

# 全省90%的包裹由它派送,却遇到“成长的烦恼” 浙江给快递三轮车立规矩 5万辆有“身份”的小白车上路了

本报记者 陈婕

整体是清爽的白色,车身更苗条了,封闭式车厢上印着“浙江快递”字样……走在街头,这样的快递“小白车”,你肯定已经注意到了。

不久前,杭州交警为顺丰速运办理了全市首张专用电动三轮车实体牌照,标志着杭州市快递行业正式进入专用电动三轮车“依法上路”时代。

2022年3月1日,《浙江省快递业促进条例》正式施行,这是全国首部以促进快递业发展为主题的省级地方性法规。条例对快递三轮车相关规范进行了明确,这也意味着快递三轮车第一次有了路权,此举无疑也走在了全国前列。截至2023年10月底,全省已实现超过5万辆快递专用电动三轮车规范更新。



▲街头的快递专用三轮车已面貌换新颜  
◀杭州交警办理了全市首张快递专用电动三轮车实体牌照

## 浙江率全国之先 为快递三轮车设立专门法律制度

浙江是快递大省,电商快递在产品结构中占据核心地位。据统计,每个基层快递员一天末端派送包裹在250个左右,日均投递重量一般在300~360公斤,服务半径不超过5公里。有业内人士告诉记者,电动三轮车具备环保节能、装载量大、配送效率高、操控便捷、适用性强、维护简单、价格低廉等方面优点,这使其成为末端配送的首选,尤其是在城市。

据浙江省邮政管理局此前调研统计,快递公司在完成“最后一公里”的配送任务时,90%的包裹都由三轮车派送,全省用于快递的电动三轮车近10万辆。

不过,不少消费者对于快递电动三轮车的感受,一度可以用“又爱又恨”来形容:车况差,速度快,占用机动车车道,还没有保险……近几年,快递末端配送车辆的路权问题,不时被推上风口浪尖。

浙江是民营快递萌生地、电商快递起航地、快递创新策源地,近年来全国超过五分之一的快递都在浙江发生,给快递三轮车一个明确的、合法的地位,

成了浙江快递进一步健康发展的重要一步。

2021年5月,浙江发布快递专用电动三轮车团体标准,规定了快递专用电动三轮车的定义、产品型号、技术要求、检验规则、标志、使用说明书及质量承诺等;2021年9月《浙江省快递业促进条例》(以下简称条例)审议通过,于2022年3月1日起施行,其中,就有多条关于快递专用电动三轮车的规定。

“电动三轮车的种类很多,国家对此的相关法律规定非常复杂,也不适用于快递业。因此,浙江省率先全国之先为快递专用电动三轮车设立了专门的法律制度。”浙江省人大法制委员会主任委员丁祖年表示。

## 奔跑在大街小巷的“小白车” 安全性能更高了

“实践的发展,迫切需要从立法上确认对快递专用电动三轮车按照非机动车进行通行管理。”浙江省邮政管理局相关负责人告诉记者,如果纳入机动车管理,将影响汽车的通行畅通和效率,三轮车驾驶人的人身安全也存在重大危险,运营成本也将大幅增加,影响快递

行业和电商行业健康发展。此外,“为应对车辆被监管查扣,小哥会选择更便宜的非标车、报废车,不仅增加安全隐患,也增加监管难度。”该负责人表示。

记者注意到,《条例》用了8条对快递电动三轮车作了系统规定,制定了从车辆生产、登记到通行管理,从监管部门责任、企业主体责任到驾驶人员个人责任等一系列制度。正式实施后,全省各地陆续开始进行快递专用三轮车“上新”,统一底色,统一车型,统一标识,统一管理,这意味着全省邮政快递行业末端配送车辆规范化管理进入全新阶段。

以此次杭州上牌的快递专用电动三轮车为例,以白色为主色,统一规范的封闭厢体大大降低快递小哥在派件过程中或遇到极端天气时快件丢失、损坏的风险,设计时速不超过20公里/小时,按照非机动车范畴管理。另外,引入“北斗定位”系统,对电动三轮车进行动态管理,实时管控,有效规范驾驶人员安全文明驾驶,保障车辆安全通行和规范运营。

“快递小哥跑在路上心里更踏实,同时也有利于行业进一步精细化管理,最终促进行业的变革。”浙江省邮政管理局相关负责人说。

# 从“心”出发 平安人寿浙江分公司启动新锐经理人计划



平安人寿浙江分公司“新锐经理人培养计划”发布现场

本报讯 随着中国人口老龄化及长寿时代的到来,养老、医疗、健康是迫切且长期存在的需求,人民保障意识显著提升。中国平安通过专业的金融顾问、家庭医生和养老管家服务,为客户提供“省心、省时、又省钱”的简单、便捷的消费体验。

为了实现高质量养老和培育“健康财富”,今年平安人寿浙江分公司联合浙江大学管理学院EDP中心,推出的“新锐经理人培养计划”,通过平安优+政策助力,结合名校资源,培养具备“健康管理师”“养老规划师”“财务策划师”三大资质认证的专业保险代理人,以三年为主要培养阶段,通过四大阶梯的成长规划,为新锐人才设计出一条稳健上行、自我价值与社会价值相统一的高质量职业发展路径,成长为具备销售、管理能力的复合型人才,成功晋升保险企业家。

新锐经理人计划推出后,吸引了众多有志之士加入平安。来自平安人寿浙江分公司杭州第一业务部的骆书哲就是其中一名新人代表。之前他曾在银行工作了五个年头,有丰富的银行基层工作经验,积累了丰富的财富管理经验和客户。

不久前,他通过朋友介绍了解到“新锐经理人计划”的招募优势,被清晰的生涯规划和透明的收入体系所吸引,使他和家人改变了此前对保险的印象,从抵触到欣然决定尝试保险领域,骆书哲最终成为了平安的一员。他认为自己能成功转型,离不开客户的支持。

骆书哲在原行业做的业绩十分出色,拥有一批非常认可他的客户,也追随着他成为了保险客户。在加入平安后的三个月时间,他借力平安清晰的产品体系和渠道,梳理好自己的客户资源,全面拓展圈子。他表示,在平安他的职业领域包括金融、健康、养老,能多元地为客户提供多维度的服务和帮助,“每天都有专业的培训课程,随着自己能力的全面成长,可以因人而异地为每位客户推荐适合的保障产品,也更紧密地粘合了这些优质客户。”他坚定了持续拓展团队和向上晋升发展的决心,对未来职业发展充满信心。

同样作为优才新人来到平安的,还有来自平安人寿浙江分公司绍兴机构的阮玲娣。

阮玲娣既是一名负责的宝妈,也是一位经营着自己家族公司的中小企业家,选择在36岁的年纪调整职业赛道,既是想突破自我、在新的职业领域寻找不一样的突破,更重要的是她想为家人配置更全面的保障。

之前,阮玲娣发现自己身边的很多亲友还是比较认可保险行业未来的趋势,也都有不同的保障配置需求,但是却没有能为他们专业规划的人。一次偶然机会,阮玲娣认识了平安绍兴机构的裘江全经理,通过他的介绍,她第一次清晰地认识了平安的各类型产品保障,同时也了解了“新锐经理人”计划。

依托平安集团“综合金融+医疗健康”的战略布局,未来的平安人寿保险代理人将致力于成为集团“金融顾问”“家庭医生”“养老管家”的价值传递者,这与她想为家人配置全面保障的初衷不谋而合。而新锐经理人计划为优秀人才赋能全新的身份愿景,规划清晰的生涯方向、支持专业的系统培训、提供优质的津贴保障,助力新人职业新赛道,实现自己的事业梦想,这些优势深深打动了她。

目前,还有很多像骆书哲和阮玲娣这样的优秀人才,在逐渐了解新锐经理人计划的各项政策福利,未来期望他们加入平安赛道,成就自己的价值人生。 通讯员 金薇薇



骆书哲



阮玲娣