



80后残障小伙成立助残志愿者团队

近日,姑苏区吴门桥街道南环第三社区的80后残障小伙顾春良拿到了姑苏区新时代文明实践志愿者证书。提起顾春良,南环第三社区居民都竖起大拇指,虽然一条腿从盆腔以下截肢,是肢残二级的残疾人,但他却一直奔波在助残的道路上。

顾春良组建了助残志愿者团队,鼓励轻度残障人士加入,并一起上门走访重度残疾家庭,为残障人士链接就业渠道、链接各种服务资源、开展互动交流活动、邀请残障人士走出家门感受新时代的变化等。顾春良说:“我们残障人士和健全人相比,只是在路上走得慢点而已,我一直相信生命影响生命,用心去感受爱,去获得幸福。我们的人生必将会‘凤凰涅槃,浴火重生’。”

1999年,顾春良因为疾病导致了截肢。不过很快,他就走出了阴影,决定向命运发起挑战。最终,积极向上、踏实肯做的他顺利完成了学业,并在一家企业担任经理,月收入6000元左右。

2016年,顾春良作为志愿者参与了吴门桥街道的助残活动,服务重度残障人士。当时,他很受触动,萌发了助残的想法。他觉得自己也是一名残障人士,非常理解残障人士所处的困境、承受的压力和那种无助感,可以更好地为这个群



提起顾春良(右),南环第三社区居民都竖起大拇指 通讯员供图

体做些事情。

2017年初,顾春良毅然辞去了企业管理的工作,来到姑苏区,入驻吴门桥街道凤凰公益坊,接受专业的社会组织培育孵化。2017年7月,苏州市姑苏区崇昇残障家庭互助服务社由姑苏区残联作为业务主管单位,在姑苏区民卫局登记注册成立,从此开启了顾春良助残的公益道路。

据统计,2017年至今,顾春良带领着他的团队,为350余名残障人士提供过专项服务,服务480余场,共计5515余人次。

“生命影响生命,让爱传递。”在助残服务的过程中,顾春良走进

残障人士家里,关心他们的生活和身体状况,成为残障人士的贴心人。众多的残障人士在他的感染下,改变了消极的态度,走出了家门,主动参与社会活动。

2019年12月,顾春良成为了一名预备党员。新冠肺炎疫情发生后,顾春良主动联系社区工作人员,不顾劝阻,站到了防疫第一线。疫情期间,他积极链接资源,为重残家庭送去400只爱心口罩。

顾春良说:“身体的残疾并不可怕,可怕的是心里的残疾。成立服务于残障人士的残障志愿者队伍,希望真正做到以残助残、助人自助的目的!” 肖萍 何洁

4年义务理发5600余人次

社区给开心理发屋团队发“优秀志愿者团队”证书

“来,看镜头,大家说‘茄子’!”近日,苏州市姑苏区吴门桥街道南环第二社区的服务大厅里,开心理发屋团队的志愿者们开心地合影留念。站在C位、捧着“2019年南环第二社区优秀志愿者团队”证书的是高桂花阿姨,团队的队长;她右手边是黄荷珍阿姨,是开心理发屋的创立者及如今的技术顾问;其余分别是赵林官师傅、李苏明阿姨和陈宁姑阿姨。

说到开心理发屋,在南环新村无人不知无人不晓。自2016年3月成立以来,每周一上午在南二社区服务大厅里免费开展志愿理发服务,非常热闹。服务不仅辐射整个南环网格,还有很多居民坐地铁、公交车从园区、横塘那边赶来理发。社区将一楼大厅的一侧打造成理发屋,并为志愿者团队提供了全套理发工具。据统计,“开心理发

屋”设立以来共为居民义务理发5600余人次。

理发屋的创立人黄荷珍,今年已81岁,是有着60年党龄的老党员,她拿起剪刀为居民义务剪发,一剪就是30多年。如今,由于身体原因,她慢慢退居幕后,但义务理发有了接班人,高桂花、赵林官、李苏明和陈宁姑纷纷加入,组成了现在的志愿服务队。

高桂花阿姨称,学理发技术起

初仅仅是想方便家人,后来技艺渐渐提升就帮邻居好友理发。2016年她看到开心理发屋要招募志愿者时,便主动报名参加。虽然理发屋很忙,有时候一站就是三四个小时,胳膊都抬不起来,但想到自己能帮助那么多人,高桂花还是十分开心,她的家人也很支持她的志愿行为。

2020年春节期间,新冠肺炎

三四月份,理发屋的志愿者们在做好自我防护措施的情况下,对于辖区内已预约的居民陆续提供上门服务,他们大部分都是高龄、重病、出行不便的。理发屋每次服务都有详细记录,光记录纸就有十多张,纸上字迹工整地写着服务日期、服务人员姓名、人员情况等信息。

南环第二社区党委书记徐颋

玉表示,开心理发屋是南二社区志

愿服务的一面旗帜,充分代表和体

现了党员与热心居民的奉献精神,

更是起到了党建引领的作用。

志愿者们纷纷表示,社区给予

他们“优秀志愿者团队”称号,不仅

是对他们的鼓励,也是激励。

倪晓佳 何洁

教育资金早规划,光大银行首推线上留学测评工具“留学指南针”

近日,光大银行出国金融平台“留学指南针”正式上线,这是该行立足留学客群择校与留学费用规划需求而倾心打造的全新线上测评平台,旨在为出国留学客群提供定制化的留学方案。

据了解,本次“留学指南针”微信小程序版上线,是业内率先推出的互联网方式的“留学和资金双规划”的测评工具,作为O2O模式的场景化工具,个人客户通过在“留学指南针”线上回答问题,可以获取推荐的海外院校、留学费用评估、留学资

金规划、理财精选产品和出国金融产品推荐等服务。客户还可通过一键触达的方式联系光大银行各分支行金融专家,一对一了解更多出国留学干货,获取更加贴心、个性化的出国金融服务。

此次留学指南针提出的“留学和资金双规划”服务,是基于光大银行作为业内率先推出理财业务的银行,同时也是率先布局出国金融业务的银行之一,在理财和留学方面长期积累的丰富经验。本次疫情期间“留学指南针”的上线,向中国家

庭输出了“教育早规划、教育资金早规划”的理念,体现了光大银行积极开拓线上渠道的前瞻性,更是其利用多年理财领域积淀的优势,是留学场景下的一次全新应用。

自2005年发轫的光大银行出国金融业务,经过十五年的发展,凭借专业、全面、优质的“全方位”服务,已经获得了众多出国客群的认可和信赖。事实上,“留学指南针”也是光大银行出国金融主动深化业务布局,依托科技赋能,加速数字化转型的一个缩影,“留学指南针”应用了

大数据技术和模型,用互联网方式触达客户,为客户提供定制化的留学和留学资金规划,O2O模式通联至银行的客户经理,开展一对一专业服务。

2019年,光大银行以金融科技驱动和互联网平台思维创新了“出国云”开放平台,运用FinTech技术,将出国金融产品、增值服务与合规植入云平台,并输出到留学、旅游等互联网平台,与合作伙伴构建了出境场景全流程、一站式的出国服务生态圈,践行了光大集团“敏捷、科

技、生态”这一核心战略。此次留学指南针是出国云平台增加的新服务。

砥砺前行十五载,正是多年来的战略布局、跋涉与努力,共同促成了光大银行出国金融“出国云”业务平台的丰富与完善。未来,光大银行出国金融将凭借前瞻性的战略优势,朝着“打造一流财富管理银行”的愿景迈进,不断打磨产品与服务体系,以更加强大的实力,助力出国客群走向更远的远方。

丁明华