



耄耋老人仍扎根社区 坚持义诊

吕云娥17岁奔赴抗美援朝后方医院救治伤员,退休后主动为社区居民提供义诊,一坚持就是27年;她的“永不退休的大爱之心”获居民纷纷点赞

吕云娥帮助居民量血压



李琪文 蔡凯图

1951年,抗美援朝战争爆发后,年仅17岁的吕云娥刚从福清私立惠乐生高级助产护士职业学校毕业,她自告奋勇随部队一起奔赴东北的后方医院,救治从朝鲜前线回国的伤病员,一直坚持到仅剩最后一批伤病员。战争结束后,吕云娥从东北重回福建,成为福清市医院的一名儿科医生。退休后,热心的她又主动加入福州鼓楼区军门社区志愿服务队,为社区居民提供义诊服务,一坚持就是整整27年。

如今,吕云娥已88岁了,她的身体已不再硬朗如前,走路也有些蹒跚。但她仍坚持每周3天在军门社区和河东社区义诊。“我腿脚不好了,走不了太远的路,但我仍雷打不动‘到岗’义诊。”吕云娥说,作为党员,为人民服务永不退休。

17岁奔赴东北 坚持3年救治伤员

1951年,刚从护士学校毕业的吕云娥参军后随部队奔赴东北,来到黑龙江的后方医院。吕云娥回忆到,当时的战争十分惨烈,战火已延烧到鸭绿江边,伤员源源不断地从前线送来。“由于人手紧张,伤病员多,我们一天要上12小时班,还要轮班保证有人在岗值班。”那年的东北,6月就开始穿

棉袄了,从南方初到东北的吕云娥并不适应。“大部分时间只有窝窝头吃,天气十分干燥,手和脸都干燥得像裂开了一样难受。”

吕云娥回忆说,当时战争惨烈,很多战士为了不被敌人发现,潜伏在雪地里一动不动,冻伤严重,有些人只是冻到麻木,还有一些到了需要截肢的地步。“我当

时心里只有一个想法,这些战士没有在敌人的枪炮下牺牲,就更不能让他们在我们的手中死去。”

就这样,吕云娥在后方医院坚持了3年,直到战争结束,1954年仅剩最后一批伤病员,救治工作收尾,吕云娥才离开后方医院,来到沈阳中国医科大学学习儿科专业。

27年义诊数万人 帮扶12户贫困家庭

1962年,吕云娥来到福清市医院,成为一名儿科医生,一直工作到退休。1994年,吕云娥搬到了福州鼓楼区军门社区居住,街坊邻里得知她是儿科专家,头疼脑热时就来找她看看,而她也十分乐意为居民们做些力所能及的事。军门社区书记林丹的无私和大爱也感染着吕云娥,就这样,她慢慢走上了义诊之路。

今年已是吕云娥坚持

义诊的第27年,这27年间,她接诊了数万人次,社区的大街小巷中都留下了这位老人的足迹,只要居民一句话,她都会亲自上门查看。本该安享晚年的她,依然忙碌于行医问诊。而每到固定的义诊时间,社区的老人家都会习惯性地来到义诊地点,找吕云娥医生量量血压、聊聊近况。

等到军门社区开展贫困结对帮扶后,吕云娥又第一批签署帮扶协议,

每月寄500元生活费、自掏腰包购买药物……近20年来,吕云娥先后帮扶了12户贫困家庭。

有一次,吕云娥结对帮扶家庭中的妻子得了肺炎。吕云娥立马上门查看,发现病人已出现嘴唇发紫,便立马打车将她送到了医院,并马上联系自己的学生接收病人。没想到,到了医院一查,病人肺炎并发急性心力衰竭,所幸及时治疗得以痊愈。

“只要我还走得动,就会一直做下去”

如今居住在河东社区的吕云娥,把义诊服务也带到了河东社区。26日上午,记者在河东社区居家养老服务站见到了正在为居民们义诊的吕云娥。“吕医生,杨姐今天身体不舒服过不来,她让我跟你说她最近睡得不好,请你有空时给她打个电话。”得知97岁的杨阿姨最近身体有些不适,吕云娥立马表示一会就亲自去看看。

杨阿姨的家人连连摆手说太麻烦了,但吕云娥仍坚持一定要上门把脉,查看症状。

社区居民与记者谈起吕云娥,有些人说她亲切,有些人说她智慧,而几乎所有人都不约而同地提到了“大爱”,“只要她能做到的,她都来者不拒,出钱、出力,并且一直坚持这么多年”。

“现在我身体不好了,

有关节痛、慢性心衰,走路来胸闷气喘。”即使这样,义诊也从未停止。“我是一名党员,我学医是国家培养的,如今我虽然早退休了,但在为人民服务上,我永不退休。”如今,吕云娥还带着她的学生庄医生一起为居民义诊,“只要我还走得动,我就会一直做下去,尽我的一点微薄之力,用我积累的临床经验,让更多居民受惠”。

小微金融的“行动派”

专访民生银行福州仓山支行小微黑带客户经理王剑斌

艾民生文

“九层之台起于垒土,千里之行始于足下。”作为民生银行小微客户经理,“负责任、有担当、不怕苦、有拼劲”是他的标签,他用脚步丈量路途,用汗水浇灌希望,为有需求、陷困境的小微企业带去金融“活水”。他就是民生银行福州仓山支行小微黑带客户经理王剑斌。

2013年,王剑斌赤手空拳踏入民生银行小微金融领域,凭借敢闯敢拼的精神,不断开拓市场、用心服务客户,逐步实现了从小微新手到小微黑带客户经理的跨越,8年后的今天,在民生银行小微金融最高褒奖黑带客户经理的队列中,王剑斌带级评定总得分在福州分行名列前茅。8年来,王剑斌服务小微客户达1265户,小微贷款余额超2亿元。

一往无前,用勤奋与汗水浇灌“小微之花”

“以前也从银行贷过款,没有哪家银行像民生银行这样服务这么好,让我们省心又省力。”说这话的是福州市某材料有限公司的负责人卞先生,他与王剑斌相识于2019年。初相识时,王剑斌留给卞先生最深刻的印象是执着,“不管天气状况如何,他总是一趟趟地往板材厂跑。”卞先生坦言,一开始他并没有资金方面的需求,但王剑斌总是隔三差五地去企业转转,对企业的经营发展特别上心,跟他聊起板材产业的发展头头是道,因此他们始

终保持着紧密的联系,2020年初,卞先生的板材厂因货款回款问题需要一笔流动资金,他第一时间想到了王剑斌,向民生银行提出了贷款申请,没想到这次选择让卞先生的贷款体验大大改观:整个贷款流程全部是王剑斌上门服务,并快速申请到130万的资金支持。

除了提供贷款服务外,王剑斌在多次走访中了解到该企业常常需要向上游供应商支付大量货款,而财务均采用传统的直接转账模式,便向企业提出使用

银行承兑汇票付款的建议。同样一笔货款,以定期存款的方式存入民生银行,再以存款作为保证金进行质押开具银行承兑汇票给供货方,在支付了货款的同时,增加了定期存款的收益,有效降低企业运营成本。不局限于小微信贷业务,王剑斌不断挖掘客户的潜在需求,让客户成为自己的“铁杆粉丝”,在他的努力下,该企业将民生银行福州仓山支行定为工资代发银行,员工开卡业务也选择到该行办理。

一路相随,扎根小微金融与企业共同成长

扎根小微金融领域8年来,王剑斌见证了太多像卞先生这样的小微客户的成长。他坦言,成为小微黑带客户经理,不是因为自己多优秀,而是因为自己8年来始终扎根在小微金融领域,专心用心服务小微客户。

2013年,王剑斌入职民生银行福州仓山支行,“当时支行也才刚刚筹建不久,拓客成了重中之重。”他说,在分行领导的不断的鼓励之下,他开始不停歇的“走出去”去了解市场、调研客户,没有任何可借助的资源,一个一个地进行陌生拜访,屡败屡战,毫无怨言,在坚持不懈的市场走访

中,王剑斌积累了第一批客户。

勤奋与专业相辅相成,基于对市场情况和对民生银行产品、政策的充分了解,通过不断与客户沟通交流,王剑斌建立了一套与客户高效沟通的方式。王剑斌说,小微客户对时效性的要求比较高,在服务过程中,他会尽量选择上门服务,替客户节约时间成本,将心比心,把客户的生意当做自己的事业,为客户排忧解难,才能赢得客户的信任。

授人以鱼,也授人以渔。作为支行小微团队的负责人,王剑斌积极做好“传帮带”工作,主动培养新人,带领团队共同进

步,开启新一轮的小微传承。“对客户一定要多拜访、多了解、多关心。”时常给团队成员念叨跑客户的心得。他说,个人的力量是有限的,只有团队凝聚在一起,才能共同经营好民生银行的“小微事业”。

一路走来,王剑斌感触良多,他表示,民生银行是他事业发展和实现自我价值的舞台,正是因为这个大舞台,他才能从零开始,与小微企业共同成长。“我们要做的不仅是锦上添花,更要做的是雪中送炭,只要客户有需求,我们一定第一时间响应,支持更多小微企业做大做强。”

□ 述评

不畏艰难敢闯敢拼 与小微企业一起“向光而行”



扫码咨询
民生银行小微
黑带客户经理
王剑斌办理业务



“与小微客户同呼吸、共命运,助力每一个小微企业实现自己的梦想”,是民生银行小微金融坚守的信条。长期以来,民生银行福州分行始终秉承“以客户为中心”的服务理念,倾心倾力倾情为小微客户提供专业、高效、多样化的金融服务。因此,也涌现了不少像王剑斌一样敢闯敢拼的“民生小微人”,他们以实际行动向小微企业传递民生银行有温度的服务,在赢得客户认可的同时,也为民生银行福州分行小微金融服务擦亮了金字招牌。