



“保险+养老护理”创新模式守护银发群体

无锡保险业织密康养“幸福网”



新闻客厅

交通银行金融赋能江苏文旅发展

“文旅大戏·走进江苏”启动仪式
推出一批惠民举措

8月17日,2026年“水韵江苏·万般锦绣”交通银行金融赋能江苏文旅发展暨“文旅大戏·走进江苏”启动仪式在南京举行。本次活动由省文化和旅游厅主办,交通银行江苏省分行、交通银行苏州分行、交通银行无锡分行协办。

活动现场,一批看得见、摸得着、用得上的惠民举措密集推出。“水韵江苏”旅行推荐官、全国优秀导游员张发布“读城探宝”专线游、“跟着美食去旅行”和江苏文旅直播间等惠民产品。“读城探宝”专线游携手同程旅行,围绕休闲度假、亲子研学、银发康养、非遗体验4个主题推出近60款线路。从盐城建湖九龙口的温泉旅居到南京博物院的行走人文课,从扬州谢馥春的“香、粉、油”老手艺到苏州的篆香DIY,按客群精准组合,使用交通银行卡支付可享满减,单次最高优惠300元;“跟着美食去旅行”联合美团精选烟火小店、老字号和非遗美食商户入驻“美食惠”专区,游客领“满20元减10元”优惠券,即可线上线下,走进街巷品尝地道江苏味;江苏文旅直播间联动携程,做到“天天有直播、每周出爆款”,亲子研学、县域微

度假、非遗体验轮番上线,交通银行信用卡下单享专属福利。

交通银行代表发布金融赋能方案,以“产业赋能、礼遇全球宾客、消费惠民、数智融合”四大板块,推出包括产业贷、苏旅贷、商圈贷、非遗传承贷在内的“江苏文旅贷”系列产品,以百亿信贷全链条护航文旅产业。

在授牌与签约环节,首批10家“苏心游·交通银行”游客驿站获授牌。针对游客旅途中“手机没电了、走累了想歇脚”等烦心事,交行把银行网点变身游客的“旅途加油站”——依托南京、无锡、苏州等10家景区和商圈周边网点,提供文旅信息查询、饮水歇脚、行李寄存、手机充电等便民服务,让游客在江苏游得安心、玩得尽兴。

交通银行江苏省分行、交通银行苏州分行、交通银行无锡分行分别与南京牛首山文化旅游集团有限公司、苏州文化投资发展集团有限公司、无锡市文化旅游发展集团有限公司等6家重点文旅企业签署合作协议;与南京博物院及同程旅行、美团、携程等平台企业共同签署多方合作框架协议,共启政银企联动发展新篇章。(交宣)

江苏银行无锡分行“双高协同贷”
精准滴灌产学研融合沃土

“240万元‘双高协同贷’几天就到账了,解决了校企合作的燃眉之急!”无锡高新区一家专注晶圆激光切割的半导体企业创始人感叹道。该笔贷款的成功落地,为公司与江南大学联合攻关的关键三维建模技术提供了及时资金支持,也是江苏银行无锡分行以“双高协同贷”赋能科创企业发展、深度融入江苏省“双高协同”战略、精准服务实体经济高质量发展的生动缩影。

如何让轻资产、重研发的科创企业获得金融支持?江苏银行无锡分行紧扣江苏省“双高协同”战略——以高新区为高水平产业创新载体、以高校为高水平科教创新主体,推动“优势产业集聚区+优势学科专业群”协同发展。这家位于无锡高新区的半导体企业在产业化扩张的关键节点遭遇资金周转瓶颈。关键时刻,江苏银行无锡新区支行主动上门,为企业量身定制“苏科贷+设备担保+制造业贴息”组合服务方案,通过快速审

批通道迅速放款,高效保障了校企合作项目的顺利推进与产能稳步扩容。

在无锡,江苏银行建立起“总行—分行—基层支行”三级联动的“双高协同”推进机制:总行主动对接省级主管部门与高校创新联盟,梳理重点高新区产学研项目与优质科创企业储备库;分行紧密贴合属地产业定位,推动总行专项产品与地方科技补贴、制造业贴息等惠企政策叠加联动;基层支行则下沉园区、前置融资渠道。正是这种“沉下去”的服务姿态,使新区支行能在第一时间锁定上述半导体企业的融资需求,真正做到“企业有需、银行即应”。

截至今年6月末,江苏银行无锡分行运用主动授信工具、“双高协同贷”专项提额政策,深挖客户扩产需求,新增无锡高新区、江阴高新区“双高协同”项目清单企业贷款7户、6621万元,为企业提供了精准优质的金融服务。

(刘虹、通讯员 胡欣然)



普惠保障兜底,织密民生保障网

在江阴,长护险的经办实践则交出了一份更具分量的“实事清单”。中国太保寿险无锡分公司作为连续三轮中标长护险项目的经办方,该公司将服务窗口搬到群众家门口,主动融

入“15分钟医保服务圈”,将全域划分为17个镇级网格与24个村级网格,定点医院医保专管员负责业务指导、后台集中审核结算。

“在经办实践中,我们形成了一套

行之有效的办法,即建立‘实地初筛+动态核查’的稽核闭环机制。”中国太保寿险无锡分公司总经理严守恒表示。参保人申请次日即核验,3个工作日内双人上门初筛,全程影像记录;待遇人员按高、中、低风险分级管理,确保公平与基金安全。7年间,江阴长护险基金累计支出4亿元,有效保障了失能人员的健康,减轻了家庭照护负担。

漱台等适配银发群体生活习惯,生命体征仪与床头应急拉绳构建起安全防护网。瑞众美好生活智慧平台可以链接全国1800家三甲医院及650位副高以上专家团队,构建“设备预警+管家响应+医疗支持”闭环,让老人居家即可享受专业医疗服务。

从普惠兜底到居家守护,无锡保险业的“保险+养老护理”新实践,正绘就“夕阳红”幸福新图景。(叶肖瑶)

服务延伸进家门,守护居家安全

务送进居民家门口。当天,医护人员和人保财险调查专员分组走进两户失能老人家中,医护人员为老人做健康检查,人保财险工作人员向家属讲解日常护理注意事项。人保财险滨湖支公司相关负责人表示,后续人保财险将为社区老人提供适老

化保险咨询、理赔上门、养老反诈等精准服务,用保险力量为社区家庭幸福保驾护航。

瑞众保险宜兴支公司美好生活体验馆样板间于2026年4月投用。样板间内,烟感、水浸、跌倒报警器实时监测风险,适老化扶手、升降洗



从守成到拓新的进阶之路

——专访华兰股份董事长华一敏

深耕进口替代

作为传统医药包装赛道的深耕者,华兰股份始终保持稳健发展态势。数据显示,2025年公司实现营业收入6.19亿元,同比增长5.63%。谈及企业持续盈利的核心密码,华一敏直言,深耕进口替代是企业多年坚守的核心战略。

药用胶塞是药品包装的关键核心部件,直接与药剂接触,产品合规性、相容性要求极高,需通过多重严苛的相容性试验与各级药监部门审批,单一供应商替换周期普遍长达6个月以上,行业具备“慢周期、高壁垒”的显著特征。

“客户替换供应商绝非一蹴而就,也正因如此,每拿下一个高端客户,都是企业扎实的增量储备。”华一敏表示,长期的技术积淀与严苛的品控体系,让华兰股份成功打破海外品牌长期垄断。目前,公司核心产品覆膜胶塞已实现国产替代,成功进入辉瑞、恒瑞医药、丽珠集团等国内外头部药企供应链。

带领企业持续提质升级

2021年,华兰股份成功登陆深圳

创业板,首发募集资金近20亿元。在华一敏的战略认知中,上市不仅为企业注入了充足的发展资金,更赋予了权威的品牌背书与多元化融资渠道,同时倒逼企业完成管理体系的标准化、规范化升级,全面提升综合竞争力。据悉,公司上市募集资金重点投向自动化、智能化工厂改造项目,扩大预充式医用包装材料产能项目,华兰股份年产60亿只新型药用密封弹性体项目等多个项目,进一步夯实了其在高端药包材领域的龙头优势。

在华一敏看来,接班绝非坐享企业发展红利,而是接过深耕产业、担当责任、持续前行的使命接力棒。“企业传承是发展的必然延续,但接班的核心前提,是深耕行业、扛起重压、坚守初心。”

履职以来,华一敏始终保持着对行业的敬畏之心与发展危机感。他坦言,医药制造业产业链繁杂,叠加AI技术、生物医药、全球化管理的快速迭代,时刻倒逼管理者持续学习、更新认知。“如果不能带领企业持续向好发展,我会率先自我问责。”华一敏说。

这份危机感,也转化为企业团队建设的核心准则。任职以来,华一敏始终要求团队秉持谦逊、诚信、终身学习

的态度,摒弃固化思维。“行业日新月异,AI重构产业格局,不能用一成不变的思路解决新问题,要多角度、新维度破解发展难题。”立足传承与创新,他跳出传统守业思维,带领团队打破固有发展框架,持续夯实企业经营根基。

2022年,“80后”企业家华一敏正式从父亲华国平手中接棒,出任华兰股份董事长。这位“药二代”以创新破局,以实干拓界,为这家深耕医药包装领域30余年的老牌制造企业,开启了国际化、智能化、多元化的全新发展篇章。近日,本报记者专访了华一敏,探寻其传承守业、创新突围、布局全球的企业进阶之路。

上任伊始,华一敏便为企业确立了全新的核心战略:立足国内龙头优势,全面推进全球化布局,打造具备全球核心竞争力的医药包装标杆企业。他认为,当前中国制造业已形成人才、成本、

锚定全球化战略

品控体系的综合优势,完全具备与国际头部企业同台竞技的实力,出海突围是企业高质量发展的必然选择。

为推动全球化发展布局,华兰股份聚焦人才建设、数字化转型、产品创新三大核心维度,全方位夯实国际化发展根基。人才端,企业持续引进国际高端行业人才,搭建专业化、复合型国际化运营团队,补齐国内制造企业海外品牌运营短板,以合规体系、优质产品、极致服务深耕海外市场,塑造高端国际品牌形象。生产管理端,公司全力推进生产智能化、管理数字化转型升级,搭建全球一体化数字化管理体系,

实现生产、订单、决策全流程高效协同,为后续全球多点布局、本地化运营筑牢管理根基。

产品创新是企业出海突围的核心底气。自上市以来,华兰股份始终坚持高强度研发投入,每年研发费用占营业收入比例不低于5%。在稳固传统胶塞主业龙头地位的基础上,公司上市后重点攻坚高端进口替代新品,成功研发预灌封活塞等创新产品,精准适配居家自主给药的行业新趋势,有效解决传统胶塞易引发药品污染、生产工艺烦琐等行业痛点,可全面匹配高端、敏感药剂的包装需求,持续完善高附加值、高端化产品矩阵。

“真正的国际化,绝非简单的产品出口,而是全球品牌认知、技术输出与实体布局的深度落地。”华一敏介绍,公司下半年将重点开拓欧洲高端医药市场,持续扩大全球市场版图。

布局医药AI新赛道

在深耕药包材主业、稳固基本盘的同时,华一敏立足产业未来,布局AI赛道。2025年9月,华兰股份正式启动医药AI战略布局,截至目前,布局覆盖小分子药物、抗体研发、免疫治疗、抗衰老研究、医药知识图谱等多个

重要领域。对于布局逻辑,华一敏有着清晰的产业判断:2030年将迎来全球专利药集中到期浪潮,仿制药研发、创新药攻关将迎来爆发式增长期,而AI技术能够有效缩短新药研发周期、大幅降低研发成本,是医药产业迭代升级的核心驱动力。依托公司深耕行业多年积累的1100余家国内药企客户资源,海量产业资源将转化为医药AI创新服务的核心竞争优势。

在华一敏的战略规划中,医药AI布局不仅是单纯的技术升级,还是企业商业模式的深度重构。“华兰股份的目标是:不再做单一的药包材产品供应商,而是成为全方位赋能药企的创新研发服务商。”公司将依托AI技术为合作药企提供高效、低成本的研发支撑,打造差异化竞争优势,培育可持续发展的第二增长曲线,实现企业从“制造型企业”向“科技服务型企业”的转型升级。

30余年匠心深耕,华兰股份在新生代掌舵团队的引领下,顺利完成从“守业固本”到“拓业致远”的蜕变。未来,华兰股份将持续立足药包材核心主业,坚守科技创新内核,加速全球化战略落地,全力冲刺“世界华兰”发展目标。(陈文君)