

最长春节假期点燃舟山年味 旅游产品预订升温全域焕新

□记者 陈佩佩 通讯员 张予涵

“今年春节去哪儿玩？”随着2026年连休9天的“史上最长春节假期”临近，舟山凭借其独特的山海风光、深厚的文化底蕴和丰富多彩的新春活动，成为众多游客的热门选择。记者近日走访发现，舟山旅游产品预订已进入高峰，民宿、酒店及特色线路预订量大幅攀升，文旅消费市场活力十足，尽显滨海城市的独特魅力。



朱家尖景区 资料图片

预订高峰提前 市场热度攀升

相较于往年春节前10天才进入预订高峰的惯例，今年受“史上最长春节假期”带动，舟山旅游预订热潮提前来袭，民宿、酒店等住宿资源尤为紧俏，预订量同比实现稳步提升。

“往年这个时候，民宿预订量大概在60%，今年因为假期延长，游客有了更充足的出行时间，预订热情明显高涨。”舟山市民宿协会会长丁薇薇介绍，截至1月28日，全市168家“最美民宿”初一至初三的预订量已达72%，预订热度主要集中在岱山、嵊泗两大区域，其中岱山的预订量呈现暴增态势，不少民宿出现连续多日满房的情况。

普陀山作为核心旅游目的地，住宿预订更为火爆。普陀山小型接待住所行业协会负责人李云龙表示，截至1月28日，普陀山区域7123间小型接待住所春节假期的平均预订率已超57%，初三、初四、初五为单日预订高峰，预计2月初将迎来住宿预订高峰，预订率有望超过去年同期。

交通方面，舟山普陀山国际机场的出行热度同步攀升。截至1月28日，机场春节假期（2月15日~23日）进出港航班已预订488架次，预计客流量将达63360人次，同比增长6%，其中前往舟山的旅游客流占比在80%以上。为满足游客出行需求，机场新增舟山至北京、大连等多条临时航线。

旅游需求多元 “一地多游”成趋势

随着旅游消费持续升级和春节假期延长，今年舟山旅游市场呈现出客群结构多元、出行方式个性化、旅游偏好深度化等鲜明特征，“一地多游”“全域体验”正成为新趋势。

从客群结构看，年轻家庭与跨省游客构成主力。丁薇薇观察发现：“预订民宿的游客以25至45岁的家庭为主，多为2至3户亲友结伴自驾出行。”客源地域分布也进一步拓宽，除传统长三角地区外，山东、河南等北方省份游客明显增多。

出行方式上，小团化、定制化成为新趋势。海中洲国际旅行社总经理袁佩君介绍，旅行社重点推出的2至8人小团定制产品深受欢迎，游客可自行安排大交通，由旅行社提供当地车辆、导游与住宿服务，满足个

性化需求。小团定制因私密性强、行程灵活，成为家庭和年轻游客的首选。

旅游偏好方面，游客已不满足于常规线路，越来越倾向于特色化、深度的体验。除了经典的普陀山祈福、朱家尖海滨度假，越来越多人选择探索岱山、嵊泗等原生态小众海岛，享受避开人潮、悠闲自在的旅行节奏。

文旅活动纷呈 多元体验引客留客

为迎接春节旅游热潮，舟山各景区、企业联动推出系列新春活动与惠民举措，让游客在欣赏山海美景的同时，沉浸式感受海岛年俗。

“今年我们首次尝试在普陀山推出沉浸式互动演绎——‘普陀山送福迎新’活动，由专业团队打造，融入普陀山历史典故，为游客提供全新的文化体验。”普朱管委会旅游和文化体育局市场科科长沈佳予介绍。朱家尖南沙、东沙、白山、乌石塘景区布置马年主题沙雕与美陈，开展“马跃新程迎瑞年”春节特别活动；舟山长乔海洋旅游景区则推出“踏印梅花福”活动，游客可与梅花鹿共同制作专属纪念品，增添趣味性。

惠民政策同步发力，进一步激发消费潜力。普朱管委会通过“普陀山福田智旅”小程序发放文旅电子消费券，适配多元消费场景，活动持续至3月31日。开展“大学生寒假优惠”——朱家尖南沙、东沙等景区对高校在校生免门票；舟山长乔海洋旅游景区推出99元专享票等多元优惠，覆盖不同客群；更有20家酒店、餐饮单位设置“大学生特惠客房”“大学生套餐”等。

袁佩君表示，假期延长、活动丰富、优惠给力，多重因素叠加推动了舟山旅游预订热潮。“我们也在不断优化服务，提升小团定制、地接服务品质，确保游客玩得开心、住得舒心、吃得放心。”

业内人士分析，“史上最长春节假期”为文旅消费市场注入强劲动力，舟山凭借独特山海资源和完善文旅服务，旅游预订热度持续攀升，预计春节期间将迎来文旅消费高峰。在此提醒广大游客，目前热门民宿、酒店、线路余量紧张，建议提前预订相关服务，合理规划行程、错峰出行；出行前可关注各景区、酒店公告，了解活动详情和优惠政策，更好享受舟山新春文旅盛宴。

中国平安 “综合金融+医疗养老” 战略显成效

1月22日，第二届北大医疗集团开放日在北京、深圳两地同步举行。活动以“一切为了患者——走进今天的北大医疗”为主题，集中展示北大医疗的年度服务成果与未来战略蓝图。

作为中国平安“综合金融+医疗养老”战略的核心业务成员，北大医疗深度依托平安集团的战略与业务优势，携手北京大学医学部深化协同，通过“管理+学科+科研+品牌”四维赋能，共建公立与社会办医协同发展典范。

基于“健一医一康”闭环，2025年，北大医疗收获了一张逆势增长的成绩单。数据显示，2025年北大医疗门急诊人次突破320万人次，住院量同比增长13%，非医保收入增速达35%。同时，“健一医一康”三大板块协同发展，释放增长动能，健管中心非体检业务收入增长7%，北大国际医院床位使用率最高达98%，北大康复医院床位使用率更是达到115%。

作为中国平安旗下北大医疗集团的三级康复专科医院，深圳北医康复医院以CARF国际认证为标准，构建了“身心灵”全人康复模式，通过多学科团队实现身体功能重建，专业心理干预缓解焦虑，艺术疗愈等方式提供精神支持。医院创新设立医疗级运动健身房，基于医学诊断提供精准康复方案，让康复从“疾病修复”向“功能维护与健康管理”方向延展；同时，引入AI康复评估、脑图谱结合TMS（经颅磁刺激）技术，实现康复服务从经验驱动向数据驱动转型，为“治一康”环节的无缝衔接提供数字化支撑。

（平安人寿浙江分公司）

中国保险代理人报告重磅发布 泰康人寿 成为报告研究案例

日前，“中国寿险代理人高质量发展研究成果发布会”在北京举办，由清华大学五道口金融学院中国金融案例中心、中国保险与养老金融研究中心撰写的《基于中国保险代理人制度三十年视角下的职业化、专业化与高质量发展研究报告》（以下简称《报告》）正式发布，泰康人寿成为报告研究案例。泰康新寿险模式以及健康财富规划师（HWP）的建设，为行业高质量发展提供了可借鉴的实践样本。

通过对行业广泛的调查研究，以及对泰康人寿典型案例分析，《报告》得出六点核心发现：其一，宏观上，代理人制度契合行业发展需求，能够在复杂的风险场景下为客户提供专业服务，使保险公司保持长期竞争优势，发展空间广阔。其二，战略决定转型成败，需将代理人队伍改革纳入企业整体战略与商业模式重构，“模式先行，队伍承载”是成功关键；泰康人寿的有益经验，在于将HWP建设融入大健康生态战略。其三，清晰职业定位是转型核心；以泰康人寿为例，HWP成为比肩律师、医生的标杆职业，承担保险、医养、理财三重顾问职能。其四，创新赋予持续动能；以泰康人寿“幸福有约”产品体系为例，泰康以创新实现保险与医养服务深度融合，以“超级体验式”营销破解行业痛点。其五，敏捷执行力是关键；在泰康人寿的案例上，战略共识为基础，明确分工、考核激励与平台赋能保障转型落地。其六，绩优基因助力转型；泰康人寿长期坚持专业化、高绩效导向，为HWP队伍建设奠定基础。

此次研究成果发布会的成功举办，不仅是泰康代理人三十年发展经验的总结，更是保险行业转型方向的一次清晰梳理。未来，中国保险代理人制度必将实现更高质量的发展，为保险业持续健康发展、为居民美好生活保障作出更大贡献。

（夏文武）