

# 银行跨界上“思政课”，有啥不一样？

长沙银行推出的“青春思政课”广受欢迎，目前已受邀组织近300场，其中长沙地区超过110场

● 吴鑫矾 陈星源

前不久，长沙市长郡梅溪湖中学里，百余名师齐聚，聆听一场不一样的“青春思政课”。这堂课最特别之处在于，台上的讲师并非专业教师出身，而是来自一家本土银行——长沙银行。这并非个例，目前长沙银行的“青春思政课”已受邀组织了近300场，其中长沙地区超过110场。

银行跨界上思政课，有啥不一样？近日，笔者走进长沙银行的课堂，感受思政教育的“新风”。

## “三个需要”推动思政教育创新

长沙银行的“青春思政课”，最初是从银行内部开始的。

这门课程最初面向内部员工开设，旨在通过新颖的形式和内容，触动心灵、凝聚力量。课程一经推出，便在员工中引起强烈共鸣。他们反馈，通过这门课感受到了不一样的精神动力，不仅工作中的困惑找到了答案，更激发了回馈单位、服务客户、回馈社会的责任感。

员工们的积极反响和心态转变，成为课程最好的口碑。在员工的推荐下，学校、企业等客户群体，开始主动了解并邀请开设这门课。课程的影响力迅速扩大，展现出超越预期的社会价值。

实际上，这也与当前对思政教育创新的需求不谋而合。“青春思政课”是我们立足自身定位，响应时代呼唤，自主开发打造的品牌课程。”长沙银行党建办公室副主任、团委书记胡芬介绍，“最初也有人疑惑，银行为什么要做思政课？我们深入思考后认为，这源于‘三个需要’的强烈共鸣。”

国家战略有需要。面对党中央对思政课建设的高度重视，及其承载的重大社会价值和时代意义，金融国企责无旁贷、必须主动响应。

——受众群体有需要。“我们了解到，中

学阶段的团课、思政课需求量大，学校有明确的课程要求。同时，作为学生家长，我们也深切感受到优质思政教育对孩子成长的重要性。”胡芬介绍，更重要的是，广大客户单位以及长沙银行自身5000多名青年员工，都表达出对精神滋养的迫切需求。

——银行发展有需要。凝聚青年员工力量、深化企业文化内涵、塑造积极社会形象，都亟须强有力的思想引领作为支撑。

在“三个需要”的同频共振下，长沙银行下定决心，集中力量打造并推广“青春思政课”。

## 差异化打造课程精品

“非专业人士”讲的思政课，为何受到社会的一致认可？笔者在调查中发现，这源于创意与匠心打磨出的精品。

长沙银行党建办公室文雅手中有一本厚厚的笔记，记录着她参与“青春思政课”的点点滴滴：通道一中专门打出电子横幅欢迎，北雅中学的孩子们一次次用掌声“打断”，在长沙高新技术工程学校的体育馆里第一次为近2000名孩子现场讲授，湘龙街道在百熙实验中学通过教育局域网向3万名孩子同步直播……作为长沙银行讲师和思政课开发团队成员，同时也是第一位思政课宣讲员，文雅已走进了30多所学校。今年，文雅把重心放在了培训新加入志愿服务队的同事们身上，帮助90多名宣讲员成功认证通关。

文雅的案例，是长沙银行“青春思政课”开花结果的一个缩影。

大家听过的思政课很多，高校也有必修课。我们不做大而全，而要做小而精的“特色供给”。”长沙银行业务总监、党建办公室主任胡军表示，在“点单式定制”与“模块化组合”的搭配下，长沙银行让课程能像拼图一样，契合不同受众需求——15分钟一个精炼主题，45分钟打包3个主题精华，1小时呈现4场思想盛宴。这种“精准滴灌”，让理论宣讲不再是“大水漫灌”，而是有效渗透。



长沙银行“青春思政课”既有理论高度，又具备真实感染力，广受大家欢迎。资料图片

“我们的目标是打造‘四最’思政课——最新、最热、最接地气、最感人！”胡军说，内容始终是思政课的生命力所在，经过无数次打磨、迭代与基于受众的精准改造，思政课内容既贯通历史血性与时代担当，又融合家国情怀与个体命运，让思政教育既有理论高度，更具备真实感染力。

## 裁下梧桐树引得凤凰来

如今，长沙银行“青春思政课”已不只是“一堂课”，更成为联结银行自身成长与社会价值的“活力纽带”。

在长沙县，长沙银行“青春思政课”引起了教育工作者们热烈反响，许多学校主动邀课，教育主管部门与长沙银行达成深度合作。

在浏阳市，短短两个月内，长沙银行便将思政课送入23所乡镇学校，足迹遍布浏阳四乡，惠及千余名学生，“理论宣讲+情景互动”

的形式广受好评。

……

公益性的思政课输出，为长沙银行树立了“有情怀、负责任、敢担当”的国有大行形象，长沙银行“青春思政课”累计已走进约300所学校、60多家企事业单位，听众超17万人次，课程获得长沙市委宣传部“基层理论宣讲组织奖”，宣讲员被纳入学习贯彻党的二十届三中全会精神市委宣讲团进行微宣讲，在湖南“小有名气”，课约不断。

另一方面，思政课的影响力又进一步反哺银行业务，思政宣讲员们化身“金融管家”，在思想共鸣中打开客户信任之门。

长沙银行相关负责人表示，长沙银行“青春思政课”将锚定以思政力量服务客户的目标，进一步优化课程形式和内容设置，书写新时代金融企业与社会价值同频共振的精彩篇章。

葡萄、桃子、西瓜、李子、哈密瓜等争相上市价格跳水，红星市场水果日交易量1.2万至1.3万吨

# 长沙开启夏季“水果自由”模式



● 长沙晚报全媒体记者 刘捷萍

盛夏时节，降暑润燥唯有时令水果。西瓜、葡萄、桃、李、哈密瓜……各式应季水果争相上市，扮靓夏日“果篮”。近日，记者走访长沙市场发现，今年夏季水果不仅品种多品质好，而且价格更加亲民，成为不少市民夏日的“甜蜜搭子”。

价格亲民实现“西瓜自由”。长沙晚报全媒体记者 刘捷萍 摄

## 水果上新争奇斗艳

晚饭后，散步的周女士走进小区的水果店，顺手带了半个西瓜、两个椰青。“夏天吃水果，图的就是一口清爽解渴。”

炎炎夏日，新鲜水果大量上市，水果市场迎来销售旺季。

在位于火炬路的一家连锁水果店里，门口的展示区就摆满了“夏日明星”——西瓜。一个个圆滚滚的西瓜堆成了小山。部分切开的样品露出鲜红的瓜瓤，散发着清甜的气息，吸引了不少市民驻足挑选。“现在主要卖的是麒麟瓜和沙漠瓜，销量持续攀升，每天都能卖出上百个。”店主一边介绍，一边飞快地帮顾客把西瓜切片装盒。

走进步步高超市梅溪店的水果区，更是如同置身于一个“水果王国”。葡萄、桃子、哈密瓜、榴莲、龙眼等水果一应俱全。

桃子家族十分壮大，有水蜜桃、油桃、蟠桃、黄桃等多个品种，水蜜桃饱满多汁，油桃表皮光滑鲜亮，黄桃则散发着独特的果香。葡萄架下，巨峰、夏黑、阳光玫瑰等品种一应俱全，一串串沉甸甸的葡萄挂满枝头，让人垂涎欲滴。

据步步高超市水果采购部部长赵燎介绍，为了保障夏季水果的供应和新鲜度，他们与全国各地的优质产区建立了直接的合作关系，通过冷链物流将新鲜水果快速运抵门店。同时，还根据市民的消费需求，不断丰富水果品类，增加进口水果的供应，让市民在家门口就能品尝到来自世界各地的新鲜水果。

## 价格亲民实现“水果自由”

时令水果集中上市，但不少市民感觉价格比往年实惠不少。许多曾经高端的水果也纷纷价格“跳水”。

夏秋之交，又到了葡萄大量上市的时节。曾经名贵的阳光玫瑰葡萄价格持续走低。

市民袁女士5日在街边水果店买到了每公斤9.96元的阳光玫瑰葡萄，一大串还不到10元。“以前要几十块一斤吧，没想到现在价格这么实惠，我们一家人都爱吃。”袁女士表示。

眼下热销的阳光玫瑰，因其口感甜蜜、果实饱满且带玫瑰清香等特点，一度成为夏季果界“顶流”。目前长沙市场的阳光玫瑰葡萄主要来自云南、湖北、四川、湖南等地，零售价大都在每500克10元以内。

“种植面积迅速增长，产量多是价格跳水的直接原因。”赵燎告诉记者，阳光玫瑰2012年左右从国外引进，在云南栽培成功，曾被称为“葡萄中的爱马仕”，受到市场欢迎。市场需求促使全国各地纷纷种植阳光玫瑰，不到10年时间，种植面积超过100万亩。

一起进入“降价通道”的还有蟠桃、黄桃等高价水果。曾因价高而让不少消费者望而却步的蟠桃，最近的价格走起“亲民”路线，步步高超市山东彩虹蟠桃零售价每500克只有几元，上个月单品卖了100多万元。绿叶水果线上直播也推出了炎陵黄桃优惠价2.5公斤装29.9元。

据市商务局监测，最近一周长沙整体果

品交易批发均价为9.13元/公斤，比7月初下降8%。热销果品中，交易量排名前五的是：西瓜、榴莲、桃、葡萄和哈密瓜。

据红星全球农批中心相关负责人李丹介绍，今年夏季水果丰收供应量非常充足，市场日交易量在1.2万至1.3万吨，价格较去年同期普遍下降20%左右。西瓜价格下降明显，特别是宁夏的沙漠瓜，批发价比去年下降了30%以上。

“水果降价，对我们消费者而言肯定是一件好事。”市民赵先生说，“但比起价格，我还是更注重质量。前两天我在另外一家超市买的本地杨梅，虽然便宜但酸涩得很。现在水果不分四季不断供应，不论南北，想买就有。相比价低不好吃，我还是更倾向于选择价格略高但口感好的水果。”

## 水果虽好却也不能贪多

李丹告诉记者，随着国内水果种植技术、面积提升以及物流冷链快速发展，消费者对水果的消费态度也发生了变化。

市民对夏天购买水果的需求，既离不开“新鲜美味”的核心，也越来越看重“实惠、多样、安全”。这种需求的变化深刻影响着从种植到销售的各个环节。

据预测，进入8月，国内外应季水果争先恐后“抢鲜”上市，果

品市场琳琅满目，供应稳定且充足，预计短时间全市整体果价将小幅波动。

夏日果品清甜解暑，水果富含维生素、矿物质、膳食纤维等营养成分，对健康有诸多益处。水果虽好，却也不能贪多。

《中国居民膳食指南》建议，成年人每天吃200克至350克新鲜水果。不同水果营养有差异，尽量多样化选择，满足不同营养需求。

吃水果也要选对时间，一般饭前1小时或饭后2小时吃水果较合适。避免饭后立即吃，以免影响消化，增加肠胃负担。

## 商业租售转让

## 写字楼优价出售

八一路省军区对面，信息大厦(高

## 公告声明

## 遗失声明

湖南合群模板脚手架工程有限公司工

# 无违章未出险 保费为何涨了

车险保费普遍涨价遭车主吐槽，问题可能出在这几处，建议保持良好驾驶习惯

● 长沙晚报全媒体记者 范宏欢 实习生 龙敏婕

“原来车险就三千块，今年竟然给我涨到六千了。”近日，长沙一位车主在收到保险公司的保费报价时，不禁向记者吐槽，说自己今年的车险保费涨价特别明显。

这种情况并非个例。近期，有不少车主表示，无论是新能源汽车还是传统燃油车，今年的车险保费较往年有明显上涨。甚至在上一年未出险、保额基本相同的情况下，保费价格上涨了几百上千元不等。

面对保险公司“说涨就涨”，车主纷纷表示困惑：保费上涨有何依据，是保险公司的商业行为还是车险政策有变？对此，记者进行了探访。

## 无违章未出险，保费却涨了

市民周女士的爱车是一辆大众品牌的油车，主要用于平时日常上下班通勤。购车时，她投保了交强险、车损险、300万元三者险、司机乘客责任险等常规险种，2024年保费共计3200元。过去一年，周女士开车小心谨慎，从未有过违章记录，也未发生交通事故。然而，2025年续保的保费却涨价700多元。

周女士对此感到十分困惑，自己驾驶习惯良好，既无违章又未出险，保费为何大幅上涨？她向保险公司咨询，工作人员解释称，今

## 保费涨价，问题可能出在这几处

即使投保多年且未出险，保费也可能上涨。”

“确实涨了。”面对车子没出险，续保“被涨价”引发的争议，一位保险公司业务员给出了解释：去年保险公司对油车车险的自主定价优惠系数是0.8，今年调整到0.87，新能源车的调整就更多了。“假设一辆保费在3000元左右的家用轿车，按照今年0.87的优惠系数，前后就相差了210元。”该业务员给记者打了个比方。

除保险公司调整了自主定价的优惠系数外，另一位保险公司人士透露，违章数据也会让保险公司系统判定出险率升高从而拉高保费。“保险公司也会将车主的违章数据纳入评估体系，若车主存在违反交通信号灯、超速等违章行为，会因此归类为出险率升高，从而影响保费上涨的感觉。

## 多渠道对比，保持良好驾驶习惯

面对车辆保险涨价，车主可以采取哪些应对策略？保险专业人士也给出了一些建议：

首先，可以比较不同保险公司的报价。不同保险公司的定价策略和风险评估标准存在差异，通过多渠道获取报价，仔细比较各公司的保险条款和价格，车主有可能找到性价比更高的保险方案。

其次，提高车辆的安全性能也是降低保费的有效方法。例如，安装防盗装置、行车记录仪等设备，可以降低车辆被盗抢和发生事故的风险，保险公司可能会给予一定的保费优惠。

此外，车主还可以通过

探险

## 企业更名公告

湖南省博科医疗美容有限责任公司(注册号91430105MAC0NHQ2B2)因业务发展需要，经股东会决议，并经工商部门核准，“湖南省博科医疗美容有限责任公司”现更名为“湖南省佰亿医疗美容有限责任公司”。特此公告。

## 下列证件声明作废

●左阳光遗失 43242219770424641762号残疾证，声明作废。  
●曾美容遗失湖南龙骧交通发展集团有限责任公司开具的车辆报废押金收据1份，号码：60416154，金额：10000元，声明作废。

**同城通**

生活资讯全搜索 为您提供全天候

QQ 办理 微信办理 星收银(付款)

公告类:60元/行 资讯类:50元/行 标题限9字以内(占2行) 正文13字/行 套红加收 20% 套彩加收 30%

**分类信息**

刊登资讯不出门 手机平台服务费

商业租售转让	公告声明
写字楼优价出售	遗失声明
八一路省军区对面，信息大厦(高	湖南合群模板脚手架工程有限公司工
原红)十二楼，位置好，三间共	公司工会委员会遗失银行开户
171 平方(全产权过户)，联系电	许可证，核准号:J561500094550
话:13319572890,杨先生。	1,开户行:长沙银行桃江支行,
	声明作废。