

公交站移到福利院门口 老人们少走167米,想想都开心

杭州公交集团还特意为老人们开设一条新线路,定时发车,方便他们购物和看病



本报记者 黄伟芬 通讯员 周嵩 黄佳琪

受疫情影响,这段时间,杭州市第三社会福利院一直处于封闭管理的状态,住在里面的老人们暂时还不能随意出门,一些日常生活用品等东西,除了院方帮他们采购,或由家人送过来或者邮寄过来。

不过从3月28日开始,家人能够预约进福利院看望老人了。所以,刚刚过去的这个周末,很多老人一大早就收到了家人带过来的大包小包。

而原本,许多东西,都是老人们自己坐着公交车出去采购的。离福利院最近的公交车站,要走167米。

这167米,对于年轻人来说,可能走得快一点,两分钟就够了,但对于平均年龄83岁的老人们来说,却是一段走走蛮尴尬的距离。

幸运的是,现在,老人们想要一个福利院门口的公交车站的愿望终于实现了。杭州公交集团帮老人家们把原来167米开外的公交车站挪到了福利院大门口。

尽管眼下因疫情暂时还不能出去,但老人家们想想都觉得开心。

福利院门口
新修的公
车站

老的公交车站 到福利院要走167米

3月29日上午9点多,余奶奶等在福利院门口,时不时瞅瞅大门口右手边的公交车站,儿子说好了要送东西过来,两个月没见,余奶奶挺想念儿子的。

在等人的过程中,余奶奶隔着道闸门和记者唠起了家常,一开口就夸门口这个新设的车站。

“原来每个礼拜我都会出门,坐535路公交车,到武林广场、医院,买买东西、配药都很方便的。”余奶奶满头白发,精神不错,身体看起来也蛮硬朗。

“原来的公交车站在远一点的地方,要走一百多米,你们年轻人可能觉得没什么,我们年纪大的走起来毛吃力的。”余奶奶说的新旧两个公交站,相距167米。对于很多人来说,不过就是走两分钟,但福利院里住的上千位老人家,大多上了年纪,这一百多米,也是不小的负担。

“我们以前买好东西回来,从对面的公交车站下车,走回来更远。”余奶奶说,“我们的孩子也都五六十岁了,提着大包小包走过来也很吃力的。”

住进福利院这几年,她和很多老人一样

一直盼着这个公交车站能够“挪”近一些。现在,余奶奶的心愿达成了。

福利院门口这个看着簇新的公交车站,就是最近新修好的“第三社会福利院”站点,只标着一条535C路公交车。之前余奶奶经常坐车的龙居寺南公家车站,经过的公交线路要多一些。

只用了五天 专属车站设到福利院门口

记者从杭州公交集团了解到,这个公交站点是特意为福利院的老人设置的。

公交集团第三汽车分公司客运科的工作人员告诉记者,3月2日,他们联同城投集团和交警部门一起到现场走访。

“福利院的老人平均年龄83岁,他们希望公交站的位置离福利院门口能近一些。”工作人员说,由于福利院门口的道路已经交付,不适合改造成原来设想的港湾式公交站,最终在交警部门协助下,大家想办法在福利院门口设置了一个新站,也就是被余奶奶赞不绝口的“第三社会福利院”站点。马路对面,535C路公交车也有个专属位置,过个斑马线就能到,极大地方便了福利院的老人和家属。

这一次这个举措的落实,效率相当高,从实地了解情况到竖起公交站牌,只用了短短5天。3月7日,新的公交站就出现在了福利院门口。

而且,535C路这条线也是特意为福利院的老人新开通的。

535C路是定时班车,每天7点20分到16点20分,每逢20分从起点发车,沿途会经过杭州市中医院丁桥院区,往来天都城和武林小广场之间。

公交公司工作人员说,535C路沿途站点的分布,都经过考虑。“考虑到老人们有购物和看病的需求,所以设置了这些站点,之所以用定时班车,初衷也是想着老人们不太会用APP来看公交到站时间,定点发车的话他们能安排好时间等车。”

杭州市第三社会福利院院长丁迅告诉记者,从2018年开始,随着住进福利院的老人越来越多,对于门口这个公交车站前移的需求就越来越大。目前福利院里住着一千多位老人,正常情况下一半左右的人每周会出门一次。丁院长粗略估计过,平均每天有几十位老人有出行需求。



余奶奶

浙商银行:金融科技助力零售业务平台化突围

3月29日,浙商银行披露2019年年报。报告显示,截至2019年末,该行集团总资产1.8万亿元,全年实现营业收入463.64亿元,发展质效稳步提升。

此前以公司业务、小企业业务等见长的浙商银行,随着平台化服务向各条线板块的全面深化应用,其零售业务开始呈现快速发展的良好态势。

截至2019年末,浙商银行零售存款时点余额1596.62亿元,连续4年保持50%以上的增速;个人消费贷款和个人房屋贷款余额1459.70亿元,亦较年初增长逾五成。

年报数据显示,截至2019年末,浙商银行个人金融资产余额4895.16亿元,较年初增长18.54%;个人有效客户474.62万户,较年初增长4.33%。

其中,在个人存款、贷款业务方面,浙商银行加强了个人存款拓展力度,重点完善核心存款产品体系,推出了差异化定价、可转让的智慧大额存单,个人存款规模实现有效提升;打造了以“个人、家庭、亲友资产池”为核心的“e家银”资产池平台,稳健发展个人住房贷款,不断优化个人信贷政策,提升风控能力。

财富管理方面,浙商银行积极打造“平

台化服务财富管理银行”,推出“升鑫赢”“聚鑫赢”“涌薪增利安享”“涌薪增利尊享”等净值型理财产品,持续丰富代销投资理财产品,推出了“增金智投”基金组合投资服务,满足个人客户的综合化金融需求。截至2019年末,该行个人理财余额3077.64亿元,较年初增长2.67%,在全行理财余额中占比93.13%;个人优质客户69.01万户,较年初增长14.06%。

此外,该行的信用卡业务也充分体现平台化服务,深度挖掘互联网金融属性,实现转型发展。截至2019年末,该行信用卡累计发卡量366.13万张,当年新增18.13万张;实现消费额929.53亿元,比上年增长28.50%;实现收入13.65亿元,比上年增长68.66%。

浙商银行以平台化服务战略引领零售业务发展的背后,是该行金融科技服务支撑的

持续提升。

近年来,该行以客户价值创造为核心,根据各类真实生产生活场景的应用特点,持续推进金融服务模式的迭代创新:利用AI技术、生物识别技术等,构建特定生态场景,创新推出手机银行语音转账、语音搜索、OCR识别、智能推荐、增金智投等智能化应用,不断优化服务流程;大力推广轻量型智能柜员机、智能打印机及现金边柜等智能自助机具在网点的应用,新设营业网点不再新配备取号机器设备,通过扫二维码取号节省机具出号纸张耗费,新型智能机具网点覆盖率100%。

目前,浙商银行已全面形成网上银行、手机银行、电话银行、微信银行和自助银行组成的电子银行服务体系,电子银行渠道替代率99.03%,达到行业领先水平。

本报通讯员 朱健 钱冰冰