



法庭搬进社区 家门口解决纠纷



闽侯法院法官来到荆溪镇临江社区,公开审理一起涉墓地买卖合同纠纷案件,当事双方当场达成和解

海都讯(记者 陈晋) 10月25日,记者从闽侯法院获悉,为推进政法队伍教育整顿走深走实,闽侯法院聚焦“两先三新五提升”工作目标,全面开展“我为群众办实事——大巡回 大联动”系列主题活动,将法庭搬进乡镇、街道和村、社区,巡回开庭、巡回评理并开展普法工作。近日,闽侯法院民一庭的法官来到荆

溪镇临江社区,公开开庭审理一起涉墓地买卖合同纠纷案件。

原告杨某花费15000元向闽侯县荆溪镇港头村某生产队购买了位于该村的一块墓地。2019年,杨某雇请工人对墓地修建,花费人工费用27380元、材料款20000元。因该墓地违建,之后被相关部门拆除,并覆土复绿。杨

某起诉该生产队,要求退还墓地款,并赔偿相关修建费用。

闽侯法院民一庭考虑到该案涉及农村违建墓地整治,结合案件审判把文明殡葬意识、政策法规等宣传到村到户,对深化移风易俗、建设美丽乡村有一定的促进作用,因此特意将法庭搬进社区,并邀请部分人大代表、政协委员、乡镇综治

干部、社区工作者及当地村民旁听庭审,以最直观的方式把政策法规讲清、讲明、讲透。

承办法官介绍,根据《殡葬管理条例》规定,除允许土葬的地区可在公墓和农村的公益性墓地建造坟墓,其他地区禁止埋葬遗体、建造坟墓。“杨某修建坟墓使用的生产队的山地并不属于上述规定允许的范围,因此该买卖行为是违法

的,不受法律保护,双方签订的买卖合同无效。”承办法官说,因修建墓地花费的材料款、人工费用,属于杨某自身存在过错,需自行承担相应的损失。

经过巡回开庭、释法说理、批评教育,双方当事人充分认识到了自身的错误,当场达成了和解协议,生产队退还杨某支付的款

项8000元,剩余7000元用于持续修复、维护被破坏的山地,具体的修复工作由生产队组织人员进行,杨某的其余损失由其自行承担。

记者了解到,巡回庭审结束后,闽侯法院民一庭还在该社区开展“为民办实事·送法进社区”普法志愿活动,向群众宣传《民法典》相关知识。

病急找“门路” 却遇到骗子

福州一女子通过虚报住院床位费、手术费等手段,骗走2.8万元

海都讯(记者 李琪 通讯员 黄欣) 生病了托关系找到“门路”,没想到却遇到了骗子。近日,福州市公安局东街派出所就接到这样一宗警情,男子患病托关系找“门路”,让人帮忙办理住院手续等,没想到却被通过虚报住院床位费、手术费等手段,骗走了28000余元。

陈某锋患有泌尿疾病,想找名医治疗,便想到朋友

赵某新是某中医药大学研究生,于是询问其是否有医院方面的资源。赵某新告诉陈某锋自己认识某三甲医院泌尿科实习生周某,她也是某医科大学的规培生,可能可以帮助到他。于是,陈某锋便叫赵某新把周某介绍给自己认识。一番交流下来,周某针对陈某锋的病症答疑解惑,还告诉陈某锋自己认识很多医院的人,能够代为办

理住院手续,安排住院床位。

在接触中,周某对陈某锋嘘寒问暖,令陈某锋非常感动。在住院治疗过程中,周某更是为陈某锋跑前跑后。为了让周某方便为其办理住院、缴费等事情,陈某锋便将自己的医保卡交给了周某,由周某为其办理住院手续、缴纳住院费用等。而这期间,周某却虚构“术后拔管”“肿瘤切片”等

理由,让陈某锋把代缴的费用转给自己。同时,周某还虚报住院床位费、手术费等一系列费用,向陈某锋额外索取费用共计28000余元。

陈某锋出院后,欲向周某要回自己的医保卡,但周某借口医保卡在医院,被医院扣留,迟迟不愿归还。陈某锋对此感到疑惑,便去医院查询、打印自己的住院流水,发现周某向其索要的种

种费用与实际支出不符。后陈某锋又向医生询问自己是否有进行“术后拔管”“肿瘤切片”等项目,医生告诉陈某锋手术时并未“插管”,也没有做“肿瘤切片”。此时,陈某锋才发现自己被骗。

接报后,民警立即开展分析研判,在确认犯罪嫌疑人身份后组织实施抓捕。经调查,犯罪嫌疑人周某,

学历仅为高中,但由于其对医学知识较为了解,因此,陈某锋在与之交往过程中,对其身份并未起疑。

本案中,周某以非法占有为目的,通过虚构转账流水、巧立治疗项目、隐瞒实际支出等方式,骗取被害人陈某锋28000余元,已构成诈骗罪。目前,犯罪嫌疑人周某已被依法采取强制措施,案件正在进一步审理当中。

怀志向前行 致远小微路

——专访民生银行龙岩分行新罗支行小微黑带客户经理林志鹏

Z
艾
民
生
文

怀志前行,鹏程致远。曾有不少人夸赞林志鹏的名字心怀远大,而作为一名民生银行龙岩分行小微客户经理,他心中一直坚守着“守初心,做事勤”信念,望能将小微服务路走得更长更远。

大学毕业的林志鹏加入民生银行,六年的光景,让他从当初青涩懵懂的银行新人,成长为现在民生银行最高等级的小微黑带客户经理。真诚、细致、勤奋努力……这是认识林志鹏的人给他下的标注。从正式接触零售贷款业务开始,他跟着民生前辈们学习零售业务知识,主动协助整理授信业务材料,到自主受理业务后着手的调查报告都进行不少于三遍的检查,他始终坚持用最高的效率、最优的服务,换取客户最深的信赖。

截至2021年,他累计服务小微客户1000余户,小微贷款累计发放超2.5亿元。

倾听“心声” 真正走进客户“心里”

“小林为人诚恳,擅长倾听,关注他人的真正需求。”这是他服务过的小微客户口中,提及频率最高的一句评价。

每一个经手的贷款咨询客户,都能在他那获得适合自己的贷款解决方案。从货款支付时间,到了解经营情况;从资金额度测算,到收集贷款材料,每一步骤他都认真了解客户的具体需求,总是能为客户配置最合适的民生银行拳头产品,为客户的融资需求量身定制最佳的方案。

“他认真听我的想法,替我考虑如何最好地实现需求,所以后来我有很

愿意和他聊。”在朋友的介绍下,林志鹏结识了从事工程建筑行业的陈先生,并给他留下了深刻的印象。

在聊到工程行业时常有资金快速周转的需求时,陈先生不禁感叹碍于工程项目回款慢,常常衔接不上,企业因而错失了更多的营建项目。细心的林志鹏为陈先生推荐了一款随借随还的产品,在得到客户许可后,现场对其资产情况进行评估,获得了300万的审批额度。陈先生在有需求时,即可通过手机银行随时将款项调用到自己账户。如无需求,将不产生任何费用,也不占

个性化服务 因信赖而长久

产等等考核指标。根据不同的客户,有针对性地提供个性化的金融服务。

从事矿山设备行业十多年的郭总,有意让企业更好地拓展生产规模,需要资金“援助”的他,在咨询了多家机构后,始终没有找到令自己满意的产品。了解到郭总的情况后,林志鹏主动上门为郭总一一分析市面金融产品特性,从金融建议,到经营方向,他耐心地为郭总讲述

用陈先生的借贷额度。

“你们的产品和服务真的很好,让我感觉你不只是我的客户经理,也是我的朋友和兄弟,可以相互支持!自此之后,陈先生成为了林志鹏的忠实支持者,接连将身边十多名有资金需求的亲朋好友介绍给了林志鹏。

在林志鹏的信念里,做小微,不仅是做企业,更是重在与人相交,只有真诚与设身处地为他人着想,才能织就长久的信任。“我们民生银行有句话,助力每一个小微梦想。”在他心中,陪伴小微成长,也正是践行自己的成长路。

各种解决方案的优劣势,总算让郭总找到了一种比较满意的金融方案,并申请到475万的授信款项。“这小子很耐心,对我的提问,不厌其烦地给我找资料作分析,我是被他的专业折服了。”

他的热情和细心为他赢得了更多的信赖,3年后,郭总结清了贷款,依旧选择把个人存款和企业代发结算留在了民生银行,成为林志鹏的“大客户”之一。

□ 述评

坚守小微初心 与团队共致远



扫码咨询
民生银行小微
黑带客户经理
林志鹏



说起他取得的成绩,林志鹏最想感谢的是他的团队、和他并肩作战的伙伴。“刚进民生,什么都不懂,是团队的前辈通过‘传帮带’方式,帮助我一步步了解小微金融。他们有任何疑问,将服务客户的方式方法倾囊相授。”在服务客户的过程中,遇到比较复杂的问题、解决不了的情况,他的分管领导主动协调,一同前往拜访客户。正是这种燃烧的“团魂”,让他能带着初心在小微路上一往无前。

谈到未来的向往,林志鹏表示将陆续考取各种金融证书,不断提升自身的专业素养,以更加专业的状态面对客户,与团队的小伙伴一起致远小微路。