

三间平房近百平方米,年租金一万两千元

## 新城五步岭水库下有个世外桃源般的村落



□记者 裴驰宇 文/摄

因为一批户外爱好者的足迹,位于新城五步岭水库下方的一个小村落被发掘出来。这个当地村民叫“大青岙”的自然村,距浙江大学海洋学院直线距离约1.5公里,却宛如世外桃源般,住着十余户人家,在山清水秀的自然环境中,怡然自得。

### 原住户几乎都已搬出,有人在这里租房十来年

如果不是因为五步岭水库,大青岙村可以说是人迹罕至。后来有不少从定海、新城方向过来的户外运动爱好者,来到这个幽静的村落,每天有数十人,让这个村落慢慢有了人气。

村道已经陈旧,路两边长了杂草。一路走到五步岭水库脚下,散落着十余户上了年份的平房。旧房子里均住着人,以操外地口音为主。每家每户都有小院,屋檐下晾晒着衣服,还有鸽群在飞上飞下觅食。

住在这里的人家,以从事旧物回收为主。院子里散落着一些从城里居民家庭回收的物品,在这里稍加整理,再装到外面卖钱。一位中年住户告诉记者,他们在这里租房,住了有十来年。原来的村民都已经搬出去了,在这里住的,除了从事回收买卖的,也有一些来打工的。“房租也不算便宜,三间平房,加起来近百平方米,一年租金一万两千元。”

这个小村落通水通电,有住户从上面水库直接用管子接水,水质清冽。傍晚时分,这一片平房错落的村居,响起了锅铲瓢盆的声音,有人端了碗碟,摆开桌椅,就在院子里解决晚餐。

### 这个村落已被列入拆迁计划

大青岙自然村,属于新城惠民

桥村管辖。在五步岭水库下的一个平缓山谷间,原来的村民虽然大都已搬出,但因为来了新的租户,让这个村落仍然不乏生机。

据惠民桥村有关负责人介绍,大青岙村已被列入拆迁计划,安置房就建在新城翰林华府小区边上,预计在2026年下半年可以交房。根据协议,预计大青岙在2027年要完成整村安置。

大青岙现在的房子,大都已经老旧。一个租住在村里的住客,指着几间低矮的木结构房屋说:“这个已经是危房,村里跟我们说,别再住里面,危险的,我们就住边上的水泥房。”

### 紧挨着城区,这样的闲置村落成为独特风景

由于列入了拆迁规划,所以大青岙的民居村貌很难有长远打算。但这不妨碍目前租住在村里的人们日出而作、日落而息,在这小村里过安稳日子。

从大青岙的村道出来,几百米远,就是浙大路、新城大道,再就是海天大道。因为紧挨着新城城区,浙大路黄土岭一带的农房纷纷出租给了各类店家,往来的客流密集。热闹一直延续到三官堂、定海城东好岸山嘴一带。

有定海的经营户打听在惠民桥、黄土岭一带租房开店的行情。他们认为,现在新城发展这么快,在这里租一幢农房,自成天地,与城区间来往交通也方便。

不过,靠近新城的独栋民房,已成稀缺资源。倒是像大青岙这样的自然村落,还有少量的空余房源。

除了大青岙,在新城周边,也有一些零星散居的小村落。如陈岙水库下方的万荣村,东西快速路北侧的一些村庄,均依山傍水,风景不错。在城市化进程持续推进的同时,如能够保留这些村落的自然风光,也不失为一种宜居的环境。

## 平安产险开展“金融知识进校园”公益宣传

最近,平安产险舟山中心支公司走进普陀区沈家门小学,开展了一场别开生面的“金融知识进校园”公益宣传活动。此次活动以“保障金融权益 助力美好生活”为主题,通过趣味课堂、情景模拟等形式,为40余名小学生带来了一堂生动实用的反诈公益课,助力提升青少年金融安全意识和风险防范能力。

针对小学生认知特点,平安产险舟山中心支公司精心设计了互动性强的课程内容。志愿者团队以“游戏闯关”为线索,通过十三岁女孩遭遇网络诈骗的真实案例,直观展示了“冒充老师收费”“虚假游戏充值”“网络交友诈骗”等常见骗局。课堂上,孩子们踊跃参加“防骗小测试”互动环节,在轻松氛围中掌握了“不轻信、不转账、不泄露个人信息”的反诈三原则。此外,公司还特别编写了防范

金融诈骗顺口溜,归纳防骗要点。

随着互联网普及,青少年接触电子支付、网络社交的年龄逐渐降低,但防范意识仍显薄弱。平安产险舟山中心支公司结合近期校园诈骗典型案例,重点剖析了针对未成年人的“免费皮肤陷阱”“粉丝应援集资”等新型骗术。志愿者通过角色扮演,模拟诈骗分子话术,引导学生识别“高额回报”“紧急转账”等话术破绽。

平安产险舟山中心支公司志愿者表示,青少年是金融消费的重要参与群体,也是诈骗分子的潜在目标,希望通过“进校园”活动,将金融知识教育从“被动防御”转向“主动赋能”。此次公益课不仅覆盖学生群体,还同步向教师及家长推送了金融宣教手册,形成“家校险”三方联动的防护网络。

(舟山平安产险)

## 反诈宣传入人心 宣教活动暖民怀

为进一步织密反诈宣传防护网,切实增强社区群众识骗防骗意识和能力,近日,建行舟山分行智能运营中心组建宣传小组,深入人流量密集的桔园菜场开展防范电信网络诈骗宣传。

活动中,银行员工通过发放宣传册、面对面讲解,并以近期高

发的诱导投资、网购退款、AI冒充家人借钱等案例,现场教授居民诈骗话术破解技巧和简单的应对办法,提醒居民要保护好个人信息和财产安全,坚持“不轻信、不透露、不转账”的原则,谨防受骗,提高风险防范意识和自我保护能力。

(徐伟宏)

## 平安人寿重磅推出e生保系列医疗险

在医保支付方式改革持续深化背景下,商业医疗险,尤其是百万医疗险,可帮助客户覆盖基本医疗保险外的医疗费用问题,托底就医安全感。为更好满足客户多元化、多层次的医疗保障需求,平安人寿于最近重磅推出e生保系列医疗险产品,以百万医疗险为核心,用百万保额助力客户化解就医费用问题,并以突破性的产品设计,覆盖更多医疗场景,助力优质医疗资源获取,旨在让客户就医真正实现“省心、省时又省钱”。

平安人寿e生保系列医疗险产品包含平安e生保(惠享版)长期医疗保险(费率可调)(简称e生保惠享)、平安e生保(尊享版)医疗保险(简称e生保尊享)、平安e生保(颐享版)医疗保险(简称e生保颐享),以及平安e生保(加享版)医疗保险(简称e生保加享)。在产品方案选择上,平安人寿设计“标准化”和“定制化”两大方案,满足客户多元化的医疗保障需求。

据介绍,e生保惠享、e生保尊享及e生保颐享均为标准化产品,客户可按需选择,一步到位,省心省时。以e生保惠享为例,一般医疗保险金、重疾医疗保险金的给付限额各为200万元/年,保证续保期内,保险金总给付限额为800

万元,可满足不同层级的医疗需求。保证续保20年,为客户提供“超长待机”的持续守护。该产品还支持家庭投保,投保人数越多,保费费率越低,一款产品护佑全家安康。若客户有更高医疗需求,可选择e生保尊享或e生保颐享,获得更有品质的就医体验。

同时,平安人寿创新推出百万医疗“基座+自选”组合模式,为客户提供丰俭由人的定制化选择。该模式以e生保惠享为“基座”,组合e生保加享,5大计划随心可选,扩展特需就诊等保障范围,覆盖国内外先进疗法,灵活满足客户的品质就医需求。这一模式下,客户既可享受20年保证续保的坚实保障,又可结合自身需求和经济情况,享受优质医疗资源。

值得一提的是,值e生保系列产品上市之际,平安人寿整合平安集团内外部优质医疗资源,重磅推出“平安添瑞·安有医”保险+服务解决方案,为e生保系列产品搭载全新“安有医”健康服务计划,针对客户的多元需求匹配相应服务,实现医疗险责任和服务功能上的协同,助客户告别就医焦虑,让客户寻医问药更轻松,就医治疗更安心。

(平安人寿浙江分公司)