

# 刚走出校门,却患上了尿毒症

## 郭里的张广阔不愿拖累父母,曾隐瞒病情打工筹“救命钱”

本报记者 朱熔均

三年前,25岁的张广阔刚走出大学校园,对未来满怀希望的他梦想着能收获属于自己的爱情和事业。可是天有不测风云,一次偶然间他被查出患上了尿毒症。这场突如其来的噩耗让张广阔命运多舛。

### 床上挤着父子俩 为省钱在家中透析

张广阔的家在邹城市石墙镇张楼村。一幢坐北朝南的四合院内,拼凑着三间瓦房,几箱用来透析的药液和一张木床堆放在屋内。家里唯一的电器就是夏天用来降暑的小风扇和父亲平时用来消遣的小电视。张广阔说,平时自己就和父亲挤在一张床上睡觉,因为不喜欢枕头,便将家中唯一的枕头留给父亲,自己则垫些衣物凑合着。

“家里一共八分地,现在玉米又不值钱,一年能攒个两三千,根本不够用。”看着被病痛折磨的憔悴不堪的孩子,年近70岁的老父张久菱愁得夜夜失眠。“去复查时,他的肾只有正常人大小的10%了。”张久菱说,现在孩子一天需要透析4次,还有随后的寻找肾源及手术费用,诸多的压力压在他心头。为减少开支,张广阔的透支场所也从医院转到了家中。

### 隐瞒病情一年多 强忍病痛打工筹钱

一个从农村走出来的寒门学子,一个维系着全家希望的小伙子,在本该追梦的年纪却遭到了突如其来的打击。张广阔是家中的独子,三年前刚刚开始工作的他也有了自己的意中人。漫长的爱情长跑,本走到“尽头”,张广阔也已经准备在家乡盖起新房子,迎娶“意中人”。但是,就在他准备携手意中人步入婚姻殿堂时,却被确诊为尿毒症。为了不连累心爱的她,张广阔“狠心”选择了分手。“我真的是不好意思连累她。”谈起自己的爱情,张广阔自责的说。

除了感情生活张广阔还承受着来自经济方面的压力和考验。自小要强的他,在刚得知自己身患疾病时并没有告诉父母,一直隐瞒了一年多的时间。为了不给社会、家庭“添麻烦”,他开始时在一个快递公司打工,干了一年,双腿的浮肿、体力的下滑,使张广阔不得不离开这个岗位。

如今,张广阔在当地的一个鞋厂找到了一份工作。每天



得知张广阔的病情后,鞋厂里的同事进行捐款(资料图)。

进行鞋厂工作数量的录入,虽说每月微薄的收入对他的病情来说仍是杯水车薪,但是自己却感到很开心,因为用自己的汗水减轻了社会和家庭的负担。

### 他也曾放弃过 父母的爱给他信心

“我不喝酒,不吸烟,不上网,也不熬夜,为什么患了这种病,心中特别无奈。”说起自己刚被确诊时,张广阔内心充满着无奈和不知所措。他甚至一度萌生过自杀

的念头。“实在不想让父母跟着自己承担这么大的压力,如果自己不在,父母也许就不会这么累了。”张广阔说那时的自己脑海中常闪现这样的念头。

但是,自杀的念头在脑海中转瞬即逝,张广阔说,父母年近已逾七旬,还没有目睹自己的孩子走出校门走向成功的喜悦和幸福。多年来父母为了供自己上学已经付出了很多,自己必须要尽孝道,让父母过上好日子。

“最近我妈身体不好了才回的家,这之前她为了给我看

病常年在外打工,给人家打扫卫生,只有过年的时候才回家聚一聚。”他说,妈妈的工资卡都在他手里,就是为了让病时不缺钱用。

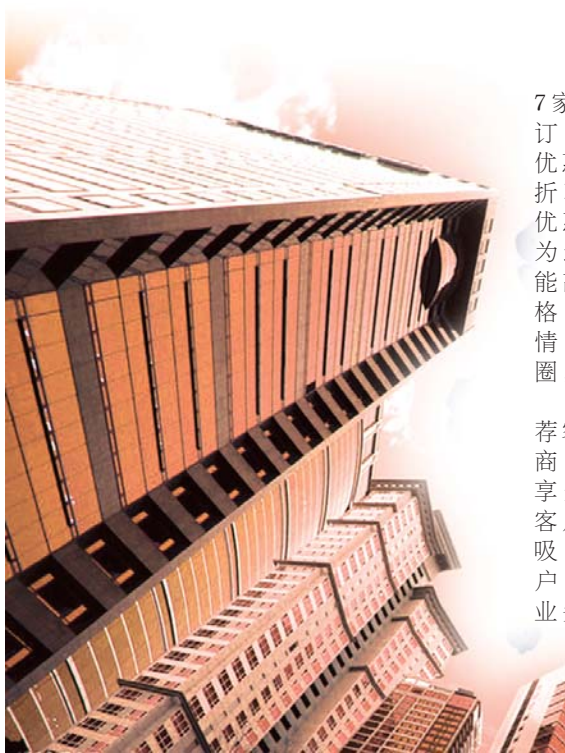
张广阔一家的故事感动着他身边的无数人。3月10日,在张楼村委会的号召下,仅三天就收到了来自村民捐助的善款20000余元。13日,在张广阔工作的鞋厂里一笔笔汇聚爱心的捐款交到了他的手中。有了爱心人士们的帮助,张广阔对未来充满憧憬。

## 邹城农商银行城前支行推出“七彩城前”商圈

# 开拓家庭银行新模式



为增加客户对银行的融合度、依赖度和忠诚度,进一步赢得客户市场,邹城农商银行城前支行深入践行“家庭银行”服务理念,与辖内实力强、信誉好、知名度高的13家商户联合推出了“七彩城前”商圈,涵盖家具、超市、农资等多个行业,为“家庭银行”客户的生活、消费提供全方位的便捷金融服务,并与商家共享客户资源,实现了客户、商户和银行的三方互惠共赢。



目前该支行已与7家不同行业商户签订了战略合作协议,优惠折扣从8折到9.5折不等,商户承诺该优惠折扣在同商家中为最优价格,并且不能高于非银行客户价格,如商家出现违约情形自动退出该商圈,停止合作。

银行通过柜台推荐客户去“七彩城前”商圈签约商家消费,享受优惠,进而通过客户对商圈的认可来吸引、维护、挖掘客户,凡是与该支行有业务的客户均可享受

合作商家的最低折扣优惠。

银行在营业网点公布“七彩城前”商家名单及优惠折扣明细,摆放商家宣传海报;有LED的商户为该行开展免费LED、展台等营销活动联动宣传;该支行开展抽奖活动时,商家为该行提供免费奖品赞助,该行为商户提供贵宾通道,上门收款等服务。

城前支行开展“农商献真情,多重好礼送不停活动”时,城前振源家电商场、启山家具城

等“七彩城前”商圈商户,为该支行免费赞助了家电购买抵用券、电饼铛、儿童学习桌椅等部分奖品。

截至目前,通过强强合作,该支行已累计成功介绍400余名客户到商家消费,为广大客户带来便捷和实惠的同时,也促进了自身业务发展,已带动签约家庭银行360户,安装pos机10台,开立银行卡及电子银行130个,拉动存款增长400余万元,发放“富居贷”农民住房

按揭贷款14户、150万元,“畅行贷”汽车消费贷款7户、34万元,签约智E购商城商户1户,从线上为客户提供优惠商品,赢得广大客户的信赖和支持,商圈的品牌效应初步显现。

下一步工作中,该支行表示将继续加强与商家合作,有效跟进与商家共享的客户资源,为其提供更加个性化、便捷性的综合性金融服务,成为老百姓最贴心的“家庭银行”。

武成伟