

# 720亩药园藏深山，展茅林下生“黄金”

## 一个融合康养、研学、文旅的产业生态圈初具雏形

□记者 翁青青 通讯员 殷思丹 付馨颐 文/摄

四月春深，展茅的山林间绿意涌动。不同于漫山的野草闲花，横街村的林荫下，一垄垄三叶青藤蔓匍匐，一株株白芨新芽破土。这些不起眼的绿苗，在当地村民眼中却是增收的“金疙瘩”。

向林地要空间，向生态要效益，展茅正以林下中草药种植为支点，撬动产业升级与强村富民的双重杠杆。



### 向林地要效益 720亩药园结出“致富果”

在展茅街道横街村，一株株三叶青、黄精、白芨正在林荫下静静生长，这些昔日藏于深山的药材，如今成了村民增收的“新庄稼”。

“这批130万株中药材收成时，亩均产出预计超2万元。”站在横街村林下种植基地里，负责人王平国信心满满。

近年来，展茅街道集中发力，建成横街林下野生黄精、白芨种植基地400亩、黄杨尖中草药种植基地200亩，目前均已进入稳健培育

期。如今，普陀林下中草药种植面积已突破1500亩。其中，根据《浙江省道地药材目录（第二批）》，普陀区也成功入选钩藤、蜈蚣道地产区，为下一步中草药品牌化发展铺平了道路。

4月初，普陀区发布2026年版《推动经济高质量发展若干政策》，明确普陀区对种植道地中草药按面积持续给予应有补助，年内计划新增林下中草药1400亩，政策“撑腰”让产业发展的底气更足。

### 做强“土特产”品牌 中草药年糕日销200单

走进展茅农产品展销中心，融合了铁皮石斛等元素的特色年糕放在了醒目位置，它已成这里的“网红”产品。“春节期间，石斛年糕日销200多单，中草药面包也是回购热门。”横街村党支部书记庄拥军介绍，目前村里正同步推进分拣中心建设，进一步畅通线上线下销售渠道。

种得好更要卖得好。近年来，展茅街道坚持品牌化思维，集中资源做强“展茅

茅桃”“海稻米”等传统优势产品的同时，积极培育普陀香樟芝、中草药年糕等创新品类，不断延伸产业链条。

从初级农产品到精深加工品，展茅街道加快构建集种植、加工、销售于一体的全产业链。眼下，洛神花茶饮等衍生品相继面市，中草药科普馆等研学场景渐成气候，一个融合康养、研学、文旅的产业生态圈正初具雏形，让山林好物更快触达消费者的餐桌。

### “基地+农户”联农带农 去年村集体收入实现新增

产业发展的落脚点，始终是让农民得实惠。展茅街道创新推行“基地+农户”利益联结模式，通过山林地流转、吸纳就业等方式，让村民在家门口端上“绿饭碗”。

“林地租出去种药，村集体有进账，老百姓还能在家门口打工，这是好事。”庄拥军算了一笔账：仅出租山林地一项，2025年村集体就

新增收入8万元。目前，基地已吸纳40余名村民参与种植和日常养护，真正实现了强村与富民的“双赢”。

从“试试看”到“干一片”，展茅街道用一株株草药印证了“绿水青山就是金山银山”。王平国已在盘算下一步计划：“接下来还想再扩增种植面积，带动更多村民参与进来。”

## 工行舟山分行扎实开展 全民国家安全教育日宣传活动

2026年4月15日是第十一个全民国家安全教育日，今年活动的主题是“统筹发展和安全护航‘十五五’新征程”，工行舟山分行积极响应号召，组织辖内各支行网点开展形式多样、内容丰富的国家安全教育宣传活动，切实履行金融机构社会责任。

各营业网点充分发挥窗口优势，利用LED屏滚动播放宣传标语，设置宣传展板，并安排专人提供咨询。普陀支行组织辖内网点建立普法宣传小分队，积极进企业、进社区、进农村、进学校、进机关，普及网络安全与国家安全知识，有效提升客户安全保密意识。分行营业部深入基建工地，面向务工人员宣讲金融反诈、信息安全、保密安全等法规，打通国家安全法治

宣传“最后一公里”。

结合地域特点，各支行推出特色宣传：嵊泗支行深入渔村码头，讲解金融安全与国家安全的关系，普及银行卡安全、个人信息保护、防范网络电信诈骗知识，引导公众树立“国家安全，人人有责”意识；衢山支行聚焦海岛高发的涉渔投资诈骗、境外诱骗等风险，以案说法，提升渔民识骗防骗能力。

分行同步强化员工教育，通过专题培训、案例研讨等形式，组织深入学习总体国家安全观及相关法律法规。普陀支行开展国家安全暨保密专题学习，结合金融行业特点解读国家安全重点领域，强化员工保密责任与底线思维。（王立）

## 泰康第25届世纪盛典将举办 HWP成为核心主力，占比超50%

泰康销售队伍的最高荣誉殿堂——第25届世纪盛典即将举办。本次盛典入围名单为观察绩优转型提供了鲜活样本：泰康创新打造的健康财富规划师（HWP）占比超过入围总人数的50%，成为核心主力。这不仅是泰康绩优战略的成果彰显，更是“支付+服务+投资”三端协同新寿险扎实落地的清晰印证。长寿时代，一支职业化、专业化、绩优化、年轻化的绩优队伍，正成为重塑寿险价值的中坚力量。

泰康第25届世纪盛典数据显示，HWP不仅以超过半数的占比主导榜单，绩优队伍更呈现显著的结构优势：入围绩优人员平均年龄43岁，队伍年轻化趋势鲜明；泰星等绩优人员占比高达86%，凸显高素质与高绩效并存的团队特质。

HWP队伍的崛起源于清晰的战略定位。为满足长寿时代客户的全生命周期需求，泰康在新寿险战略创新下，打造职业化、专业化、绩优化、年轻化“四化”人才队伍。截至2025年，HWP规模已突破3.6万人，其中近半数为中青年骨干力量，半数

以上来自金融、医疗、教育等多元行业背景，构成了高学历、高留存的核心团队。

HWP队伍的强势崛起并非偶然，其根本支撑在于泰康打造的新寿险商业模式及医养大健康生态。这突破了传统寿险“保险+投资”的二维结构，构建了“支付+服务+投资”三端协同的垂直生态，重塑了寿险的价值链条。

新寿险模式下，以幸福有约为代表的产品体系，将保险支付与实体医养服务深度融合，使销售从保单交易升维为全生命周期的健康财富规划。HWP应运而生，被赋予保险、医养、理财“三位一体”的顾问角色，深度融入医养康宁大健康生态。

泰康大健康生态历经十余年布局，已完成全国化、多层次覆盖。泰康之家养老社区目前已在37城布局47个养老项目，其中24城27家投入运营，入住居民超2.1万人；自建了五大医学中心，规划床位超5000张；推进城市养联体战略，整合医养康宁全链条资源，形成扎实的生态支撑。（夏文武）

## 2026年世界互联网大会亚太峰会召开 中国平安以AI驱动助力金融服务

4月13日至14日，2026年世界互联网大会亚太峰会在香港会展中心召开，聚焦人工智能安全治理、智能体创新、数字金融、数智民生等核心议题。中国平安董事会秘书兼品牌总监盛瑞生出席峰会开幕式与政企交流会，围绕人工智能全域赋能、数据跨境合规、跨境投融资便利化、国际营商环境优化、校企合作等议题与100余位政企代表共同进行深度交流。

盛瑞生表示，当前AI智能体引领的产业变革加速到来，2026年中国平安升级三项创新服务，拓展AI边界服务客户核心需求。凭借金融、医养领域的长期布局 and AI能力，平安推出“三个一”重磅服务：AI快捷服务实现“一句话能办事”，全球急难救援服务实现“一个按钮能应急”，生命尊严保障服务实现“一生尊严有守护”。

其中，“快捷服务”AI助手，将平安旗下各类服务、APP和场景打通，为2.51亿平安客户“一站式”解决交易、融资、理赔、

急救需求，将300余项数字化服务全面封装，使AI助手能精准理解客户意图、完成任务拆解、实现流程规划与服务调用，让服务从“被动响应”走向“主动打理”，从“仅咨询”的信息工具迭代为“能办事”的服务入口。

综合金融领域，中国平安AI技术在智能出单、秒级核保、闪赔、反欺诈拦截、客服、辅助销售方面有大量成熟运用。以平安产险为例，2025年车代渠道平均一分钟智能出单占比93%、反欺诈智能化理赔拦截减损105.1亿元，截至目前，975万名客户使用“智小安”AI智能保险顾问进行车险报价、家庭保障规划、条款解读。

中国平安表示，公司将持续推动“综合金融+医疗养老”双轮并行、科技驱动战略，秉承“AI in ALL”原则，深入推进全面数字化，不断赋能产品升级和服务创新，引领业务高质量发展，助力亚太金融行业数字化水平提升。（中国平安浙江分公司）