

早春探访白泉农贸市场里的“果苗一条街” 不少市民爱上家庭种植，“观赏+食用”渐成主流

□记者 李晓旭 文/摄

清晨4点多，天色未亮，舟山白泉农贸市场的摊位前，王海放的父亲已经开始了忙碌的一天。他弯着腰，将一株株果树苗从车上卸下，仔细排列整齐，等待七八点钟第一批逛早市的顾客。

这是王家父子每年从春节后到清明节期间雷打不动的节奏，在这个植树的最佳时节，他们的果树苗迎来一年中最旺的销售季。



果树苗属于“春日限定”，上市于“植树节”前后

在白泉农贸市场果树苗一条街上，有好几家卖果树苗的铺位，每年几乎只有春节后到清明前才会出现。“我爸早上4点多就来这里了，要把果树苗都摆放整齐。”王海放说。父母种了几十年果树，在白泉拥有十几亩种植基地。每年都是赶着春天的脚步来这里卖果树苗。“为什么要选在这个季节植树？因为这个季节的温度、湿度都刚刚好，种下的树存活率更高。”

在王海放的铺位上，石榴、樱桃、梨、猕猴桃等十来个品种的果树苗整齐排列。他介绍，这些果树苗至少要培育两年以上才会拿出来销售。两年以上的苗根系发达，移栽后存活率高，对于消费者而言，好种是最根本的需求。“我们这个梨树苗买回去，种下就可以抽芽，一般到明年就可以结果。”这些年，他们积累了不少口碑，有了稳定的客户群体，每年还有农科所的专家上门指导，这种对品质的把控，让他们从最初在路边摆摊的零散售卖，逐渐发展成拥有自有基地、稳定供应链的成熟经营模式。

几十块钱就能买到一盆既能吃又能看的植物

近年来，果树苗消费市场正在发生显著变化。王海放敏锐地察觉到，除了传统的庭院种植客户，越来越多的小区物业开始大批量采购果树苗。“他们有需要的话，我们也会上门帮忙种，像樱桃树苗、杨梅树苗和红美人树苗，小区的物业都购买过。”物业公司采购果树苗用于小区绿化，看重的是果树既能观赏又能结果的双重价值。春天开花，夏天结果，居民在家门口就能感受到收获的喜悦，这无疑提升了小区的居住品质和邻里氛围。

而适合阳台种植的果树品种正在成为新的增长点，蓝莓和金橘成为其中的明星产品。“我们这个金橘不仅可以观赏，口感也非常好。”王海放特别强调这一点。消费者不再满足于单纯的观赏植物，而是希望在家中就能获得“观赏+食用”的双重体验，较小的金橘果树苗售价80元，更大的

超过100元；蓝莓树苗售价在50元左右，则打出了“买回家刚好就可以结果”的卖点，对于急于看到成果的都市种植者而言，这种即时的满足感极具吸引力。

“去年我们卖的猕猴桃树苗还需要两棵苗嫁接才能存活，今年的猕猴桃树苗品种，只需要一棵就能种活。”王海放举例说。这些变化极大地降低了普通消费者的种植门槛，对于没有专业嫁接经验的市民而言，单株可活的品种更具吸引力，也减少了购买时“怕种不活”的心理顾虑。

她用五十年菜苗经验满足消费者“观赏+食用”的市场需求

与果树苗摊位相隔不远处的自展自销一条街上，王海放的母亲姚友淑正在摊位上卖菜苗。她种菜苗已经整整50年，一年四季都在白泉市场上销售，每个季节供应不同的应季品种。应季的花菜、茄子、番茄、生菜等菜苗，大多以5元或10元一把的价格出售。“这个买回家可以种院子里，也可以种阳台上，放泡沫箱就可以种，随时吃随时摘，很方便的，这个季节菜长得很快。”姚友淑说。

在食品安全备受关注的当下，自己种植蔬菜成为越来越多家庭的选择，而菜苗的低门槛、快回报特性，让许多没有种植经验的消费者也愿意尝试。一个泡沫箱、一把菜苗，每天浇浇水，几周后就能收获自己种出的蔬菜，这种从播种到收获的参与感和掌控感，正是“阳台经济”吸引消费者的核心所在。

“要说既好看又能吃，那肯定是朝天椒苗，今天的朝天椒苗已经卖光了。”姚友淑说。朝天椒果实色彩鲜艳，从青绿到火红的变化过程极具观赏性，同时又能作为调味品采摘食用，完美契合了消费者“既好看又好吃”的心理预期。

“我之前买过番茄种子，想在家种小番茄吃，后来都没发出来，有朋友建议我直接买苗，这样比较好种，我今天特地过来的。”在姚友淑的摊位上，一位阿姨前来购买菜苗，最后买了茄子苗、生菜苗等好几个品种回去。“自己种，一方面是可以随时吃新鲜的，一方面退休了也打发打发时间，看着自己种的青菜长出来绿油油的，心情也不一样。”

工行舟山分行深耕“适老化” 跨海为百岁老人送上暖心服务

近日，工行舟山东港支行一支服务小队顶风冒雨，来到东极镇，为一位行动不便的百岁老人办理市民卡核保业务。这场特殊的“跨海服务”，正是工行舟山分行深耕“适老化”、践行“金融为民”初心的生动缩影。

东极孤悬海上，单程航行近两小时，且常受风浪阻隔。当得知岛上一位百岁老人因行动困难无法亲临网点办理市民卡核保业务时，该行迅速行动，紧急调派代班现场经理支援，与网点负责人组成精干服务小队前往东极。

当天下雨，清晨6点，服务小队驱车出发前往沈家门半升洞码头坐船，经过近两小时的颠簸，抵达了东极的庙子湖岛。因岛内部分道路施

工，车辆暂时无法通行，服务小队冒雨步行，踏着泥泞山路前往老人家中。他们俯身蹲地，耐心细致地指导老人完成信息核实与确认工作。专业高效又充满温度的服务，让百岁老人及其78岁的儿子叶老伯深受感动，紧握工作人员的手连声道谢：“大老远专门跑过来，太感谢你们了！”

此次服务不仅解了老人燃眉之急，更彰显了工行舟山分行体系化推进“适老化”服务的坚实步伐。

服务无远近，担当显真情。后续，工行舟山分行将始终坚守金融为民的坐标，不断延伸服务触角，以更多“翻山越海”的暖心实践，把便捷与温度送到群众最需要的地方。（王立）

泰康人寿舟山中支新职场乔迁暨健康财富体验中心盛大开业

3月18日上午，泰康人寿舟山中支“拥抱新动能，领航新舟山”新职场乔迁暨健康财富体验中心开业庆典。此次盛典旨在为舟山中支HWP队伍建设与业务高质量发展注入强劲动力。舟山市各界嘉宾、泰康协同单位代表等齐聚一堂，共同见证这一里程碑式的时刻。

泰康人寿舟山中支总经理冷冰发表开场欢迎辞，表示未来将以此为契机，全面提升服务效能，为舟山市民提供更加专业、优质的保险保障与健康管理服务。

随后，舟山泰康私钻客户代表

黄总与宁波泰康脑科医院张玲院长作为特邀嘉宾先后发言。他们对舟山泰康取得的卓越成就表示祝贺，并寄语舟山中支能够立足新起点，把握新机遇，推动发展再上新台阶。

泰康人寿浙江分公司总经理刘涛以泰康集团30周年为契机，系统介绍了集团已构建的“保险+资管+医养”大健康生态体系：目前，泰康已在全国布局47家长寿社区，为客户强化天下为家的底气；同时五大医学中心辐射全国，南京仙林鼓楼医院也将正式挂牌三甲医院，护航客户健康长寿生活。（夏文武）

安心守护、按约领取 平安“安百智享”两全险上市

随着居民风险意识持续提升，客户不仅希望保险能提供风险保障，还希望在保险期满未发生保险事故时，可获得相当于所交保费的满期生存金。为回应客户保险保障、满期金领取的双重诉求，平安人寿创新推出两全险产品平安安心百分百（以下简称“安百”）。该产品融合“高保障+可领取”的设计理念，既能实现“出险可赔”，也能满足“满期可领”，致力于让每一份投入都看得见、用得上、守得住。

每个人的生活方式不同，需要面对的风险也有差异。安百打破传统产品“千人一面”的桎梏，支持灵活选择保障责任。客户可根据自身职业特性或出行习惯，自由选择附加保障责任，并自主设定各项保额，实现精准覆盖。

产品责任方面，安百覆盖一般意外、私家车或公务车意外、公共交通意外、重大自然灾害意外、航空意外、电梯意外、燃气意外、电动自行车交通意外八大意外场景，确保关键时刻保障不缺位。被保险人因遭受意外伤害，并符合一定条件的，可获赔意外全残或身故保险金。无论是频繁出差的商务精英，还是热爱自驾游的“探险家”，都能在安百的保障框架

下构建专属的意外防护网。

安百构建了两全保障机制，若发生合同约定意外，可获得高额赔付，有效缓解突发风险带来的经济压力，为家庭财务兜底。若保险期间内平安无事，保障期满后还可领取相当于所交保费的满期金。以35周岁开始缴费的客户A女士为例，每年缴费3257.5元，交20年，总计交费65150元，即可获得100万元的一般意外保障、200万元的私家车或公务车意外保障，以及各200万元的公共交通、自然灾害、电梯、燃气意外保障、300万元的航空意外保障、150万元的电动自行车意外保障。平安无事到80周岁合同期满，A女士还可领取满期金65150元，提高退休生活品质。

为解决部分产品对高龄客户投保限制多等痛点，安百提供最长可保障至80周岁的长期保障方案，合同明确约定保障期限，并且投保年龄最高可至55周岁，无须担心年龄变化影响续保。保障期内，保额不随年龄增长而递减，所有责任白纸黑字写入合同。同时，对于分期支付保险费，客户可通过授权自动扣费功能确保按期交费，避免因遗忘重新投保导致保障中断，一次投保，长久安心。（平安人寿浙江分公司）