼顾客户对资金流动性和收益的需求,推出包括“聚财”、特色储蓄、大额存单等多款存款创新产品。

为了满足闲散资金较多同时又想兼顾收益的客户需求,建行领先同业率

先推出“聚财”系列产品,客户可享活期便利、定期收益,资金任意进出,收益全年365天不打烊,最高可达活期存款的5.8倍。针对有定期存款需求但对存期不确定的客户,建行推出特色储蓄产品,利率可享上浮优惠,提前支取靠档计息,收益锁定,改变原有提前支取利息全部变活期的计息方式。针对有大额资金投资需求的客户,建行推出个人大额存单,利率较央行基准利率上浮40%,可提前支取、质押,满足高端客户的理财需求。

在为客户提供单一储蓄存款产品的同时,建行还注重为专属客户群体提供包括存款、支付结算、投资理财、消费融资、非金融增值服务等一系列专属、便捷、安全的综合金融服务项目。如建行针对个人商户推出的“结算通”综合金融服务业务,针对代发工资客户推出的“薪享通”综合金融服务业务等,能满足不同客户群体的金融服务需求。

存款,就选中国建设银行!  
(马泉龙 王决)

