金融装上红色引擎 ››

农行温岭支行：党建之光释能量“三农”服务显实效

本报记者 叶易 通讯员 程蕴 文/图

“农户贷款总额41033万元，惠农e贷总额20912万元，1406户。”这是截至7月底，农业银行温岭支行交出的一张惠农成绩单。长期以来，该行一直将党建引领工作与“三农”服务工作有机结合，在全行深入开展“党建+三农”服务的特色党建工作，为我市的乡村振兴作出了积极贡献。

推出“三农”先锋队，发挥党员旗帜作用

一名党员就是一面旗帜，一个组织就是一座战斗堡垒。在农行温岭支行有这么一个团队，他们一大早就出门，奔波在各个镇（街道）的基层一线，一直忙碌到晚上。这就是农行温岭支行的“三农”先锋队，是由银行内退居二线的资深业务骨干组成的。

8月24日，正下着雨，“三农”先锋队在松门挨家挨户地向商家介绍推广农行“扫码通”。如今，不少商户喜欢将静态条码作为收款码，但静态条码容易被调换，如果扫描非法分子调换过的条码支付，将钱付给了非法分子，就会导致商户无法收到钱款。而农行的“扫码通”有条码展示和条码识读的功能，可以让商家更便捷安全地收款。听了“三农”先锋队的介绍，商家们都对这个新产品很感兴趣，一上午就有好几家商户办理了该业务。

前阵子，为了帮石塘的渔民办理养老保险，“三农”先锋队的成员连续一个月起早摸黑赶到现场服务。每天早上6时就出发去石塘，维持现场的秩序，做好办理业务前的准备；晚上又赶回银行，整理上传农户的资料，常常忙到22时多。通过努力，最终为石塘的1000多户渔民办理了养老保险，金额达4亿多元。

“三农”先锋队还帮基层网点一同推广ETC；利用周末休息时间，协助举办新河音乐节；清收催讨全行的不良信用卡。该行内一旦出现工作难点，就常常会看到他们的身影。“三农”先锋队几乎每天都在下乡，将普惠金融知识送给偏远地区的群众，让他们能够更方便地存取款，并享受到优惠利率的惠农贷款。同时，也将金融风险防范知识向老人和民工普及，帮助他们保护好自己的钱袋子。

“‘三农’先锋队的这3位老领导，不仅仅是来帮忙，他们还拥有着丰富的工作经验，是我们这些年轻员工的榜样和老师，我们从他们身上学到了很多。”农行一家基层网点的年轻员工说。

据了解，“三农”先锋队是农行机关党员先锋队里的一个分支。为了发挥党员在服务全行中心工作、服务网点发展中的先锋模范作用，去年4月，农行温岭支行成立了机关党员先锋队，此后，该行便将志愿活动与行业特色结合在了一起。

不忘初心服务“三农”，为乡村“贷”去美与财

近年来，我市因地制宜，打造“一村一品、一村一韵、一村一景”，村庄脱贫、脱乱、脱弱，形成百花齐放之势，美丽乡村建设取得了一定的成绩。而这背后，离不开金融机构的资金支持。今年，农行温岭支行适时推出了“美丽乡村贷”，为改善村容村貌送去了资金活水，给乡村“贷”去了美丽。

农行温岭支行主动对接新型农村金融需求，对贷款可能涉及的每个环节进行了精心考量，量体裁衣式地为我市设计了“美丽乡村贷”产品，推进金融服务由点向面延伸。先后为坞根镇、大溪镇、太平街道的村庄分别投放了1450万元、2000万元、3000万元资金。

接下去，该行还将面向村集体，继续推出“富村贷”，增强村级集体经济的“造血”功能，扶持村级集体经济发展壮大。

该行行长叶志介绍：“推出‘富村贷’，旨在满足借款人购置、建设或运营商品市场、工业厂房、商业用房、租赁性住房等集体经营性资产过程中的合理资金需求。该产品一定程度上可以有效解决村集体经济组织准入难、融资难的问题。”

惠农产品层出不穷，党徽照亮乡村

作为一家以服务“三农”为使命的国有控股大型上市银行，农行的党徽一直照亮着乡村。近年来，农行温岭支行针对“三农”推出了一系列的优惠产品与政策，为农户们带去了实实在在的便利和帮助。

农行的贷款产品不仅利率较低，受到不少农户的欢迎，该行丰富的产品线也满足了农户的金融需求。比如，农行的农户小额贷款非常灵活，在满足一定条件的情况下，农户可以采用保证、抵押、质押、农户联保等多种方式申请贷款，一次申请，可以3年循环使用。贷款申请成功后，还可以在“惠农通”、网上银行、营业网点的自助设备上进行自助借款、还款操作，不受时间和空间限制。贷款按照用款的实际使用天数计息，可以最大程度地降低农户们的贷款成本。

接下去，该行将着力推广惠农e贷，其依托互联网大数据技术，分析筛选客户，建立信贷模型，实现系统自动审批，农户快捷用信。这将进一步化解农户担保难、贷款难、审批慢、用款贵的问题。

此外，农行的金穗惠农卡除了具有金穗借记卡存取现金、转账结算、消费、理财等各项金融功能外，还可向持卡人提供交易明细折，作为农户小额贷款载体，用于农村社保、医保身份识别及费用代缴代付、农村公用事业代收付、财政补贴代理等，实实在在地为农民提供方便。

独创“三线一网格”，打造坚强的战斗堡垒

矩不正，不可为方；规不正，不可为圆。农行独创的“三线一网格”管理，也是保持党员党性的一个利器。在运营线管理上，通过“党员示范岗”的规范操作和“传帮带”，带动网点其他非党员共同遵章守纪，把基层网点打造成坚强的战斗堡垒。

为了让网格“活”起来，该行还加入了科技手段，将网格类别、岗位类型及履职规范等导入系统，实现了员工行为管理科技支撑、流程控制和模板管理。员工既可以在线上匿名反映，也可以实名举报，形成了多渠道多形式异常情况反映体系。

叶志说：“通过这种模式，各网格的格主们可以迅速地了解到员工的突发情况。我们就可以适时地加强情感上的关怀和工作上的关注。这不管对员工还是对银行风险控制，都非常有利。”

在党员考核方面，农行采取了积分制，将日常行为量化积分、年度评议积分、突出贡献奖励积分相结合。此外，该行坚持做到每季度一次大型活动，每月一次小型活动，打造了监督、互勉、阳光、向上、共进的新型团队文化。

行长寄语 ››

新时代新征程、新起点新作为。2018年，在市委、市政府的引领下，温岭支行砥砺前行、奋力争先。这一年正当贯彻十九大精神的奋发之年；这一年正当坚持平稳与发展两条主线的关键之年；这一年正当实施“增额拔点·强行崛起”的起步之年。

广大党员、干部必须发挥好榜样的力量，用自己的模范行为和高尚人格，感召和带动全行员工持续推进城市、县域两大攻坚战；敢于求真务实，对接乡村振兴、助力农民致富；敢于开拓创新，创新小微金融、搭建“商行+投行”和“线上+线下”的服务体系；敢于肩挑重担，坚守风险底线、彰显大行担当！

村民正在使用农行的惠农通。

金融超市 ››

买保险，确保基本保障后再买投资性产品

市民老陈问：有这样一份理财险，我每年需要缴纳2万元保费，一共缴15年，从第16年开始，我可以每年领取2万元养老金。等到我过世后，孩子还可以继续领，也是每年2万元。最后，保险公司会给我孙子30万元。请问这个能养三代的保险值得买吗？

我市某银行理财师答：一般来说，购买保险最主要的目的是风险保障，也就是说当风险事件发生的时候，我们有足够的资金去弥补财务方面的缺口。我不知道你的保额是多少，也不知道投保人如果在缴费期间过世，保险公司会如何赔偿。

保险最重要的目的是在风险来临时，能够起到一定的保障作用，虽然有些保险产品具有投资收益性，能给投保者带来一定的收益。但是，投保者还是要记得获得保障才是买保险的最基本目的，确保了基本的保障之后，再购买具有投资性的保险产品才是最合理的选择。

你购买这款理财险的目的是投资，而不是保障。换句话说，这款理财险的保障功能可能比较有限。从最后保险公司会给你孙子30万元的条款看，这款保险的保额可能就是30万元，而你缴费15年，累计缴纳的保费也是30万元。

撇开保障功能，这款保险就只能当成一款投资品来分析了。我不知道最终领取30万元的时间是多少年后。假设是65年，前面15年是缴费期，后面50年是领取保险金的时间。50年下来，每年领取2万元保险金加上期末的30万元，合计可以得到130万元，和缴纳的30万元保费相比，看起来是赚了不少，但实际的年化收益率是多少呢？

缴费期共15笔投资，期限是15年，经过计算，只要投资收益率能达到4.6%，15年后就可以累积到43.81万元。收获期每年提取2万元出来，剩余的资金继续投资，收益率依然保持在4.6%，领取50年后，账面余额仍剩余30万元。保险公司在支付完这笔资金后，保险合同终止。也就是说，这和购买一款年化收益率为4.6%的理财产品效果差不多。如果你能持续买到年化收益率超过4.8%的理财产品，15年后，你也可以累积44.55万元的资金，此后这笔资金每年可以产生的利息收入会超过2万元。在将2万元提取出来后，本金并不减少，可以让你的后代永远享受每年提取2万元的“福利”。

从目前的情况看，4.8%的年化收益不难实现，不少银行的理财产品都可以达到。但是未来理财产品的收益率不一定维持这么高。你也可以选择债券基金等低风险产品进行投资，就有较高的概率实现上述目标。

（记者 叶易）

金融知识进社区

8月26日，温岭市慈善义工协会台州银行服务队携手尚书坊社区，在虎山公园开展“党建+金融”普惠活动。义工们不仅为社区老党员们免费量血压、送绿豆汤，还发挥银行专业特长，为大家普及反洗钱、防欺诈、反假币等金融知识。

本报通讯员 金碎华摄

报社地址：方城路91号　邮政编码：317500　广告发布登记证：温市监广发3310078号　由本报照排　温岭市邮政局发行　投递、投诉热线：86142666　打击虚假新闻举报电话：86144005　值班总编 郭文革