

武宣县农村信用合作联社:

助农脱贫摘帽捷报频传

建行助小微企业便捷贷款

建行小微企业贷款最大优势在于审批无担保、无抵押以及繁琐的审批流程,让小微企业体会到“秒申、秒审、秒用”的三秒之处,手续简单,即刻到账,快速解决客户的燃眉之急。

据悉,建行借助“新一代系统”用户角色权限下的信贷功能模块,可精准搜索营销商机,再通过大数据算法筛选出对建行贡献度高的企业及个人,将企业与企业有效结合起来,并通过分析企业经营情况、个人资金情况,从而为客户提供更加便捷新型的贷款服务。此外,建行“新一代系统”还可根据客户资产情况及优化营销商机和贷款额度,联系并组织客户参与企业贷款推介会,与客户面对面交流,深入了解客户需求,解决企业运营中遇到的资金问题,不仅大大节约了时间成本,而且更好地服务于优质客户,实现效益最大化。

“新一代系统”的成功上线,将建行业务办理模式由“柜员操作为主”转变为“客户自主、自助办理”,真正体现了建行对“以客户为中心”的理念实践,加快推动了网络金融商业模式变革,让客户感受金融服务的简单和快捷,突出建行“一站式、自助化、智能化”的全新客户体验。

(罗永明)



近年来,武宣县农村信用合作联社(以下简称“武宣联社”)坚持贯彻自治区党委、政府以及自治区信用联社要求,认真实行金融精准扶贫各项政策,把金融精准扶贫作为武宣县贫困户脱贫摘帽的有效途径。该联社不仅积极助力全县提前完成2017年扶贫摘帽任务,还充分利用信贷资金助力群众脱贫摘帽。通过全员努力,武宣联社在全县脱贫攻坚战中取得了累累硕果,目前已完成了12851户贫困户的评级授信工作,累计授信38427万元,完成应评级授信户数的101.63%,实现“双覆盖”任务。

通过大力发放扶贫小额贷款,为贫困户脱贫提供动力。截至11月底,该联社累计发放小额贷款6129户,金额2.89亿元,惠及贫困人口26971人。2017年11月底,全县已有9051人成功脱贫摘帽,完成了全年计划脱贫摘帽人数的100.60%。在开展金融精准扶贫工作中,武宣农信人坚持一切从武宣实际出发,通过创新工作思路,探索总结出了“一二三四”的工作方法。

紧盯“一个目标” 充分发挥金融支撑作用

武宣联社紧紧围绕全年新增发放1295户,金额5650万元的扶贫小额贷款的目标,在总结去年工作经验的基础上,继续深挖贫困户实际需求的同时,坚持鼓励有能力和有意愿脱贫的贫困户发展脱贫产业,或将贷款资金进行企业委托经营。截至11月底,该联社累计新发放扶贫小额贷款贫困户1360户,金额6614万元,分别完成全年任务的



107.93%和117.06%。

重点把握“两个关键” 确保贷款资金精准使用

一是做到贷款对象精准。为确保每一笔扶贫小额贷款都能到有需求的贫困户手中,武宣联社把精准扶贫专项贷款的对象明确在全县建档立卡户的1.29万户5.5万贫困人口范围内。对计划脱贫的贫困户和具有生产经营能力的贫困户作为专项贷款优先保障对象。

二是确保扶贫贷款资金精准使用。扶贫贷款资金发放后,武宣联

社通过及时追踪贷款资金投向,积极引导农户把信贷资金投向特色种养业、农村专业生产合作社、农村电商等前景良好的脱贫产业。同时根据扶贫对象意愿,把扶贫小额贷款资金以企业委托经营的形式使贫困户与龙头企业结成了利益共同体,既解决了企业发展资金不足的问题,又使贫困户参与企业利润分红,增加收入,有力助推群众脱贫致富奔小康的速度。

坚持发放“三个到位” 严格规范贷款发放流程

一是贷前调查到位。该联社信

员通过实地调查走访、配合扶贫手册以及向村委调查了解贫困户等方式进行贷前调查,确保扶贫小额贷款贷前调查精准、到位。

二是发放程序到位。工作人员通过前期的调查摸底,对的确需要贷款的扶贫对象按照“户申请、村初审、乡审批、县备案”的程序,对符合条件、信息真实、信誉良好的贫困户,严格审核并批准实施发放,同时按程序报送县扶贫办备案。

三是贷后检查到位。该联社严格要求信贷员做好扶贫小额贷款的贷后检查工作,建立贷后检查表以及相关

贷后检查资料。同时,开展扶贫小额贷款专项检查工作和成立工作领导小组,并定期与不定期组织对已发放扶贫小额贷款进行检查,预防贷款风险的发生。

建立“四项机制” 保障贷款发放工作在阳光下运行

武宣联社坚持把改革创新机制作为贷款发放风险控制的重要手段,保证贷款发放工作在阳光下运行。一是建立金融扶贫长效机制。联社通过成立了金融扶贫工作领导小组,小组以联社理事长为组长、主任和副主任为副组长,机关科室和网点负责人为组员,负责组织、督促和指导联社金融扶贫工作的开展。

二是建立规范扶贫小额贷款发放机制。为了确保扶贫小额贷款的合规发放和管理,武宣联社下发了《武宣县农村信用合作联社贫困户小额贷款信用评级授信管理办法》和《武宣县农村信用合作联社委托经营扶贫小额贷款管理暂行办法》,使联社的扶贫小额贷款发放和管理工作做到有章可循、有法可依。

三是建立扶贫小额贷款风险防控机制。除了严抓小额贷款各个环节的管理,武宣联社还根据自治区相关文件积极落实扶贫贷款风险补偿金,同时积极利用反担保、质押、农户联保等措施,确保贷款放得出、用得对、收得回。

四是建立责任追究机制。该联社通过开展金融精准扶贫监督检查问责和季度信贷会审工作,明确相关岗位职责对存在违规放贷行为实行严肃的问责制度。

(武宣联社 覃大林)

谋划农村普惠金融发展新格局

12月7-8日,由中国邮政储蓄银行承办的“世界储协第一届农村普惠金融研讨会”在北京召开,会议的主题为“实现农村普惠金融可持续发展”。世界储协与零售银行协会以及来自全球15个国家的20多家金融机构齐聚北京,共同探讨农村普惠金融发展模式的机遇和挑战,分享专业知识和实践经验。其中,中国在发展农村普惠金融方面的政策引领和多方实践,成为本次会议的热议话题。

诚如世界储协与零售银行协会总监德克·斯麦特在会议开幕致辞中所说:“中国在农村普惠金融方面走在世界前沿,扮演着非常重要的角色。而且在G20国家里,中国也制定了非常好的政策,重视发展普惠金融。”

党的十八届三中全会明确提出要发展普惠金融。历年来的中央一号文件也都对构建多层次、广覆盖、可持续的农村金融服务体系,发展农村普惠金融提出了具体的要求和目标。目前,金融的普惠服务经历了“小额信贷—微型金融—传统普惠金融—数字普惠金融”的演变和发展,服务的供给主体也日趋丰富和多样化,普惠金融不再仅仅是乡村银行和民间组织的职责,越来越多的大型金融机构和主流金融机构加入到普惠金融服务的队伍中。同时,金融科技也成为普惠金融服务的生力军,以支付宝和微信支付为代表的金融科技,已经成为人们获取金融服务的重要方式之一。

以本次会议的承办方邮储银行为例,作为一家大型零售银行,邮储银行



在普惠金融服务上具有天然基因,多年来一直坚持“纵深化、精准化、合作化、数字化”的普惠金融“四化”服务理念,努力将便捷、低廉、均等的金融服务带给更多的人。

据邮储银行副行长邵智宝介绍,邮储银行拥有近4万个营业网点以及5亿多个人客户。基于农村的实体网点分布广泛这一独特优势,结合个人网银、手机银行、微信银行等线上交易服务平台,邮储银行已构建起了一个线上线下

一体化的服务网络,为农村居民提供了方便快捷、形式多样的金融服务。截至2016年末,邮储银行有23大类、294个品种的代收付产品,接受17万家单位委托代理代收代付业务。在部分实体网点无法覆盖的极偏远地区,还开展了“普惠金融流动车”服务,成为普惠金融纵深化服务的又一典范。

普惠金融的重要目标之一是提高金融服务的覆盖率,使社会的各个阶层尤其是弱势群体享受到有效的金融服

务。邮储银行一直坚持将资金投入 to 真正需要帮助的人群身上,实现普惠金融的精准服务。邮储银行从传统农户小额信贷起步,成为最早开发纯信用、无抵押小额贷款产品的机构之一,一直坚持“小资金、大帮助”的理念。截至2017年9月末,中国邮政储蓄银行累计发放小额贷款超过1.41万亿元,年均金额7万余元,有效解决了近1000万农户的经营资金短缺困难。

(赵瑾)

各商场抓住元旦商机

线上线下各种优惠忙“吸金”

今年的最后几天,在辞旧迎新之际,笔者走访发现,我市各大商场不约而同抓住元旦商机,推出各种优惠活动“吸金”;在APP上,各大购物网站的促销优惠也是丰富多彩,线上线下各种优惠活动令人目不暇接。

集赞发红包唱主角

25日下午,一走进中兴超市商场就看到,商场被布置一新,节日氛围浓郁。位于一楼的服务总台前人气更旺,集赞发红包兑换礼品的消费者排起了长队,等候兑换礼品。

据了解,该商场元旦促销主打红包牌,以“疯狂红包”为主题,单票购满500送50元红包券,还有转发朋友圈集赞送礼品、积分翻倍等活动。在三楼女装区,一品品牌销售经理告诉笔者,元旦促销因为加入了商场“疯狂红包”活动,使得该品牌旗下商品价格更亲民,受到了消费者的青睐。

大洋百货推出了商场货品5、6.5折不等,超市商品五折起VIP专属酬宾活动,带动商场人潮涌动,客流量倍增。“活动从12月初就开始筹备,折扣力度大,货品种类也齐全,算是年末的一次冲刺。”商场一位负责人称,圣诞、元旦基本上是年末最大规模的一次优惠活动,各商家都是做好了功课。

“现在只要过节,商家都会想方设法搞促销活动,以此拉动销售。”商场负责人称,受网购和电商冲击,线下实体的日子不好过,但现在多数品牌是线下

线上融合,对实体经济还是有一定的带动作用。因此借助不同的节日节点,拉动实体店销售也是一种营销策略。

会员积分兑换正火爆

经过一年的积累,市民手上的各种会员卡里都攒了不少积分,年底很多商家推出了积分换礼品的活动来回馈客户,这给元旦消费市场又添了一把火。

“您的积分还有两天就清零了,再不使用就浪费了。”在沃尔玛一樓化妆品专区,某品牌的促销员对一位消费者说。这位女士考虑了一会后,选购了一套保湿化妆品。据销售人员介绍,会员积分的方式很多商家都在使用。他们在年末推出积分兑换优惠活动,有些商家以积分清零为噱头吸引消费者,兑换的前提是必须零加一部分现金才能使用。

线上促销不甘落后

相对于线下实体店和商场人气满满的销售不同,各个购物网站、购物APP也是不甘落后,推出各种促销优惠令人目不暇接,让消费者蠢蠢欲动。

笔者浏览各大购物网站发现,数码新年喜惠、跨年盛典、跨年大促、元旦狂欢等优惠活动的宣传图片,都被放在其首页的显眼位置,方便网购爱好者选择。“错过了双十一、双十二,元旦的优惠活动再不能错过了。我已经给孩子买好了过年的新衣服,过两天应该就能收到了。”网购达人小吴告诉笔者,趁着元旦优惠减免活动,他还帮同事抢了好些年货。

(韦文娟)

财政部发布11月份全国彩票销量情况

一、全国彩票销售情况

11月份,全国共销售彩票385.55亿元,比上年同期(简称“同比”)增加40.72亿元,增长11.8%。其中,福利彩票机构销售194.02亿元,同比增加15.41亿元,增长8.6%;体育彩票机构销售191.52亿元,同比增加25.31亿元,增长15.2%。

1-11月累计,全国共销售彩票3869.87亿元,同比增加289.40亿元,增长8.1%。其中,福利彩票机构销售1963.27亿元,同比增加98.20亿元,增长5.3%;体育彩票机构销售1906.60亿元,同比增加191.20亿元,增长11.1%。

二、分类型彩票销售情况

11月份,乐透数字型彩票销售235.85亿元,同比增加18.89亿元,增长8.7%;竞猜型彩票销售90.54亿元,同比增加21.52亿元,增长31.2%;即开型彩票销售19.47亿元,同比减少1.81亿元,

下降8.5%;视频型彩票销售39.57亿元,同比增加2.19亿元,增长5.9%;基诺型彩票[1]销售0.12亿元,同比减少0.06亿元,下降33.7%。11月份,乐透数字型、竞猜型、即开型、视频型、基诺型彩票销售量分别占彩票销售总量的61.1%、23.5%、5.0%、10.3%、0.1%。

1-11月累计,乐透数字型彩票销售2377.90亿元,同比增加163.16亿元,增长7.4%;竞猜型彩票销售842.66亿元,同比增加141.78亿元,增长20.2%;即开型彩票销售225.83亿元,同比减少32.22亿元,下降12.5%;视频型彩票销售421.79亿元,同比增加17.48亿元,增长4.3%;基诺型彩票销售1.70亿元,同比减少0.80亿元,下降31.9%。1-11月乐透数字型、竞猜型、即开型、视频型和基诺型彩票销售量分别占彩票销售总量的61.4%、21.8%、5.8%、10.9%、0.1%。

三、分地区彩票销售情况

11月份,与上年同期相比,全国共有27个省份彩票销售量出现增长。其中,江苏、安徽、广东、广西和湖南增加额较多,同比分别增加6.49亿元、4.15亿元、4.06亿元、3.78亿元和3.69亿元。

1-11月累计,与上年同期相比,全国共有27个省份彩票销售量出现增长。其中,湖北、福建、江西、重庆和广东增加额较多,同比分别增加26.47亿元、26.35亿元、25.25亿元、23.95亿元和23.45亿元。

各级彩票机构要密切跟踪分析新情况新问题,切实加强彩票发行销售工作,确保市场平稳运行。各级财政部门要进一步加强监管,积极创造良好的外部环境,维护市场秩序,促进彩票事业健康发展。

从2015年1月起,基诺型彩票销售量单独统计,不再计入乐透数字型彩票销售量当中。

(据新华网)

体彩销售工作必须在安全的前提下进行

近年来,我国彩票业发展呈现总体向好态势,销量不断增长,公益金贡献与日俱增,今年也不例外。在11月下旬财政部公布的2017年10月份全国彩票销售情况以及最新一周体彩销售情况中,增长、特别是同比增长成为了一条主线。

彩票事业的发展,公益金的筹集,需要销量的提振作为支撑,但销量不是彩票业健康发展的唯一指标。从逻辑关系上看,彩票销量与公益金贡献是成正比的。从来自彩票机构的动态看,彩票销量的稳步提升与宏观决策也存在内在关联。

销售工作必须在安全运行的前提下进行,这是我国彩票发展的不二之理。由于关乎公益金、中奖者奖金、发行费以及彩票调节基金,彩票业中的“销量”二字沉甸甸。可以说,销量增长是近几年我国彩票业发展的一条明线,而在这条明线背后,“决策路线”和“安全红线”在其保驾护航,为公益彩票的健康发展凝聚合力。

(据新华网)

关于开展2017年广西福利彩票广告效果问卷调查活动的公告

广西福利彩票发行中心计划在2017年12月开展广西居民媒体接触习惯及广西福利彩票广告效果问卷调查活动,现将有关事项公告如下:

一、参与人员
本次问卷调查面向广西区内各投注站点、彩民,以及其他相关人员,并欢迎广大社会人员参与。

二、数据采集执行单位
南宁视觉龙广告有限公司,联系电话:0771-5843898。

三、参与方式及时间
(一)问卷调查活动采用手机网上答题、纸质问卷答题方式进行,自2017年12月10日开始至2018年1月10日结束。其中,移动端可通过微信扫描“问卷调查二维码”(见附件)进入问卷系统参与活动。

(二)参与活动的人员应填写本人真实姓名及有效联系方式,并认真客观作答。

四、问卷调查抽奖活动
1.面对面与市场调查专员完成问卷的,可领取一份礼品。
2.凡成功提交问卷的受访者均可参与问卷调查抽奖活动,活动结束后将随机抽取100人,每人获得一个小米充电宝。

联系方式:
广西福彩中心宣传部
电话:0771-5878381

广西福利彩票发行中心
2017年12月7日

