奋力谱写“五篇大文章” 助力陕西高质量发展

金融“活水”润银发 工银服务暖三秦

工商银行陕西省分行深耕养老金融助力银发经济提质增效

随着人口老龄化程度不断加深，养老金融正从服务“养老”向服务“享老”加速延伸。作为国有大型商业银行，工商银行陕西省分行坚持金融工作的政治性、人民性，紧扣养老金金融、养老服务金融、养老产业金融三大领域，持续完善养老金融产品和服务体系，把金融资源精准配置到养老保障、养老服务和银发经济发展的关键环节，让金融服务更有温度、养老保障更有底气、银发生活更加幸福。

当前，陕西银发经济正迎来前所未有的发展机遇。2026年，陕西从省级层面指导各地建设高水平银发经济产业园区，继续拓展旅居养老试点，培育一批“陕字号”养老品牌企业，开行银发旅游专列80列以上，力争实现养老产业贷款余额突破70亿元，相关产业规模达到4500亿元，让银发经济成为全省经济增长的新亮点。全省已建成各类养老机构和设施超1.3万个，建成老年助餐点4929个，完成家庭适老化改造1.6万户，确定31家省级旅居养老基地。面对广阔的市场空间与深厚的民生需求，工商银行陕西省分行主动融入全省养老金融发展大局，以体系化布局回应时代命题。

持续做优养老金金融服务 夯实群众养老“压舱石”

围绕“老有所养”的基础需求，工商银行陕西省分行持续做优养老金金融服务，着力推动基本养老、企业年金、个人养老金等多层次养老保障体系协同发展，为三秦百姓构筑起立体化的养老资金屏障。

夯实基本养老保险服务。全力支持基本养老保险全国统筹建设项目，提供高效社保资金收付服务，确保资金安全运转。依托全省244家社保服务网点，全面深化银社一体化服务能力，实现“数据多跑路、客户少跑腿”，让社保服务更加便捷高效。

提升企业年金服务质效。在全省10家二级分行设立23家年金驿站，通过专题培训及服务技能竞赛等形式，增强网点年金业务能力，推动企业年金覆盖率提升。紧跟企业年金扩容政策导向，不断创新服务模式，为各类经营主体量身定制个性化、专业化年金服务方案，助力职工补充养老资金稳健增值。

拓展个人养老金市场。开展“养老金融政策进万家”活动，推广个人养老金账户“一卡一户”模式，促进账户规模与资产质量双提升。2026年，个人养老金制度迎来重要升级，自6月起，电子式储蓄国债正式纳入个人养老金可投资产品范围，与原有的储蓄、理财、保险、公募基金共同构成更加多元的产品货架。同时，个人养老金基金持续扩容，含权二级债基、偏债混合基金等“固收+”产品拟纳入名录。工商银行陕西省分行紧抓政策红利，引导客户用好每年1.2万元的缴费额度及递延纳税优惠政策，帮助群众在基本养老保险之外再增一份养老积累。

优化银发服务场景 做好老年群体贴心事

养老不仅是“资金保障”，更是贯穿全生命周期的综合服务。工商银行陕西省分行以老年客户需求为导向，持续提升适老化金融服务水平，让金融服务更贴近老年人的日常生活。

加强品牌化活动与场景建设。依托“工银爱相伴”品牌，分行开展“鎏金岁月守护银龄”等主题活动，构建适老化服务场景，普及金融知识。聚焦老年人常用金融场景，围绕“食、住、行、游、购、娱、医”核心场景，打造“金融+”养老生态，创新建成适老化特色场景17个，更好满足养老金领取、缴费结算、就医出行等多场景支付需求。同时，搭建养老场景数字人民币服务体系，推动养老机构数币收单业务落地，构建便捷安全的多渠道支付矩阵。

优化数字化服务。升级手机银行“幸福版”，简化操作流程，强化安全防护，提升老年客户数字金融体验。针对高龄、卧床、独居等特殊老年人群体，分行还提供上门办卡、挂失等专属服务，把银行柜台“搬”到群众家中，用实际行动解决特殊群体的金融急难愁盼。

开展青年志愿服务行动。该行组建由105名员工组成的10支服务队，通过“进社区、访机构、面对面”形式，开展智能设备辅导及养老咨询。志愿者手把手教老年人使用手机银行、识别电信诈骗，让金融知识走进千家万户。

“金融+非金融”生态拓展。深化与养老机构、康养企业的合作，探索服务场景创新，并依托“银发产业云平台”连接GBC三端资源，赋能养老服务生态。从线上平台到线下网点，从资金规划到生活服务，工商银行陕西省分行正努力构建一站式、全生命周期的养老服务生态圈。

精准赋能养老产业 浇灌银发经济幸福之花

银发经济一头连着民生福祉，一头连着产业发展。工商银行陕西省分行聚焦养老产业发展中的融资需求，持续加强与人民银行、民政部门、金融监管部门及行业协会的沟通协作，积极探索更加精准、高效的养老产业金融服务模式。

面对养老产业机构轻资产、抵押物不足等融资难点，分行积极深化“银担”合作，通过引入担保增信和灵活匹配融资额度、期限和还款方式等方式，提升金融服务养老产业的精准度、可得性。同时，积极运用人民银行养老领域专项再贷款政策工具，有力支持养老机构融资。

从养老机构到康养产业，从金融支持到综合服务，工商银行陕西省分行正不断推动金融资源向养老产业链、服务链和生态链延伸。分行主动对接省内重点养老项目，开通康养项目绿色审批通道，通过差异化利率降低企业融资成本，打出养老产业授信支持“组合拳”，让金融“活水”更加精准地流向银发经济发展的沃土，为养老产业高质量发展增添金融动能。

面向未来，工商银行陕西省分行将继续围绕人民群众对美好晚年生活的新期待，持续做深做实养老金金融、养老服务金融、养老产业金融三大领域。分行将进一步推进养老金融政策宣传、特色网点养老服务单元建设、企业年金制度拓面和“如意人生”养老金融综合服务方案落地。在养老金金融方面，紧跟长期护理保险在全省范围内全覆盖的政策导向，助力健全多层次医疗保障体系；在养老服务金融方面，持续完善适老化软硬件设施，扩大“工银爱相伴”品牌影响力；在养老产业金融方面，积极支持陕西“十五五”期间银发经济养老产业规模达1万亿元的发展目标，重点对接西安“一带一路”银发经济产业园、陕西省养老照护机器人产业园等重点园区建设和“养老贷”白名单企业合理融资需求，加大对智慧养老、康复辅具、旅居康养等新兴业态的金融供给。

金融有温度，养老更幸福。三秦大地上，一场从“老有所养”到“老有所享”、从金融保障到产业赋能的养老金融实践正在持续展开。工商银行陕西省分行将以更加优质的金融服务守护银龄生活，以更加充沛的金融力量助推银发经济，让每一份养老保障更安心、每一项养老服务更贴心、每一个幸福晚年更有品质。 （王潇蒙）

从交易窗口到综合服务空间

——平安银行西安分行特色化支行正式运营

10月16日，平安银行西安丈八北路支行以“特色化支行”全新身份正式投入运营。网点围绕运动场景完成空间焕新，构建覆盖多元运动形态的权益体系。高尔夫球练习室及配套设施支持客户线上预约使用，羽毛球、网球等热门运动权益常态化纳入服务体系，瑜伽教室同步筹备，后续将纳入运营规划。

在银行业物理网点持续“瘦身”的结构性调整周期中，网点价值正经历从交易窗口向综合服务空间的转变。此次，丈八北路支行将网点功能直接嵌入区域权益体系，打造高频互动的实体载体，是对平安银行西安分行自2025年11月推进“本地化权益2.0”的深化实践，也是总行零售转型“开放银行、场景金融”战略在区域的具体落地，体现了总行鼓励分行差异化创新的导向，标志着权益运营从线上平台走向线下空间、从资源采购走向自建场景。

网点价值重估：实体承载与预约式场景服务

当前，传统网点面临双重挤压，线上渠道分流交易功能，同业竞争抬高运营成本。部分银行尝试“咖啡银行”“书店银行”等泛场景改造，却往往陷入“有空间无运营”的困境——场景与核心金融业务脱节，高投入难以转化为客户黏性。

平安银行西安分行将特色化支行定位为本地化权益体系的实体承载。体育空间并非简单的便民配套设施，而是纳入权益体系的预约式场景服务：客户通过口袋银行App，既可预约使用高尔夫球练习室，亦可报名享受羽毛球、网球等运动权益。通过“线上预约—线下体验—数据回传”的闭环，物理网点由交易地点升级为互动触点；通过独立动线设计，设施使用效率有效提升。围绕体育空间，分行同步推进赛事运营——支行高尔夫球室配置室内模拟器，开展线上高尔夫球赛，后续还将组建球队，将一次性空间体验延伸为持续的赛事运营与圈层连接，不断充实权益载体的运营内涵。

“三更”升级落地：本地化权益2.0再深化

2025年11月，西安分行以“以心焕新·权益相伴”为主题发布“本地化权益体系2.0”，提出“三更”升级与“三更”保障框架。升级层面，在深耕既有客群的同时拓宽覆盖范围，构建开放型服务体系；保障层面，明确“服务更精准、体验更高效、场景更臻品”。

“场景更臻品”初期依托外部异业合作，此次特色化支行落地后延伸至自建物理空间，网点成为自主运营的运动健康场景入口。健康、运动、出行、本地生活、法税、教育、亲子、国风八大场景权益持续深化，形成以口袋银行App抽奖机制为主要载体的常态化运营：每周三电影日，每月8号洗车日、18号家政日、28号演出或赛事日，已陆续推出《赳赳大秦》文化演出、奥体中心演唱会包厢、花样游泳世界杯等稀缺票务权益。其中，演唱会包厢权益已于今年8月正式上线，客户可通过口袋银行App每周四参与抽奖，还有机会获得双份权益，目前已累计派发十余场，权益门槛达标客户可优先获得。据统计，在约2万名符合基础权益门槛的客户中，本地化权益使用率和体验率由上线前的约1%提升至25%。

八大场景深耕：从线上触达到线下体验

平安银行西安分行对本地化权益2.0八大板块的运营，不局限于线上抽奖，还通过线下沙龙、异业合作、空间体验等多元形式，将各板块转化为可感知、可参与的实际服务。

亲子板块与本地博物馆合作“博物馆里的故事会”，并依托秦岭资源开展“绿野寻踪”户外探索，以“文化+户外”双线满足家庭客群需求。国风板块涵盖非遗手作、茶艺、养生等主题，联合本地茶舍、中医堂形成“文化体验+健康服务”复合形态。运动板块除特色化支行高尔夫球室外，还常态化组织网球、羽毛球友谊赛及滑雪体验；本地生活板块通过节点抽奖，将电影票、洗车券、家政服务、演出门票等高频刚需与客户日常绑定；出行板块已上线东航贵宾厅等权益，每季度向达标客户发放；健康板块联合体检机构、中医堂提供中医问诊等服务；法税、教育板块以咨询类服务为主，通过高考志愿填报指导、留学规划及法税沙龙等满足财富传承与子女教育规划需求。同时，权益体系注重向20至30岁的年轻客群延伸，将演唱会门票、主题乐园权益、飞行体验、赛车体验等逐步纳入权益矩阵，以非金融场景建立账户黏性与品牌偏好，提前锁定未来财富管理需求。

区域服务扎根：从权益生态到金融为民

当金融跨越数字与合约的边界，以线上权益平台拓宽服务边界、以线下场景活动深化客户关系、以特色化支行空间承载高频互动，金融服务便融入文化、健康、教育与出行的方方面面，一家银行与一座城市的情感连接也由此生根。丈八北路支行的体育空间，不仅承载了本地化权益2.0客户服务的升级尝试，更对“零售银行物理网点还能做什么”作出了现实回应，让金融服务真正嵌入百姓日常生活。

扎根区域，方能枝繁叶茂；服务民生，才可基业长青。平安银行西安分行正躬身书写金融让生活更美好的区域答卷，为零售银行业高质量发展树立起富有人文温度的新标杆。 （平安银行西安分行供稿）

平安产险陕西分公司“2026平安支教行动”启动

10月12日，平安产险陕西分公司“2026平安支教行动”在安康市平利县西河镇河川希望小学正式拉开帷幕。这是平安产险陕西分公司连续第三年走进河川希望小学。为期两周的公益之旅中，10名志愿者将带着满满的爱与责任，为孩子们带来50个课时的趣味课程，用陪伴点亮大山深处的梦想之光。

本次支教活动精心策划，课程内容丰富多彩。首期课程涵盖体育、主持、舞蹈、DIY手工及广播体操等多元形式。值得一提的是，本次支教还特别安排了专业足球训练课，旨在通过体育运动强健体魄，培养团队协作精神，点亮孩子们的足球梦。

中国平安始终将教育公益视为企业社会责任的核心板块。从“乡村教师支持计划”到“平安智慧课堂”，再到如今的平安支教行动，平安人坚持秉持“科技+公益”的理念，致力于缩小城乡教育差距，让每个孩子都能享有公平而有质量的教育。接下来，平安志愿者将继续怀揣热忱，用心陪伴，把知识与欢乐留在河川小学的每个角落。 （白宇晨）



平安健康长寿管理服务体系落地陕西

10月11日，中国平安升级健康长寿管理服务体系陕西发布会于西安举行。本次发布会由平安人寿陕西分公司主办，平安好医生西北分公司、西安平安健康（检测）中心协同参与。以“2026服务年”为契机，中国平安此前已举办“专业，守百岁平安”全国服务升级发布会，重磅升级“平安健康长寿管理服务体系”。本次发布会正是集团全国战略在三秦大地的本地化落地，将升级后的全周期长寿健康服务引入本地，把“主动健康”理念转化为三秦百姓可及可用的康养服务，助力健康陕西建设，积极应对区域人口老龄化挑战。

陕西省保险行业协会副秘书长许讷、平安健康（检测）中心总经理周楠楠、平安好医生商保业务部副总经理洪自力、平安人寿陕西分公司总经理赖剑文，陕西广播电视台、陕西网、《各界导报》、《三秦都市报》、西安广播电视台、《华商报》、金融棒棒糖等多家媒体及客户代表、代理人精英共计300余人出席本次发布会。

当前，中国已步入深度长寿时代，慢性病高发、家庭照护压力突出、疾病年轻化等问题凸显，传统保险侧重出险后经济补偿，大众对于防未病、管慢性病、安养老的前置健康服务需求持续攀升。紧扣《国民健康“十五五”规划》导向，中国平安升级长寿管理服务体系，推动健康模式从“被动治疗”转向“主动健康”，回应百姓对高质量长寿生活的现实诉求。

这套由平安好医生研发的服务体系，整合医学、AI科技、前沿科学三大能力，搭建四道健康风险防线，围绕行为、躯体、心智等实施分层干预，形成完整的健康管理闭环。同时，平安好医生联合22家权威机构出台国内首个长寿医学老年健康服务团体标准，通过“四重把关”管控机制与“四专”服务承诺，筑牢服务质量的制度保障。

此外，为破解大健康行业服务碎片化、服务标准不一、“筛检诊治康”流程不畅等行业痛点，平安好医生发起组建长寿生态联盟，联合全国46家行业标杆伙伴，以全链路、可溯源、高标准为准则，共建长寿医学服务团体标准，整合医疗、康养、科研多方优质资源，推动健康养老服务行业高质量可持续发展。

周楠楠表示，长寿不应只追求生命长度，更要达成活得长、活得稳、活得畅三层价值进阶。该体系以“不下桌、上绝活”为核心思路：“不下桌”依靠全方位前置检筛、全天候安全应急、全流程就医协助、全周期多病共管四道防线筑牢健康基本盘；“上绝活”从行为层管理慢性病、躯体层调节代谢养护机能、心智层守护脑健康与精神活力，全方位提升长寿生活质量。目前，全国11家平安健康长寿中心已正式揭牌，将以平安健康（检测）中心全国11家自营医疗机构为基础，深度联合加盟机构，构建覆盖更广、触达更深的全国长寿医学服务网络。

洪自力重点介绍臻享家医、平安居家两大核心落地底座。臻享家医以家庭为服务单元，提供7×24小时健康咨询、报告解读、慢病随访等服务，针对急症重症提供就医绿通协助，减少群众往返医院排队的困扰；平安居家服务面向老年及特殊群体，覆盖多场景照护需求，依靠“三位一体”养老管家，缓解家庭照护压力。同时，依托自建团队、供应商管理及AI技术，实现规模化服务下品质可控。

赖剑文结合集团“2026平安服务年”部署，现场发布本地化落地四大举措：扎实承接集团长寿服务战略，推动服务下沉三秦家庭；严守“四专”服务标准，把客户真实获得感作为服务评价标尺；打通内部医险康养协同通道，联动省内医院、社区打造本土医险协同网络；针对老年群体强化慢病与居家照护，面向中青年做好家庭健康风险预防，打造“保险+服务”一体化方案，推动保险服务从事后赔付向前置健康守护延伸。

许讷表示，该体系落地陕西打破了传统保险服务边界，是保险业医险融合创新的生动实践。期待企业守牢合规底线，打造可复制推广的陕西样板，助力多层次社会保障体系建设。

本次发布会特邀北京大学医学博士、北京三院ICU主任医师薄世宁，带来《延缓衰老、慢病防治前沿报告2026》主题分享。他立足临床医学视角，拆解衰老发生机制，围绕慢病干预、抗炎抗衰讲解实用健康知识，输出前沿健康理念。同时，结合现实案例，剖析普通大众对于长寿的认知误区，为现场来宾带来专业且可落地的健康长寿指导，也为平安健康长寿管理服务体系的设计实践提供临床医学参考，推动前沿医学思路转化为面向大众的健康服务方案。

未来，平安人寿陕西分公司将联合平安好医生陕西团队，锚定“让每一个家庭拥有平安家医”目标，紧扣《国民健康“十五五”规划》导向，持续迭代打磨本地化医险康养服务，开放整合本土生态资源，协同各方共建适配三秦大地的健康养老服务矩阵，把有温度的“综合金融+医疗养老”服务送到千家万户，为守护三秦百姓高质量百岁人生、助力健康陕西建设贡献平安力量。 （姜丹）

社址：西安市雁塔区二环南路东段388号 邮政编码：710061 定价：每份1.30元 年价：268元 广告热线：029-63903671 发行热线：029-63903671 全国各地邮局订阅 陕西日报印刷厂印 法律顾问：陕西希格玛律师事务所