

强化风险防控

我市推行公积金贷款合作赋强公证

本报讯(记者黄兰芬 通讯员吕敏芳)3月19日,市住房公积金中心与湖北天邦置业有限公司成功签订《个人住房公积金贷款业务合作协议书》,市尚诚公证处现场办理了赋予债权文书强制执行效力公证。

这标志着我市住房公积金依法防范贷款风险迈出了重要一步。

此前,在住房公积金贷款业务中,赋

强公证措施仅应用于个人住房公积金贷款合同,简化违约追索程序,有效降低了资金风险。此次,为进一步保障住房公积金贷款阶段性连带保证责任落实,从源头预防和减少金融纠纷及诉讼案件,市住房公积金中心联合公证机构,将房地产开发企业住房公积金贷款业务合作协议一并纳入强制执行公证的范畴。

具体而言,市住房公积金中心与房

地产开发企业签订的合作协议中约定,对借款人购买该企业销售的预售商品房,申请住房公积金贷款的,自预抵押转正式抵押期间,房地产开发企业应承担阶段性连带保证责任。此次经公证的协议文书将具备强制执行效力,若未来发生阶段性连带保证责任争议,市住房公积金中心无需诉讼即可通过法院强制执行。

赋强公证在住房公积金贷款楼盘

准入环节的应用,提升了合作协议的法律效力和执行效率,对房地产开发企业也起到了正向的约束作用,强化了其履约意识,推动了社会信用体系建设,助力营造诚信社会的良好氛围。

下一步,市住房公积金中心将聚焦贷款管理关键环节,探索更多样化、更深层次的业务创新,不断提升住房公积金风险防控能力,切实筑牢资金安全防线。

省住建厅来咸开展专题调研

咸宁公积金三级服务体系建设获点赞

本报讯(记者黄兰芬 通讯员陈瑶)3月21日,湖北省住建厅第四调研组一行来咸,就住房公积金委托业务改革及第一季度“开门红”等工作开展专题调研。

此次调研通过实地考察、座谈交流等方式,深入了解市住房公积金中心在业务改革、服务标准化建设及年度重点工作推进中的创新举措与成效。

调研组现场走访了位于农业银行

南山支行、汉口银行咸安支行的两家住房公积金旗舰店,实地了解旗舰店网点布局、服务流程及业务办理情况。去年以来,我市通过“金合作”构建住房公积金三级服务体系,打造了“家门口的公积金”市县乡全覆盖的便民服务网络。

实地考察结束后,调研组在市住房公积金中心召开座谈会。座谈交流中,该中心党组成员、副主任涂秋意围绕全

委办业务改革、服务“四化”建设、全年及一季度“开门红”工作谋划推动等方面的情况作了详细汇报。

调研组对咸宁的改革成效给予了充分肯定,为市住房公积金深化改革、提质增效进一步明确了方向。下一步,市住房公积金中心将以此次调研为契机,持续推进住房公积金三级服务体系标准化建设,为全省住房公积金事业高质量发展贡献“咸宁经验”。

共筑“清风林”

日前,咸安温泉街道南昌路社区联合咸宁职业技术学院商学院,以“同植廉洁树·共筑清风林”为主题,开展了廉洁文化建设活动。

30余名身着红马甲的党员志愿者在指定地点栽种下40余株象征清廉的苗木,通过创新形式深化清廉村居建设。

活动现场,党员志愿者们3人一组分工协作,挥锹铲土、扶苗培土,经过1个多小时的辛勤劳作,原本裸露的山坡已披上新绿。每株新苗都悬挂着特制领养牌,志愿者们在牌上写下“清正若竹”“守廉如松”等寄语,将廉洁教育与生态建设巧妙融合。

(记者黄兰芬 通讯员余娇兰)



【站点风采】应城谢小琼:县城里的直播达人

过短视频和直播展示行业风采、拓展业务,谢小琼萌生出一个想法:为何不利用直播平台为自己的福彩店做宣传呢?

说干就干,谢小琼成了应城市第一个开通网络直播的福彩销售员。

万事开头难。进入这一行后,谢小琼惊讶地发现,别看自己平时能说会道,一面对镜头,却变得张口结舌了。

谢小琼不是个轻易服输的人。

为了破局,她开始仔细研究优秀的同行主播,逐字逐句拆解他们的话术,反复揣摩节奏把控。

为了破局,她进一步深入研究福彩各游戏玩法,对规则、技巧、概率等都烂熟于心,还整理成通俗易懂的笔记。

她还发现,直播要讲究趣味性,不能干巴巴地讲念稿子。坚持分享与传递,逐渐地,谢小琼的直播间有了起色,她干得更带劲了。每天一早,她就要忙着整理创作当天的直播素材。她精心梳理、有序编排,给直播观众带来满满的干货和专业的展示。坚持定时直播是培养固定粉丝、产生粘性效应的关键。谢小琼每天下午1时,准时开始直播。在直播间里,她热情洋溢地分享着福彩知识,结合实际案例,将复杂的玩法讲解得简单明了。谢小琼深知,福彩不仅是一种健康娱乐,更是公益事业,是爱心的传递。在直播间,她经常将福彩公益金在当地发挥的作用呈现给观众,让更多人了解到购买福彩背后的深远意义,激发大家的爱心与责任感。她还经常分享店里的日常趣

闻、彩民的中奖故事。鲜活的内容与轻松的互动,让观众仿佛置身于她的彩票店中,亲切感不亚于面对面交流。

不知不觉,到了2025年3月中旬,谢小琼的直播已经坚持了300多天,从未间断。她的努力和坚持得到了回报。直播间的人气越来越旺,粉丝数量不断攀升。大家在“小琼福彩”相聚、交流、相知,成为朋友。

谢小琼成功了,她的成功可以复制。在管理站的组织下,不少销售员来她店里学习交流。从设备的选择、内容的策划,到与观众的互动,谢小琼毫无保留地分享自己的经验。未来,谢小琼将继续在新媒体营销的道路上探索前行,为县域彩票站点在数字化时代的转型发展探索更多可能。

(通讯员 谢晶晶)