

微话题

职业联盟是实现跨行资源整合、商家联盟推广的平台...



【今日话题】

穿过半个村子去蹭网

夜色降临，河南省唐河县同乐寨村头一个小超市前人头攒动...

曲微丹：穿过半个村子去蹭网，不仅因为人们离不开网络...

悠然阿朵：在外上班上学的年轻人，大都是“低头族”...

塞外东风：老人在家不上网，年轻人回来过年离不开WiFi...

【观点1+1】

芳心云天：出现穿过半个村子去蹭网这一独特现象...

落雪怎无痕：过年走亲访友，大家说不了几句话...

秋泉12：城乡的差别在所难免，将蹭网行为归结于文化贫乏...

江苏日月江南：蹭网现象不仅农村有，城市也有...

硕鼠米米2011：村民们用手机上网不也是一种新型的生活娱乐方式吗？

【下期话题】最炫开学风

2月23日，浙江杭州建兰中学2015学年第二学期开学典礼暨第二届“建兰美少年”年度风尚大典在学校报告厅举行。

李永亮亮：难得回家过年与家人朋友团聚，还将时间和精力放到看不到摸不着的网上...

乔木英杰：吃饭、睡觉、打麻将，北方大部分农村的冬季生活都是这样的枯燥与乏味...

参与热点话题讨论，请关注《焦作日报》官方微博：@焦作日报

走红的法官辞职信陈述的仍是“旧故事”

王军荣

“初则喜正义之伸张，乐法律得施行，不屑媚俗，安于清贫。久矣疲命于杂务，掣肘各情形，荒于教子，未尽孝心……”

（据《南方都市报》）文采飞扬的辞职信容易走红，虽然辞职信的作者文字功底深厚，但辞职的原因并不新鲜...

其他企事业单位或者从事律师职业的分别仅为1.5%和1.9%。升迁快、工作轻松对于法官来说，吸引力仍然不小。

法官流失总是令人痛心的事。近年来，流失的法官呈现高学历、年轻化倾向，且多为审判一线部门的业务骨干。

大部分经验较丰富，能力较强。

人各有志，法官辞职，本属正常。但如果基层法官管理的“痼疾”不解除，则会流失更多的优秀法官...

如何让基层法官安心于工作？首先，需要通过司法改革，让法官群体有更多的获得感，有更强的职业自豪感...

设，特别要不断补充新鲜的血液，从而不再让基层法官疲于奔命，还要增加职业关爱等；最后，则需要消除基层法官日常工作中的种种“杂务”...

走红的法官辞职信陈述的仍然是“旧故事”，法官队伍管理中的问题需要得到彻底解决。

第三，要不断加强法官的队伍建

世相漫话



真假莫辨

在男友家吃了顿饭、连夜分手的“上海女”逃离江西农村的事被证实纯属虚构...

虽然网帖内容被证伪，但网络舆论给公众的伤害却非一朝一夕能够抚平。近年来，网络谣言、不雅视频等虚假、淫秽信息，不断在网上蔓延...

徐 骏 作 (新华社发)

大学生做家政并不屈才

沈 峰

春节刚过，河北的毕业生们就迎来了全年规模最大的高校毕业生专场招聘会。与往年不同的是，近日在石家庄市举办的“人才大集”首次设立家政服务专区...

（据《广州日报》）随着城市人口日益增多，繁忙的工作使得人们难以兼顾家庭，家政服务行业变得紧俏起来。

更令人欣慰的是，在大学生毕业生群体中，“家政服务员等于保姆”这一观念正在发生转变。的确，如今的社会分工已越来越细，不要人们“全知全能”“什么都懂”...

原来佣人式的保姆已远远不能适应现今社会的需要，人们需要一种全新的家政服务来替代过去的保姆形式。而专门学习过包括家庭理财、幼儿教育、心理学、英语口语等知识的大学生保姆，恰恰能在这些方面满足社会的需求。

入老龄化社会，全面二孩政策已开始实行，人们对养老护理、幼儿早教等家庭服务的需求正在增长，家政行业的发展空间很大。

虽然，目前社会中仍有“大学生做保姆屈才”或“大材小用”的说法，笔者认为，这其实是人们对于“大学生”和“保姆”的社会属性由来已久的习惯认识。

职业不分高低贵贱，大学生当然可以做家政。随着家政服务业的职业化与规范化，职业尊重度越来越高，工作越来越体面，会有更多的大学生加入这个行业。

促进人们生活质量的全面提升。随着家政服务业的职业化与规范化，职业尊重度越来越高，工作越来越体面，会有更多的大学生加入这个行业。

金融之窗

农行焦作分行多项业务发展势头强劲

本报讯（通讯员韩扬发）农行河南省分行“春天行动”启动会后，农行焦作分行迅速贯彻落实省分行会议精神...

截至2月15日，该分行各项存款日均余额118.45亿元，较今年年初净增7.6亿元，完成省分行一季度计划的87.4%...

77.53%。各项贷款余额72.84亿元，较今年年初净增1.83亿元。其中，个人贷款余额突破20亿元，较今年年初净增0.92亿元...

目标拉动。该分行紧紧围绕经营目标责任制，坚持以市场为导向，以提升市场竞争力和价值贡献度为目标的总体要求...

总评、重奖完成”的指导思想，对全行各项存款、中间业务收入、扩户提质、优质资产客户营销等重点业务竞赛项目进行细化...

机制保障。配套出台了综合营销竞赛活动方案、零售业务综合营销方案、对公业务综合营销方案、委托资产处置活动方案以及促进个人存款、对公存款、保险代理等“春天行动”的相关办法、机制...

活动推动。开展“网点营销氛围暨6S打造展示赛”活动，营造营销氛围，激发网点营销活力；开展“六进”营销活动、贵宾客户春节走访活动以及信用卡刷卡打折、刷卡满减赠券等优惠活动...

强化督导。该分行每半月召开一次重点业务争先竞赛通报会，表扬先进单位、鞭策落后单位。同时，实施后台部室包支行制度，帮助基层查找短板，制定针对性措施...

赛活动为抓手，提升重点产品对中间业务收入的贡献度。该分行对公存款日均增量、对公理财日均增量、个人贷款增量、自营不良贷款核销、代理保险手续费收入、第三方存管、贵金属收入、基金收入、新增企业电子银行活跃客户等指标均提前完成省分行一季度计划。

邮储银行焦作市分行开展远离非法集资宣传活动

本报讯（记者孙闻河）记者日前从邮储银行焦作市分行获悉，该分行利用春节期间人们资金活动比较频繁的时机，开展形式多样、内容丰富的“打击虚假信息诈骗及非法集资”宣传活动。

为了做好这次宣传服务活动，该分行成立了领导小组，制订了具体的实施方案，并要求全体人员积极学习防范诈骗、非法集资知识，营造全员学习、全员宣传的氛围。

活动中，该分行在辖内各网点通过LED显示屏，24小时滚动播放宣传标语，警示社会公众提高警惕。同时，通过微信平台，上传《远离非法集资，拒绝高利诱惑》文章，向广大群众揭露各类虚假信息的诈骗陷阱。



为丰富员工文体生活，2月18日，建行焦作分行举办了“辞旧岁 迎新春”羽毛球比赛，来自全行的40多名选手，参加了男双、女双、混双的争夺。



进社区 闹元宵

元宵佳节期间，焦作中旅银行工业路支行进入社区开展业务宣传活动。

该支行工作人员在远未来城内挂满了各式各样的谜语和彩条，组织广大业主猜灯谜、闹元宵。通过此次社区活动，该支行在宣传授信政策和理财产品的时候，拉近了与客户的距离，增强了客户对该支行的认同感。

李泽鑫 摄

工行焦作分行优化服务助力旺季营销

本报讯（通讯员李致远）日前，工行焦作分行着力为广大客户提供更加优质、便捷的金融服务，强化网点服务水平，通过积极发挥网点阵地作用，为业务全面发展奠定基础。

营造浓厚的节日氛围。该分行对辖内37个网点进行统一装饰，渠道管理部逐网点进行督导，让客户进入

营业网点感受到浓浓的节日氛围。着力提升服务质量。越是业务繁忙期，越要高标准保证服务的质量和效率，坚持做到“三声服务”、微笑服务，在业务高峰期增设弹性窗口，保证柜面正常运营。同时，严控柜面风险，严格现场授权和远程授权。为了更好地服务广大客户，该分行在节前和节后分别增加一个小时营业时间。

加强网点服务质量监测。通过对排队管理系统的运用，对排名落后、业务效率低的网点进行帮扶，并分别提取网点满意度评价、中高端客户服务质效、柜员服务客户满意度三个数据，按日排名，进行通报，鼓励先进，促使办公效率低、客户满意度低的网点从自身找出原因进行改进。

暖心服务树新风

——中行武陟支行兴华路支行创建“十佳”示范单位纪实

本报通讯员 王凤岐 王中兴

2015年，中行武陟支行兴华路支行对照中国银行文明规范服务“十佳”示范单位评选标准，从服务质量与规范、网点服务环境、业务办理效率与精神面貌入手，逐条自查落实，持续提升网点服务的软硬件条件。

真心为客户负责 “这里的工作人员太负责任了，要不是小贾她们，我的养老钱就没了！”事情已经过去半年多了，在武陟朝阳一街卖日杂的李大叔还念念不忘。

那天下午快下班的时候，李大叔匆匆忙忙赶到该支行，拿出几张定期存单要支取现金近80万元，准备把钱转到邻居老刘开的担保公司，因为人家出的是一年三分利。知道这种情况后，该支行员工贾冬梅就苦口婆心地向他讲解非法集资的危害性，又请大堂经理打开互联网，给大叔搜出民间借贷跑路的视频，最终使李大叔回心转意。不到3个月，老刘的担保公司倒闭了，李大叔现在想起来就后怕，他说：“有钱就存在银行，我是认定中行行了！”

善待每一位客户 “客户是我们的衣食父母，不能推走任何一位客户！”该支行行长韩红娥是这样说的，也是这样做的。有一次，一对年轻夫妇拎着几百元硬币，走了两条街，进了近10家银行网点都没能兑换成功。来到该支行后，正在大堂值班的韩红娥连忙热情接待，安排员工及时帮客户清点、整理，并换成崭新的百元大钞。

一杯热茶暖人心 经过层层遴选，该支行员工王小米入选总行千人私行客户经理服务团队。她每天都在用心体验“服务创造价值”的真谛，刻苦学习产品知识，潜心总结营销技巧，用真情服务和过硬本领赢得客户的信任。

那天上午，一对中年夫妇风尘仆仆地到理财室咨询中行有什么好的理财产品。王小米先请他们坐下，递上一杯热茶，再为客户详细讲解该支行理财产品的种类、期限、特点、优势。平等真诚的交流，让这对夫妇敞开了心扉。他们说：“你的一杯热茶感动了我们，我们决定在中行理财。”中午时分，王小米为他们办理了200万元的中银理财产品。