

建行青铜峡支行支持乡村红火“柿”业

“当初想建大棚，钱不够、技术也不懂，多亏你们建行上门送贷款，15万元当天到账，这才有了今天的3个大棚！”站在自家冬暖式大棚里，张海军一边摘下鲜红的西红柿递给建行青铜峡支行客户经理，一边感慨。

眼下，正是大棚西红柿大量收获上市的季节。在青铜峡市小坝镇林皋村的大棚内，工人们正忙着采摘新鲜成熟的普罗旺斯西红柿，剪果、装篮，忙得不亦乐乎，一派人勤春早的丰收景象。另一边，工人们将西红柿进行二次挑拣，将品相完好的西红柿进行打包封箱，等待装车送往区外售卖。

林皋村村民陆秀勤说：“我们在合作社干活，活不苦也不累，离家也近，还解决了我们的生活问题，满意得很。”林皋村负责人说：“我们村种了8棚普罗旺斯西红柿，从3月份开始就发往外地，每天的西红柿产量200件左右，产值在1.5万元左右，预计到5月底，仅蔬菜一项，村集体经济收入就能达到20万元。”小小西红柿成为当地群众增收致富的红火产业，同时也为实现共同富裕和乡村振兴注入强劲动能。

在回访老客户过程中，建行青铜峡支行客

户经理又走进瞿靖镇毛桥村李涛的普罗旺斯水果西红柿大棚，热气夹杂着泥土的芬芳迎面而来，放眼望去，红绿相间，满眼春意。

春耕时节，李涛计划扩大种植规模并升级大棚设施，但因采购种子、肥料及设备更新等需求，面临短期资金缺口，心急如焚。建行青铜峡支行客户经理了解到这一情况，现场对接，依托“裕农贷”全流程线上化优势，指导李涛通过手机银行完成申请，当天，30万元“裕农贷”信用贷款到账，高效解决了他的燃眉之急。“没想到贷款这么快，利率还低，这下真的可以放开手脚干了！”李涛感慨道。

近期，建行青铜峡支行结合农时，在全辖开展“挂图作战”活动，精准提供信贷产品。此外，该行结合县域农业特色，以信用村建设为纽带，通过“线上+线下”融合服务模式，持续加大信贷支农力度。依托“裕农贷”等产品，简化流程、提升效率，实现“阳光信贷、快速放款、授信多用”，精准满足农户季节性资金需求，护航产业发展。截至目前，该支贷款余额达3.64亿元，仅年初到现在就新增了4800多万元，增速达15.29%。

张树荣

建行盐池支行开展“金融知识护万家”专项行动



建行“金融启蒙课堂”座无虚席。

近日，中国建设银行盐池支行化身“金融轻骑兵”，掀起一场覆盖全城的为期半个月的“金融知识护万家”专项行动。这支由13名支行员工组成的“张富清金融服务队”，以“阵地+流动”的创新模式，将金融安全网撒向社区、校园、商圈和企业，让金融知识真正“活起来”“用得上”。

活动期间，在盐池县第五小学，该支行举办的“金融启蒙课堂”座无虚席。“同学们，收到中奖短信应该怎么做？”客户经理孙芳芳化身“金融老师”，通过情景剧互动，让反诈知识变得生动有趣。活动现场特别设置的“小小银行家”体验区，孩子们在模拟ATM机前学习密码保护，把《家庭防诈手册》当作特殊“家庭作业”带回家。

在盐池县振兴社区，印着“守住钱袋子护好

幸福家”的横幅格外醒目。服务队成员们不仅带来“征信健康讲座”“理财避坑指南”等实用课程，更推出“一店一策”商户服务讲座。餐饮店主李老板听完“二维码收款防调包”技巧后，当场为收银台加装了防窥膜。

“原来企业邮箱也会被‘假冒’！”宁夏雅菡商贸有限公司财务主管在参加完建行专场培训后恍然大悟。该支行针对企业群体开展的“金融盾牌计划”，采用“案例解剖+应急演练”模式，通过还原“克隆领导微信”等新型诈骗场景，提升员工“见招拆招”能力。

据了解，本次专项行动累计开展8场主题活动，惠及群众1000余人次。春潮涌动处，金融惠民正当时，建行人用脚步丈量责任，以专业传递温度，在塞上江南绘就了一幅生动的金融为民画卷。

李林真 文/图

让每一个家庭拥有平安家医 平安人寿宁夏分公司举行“臻享家医”上市发布会



发布会现场。

3月16日，平安人寿宁夏分公司举行了以“让每一个家庭拥有平安家医”为主题的“臻享家医”上市发布会。平安人寿宁夏分公司党委副书记、副总经理刘伟，副总经理喻国强，中国全科医生专家代表张新征，慧明健康医学中心主任医师曾瑞兰，以及区内各大主流媒体代表一同出席发布会。

发布会现场，平安人寿宁夏分公司副总经理喻国强对本次活动进行致辞。他表示，平安臻享家医项目在宁夏的成功落地，彰显了公司在推动服务创新方面的决心与实力。他从《“健康中国2030”规划纲要》对健康中国战略的全面部署出发，分析了中国经济从高速发展到高质量发展过程中民众对于健康需求的变化，介绍了中国平安作为一家全球领航的民族金融品牌，历经多年耕耘，以其独特的竞争优势和领先的行业地位，形成了清晰的综合金融+医疗养老双轮并行战略，创新打造中国版管理式医疗模式，将金融低频变为医疗健康养老的高频服务。据了解，平安家医作为医疗健康服务的核心枢纽，兼具医生、健康导航员、客户经理的三重角色，打造的“11312”一站式主动健康管理服务体系拥有国内领先、世界一流的质量认可，同时拥有强大的医疗科技实力，建成领先业界的AI辅助诊疗平台，提供精准、安全、高品质的医疗健康服务。截至目前，全国试点机构的服务满意度NPS均为100%。未来，平安家医还将不断提升自身综合服务质量，打造筛、防、诊、治、康全病程的管理服务，为用户带来更及时、便捷、高效的就医及健康管理体验。

中国全科医生专家代表张新征从家庭医生的发展历程及现状，指出家庭医生是未病防病大专家、小病防重大管家、重病康复大军师、医院治病大律师，并结合服务案例，阐述家庭医生作为家庭健康咨询就医服务的专家团队，打破传统医患关系，为客户提供专业持续的健康关怀，满足客户小病、慢病、重病全疾病周期的就医需求。

平安人寿宁夏分公司产品专家刘琼表示，平安家医适用于所有人的健康管理，尤其是针对亚健康人群、疾病人群和慢病人群等三类人群，提出主动健康管理服务，也特别适合于对家中长者、60岁以上的老人的健康管理。

最后，在全场人员的共同见证下，“让每一个家庭拥有平安家医”金色流沙缓缓落下，标志着中国平安家庭医生服务正式在宁夏上线。据悉，截至2025年3月，宁夏地区已有1047位客户获得家医权益资格。平安人寿宁夏分公司希望该项目能够推进健康宁夏建设，全方位全周期地保障人民健康，为宁夏金融、保险业高质量发展做出积极贡献，为宁夏的经济社会发展、人民健康幸福生活保驾护航。

另据了解，为了回馈广大新老客户的持续厚爱，平安人寿宁夏分公司在今年3月至5月特别推出“‘全心权益’只为你——37周年司庆、客服节系列客户活动”，旨在为新老客户提供更快捷、更优质的暖心服务，讲解平安的权益及体验权益内容，为客户提供更优质的服务。

时值中国平安步入第37周年，平安人寿宁夏分公司相关负责人表示，未来，公司将继续坚持“以人民为中心”的理念，致力于通过科学配置保险资金，更好地支持实体经济高质量发展，并为客户提供长期、稳定的回报。同时在平安集团新价值文化指引下，秉持“专业，让生活更简单”的理念，为客户提供“省心、省时、省钱”的产品与服务，为公众的美好幸福生活撑起坚实的保护伞。

潘明杰 文/图