

海南建行 “劳动者港湾”公益项目暖人心

□ 本报记者 洪佳佳 通讯员 陈琼

累了能歇脚、渴了能喝水、没电能充电、热了能乘凉。在海南建行为劳动者打造的“劳动者港湾”里，户外劳动者们可以享受片刻的休憩。

2018年9月，海南建设银行开始在全省范围内推广“劳动者港湾”公益项目，主动开放共享自身资源，主动真诚地为劳动者歇脚停靠提供便利场所和贴心服务，打造劳动者的“歇脚地”“加油站”“充电桩”“暖心窝”，该项目推广一周年来，受到社会各界的高度赞誉和积极评价。

定位清晰，共享空间。在建行的一个个“劳动者港湾”，尊重劳动者不是口号，而是真实的体验。打破空间的界限，为户外劳动者们提供了贴心的服务，以心贴心的服务获得了市民的赞誉。“劳动者港湾”以爱为名，共享空间，让普通劳动者实实在在感受到一座城市、一个企业给予他们的善意和温暖，让普通劳动者在街道上找到了家的感觉。”海南建行相关负责人说。

优化环境，感受真情。银行设施总是醒目、坚固的建筑，银行的内部环境总是给人以安全、舒适、友好、有序的观感。海南建行提出：银行便民服务设施的设置决定着企业的品质与实力。为此，海南建行坚持把公益项目作为直面群众的一面镜子，在硬件建设上下大力气加以改善和升华，通过统一设计布

局、统一安排格调、统一喷涂标识，全力打造亲民化、美丽式的憩息场所，让整体环境既统一又美观，既简单又清新。在“港湾”内开通免费无线网络，科学设置引导牌，发放办事提示单，配备急用药品、饮水杯、休息椅等便民设施，让进入“港湾”的劳动者倍感温暖。

以点带面，规范建设。为确保“港湾”同步各个网点，按照“试点先行、覆盖全局、系统管理、着眼长效”的思路，在建设之初确定试点建设单位，把试点单位作为一块“磨刀石”，做到边试点、边分析、边总结、边提升，完成规范化建设，并将创建经验辐射到全省，切实打造标识统一、装备统一、口号统一的“劳动者港湾”。银行更专门对各个“港湾”进行细致考核，全省同步、全面验收，作为整体考核的重要依据。

运行以来，“劳动者港湾”大大丰富了银行的服务范围，有效拓展了银行的服务触角。让群众感受到的，不只是玻璃隔墙后面冷冰冰的金融服务，而且是伸向我们这个庞大社会体系的温暖的毛细血管和敏感的末梢神经。

道不孤，德有邻。海南建行将自己的设施优势发挥到极致，让银行设施功能和企业文化传播实现最大化，以“劳动者港湾”为载体，把城市劳动者“请进”银行大厅，让城市里最美的人与最安全的设施融为一体。



海南建设银行在全省推广“劳动者港湾”公益活动已满一年。海南建行供图

建行海南省分行相关负责人表示，这个“港湾”，让劳动者在陌生的城市中多了一个家，尽管小，却五脏俱全，温暖怡人；同时，将建行“义利合一，善建行远”的经营之道熠熠生辉，焕发出前所未有的生命和活力；也是建行面对新金融竞争大势的创新之举，是为民服务初心

的生动践行。

据悉，“劳动者港湾”已成为银行业公益的示范样本，并成功“破圈”，激励和带动了越来越多的人士和机构，以更大的热情参与到保障和改善民生的事业中来，“劳动者港湾”榜样效应正在不断扩张。

国庆来临平安财险推出旅游产品“平安行”

本报讯(记者 洪佳佳 通讯员 盛新红)在“十一”黄金周来临之际，为满足节假日期间爱出游一族的出行保险保障需求，日前，记者从平安财险海南分公司获悉，平安财险推出50元即可保全年，100元升级保全家的高性价比旅游保险产品——平安行。据悉，作为一款一年期且不限出行次数的出游保险产品，“平安行”包含了意外、医疗、财产等保险、紧急医疗救援等多种服务。该产品可保障一家三代一年期内的出行保险，一次性解决客户多次出行，多次购买，单次价格较高的痛点。

我国旅游险市场起步较晚，历经十余年的发展，目前市场上各类旅游险超过450种。但因产品多脱胎于意外险，存在产品同质化、细分场景定位不准、涉及极限运动多数免责等诸多缺陷。“平安行”针对上述痛点，最大程度满足旅游市场客户需求。

“平安行”系列险种强力打通旅游出行“人、货、场”各环节，将出行保障全场景覆盖——不管是旅游、探亲还是商旅，只要出行就有保障，还将保障覆盖至全家、延伸到全年。

具体来说，“平安行”旅游险对垂直领域和细分人群均能提供保障——针对

那些喜欢探险或穷游，总往危险系数高的地方跑的年轻人，比如蹦极、热气球、滑雪、潜水等，“平安行”不仅能保，还提供更高的赔付金额；对喜爱购买美容产品和奢侈品的爱美一族，“平安行”对以整容美容、医疗手术或“扫货”为目的的出行设立专门的附加险；对老人出游，“平安行”承保年龄可达80岁，还可提供额外的医疗保障，若同行中有老人和小孩，可选择“家庭亲子”或“一家老小”的家庭旅游保险套餐……

平安财险将旅游险从单纯的旅游意外险延伸至出行前、中、后，全流程均有

风险保障，体现出对旅游险市场的信心。

旅游险市场升温的背后，是中国消费升级的大环境所致。据马蜂窝发布的《2018中国出境自由行大数据报告》显示，随着国民消费水平的提升，以90后为代表的新一代旅行者成为消费市场主力军。平安财险海南分公司相关负责人表示，平安行年轻化已经来临，未来新增消费中65%将来自于他们。这为旅游险提供了更广阔的市场。尽管在保险业整体市场占比中绝对值还不高，但旅游险已成为产险公司非车险业务增长最快的险种之一，显示出强劲的增长势头。

海口农商行多举措做好迎国庆安全稳定工作

本报讯(记者 洪佳佳)为切实做好建国70周年“国庆节”假期安全保卫工作，确保全行节日期间安全运营，海口农商银行扎实开展安全保卫各项工作。

高度重视，压实工作责任。严格按照省联社70周年庆祝活动期间安全保障工作的要求，提高政治站位，加强组织领导，成立工作小组，下发文件对安全

保卫工作进行周密部署，压实工作责任。

专项演练，强化实战经验和能力。集中开展了防火、防抢应急救援示范演练，省农信社安保部副总经理程宪宏，海口市公安局治安支队、海口消防支队专家现场指导，各支行负责人参加观摩。示范演练加深了员工对处置突发事件的直观体验。同时，海口农商银行全

辖65家营业网点结合实际情况，设置特定情景，在9月开展一次全员参与的防抢及消防应急预案演练。

加强学习，提升安全保卫能力。根据工作安排，9月23日-24日，海口农商银行对全辖网点保安人员100余人进行业务培训，以进一步提升员工安全保卫意识，克服松懈麻痹思想，随时做好应急

处置突发事件的准备。此外，还积极组织全行员工通过周一学习日认真学习安全保卫相关制度和案例通报，敲响全行安全保卫警钟。

此次系列培训和应急预案演练，增强了该行员工的安全防范意识，提高了应对突发事件的处置能力，为该行安全稳健运营奠定了坚实的基础。