

普陀“佛印橘”迎来采摘季，清甜不上火惹人爱

这种耐储藏的“时间之果”上市十天左右，销量已有四五千斤

□记者 李晓旭

秋末冬初，柑橘市场向来是“红美人”等明星品种竞相争艳的舞台。然而，在普陀区展茅街道的山坡上，一种外表质朴、内蕴清香的杂交柑橘——“佛印橘”，这两年日渐成为舟山消费者钟爱的水果。

走进展茅杨浩家庭农场的果园，映入眼帘的就是黄灿灿的佛印橘，累累果实压弯了枝头。



诱人的佛印橘 受访者提供



采摘 记者 李晓旭 摄

“佛印”之名 源于一枚天然“印章”

“别看它其貌不扬，内里可是大有乾坤。”农场经营者李洋指着枝头的果子介绍道。这种被称为“佛印橘”的果子，学名为“春香”，是一种从日本引进、经象山技术嫁接而来的橘柚杂交品种。它继承了柚子的部分形态与柑橘的风味，形成了自己独特的品质，去年是他们种植佛印橘的第七年，口感达到最佳。

为何叫“佛印橘”？李洋拿起一个果子，翻转底部，揭示了奥秘所在。普通橘子底部通常内凹，且皮薄。而眼前这个果子底部却是外凸的，更为奇特的是，凸起的内圈有一道深邃而规则的凹痕，整体造型宛如一枚古朴的印章，又似一圈守护果实的“护城河”。正是这枚天然的印记，为它赢得了“佛印”的雅称。

“它的果皮确实比较厚，和柚子皮接近，这也是它最初不被市场看好的原因之一。”李洋坦言。几年前，当“红美人”等高端柑橘凭借细腻口感、靓丽外观风靡市场时，外表粗粝的佛印橘几乎无人问津。“那时候大家都追捧皮薄肉嫩、高甜度的果子，‘颜值’和甜度是硬指标。”

风味逆袭 清甜不火，耐储藏的“时间之果”

李洋坚持种植，并让越来越多的顾客尝到了佛印橘的独特之处。它最大的特点在于风味清雅，甜度虽不似“红美人”那般浓烈，却自带一股怡人的清香。更难得的是，它继承了柚子“吃多不上火”的优点，且极其耐储藏。

“它最好吃的的时间其实在春天。”李洋说，“而且挂果期超长，从十二月中旬开始采摘，可以持续到第二年二三月份。果子在树上不易腐烂，摘回家后，只要存

放得当，就像柚子一样，糖分会随着时间转化积累，越放越甜。”这种特性，让它成了名副其实的“时间之果”，无须急于一时消耗，反而能享受其风味渐入佳境的过程。

2025年，农场里20亩地种植的佛印橘迎来了丰产，预计总产量在三四万斤，虽然单果个头比上一年略小，但整体品质稳定，每斤价格在8元至10元之间。李洋剥开一个刚采下的果子，厚实的外皮包裹着饱满的果肉，品尝之下，橘子的柔软多汁与柚子特有的清香交织，形成一种温和而富有层次的味觉体验。

从滞销到追捧 小众口味找到知音

“现在关注度明显高了，吃的人也越来越多。”李洋欣慰地说。尤其是一些固定的老客户，今年已经预约过采摘了。“他们明确表示，不是特别喜欢那种甜得发腻的感觉，反而中意佛印橘这股清爽的香气和温和的甜味。”这种消费者与产品之间形成的品味共鸣，让这款小众柑橘逐渐走出了属于自己的路。据悉，佛印橘刚刚上市十天左右，销量已有四五千斤。

除了直接销售，杨浩家庭农场近年来也推出了采摘体验项目，主打亲子游。李洋制定了颇具吸引力的规则：“入园采摘，一个大人可以带一个小孩，在果园内畅吃，前提是不浪费。带走的话，今年价格更优惠，按斤算8元一斤，采摘体验价10元一斤，五斤起摘，50元就能带走五斤。”相较于往年统一定价10元，今年的优惠进一步降低了品尝门槛。

李洋表示，推出采摘游不仅是拓宽销路，更是希望让久居城市的孩子和家长，能亲身感受山野采摘的乐趣，认识这种并非流水线生产的、充满自然印记的果实。亲手摘下那颗带着“佛印”的果子，本身就是一种独特的体验。

平安人寿携手央视频打造 “银龄舞集”系列展演

为积极响应国家《“十四五”国家老龄事业发展和养老服务体系规划》关于丰富老年人精神文化生活的号召，平安人寿携手央视频共同打造“银龄舞集”系列展演活动，这场展演不仅是一场舞蹈竞技，更是一场风采、交流情感、享受艺术的文化盛会。2025年12月24日至25日，“银龄舞集”浙江站在杭州大剧院圆满落下帷幕。

平安人寿浙江分公司于去年9月启动“银龄舞集”舞蹈展演活动，经过为期两个月的报名与选拔，来自浙江各地区的100支优秀舞蹈队脱颖而出。本次活动不仅为银龄群体搭建起展示才艺与活力的舞台，更通过为期两天的精彩演出，展现了他们饱满的生活热情与艺术追求。

活动现场洋溢着热烈与欢腾，每支登台表演的队伍都呈现出精心设计的节目，内容生动且富有创意。舞者们的年龄并未定义他们的舞台表现，每一个动作都自然流畅且充满感染力，真挚地传递出对生活的热爱与对艺术的执着追求。从深情演绎地方风情的片段，到生动表现日常生活的场景，每一个细节都凝聚着他们的热情与才情，映照出当今银

龄群体积极乐观的生活态度与深厚的文化素养。

除了精彩的舞蹈展演，活动现场还特别设置了“银龄市集”，打造了涵盖金融、体育、教育、文化、养老、医健六大主题的场景摊位。每个摊位都设计了丰富有趣的互动体验游戏，让参与者在观演之余，也能沉浸式体验平安人寿带来的多元化、场景化服务，感受到“好生活 享平安”的客户服务理念。

“省心、省时又省钱”是平安人寿“三省工程”理念。2025年，平安人寿浙江分公司为持续推动服务创新与本土化落地，正式发布“好生活 享平安”客户权益体系，标志着公司在服务优化与区域深耕上迈出关键一步。该体系围绕浙江客户对品质生活的核心需求，提供高价值、可感知的精选权益，助力本地客户轻松享受更美好的生活体验。

“银龄舞集”浙江站虽已圆满落幕，但平安对银龄客户的关爱与服务从未停步。未来，平安人寿将继续秉持“专业，让生活更简单”的理念，以客户为中心，不断升级服务体验，陪伴每一位客户乐享银龄，舞动人生。

(平安人寿浙江分公司)

建行新城支行成功堵截 一起荐股类电信诈骗

为切实履行金融机构反诈主体责任，筑牢金融反诈坚固防线，建行新城支行近日成功堵截一起涉股票荐股类电信诈骗事件，及时为在校大学生挽回潜在资金损失，守护客户资金安全。

一天上午，客户茹先生来到网点，申请办理银行卡用于接收学校奖学金。柜员在业务办理中发现，客户名下已持有一张一类银行卡，且该账户因命中涉赌涉诈风控模型，被采取不收不付的管控措施。

柜员当即提高警觉，仔细询问情况。客户透露，其近期在小红书平台看到股票荐股类主播内容后，主动加入相关聊天群组。在尝试购买群内推荐股票并获得小额盈利后，他已向对方支付1800元初级会员费，正打算投入更多资金参与“进阶投资”。

网点工作人员查看客户与所谓“客户经理”“私募投资群”的聊天记录后，当即判定这是一起典型的荐股类电信

诈骗。但客户深信投资资金流入正规证券交易所，对诈骗说辞执迷不悟。

为彻底打消客户错误认知，网点第一时间联系当地派出所。民警迅速赶赴网点，与营运主管共同为客户开展反诈知识宣讲，结合同类诈骗案例，拆解犯罪分子“小额返利诱导大额投入”的惯用套路，清晰揭示荐股诈骗的本质与危害。

在银警合力劝导下，客户最终认清诈骗真相，当场删除诈骗联系人及相关非法APP，并及时赎回前期投资款项，成功阻断后续大额资金投入的风险。

此次事件的成功处置，既体现网点员工敏锐的风险识别能力与高度的责任意识，更彰显银警联动反诈机制的高效。下一步，建行新城支行将持续强化反诈宣传力度，针对学生等易受骗群体开展精准宣教，织密织牢金融安全防护网。

(任悦)