

常熟农商银行创新“带押过户”公积金组合交易新模式

当前，房贷提前还款已经成为老百姓关注的热点问题，存量房买卖涉及到贷款问题，提前还款成为不少居民的“刚需”。为优化存量房“带押过户”服务，常熟农商银行开启了创新存量房“带押过户”业务办理新模式，实现客户“带押过户”手续从“不能办”到“快捷办”转变。

“常熟农商银行提供的一站式‘带押过户’服务极大方便了房屋买卖过户的流程，让我们手续办理起来更加省心省力省时间。”3月4日，苏州常熟市民刘先生在房贷未结清的情况下，成功将名下一套房产过户给买房周先生。这是苏州市自2022年12月启动存量房“带押过户”业务新模式的又一次生动实践和便民举措。

据了解，传统存量房交易过程中，

如果卖方已有按揭贷款，需要先还清贷款，将不动产解押后才能过户。但在此过程中，卖方需要先行筹措资金，垫付相关费用，买卖双方还要在房产交易、不动产登记机构和银行之间来往多次，所需的时间周期长。相较于传统交易流程，“带押过户”模式打通了不动产交易、流程，实现了买方以公积金组合贷款的方式购买带押过户的房产，降低了买方的资金成本。

“这项新业务不仅帮我买到了心仪的的房子，而且把商业贷款改成公积金组合贷款以后，省了将近3万元利息。”周先生称赞道。周先生成功通过公积金贷款和商业贷款组合贷款的方式购买了刘先生的抵押房产，成为苏州市首例“带押过户”存量房公积金组合贷款业务的受益者。对银行来说，不仅提高了客户的满意度，也通过贷款及时承接，降低了交易风险，同时避免了客户提前还贷造成的存量贷款全部流失。

今年以来，常熟农商银行在办理“带押过户”的交易过程中，发现有意向的买方往往因为资金不足且不愿承担较高的二手房商业贷款利率而放弃购房，制约了存量住房的交易。为了提振存量房消费，常熟农商银行联动

住房公积金中心和房产交易、不动产登记机构，进一步优化“带押过户”交易流程，实现了买方以公积金组合贷款的方式购买带押过户的房产，降低了买方的资金成本。

住房公积金中心加强“不动产+金融”，公积金组合贷款等领域深度合作，推进政银双方系统贯通、数据共享，打造“一窗办事”平台，将“带押过户”全流程“搬”到银行网点，实现所有交易环节在网点“一次就办好”。

常熟农商银行表示，该行将进一步创新优化“带押过户”业务流程，积极扩展现开地区，为广大老百姓带来更加便捷、高效的服务体验，以实际行动支持刚性和改善性住房需求，激发存量房市场交易活力，提振住房消费，助力存量二手房交易业务高质量发展。

（宋杰 吴秋仪）

江南农商银行薛埠支行开展送金融服务进敬老院活动

日前，江南农村商业银行薛埠支行走进薛埠敬老院，为40多位无法亲自到网点办理业务的老人们讲解防范电信网络诈骗知识和相关金融知识。

随着社会保障卡换领速度的加快，部分行动不便老人存在办理困难等现象，该支行组织员工进入敬老院开展上门办卡服务，进一步提升了老

人们的获得感、幸福感和满意度，弘扬了中华民族敬老的传统美德。同时，该支行还为老人带去了牛奶等慰问品，与老人亲切交谈，询问生活起居、身体健康状况等。

对于江南农村商业银行的热心帮助，薛埠敬老院负责人非常感动，老

人们更是对该行的贴心服务赞不绝口。

下一步，该行将进一步践行金融的服务理念，为地方经济、社会发展提供综合化、专业化、差异化金融服务，做一个有温度的银行。

（曹辰昊 马英俊）

建湖农商银行坚持守正创新深化改革转型

近日，建湖农商银行召开“三八”妇女节表彰暨二季度工作会议。总行领导班子成员、中层管理人员、全体客户经理参加会议。党委书记、董事长刘荣华出席会议并讲话，行长张洪国作经营管理工作报告，各分管领导对条线工作进行通报点评。

刘荣华强调回顾“开门红”工作。全行上下务必要抓难点，在攻坚克难上求突破；抓重点，在发展格局中求突

破；抓机遇，在改革创新中求突破；抓风险，在合规审正中求突破。刘荣华要求全行上下务必要增强责任意识、目标意识和时不我待意识，锁定全年任务和二季度工作目标，认真算好时间账、差距账，坚定信心，鼓足干劲，朝着既定目标，一步一个脚印，接续奋斗，推动建湖农商银行各项工作实现高质量发展。

张洪国客观总结“开门红”各项工

作，结合当前经营管理新情况、新问题、新特点，突出重点、精准施策，科学合理部署二季度重点工作。他要求，全行员工铆足干劲，抢占先机，推动业务经营全面起势；坚定信心，锐意进取，推动管理转型升级有效扩能。他希望，全行员工在总行党委和董事会的坚强领导下，闻令即动、听令即行，把心思集中在“想干事”上，把胆识体现在“敢干事”上，把成果体现在“干成事”上，认认真真干好每

一天，扎扎实实抓好每件事，以强烈的责任担当掀起跨越赶超新热潮！

孙婷副院长宣读表彰决定。会议现场对获奖人员进行了表彰。会议通报“开门红”竞赛情况并解读二季度相关竞赛方案。“巾帼标兵”代表焦莉、苏欣作经验分享。上冈支行、建中支行、沿河支行、宝塔支行负责人分别围绕不同重点进行表态发言。

（严弼文 许小雨）

睢宁农商银行科技赋能业务营销提升

数字化时代下，金融与科技加速融合，睢宁农商银行以满足客户多样需求，改善客户使用感受为出发点和着力点，稳步推进系统建设和优化工作，通过新技术、新模式的探索应用，不断优化产品流程，拓展服务渠道，推动综合金融服务能力全面提升。

推出惠宁小贷平台。该平台是基于分布式架构，通过后台大数据支撑，高端服务器集群计算，建立不同的数据模型，主要实现客户准入、授信评级和风险识别功能，客户在线上办理时，通

过人脸识别、OCR识别技术，确保每次申请、用信须本人操作，实现完全防欺诈，降低客户操作复杂性，三分钟内即可完成贷款全流程线上办理。截至目前，已通过该平台发放贷款24万笔，累计金额145亿元。

同时，上线E支付平台。该行为满足客户交易需求，推出“惠宁E支付”二维码收单平台。该产品的主要特点有多码合一、语音播报、资金实时到账、免手续费等，可对不同商户进行个性化产品定制，商户还可以通过“睢宁农商银

行”手机APP、云商户服务平台进行对账管理。该平台上线以来服务全县商户共计3万多家，日均交易笔数12万笔，日均交易金额4500万元。

打造数字化综合营销平台。该平台采用成熟领先的分布式微服务技术架构，系统架构稳定，扩展性强。从授权申请、授信调查、审批通过、用信申请、利率定价、贷款支付、贷后管理、季检年检，全流程实现标准化、无纸化和信息流程可视化操作，实现了由铁脚板向大数据的转变，具有精准营

（刘雨）

目前，在江苏省联社的指导下，昆山农商银行成功向昆山某塑胶有限公司发放了首笔“中小微企业纾困增产增效专项资金贷款”。

“中小微企业纾困增产增效专项资金贷款”是江苏省为支持中小微企业纾

困发展、增产增效的专项贷款，总规模设置100亿元，用于支持江苏省内2021年底前注册登记成立、受疫情影响较大、面临暂时流动性困难且当前仍正常生产经营的中小微企业，主要包括制造业、交通运输、批发零售、住宿餐饮、文体旅游等行业。政策出台后，昆山农商银行积极响应并制定了专项工作方案，针对符合要求的中小微企业，开辟绿色通道，简化审批流程和手续，并组

织各支行加大网格化走访力度，摸排企业相关需求。

昆山某塑胶有限公司成立于2013年，主要从事化工产品的批发销售。今年以来，随着国家各项支持经济发展政策的出台，企业销售也稳步提升，亟需

昆山农商银行成功发放首笔“中小微企业纾困增产增效专项资金贷款”。

一笔资金用于企业经营周转，昆山农商银行积极为该企业制定了专项金融方案，成功向企业发放专项资金贷款269万元。在享受财政1%的贴息后，该企业预计可节省利息成本2.69万元。

下一步，昆山农商银行将继续贯彻落实专项资金贷款政策，加大对中小微企业的走访力度，用足用好政策支持，不断提升金融服务质效，助力实体经济高质量发展。

（郭鹏杰）

兴化农商银行引金融活水助巾帼创业

为进一步贯彻落实江苏省妇联和江苏省联社战略合作部署，引金融活水，助巾帼创业，共同助力乡村振兴。近日，兴化市妇联与兴化农商银行党建共建暨“兴联心”乡村振兴巾帼贷产品发布会在兴化农商银行圆满举行。

兴化农商银行党委书记、董事长曹文铭在致辞中表示，本次签订全面战略合作协议，为更好地服务乡村振兴、履行社会责任，支持妇女群体发展提供了重要平台和有力抓手，是支持妇女事业发展、履行社会责任的重要担当。针对下一阶段工作，他建议，一是以党建共建为纽带，双方将在互学互助中融合放大各自优势；二

是以共推产品为抓手，双方将在精诚合作中服务妇女创业创新；三是以群众满意为目标，双方将在协同发展中谱写全新时代篇章。

会上，周小娟、曹文铭分别代表双方单位签订《党建共建战略合作协议书》；兴化农商银行普惠金融部负责人班吉媛对“兴联心”乡村振兴巾帼贷产品发布会进行宣讲；出席领导共同启动“兴联心”乡村振兴巾帼贷产品发布会。江苏李功蔬果机械有限公司董事长李勤，兴化农商银行行长华飞分别代表双方签订预授信协议；兴化市妇联联合会妇女发展部部长卢艳，兴化农商银行党群工作部总经理沐阳互赠书籍；各村、社区女党支部书记，兴化农商银行相关支行行长现场进行“岗村

结对”签约仪式。

会议最后，兴化市委常委、组织部长、市政府副市长刘洪表示，本次“携手·她”力量·共走振兴路”暨“兴联心”乡村振兴巾帼贷产品发布会标志着兴化农商银行和兴化市妇联在推动中国式现代化兴化实践的道路上迈出坚实的第一步。

他要求，大家要提高站位，从推

党的二十大精神落地的政治高度把握

本次活动的重要意义；要精准滴灌，

（刘伟）

赣榆农商银行开足马力奋战首季“开门红”

为确保实现2023年首季“开门红”，赣榆农商银行早谋划、早部署，以奋斗者的姿态开足马力，主动作为、真抓实干，全力奋战“开门红”。

早行动、抓进度，快速反应开拓市场。该行成立首季“开门红”工作领导小组，统筹负责“开门红”活动制订、宣传推动、考核通报等工作，在全行形成上下一心的强大合力。提升全员认识。通过实地调研、座谈讨论，制定2023年首季“开门红”营销工作方案，召开动员大会，引导广大员工树立“抢占先机”意识，全力以赴投身到“开门红”竞赛活动中。强化团队力量。出台《赣榆农商银行2023年首季创能工作方案》，组织机关部室人员开展“金融赋能”行动挑战赛22名部室业务骨干进驻各营业网点，辅助开展业务，走访营销、对外协调等工作，为网点全面发展争取更大空间。

降成本、稳基础，夯实规模调优结构。该行结合厅堂微沙龙，积极引导客户向三年期以下存款转化，有序压降三年期及以上存款余额，在确保存款稳定增长的基础上，及时调整大额存单发行期限及发行利率。二是降成本。重点关注财改、拆迁安置、单位年终决算资金、活期存款等低成本存款吸收，密切关注资金流向，切实提高资金归行率和储备转化率。三是稳基础。以“大额存单”“奔富存”“定期灵活计息”等线上、线下产品为抓手，持续增加营业网点吸储能力。做实存量维护，认真梳理辖区内优质客户，通过上门拜访送去节日祝福及节日小礼品等方式，拉进客户距离，为后续不断改进服务质量打下基础。

加入村委网格服务群，提供金融服务咨询，广泛宣传金融产品服务优势，有效激发客户的潜在需求，增加了客户粘性和服务满意度。

氛围营造上，一方面做好厅堂旺季营销氛围布置，另一方面，在吾悦商圈、金海路等繁华地段设置大屏幕广告、公交站台广告，有效提高产品知晓率，提升该行品牌形象。

降成本、稳基础，夯实规模调优结构。该行结合厅堂微沙龙，积极引导客户向三年期以下存款转化，有序压降三年期及以上存款余额，在确保存款稳定增长的基础上，及时调整大额存单发行期限及发行利率。二是降成本。重点关注财改、拆迁安置、单位年终决算资金、活期存款等低成本存款吸收，密切关注资金流向，切实提高资金归行率和储备转化率。三是稳基础。以“大额存单”“奔富存”“定期灵活计息”等线上、线下产品为抓手，持续增加营业网点吸储能力。做实存量维护，认真梳理辖区内优质客户，通过上门拜访送去节日祝福及节日小礼品等方式，拉进客户距离，为后续不断改进服务质量打下基础。

（庞敬强 修浮生）

法院公告栏

刘二案：本院受理原告李光诉被告陈剑纠纷一案，现依法向你公告送达民事判决书。限你收到判决书之日起十五日内到本院领取判决书，逾期则视为送达。案件受理费100元，由你负担。如不服判决，可在判决书送达之日起十五日内，向本院递交上诉状，并按对方当事人的人数提出上诉状副本，上诉于德州市中级人民法院。判决书送达之日即视为送达。

黄伟案：本院受理原告黄伟诉被告王德海民间借贷纠纷一案，现依法向你公告送达民事判决书。限你收到判决书之日起十五日内，向本院递交上诉状，并按对方当事人的人数提出上诉状副本，上诉于德州市中级人民法院。判决书送达之日即视为送达。

黄伟案：本院受理原告黄伟诉被告王德海民间借贷纠纷一案，现依法向你公告送达民事判决书。限你收到判决书之日起十五日内，