

妈妈车祸中容貌受损,爸爸离她而去 高中生二七塔下给妈征婚

昨日下午,一个女孩站在二七塔下,双手举着一个“为母亲征婚”的牌子(如图),引来了众人的目光。小姑娘的妈妈是陕县一位劳模,在一次车祸中容貌受损,爸爸也离她而去。小姑娘希望有缘人给她当父亲,陪妈妈度过下半生。

晚报记者 徐刚领 文/图



“找一个能照顾妈妈又可以养家的父亲”

昨日14时30分许,在二七塔下,一个女孩举着一个“为母亲征婚”的牌子。牌子上写:“我的母亲是一名劳模,今年44岁。一次意外的车祸,让善良勤劳的母亲失去了美丽的容颜,又被狠心的父亲抛弃。看着母亲孤苦伶仃,我看在眼里,急在心上。为了让母亲后半生能得到幸福,寻找一位有缘人,与母亲安享晚年,我也会把他当亲生父亲一样。非诚勿扰,有意者请致电137xxxx1446。”

围观的市民说:“举着牌子为妈妈征婚,我还是头一回见,孩子有孝心。”

女孩说,她叫李会(化名),今年17岁,是三门峡陕县一名高二学生。“今天我来到这里,就是要为妈妈征婚,找一个能照顾妈妈又可以养家的父亲。”

母亲是一位劳模

李会说,妈妈叫李占峡,1996年下岗之后,开始从事新疆棉花采摘输送劳动力的工作,从

而为上万户贫困家庭创出了一条致富路,为下岗失业的人们提供了再就业的机会,因此先后被评为“河南省十杰百优秀工有青年”“三门峡市劳动模范”。

目前妈妈不愿见人,情绪很低落

李会动情地说,去年一次意外的车祸,使妈妈面部多处受损害,身体多处骨折,父亲也离她们而去。妈妈的车祸像一场噩梦砸向这个家庭,本来学习在班里一直名列前茅的李会,不仅要伺候病床上的妈妈,还要照顾上初中的妹妹,学习成绩大幅度下滑。“妈妈身体不好,家里也没了经济来源,为妈妈征婚也是

没办法的事儿。”

李会无奈地说,在外人眼中妈妈是个女强人,但是这次意外的车祸却损坏了她的形象:两颗牙齿脱落,右脸大面积损伤,鼻部缺损。虽然通过手术保住了性命和面部器官功能,但是容貌还是受损不小。女孩说,目前妈妈不愿见人,不愿意参加县里的会议,情绪很低落。“我有一个心愿,就是希望有一家医院能免费为妈妈恢复美丽的容貌。”李会闪着泪花说。

昨天下午,记者电话采访了李占峡。“女儿很孝顺。”李占峡说,她知道女儿来郑州为她征婚的事,女儿让她很感动。

《高速路上司机让下车,穿越高速路花季女孩被撞身亡》追踪

没把乘客送到目的地 判客运公司赔2.6万元

□晚报记者 鲁燕

本报讯 2月26日本报报道了河北女孩王芳乘坐客车在高速路上下车被撞身亡,死者家属认为客运公司存在违约行为,将客运公司告上了法庭的消息。昨天,二七区法院判客运公司郑州华豫站务有限责任公司(以下简称郑州华豫站务公司)赔偿王芳死亡赔偿金、丧葬费、医药费等费用的30%即2.6万余元,南阳宛运集团有限公司客运唐河分公司(以下简称南阳宛运唐河分公司)承担连带责任。

去年8月29日,王芳一行3人乘坐车辆从郑州出发,在车辆行驶至方城县独树镇高速公路上时,司机告知王芳已到独树镇,要求王芳等人下车,如不下车,车辆将行驶至方城县。3人下车后,王芳在穿越高速公路时被另一辆车撞成重伤,经抢救无效死亡。

事后,死者王芳的母亲赵晓云将两公司告上法庭,认为3人乘坐客车,对方没有按约将乘客送到目的地,致使发生交通事故,应该承担相应的赔偿责任。

昨日,二七法院审理后认为,王芳购买郑州华豫站务公司由郑州发往唐河,下客站为独树镇的客运票,王芳与被告间的客运合同已成立,郑州华豫站务公司应按合同约定将王芳等人安全送至目的地独树镇。而负责承运此次车辆的南阳宛运唐河分公司违反约定,未将王芳等人送至目的地独树镇。据此,郑州华豫站务公司应承担相应的违约责任,南阳宛运唐河分公司作为收益人应承担连带责任。

线索提供 南南 同乐

马蔚华荣膺“年度最佳零售银行家”

——招商银行同时第三度荣获“中国最佳零售银行”

2009年3月19日,由国际权威杂志《亚洲银行家》主办的2008年度“零售金融服务卓越大奖”在新加坡隆重揭晓。招商银行行长马蔚华凭借在零售银行创新发展中做出的突出贡献和卓越领导力,得到国际评委会的一致认可,成为亚太区130多家银行中唯一被授予“年度最佳零售银行家”荣誉的银行家,是中国大陆首位获此殊荣的商业银行行长。与此同时,招商银行凭借在客户经营、财富管理和综合服务等方面良好声誉和市场表现,第三度荣获“中国最佳零售银行”,并连续第五次获得“中国最佳股份制零售银行”,成为该奖项设立历史上获奖最多的金融机构之一。

“年度最佳零售银行家”是《亚洲银行家》国际评委会从亚太区众多银行中评选而出,用以赞誉对推动亚太区整个零售银行行业发展起到重大作用的杰出人物,也是该机构唯一针对个人设立的奖项。今年评委会将这项荣誉颁发给招商银行行长马蔚华,以表彰其在1999年被任命为CEO以来带领招行零售银行业务所取得的一系列成就,以及在推动中国商业银行战略调整中所作出的重大贡献。国际评委会评价,在马蔚华行长领导下,招商银行推出的“一卡通”整合了客户储蓄存款和多种业务需求,实现了从个人账户结算为核心到客户价值为核心的经营理念的变革;



在他的领导下,招商银行迅速成长为紧随国有大型银行之后中国第六大零售银行,积累了超过4000万零售客户和4000亿个人储蓄存款,零售收入占据全行总收入三分之一以上;在他的领导下,招商银行零售业务利润持续增长,并成为中国最早通过客户服务和渠道创新开拓中高端客户市场的银行。马蔚华被誉为将零售银行业务的发展视为银行可持续发展资源的第一人,其“不做批发业务现在没饭吃,不做零售业务将来没饭吃”的名言为业界津津乐道。

同时,招商银行在2008年度共计22个国家和地区130多家金融机构参与的评比中,以总分247分的成绩第三度荣获“中国最佳零售银行”,并连续第五次获得“中国最佳股份制零售银行”。在此次评选中,招商银行的亚太区总体排名从去年第18位升至今年第13位,并列中国区第一名。此排名是基于对金融机构价值、年度财务绩效、可持续增长力、战略透明度、社会责任、销售能力、风险管理水平、营销渠道效率、流程与技术改善和员工技能等十项关键指标分别打分,综合评

比而出。其中,在财务绩效和销售能力两项指标上,招商银行均跻身亚太区前三甲,在财务绩效、可持续增长力、战略透明度、销售能力、风险管理水平、流程与技术改善和员工技能等七项指标上,排名中国银行业第一。对于招商银行再次问鼎中国区最高荣誉“中国最佳零售银行”,《亚洲银行家》国际评委会认为,招商银行面临2008年低迷的市场环境,仍表现出稳固的市场业绩:招商银行以45%的增长速度成为中国十大商业银行中储蓄涨幅最显著的银行,同时也是零售银行储蓄和个人贷款市场份额增幅最高的银行;相对比同业,招商银行的营业收入和中间业务收入也都保持了适度增长。评委会还表示,招商银行零售银行核心业务的成熟性和可持续发展性,在诸多方面都有体现,其中包括理财产品销售、客户分层与经营、产品交叉销售率、个人贷款和不良贷款率控制、信用卡、电子银行、客户投诉处理,以及员工培训等。

《亚洲银行家》“零售金融服务卓越大奖”创立于2001年,是目前亚太地区针对零售金融服务评选威望最高、覆盖范围最广和最具前瞻性的奖项,由来自世界各地的银行家、专业顾问和金融界学者组成的评审团根据系统的评分指标评选出获奖者。该奖项已经成为亚太地区零售银行所公认的业界评审标准。