

# 常回家看看,“孝心车位”为你安排好了

## 扬州一小区鼓励子女尽孝,看望父母预约可免费停车

“老人最期盼亲情的陪伴,但是现在不少小区车多位少,一个停车位,有时也会成为子女尽孝的“绊脚石”。7月7日,现代快报记者从扬州市广陵区杉湾花园社区获悉,目前杉湾花园小区六期正在建设13个“孝心车位”,这些车位是社区和物业专门为子女尽孝准备的——小区外的居民前来探望父母,提前和物业预约,就可在“孝心车位”上免费停车5小时。

现代快报+ZAKER南京见习记者 顾潇文/摄



杉湾花园六期小区内的老年人比较多



小区内已划好的“孝心车位”

### 新鲜:回家看父母“孝心车位”免费停

7月7日上午,现代快报记者来到了杉湾花园六期,找到了几个刚刚画好的“孝心车位”。现代快报记者看到,这些“孝心车位”上用彩色涂料绘出其乐融融的五口之家图案,并标出“孝心车位”字样。据了解,杉湾花园六期共设置13个“孝心车位”,目前已有6个“孝心车位”对外开放。这些“孝心车位”长5.3米,宽1.7米,分别位于108幢东北角、111幢和114幢之间、

116幢和113幢之间、104幢南侧、107幢西北角以及115幢的西侧。

小区保安告诉现代快报记者,目前外来车辆到小区内部停车,室内停车位是3元一次,地上停车位是2元一次。但是提前预约“孝心车位”后,子女们的车辆可以从小区西门进入,领到一块“孝心停车卡”。在预约的车位上停好后,将车牌和车主联系电话一起贴在前挡风玻璃前就可以免费停车5小时。

### 物业:只要是节假日都可免费使用

李霞告诉现代快报记者,杉湾花园六期共有14幢小高层,13个“孝心车位”都安排在进出方便、空间宽敞的好位置。车位颜色、图案一致,既整齐美观,又便于识别。

每周六、周日的早8点到晚7点来小区看望父母的子女,都可

以提前与物业预约。

“虽然目前孝心车位规定在双休日使用,但如果是小长假、寒暑假,同样可以免费使用。”李霞告诉现代快报记者,从6月25日开始建设“孝心车位”起,已经接到不少来预约车位的电话了。

李霞算了一笔账,13个“孝心

车位”双休日可以方便30多个回家看望父母的子女使用。在满足子女“常回家看看”停车需求的同时,也将大大增加老人们的幸福感。

“现在,从我们和社区得到的反馈来看,居民们都很满意,这也给了我们很大鼓励。”李霞说。

### 社区:鼓励子女经常回家看看

据杉湾花园社区副主任彭媛介绍,杉湾花园是扬州广陵区最大的集经济适用房、廉(公)租房、拆迁安置房和老小区为一体的综合小区。杉湾花园六期是个新小区,道闸、电子门禁、地上地下车位都配备完善,入住率达65%,社区在入户走访时发现,小区内老年人比较多。经过统计,杉湾花园六期共有1914户,60周岁以上老人就有1451人,而且大多数老人不和子女一起居住。

“子女一般都是周末过来看望父母,而周末也是小区车位最紧张的时候。”彭媛说,为了鼓励子女经常回家看父母,社区和物业公司联手推出了周末“孝心车位”。“如果施行的效果好,我们将在其他小区推广。”彭媛告诉现代快报记者,杉湾花园一期等老一些小区近

期将开展停车位整治,社区有意在这些小区也划出“孝心车位”。

据了解,浙江杭州2017年也曾有部分小区推出“孝心车位”。在学习考察中,彭媛他们了解到,杭州推出“孝心车位”后遇到了一些难题。“主要是其他车主占用车位和车位空置导致居民有意见。”彭媛说,在扬州推出“孝心车位”时社区和物业也充分考虑了这两个难题。

据扬州康乐物业负责杉湾花园六期管理的李霞经理介绍,社区和物业将在“孝心车位”上安装地锁,防止其他车辆占用。而对于空置问题,李霞告诉记者,“孝心车位”主要在周末启用,平时这个车位可以让业主正常停车。李霞说,“其实我们更多地是通过‘孝心车位’来引导子女多回家看看。”

### 居民:看父母不再担心停车问题

谭发珍老人今年71岁,4年前她搬到了杉湾花园六期居住。对于小区里划“孝心车位”,谭发珍非常高兴:“现在孩子们回来再也不用担心没地方停车了,小区里的‘孝心车位’还是免费的,社区

和物业为我们这些老人做了件大好事。”

7月7日下午,现代快报记者在小区里碰到了回家看望父母的谢文君。对于设置“孝心车位”,谢文君非常赞成,“以前周末回来的

时候,经常没地方停车,只好停在小区门外的马路边。”

谢文君告诉现代快报记者,“孝心车位”虽然只是一个小小的方便之举,但是体现了社区和物业对他们的关怀和温暖。

### 专家:小小停车位倡导的是孝道

对于“孝心车位”,虽然不少居民表示欢迎,但也有一部分市民表示不太接受。“没有停车位难道就不回来看父母了吗?”市民邹强表示对“爱心车位”有点“看不懂”。

扬州大学马克思主义学院副教授吴林斌对于杉湾社区“孝心

车位”的做法,说了两个关键词:温暖、点赞。“社区和物业的做法真正做到了以人为本,以居民的需要为出发点,虽然是一件小事,但这是一件有善意的好事。”吴林斌教授说,百善孝为先,孝是一种基本责任和义务,也是中华民族

优秀传统文化的一部分,“为孝而行”是积极向上的。虽然这是一件小事,也许不能解决空巢老人的诸多问题,但是这是一种社会力量对“孝道”的支持,为孝提供一种良好的社会氛围,“表面上是停车位,实际上倡导的是孝道。”

## 百年友邦传递“爱”与“责任” 坚守初心打造品质服务

自2010年上市以来,友邦中国围绕“保障”本质不断创新突破,持续成为集团在亚太地区成长最快的市场之一。2018年,友邦中国提供了超过一千万的重疾保额和近一亿元的医疗保额。

稳定增长的业绩背后,是友邦中国坚守品质发展之路。秉持“以客户为中心”的价值理念,打造符合客户期待的产品服务以及卓越的团队。去年年底,友邦中国委托益普索调研公司进行的调研数据显示,客户对于友邦创造的高于预期的服务体验给予高度评价,客户净推荐值与客户易互动度数据继续表现优异。

### 打造卓越团队,提供可信赖的高品质服务

为了满足客户对于品质服务的期待,友邦一直高度重视卓越营销员团队的建设与发展,不断加大培养与组织能力建设投入。在行业转型升级的关键时刻,友邦中国基于“新五年计划”推出创新的渠道建设方案,开启友邦营销员3.0时代,将卓越营销员的标准转移到客户价值上来,再度定义营销员在服务和陪伴客户中的新角色,由过去的“保障专家”升级为“健康管理伙伴”。

为了进一步优化客户体验,友邦坚持“科技驱动领先优势”,充分利用

科技赋能服务团队,先后推出了包括协助营销员团队管理的Master Planner工具、基于微信端的7×24小时在线服务机器人“友邦小友”等,通过一系列数字化平台的持续建设,帮助营销员团队解决客户服务中的难点与痛点,进而为客户提供便利、及时的定制化品质服务。

理赔作为投保者最关心的环节,也是友邦的客户服务重点。为了能在第一时间了解客户的真实诉求,友邦中国在2016年上线了实时追踪客户反馈的企业管理系统EFM。至今,EFM系统已触达了百万人次的客户,成功收集了10万余条反馈,反馈率高达13%,整体满意度达97%。

### 坚持“以客户为中心”,助力实现健康长久好生活

在大健康产业蓬勃发展的背景下,健康服务的需求正在不断增大,而作为大健康生态圈中的重要一环,保险正在其中发挥着关键时刻的保障作用。

早在两年前,友邦中国发布个人移动健康管理平台“健康友行”,以APP的形式深入客户的日常生活,打造全面的健康生活。百年之际,友邦还计划邀请更大范围的客户体验“健康友行”。同时,“健康友行”企业版也计划推出,帮助企业客户及合作企业的员工进行健康管理。

友邦中国首席执行官张晓宇先



生表示:“长期以来,友邦中国坚持‘客户引领业务革新’,关注客户不断变化的实际需求,致力于通过卓越团队与创新升级的健康服务,让更多客户享受到高品质的产品与体验,把‘爱’与‘责任’传递给更多家庭。今年是友邦集团一百周年,我们将以百年新起点为契机,向着成为‘中国最受信赖的保险公司’这一目标努力前行。” 通讯员 吴珂