

百业联盟是实现跨行资源整合、商家联盟推广的平台。与各大行业实行买酒即送100元现金券。批发原瓶进口红酒，茅台集团富贵万年、五粮液百鸟朝凤等高档白酒。

地址：焦作市人民路报业国贸513
电话：（0391）3582899



微信号: mzt13582899

【今日话题】

租女（男）朋友过年

又是一年过年时，这对不少未婚青年来说是一道不得不过的“坎”，为应对父母亲友的逼婚，有人选择租女（男）朋友回家过年，并且“租女（男）朋友”也逐渐成为婚介公司的业务范畴。随着近几年租女（男）朋友回家过年的热潮不断，有人认为这只是个善意的谎言，但由此引发的纠纷也频频出现。对此，你怎么看？

【观点1+1】

@悠然阿朵：与其花钱骗家人骗自己，不如花心思想想怎么说服家人尊重自己的意愿，或者花时间处个真正的女（男）朋友。

@塞外东风：欺骗父母那叫没出息，有本事领个正牌的回家过年。

@胜平王大头：租男租女的协议不受法律保护，因为违反公序良俗。在此，提醒各位未婚的大龄青年男女，应付父母的“催婚”“逼婚”，“租个男、女友回家过年”并不是什么聪明的做法。看似花钱，编了一个“善意的谎言”，让父母安心，但说不定，你打开的是潘多拉的盒子，后患无穷，最后痛苦的，不还是自己和父母吗？

@小人物的大传奇：租个女（男）朋友回家过年，虽然可以让父母高兴，但毕竟不是真的，迟早会露馅，到时只能让父母更加难过。所以，不如坦诚地跟父母沟通，没有哪个父母会难为自己的子女的。

@庐人境：现在是租女（男）朋友回家过年，是不是接下来就要发展成租个异性领结婚证呢？“租人”服务岂可听之任之？欺骗亲朋好友的情感不说，还破坏了的正常的家庭伦理道德。

@三七锦：租女（男）朋友，也太不靠谱了！况且这种现象还导致了一些媒介公司产生了专门的业务范畴，这

对社会秩序与社会风气都带来了一定的不良影响，应该被抵制。

@阿七若丹：首先为租女（男）朋友欺骗父母这种行为感到不齿；其次对租女（男）朋友也逐渐成为婚介公司的业务范畴的社会现象感到可笑，做人做事还是应该以诚信为本。

@硕鼠米米2011：婚姻大事急也急不来，家里人催婚是出于关心，用租女（男）朋友的方式回应家人的关心未免有些游戏人生。更何况，租友回家过年，在住宿、交通、人情来往等方面还可能会产生其他的一些问题纠葛。

@提恩畅：这种做法透着现实中的无奈。

@落雪怎无痕：租女(男)朋友回家过年，其实主要是吐糟加舆论炒作，实际生活中真如此干的人并不多，如果端正心态，谁会做这种自欺欺人、浪费钱财又要冒险的傻事。

@文静1078：父母不爱你、不疼你，能逼婚吗？如果爱，请真爱，尽早解决个人大事，带个真的女（男）朋友回家拜见父母，那该是多好的一个年啊！

【下期话题】

“不玩手机玩啥？”

春运第三天，江苏省太仓市客运中心候车厅内，专注浏览手机的“低头族”成为大厅内的风景。智能手机时代到来，让不少“低头族”有了手机的相伴后，旅途变得不再寂寞。有的网友甚至发问：“不玩手机玩啥？”对此，你怎么看？

（参与热点话题讨论，请关注《焦作日报》官方微博：@焦作日报）
本期栏目主持人 本报记者 王建新

轻松过年莫累着

□万 石

春节之所以过得累，忙是一方面原因，却不是主因。春节这几天算得上是多数人一年中人际交往最为频繁的时刻，这意味着，人际交往中不少“累人”的事儿会在这个时刻集中爆发，让不少人难以招架——城市里的年轻人回到了老家，长辈们总会在这时集中提问“工作怎么样”“工资有多少”“有女(男)朋友了吗”“啥时候结婚”“咋还不要孩子”等，这样的盘问式过年，让很多人有家难回；同学、亲朋总会在这时借机聚会，言语之间难免涉及近况，于是谁混得好、谁工资多、谁职位高，都成了明里暗里拐弯抹角的“较劲点”，这样的“攀比式聚会”，又让人有朋难聚。除此之外，给多少压岁钱、给谁发过年短信、双独夫妻回谁家过年等诸如此类一大堆的闹心事儿填满了人们的春节长假，于是不少人会在春节过后由衷地感叹一句：

“这个春节过得真累！”
城市如此，农村也不例外。不管是种庄稼的，还是外出打工的，许多人辛辛苦苦干一年挣的钱，过个年就能挥霍掉大半。买买年货办几桌酒席，走东家串西家，无形中便会增加许多不该有的浪费。有的人碍于面子，怕不请别人到家吃喝，别人会看不起自己，但把血汗钱用在吃喝上，又着实心疼，而且来年想用这些钱多搞些生产的愿望也化为泡影。但是，即使有一百个一千个不愿意，年夜饭照样得请，持续了多年的节日习俗照样得遵守。如此情势下，不累才怪！

过年太累，源于我们在“年”上附加了太多不必要的东西，却忘了“年”本身是什么。民俗专家指出，草木生长荣枯、季节春夏秋冬、万物周而复始的节点，谓之“年”。古人体察世间百态，认为人应当如万物一样，在这个时

间点回归本源、重新开始，因此，要回家与家人团聚祭拜祖先，以示返本；要贴春联、放鞭炮，以示求新。中国人会在春节里，将过去一年不愉快的事情抛至脑后，把沉重的负担卸下，举杯共庆新春佳节，为的正是追求重新出发时的轻松与快乐。“关起门来过大年”，在这个延续千年的民俗里，蕴含的是回归自我、知足常乐的古老智慧。

轻松过年莫累着，其秘诀就在于“年”的本身。让我们回自己的家，过自己的年吧！过年了，请好好给自己放个假，暂时抛掉这个复杂社会带给你我的种种烦恼，去寻找一个简单而普通的自己，然后从这个基点重新出发，开始新一年的工作与生活。这样简单而又有意义的过年方式，比起那种花钱又累人的过节，真可谓既轻松又舒心。这样过年，才能算得上是真正的过好年、好过年。

大学之大不在校名之“大”

□钱凤伟

四川省泸州医学院更名事件又起波澜。在历经波折改名为四川医科大学半年之后，这所学校又低调换上“西南医科大学”新招牌，结果遭到第三军医大学西南医院的反对。西南医院官方1月26日首次作出回应，要求“泸州医学院”立即停止其不当更名行为，并已通过第三军医大学向国家教育部申请高校更名行政复议。（据《京华时报》）

高校更名，于今越来越频繁。去年许昌学院更名为河南理工学院，是该校两年内的第二次更名。而如武汉工商学院、武汉轻工大学和武汉城市职院都曾三次更名。

更名当然有种种理由，比如许昌学院声称“更名为河南理工学院更符合学校的发展实际，也能更好地与当地的经济社会发展紧密结合”。但如此大而化之的说法，更表明更名的没有必要。许多高校的名称，多年来耳熟能详甚至如雷贯耳，已经是一笔宝贵的无形资产，改名必然造成这一宝贵资源的流失，也因此殊为可惜。

实际上，现在动辄更名，大凡不过是为了追求“高端大气上档次”而已。比如泸州医学院，一定要去掉“泸州”，换不成“四川”就

换“西南”，其用意不言而喻。

而出于如此目的的更名，不仅改掉了校名的地域特色，也造成“太相近”。实际上，这已经成为不少高校名称的通病，以至让不少网友发出了诸如“武昌理工学院和武汉理工大学有关系吗”“武昌工学院和武昌理工学院是不是同一所学校”的疑问。这种行为也因此造成了混乱，比如一位武汉理工大学的新生竟然跑到了武昌理工学院报到，而两位武昌工学院的新生则走进了武昌理工学院的迎新点。这显然与更名而让校名“响亮”一点的初衷适得其反。而且，因为凡涉及原校名，比如校牌、公章、印刷品、证件等，都得更换更改，因此必然造成极大的人力、财力浪费，也必然因此挤占宝贵的教育经费。

高校频繁更名凸显教育浮躁。不重在练内功，而是频繁更名，以为为名字叫得越“大”，大学也越“大”，就像有的专家所说，甚至连地区都不要了，恨不得直接叫“中国大学”。显然，频繁更名表明高校对办学目标缺乏认识。而让人担忧的是，按这样的思维模式办大学，究竟还能不能办成一所弘扬科学精神的现代大学？

焦作中旅银行获证券投资基金销售业务资格

本报讯（通讯员姜英超）日前，根据中国证券监督管理委员会河南监管局《关于核准焦作中旅银行股份有限公司证券投资基金销售业务资格的批复》，焦作中旅银行成功取得了证券投资基金销售业

务资格，这标志着焦作中旅银行的资产管理工作取得了突破性进展，市场空间得到了进一步拓宽，发展步入了新轨道、业务迈上了新台阶。为顺利实现开展证券投资基

金销售业务，该行积极推进资格申请等相关工作。在该行领导大力支持下，由资产管理部牵头，信息技术部、会计结算部、监察审计部、资产保全部等相关部门配合，从材料的流转报送到基金

销售系统的测试验收、从制度流程的梳理制定到现场的检查验收，经过与河南证监局积极沟通交流，成功取得河南证监局对焦作中旅银行证券投资基金销售业

务资格的核准批复。该行资产管理部相关负责人表示，将严格遵守相关监管要求，协同各经营单位和业务部门做好合作机构的准入工作，加强对各经营机

建行焦作分行 四员工获殊荣

本报讯（通讯员张弘、薛飞）日前，建行河南省分行对“最美领路人、最美新员工”活动进行通报表彰，建行中站支行行长刘晓梅、建行广场支行营业室主任红丽获得“最美领路人”称号，建行广场支行产品经理满云龙、建行和平街支行柜员王亚亚获得“最美新员工”称号。

据了解，从2015年上半年开始，建行河南省分行组织开展了寻找“最美领路人、最美新员工”活动。本次活动紧紧围绕“挖掘、传播、推广老员工在传帮带过程中以及新员工在成长过程中的成功经验和感人事迹”这个主题，始终坚持两个原则：一是重在一线，坚持面向基层员工、面向经营一线；二是重在氛围，无论是否成为“最美领路人”和“最美新员工”，所有的参与者都在本次活动中汲取力量、营造氛围。

农发行修武县支行 优质服务受好评

本报讯（通讯员王芳）今年1月份以来，农发行修武县支行积极提升金融服务，拓宽结算手段，成功为一企业办理了98笔小额银行承兑汇票业务，金额1500万元，受到了企业的好评。

增强服务意识。引导全行员工充分认识银行承兑汇票业务具有效益好、安全性高的特点，使员工进一步转变经营理念，增强服务意识。

了解客户需求。当了解到某家企业需要购买220万公斤的毛鸡，有用银行承兑汇票结算的意向，该支行行长立即到企业现场营销，并承诺两天内办理完毕。

提供高效服务。在该企业提交承兑汇票业务申请后，该支行及时与上级行沟通，并取得了上级行对点的政策指导，以最快的速度完成了受理、调查、审查、审批工作。

做好窗口服务工作。该支行主动向该企业介绍银行承兑汇票基本知识和使用方法，指导其正确填写票据。



为抢抓春节贵金属销售传统旺季，1月26日，中行焦作分行举办了“金猴献瑞 中银贺岁”贵金属品鉴会。在此次活动中，该分行不仅展示了众多限量发行的贵金属珍藏藏品，还展示了2016年贵金属新品，吸引了众多客户前来购买。图为贵金属品鉴会活动现场。 王风岐 摄

邮储银行焦作市分行个金业务发展良好

本报讯（记者孙阎河）在刚刚过去的2015年，邮储银行焦作市分行通过抓旺季营销、抓基础客户群，有力地推动了个人金融业务良好发展。

据统计，截至2015年末，该分行储蓄余额净增3.9亿元，人民币理财产品日均保有量2.39亿多元，理财有效销量9.2亿多元，信用卡全年累计发卡1.39万张，手机银行净增5.96万户，个人网

银净增4.57万户。

为了发展个金业务，该分行提前谋划，抢抓年初旺季发展时机，突出“早、细、真、实”四个字，并根据时间节点制订了不同的竞赛营销方案。同时，强化督导，每日以QQ群、微信群、微信等多种方式，及时通报余额净增情况，编发储蓄业务发展通报，促进个金业务发展。

坚持规模优先，扩大基础客群。为了坚持“以客户为中心”的发展理念，该分行通过加强结算渠道和结算项目开发，丰富电子渠道金融功能延伸服务网络，并通过产品创新、客户服务、综合营销等多种手段，满足客户全方位多层次金融需求，以工会会员卡项目为依托，持续做大基础客群，夯实个金发展基础。



农行建设路支行 完成信用卡产品一季度计划

本报讯（通讯员王新丽）自“春天行动”活动开展以来，农行建设路支行以十大产品“争金夺银”赛为引领，以个人优质客户关系管理系统为抓手，积极开展信用卡营销工作。截至1月21日，该支行共营销信用卡897张，率先完成市分行下达的一季度计划，计划完成率110.74%。

领导重视，提早部署。2015年以来，该支行开展了一系列效能提升活动，其中一项就是为每位员工建立客户经理号，实现了人人有户管、户户有人管的目标。在此基础上，为做好今年的信用卡工作，该支行对信用卡办理政策进行深入研究，对每位员工的贵宾客户信用卡产品覆盖率进行梳理，找出已达标未发卡的贵宾客户，分层次制定发卡目标。

着眼系统，深耕细作。自该政策颁布实施以来，该支行员工对信用卡营销的热情高涨，一方面利用中午、班后时间，认真梳理系统，对符合条件的客户通过PC系统短信推送或采用电话邀约的方式，邀请客户到网点办理信用卡；另一方面，悉心准备资料，确保客户前来网点时，能够享受到便捷、周到的服务，避免客户来回奔波。

做好录入，及时上报。新系统上线后，市分行对信用卡开展了培训指导工作，该支行也多次在零售会议上对员工进行再培训，并针对录入过程中遇到的疑难问题，及时与上级行联系沟通，确保信用卡资料的顺利录入。

工行焦作分行 推动“融e联”快速发展

本报讯（通讯员毋笑楠）今年年初以来，工行焦作分行紧跟省分行的工作安排，深入贯彻落实“唱响发展主旋律，提升市场竞争力”动员大会精神，积极部署2016年三大平台之一——即时通信平台“融e联”的推广活动。截至1月23日，该分行“融e联”共注册客户11001户。

加大对各支行客户经理的工作指导。持续加强客户经理培训，动员各支行员工做好网点阵地营销的工作，以“融e联”的安全性、便捷性、时效性为重点，加深客户对“融e联”的了解认识；做好前后台的工作衔接，增加个人客户的捆绑率，特别是加强客户经理和五星级以上客户的沟通，提高五星级以上客户注册的覆盖率。

在全行开展“融e联”邀约客户注册活动。该行员工通过邀约通信录好友，利用95588发送邀约短信和链接，向未注册好友发起注册邀请。