

# 长沙开通4条清明祭扫专线直达陵园

## 4月3日至7日运营,公交+地铁无缝衔接 25条常规公交线路加密发车



4月3日,黄土岭地铁站—湖南革命陵园公交专线开通。

三湘都市报4月3日讯 记者3日从长沙公交集团了解到,为方便市民祭扫出行,践行绿色出行理念,4月3日至7日,长沙公交联合长沙地铁开通4条直达陵园的清明扫墓专线,同时对途经各大陵园的25条常规公交线路加密发车,全方位守护市民祭扫出行路,让思念一站直达。

### 4条直达专线清明开通,公交地铁无缝衔接

- 黄土岭地铁站—湖南革命陵园公交专线:地铁1号线黄土岭站1号口乘车,在赤岭路街道公交站(湖南革命陵园)(书院路南往北)下车,单向循环运营;
  - 中信广场地铁站—凤凰山公交专线:地铁1号线中信广场站乘车,直达凤凰山,往返运营。凤凰山候车点位于洞株路与凤凰山道路路口交汇处,距陵园门口约1.2公里;
  - 汽车西站—潇湘陵园公交专线:地铁2号线望城坡站1B口出,步行至汽车西站公交坪1号站台乘车,直达潇湘陵园大门口(如遇交通管制,在西二环和金星路的交叉口上下车),往返运营;
  - 火车南站—明阳山公交专线:地铁2、4号线长沙火车南站3号口出,步行至火车南站东广场公交站1号站台乘车,直达明阳山公交站,往返运营,为返长及城南片区市民提供便利。
- 需要注意的是,本次开通的4条清明扫墓专线均为直达线路,中途不停靠。专线运营时间为4月3日至7日每日8:00至16:30,票价统一为2元/人次,支持湘行一卡通App、长沙地铁App、实体交通卡等多种支付方式,满足市民多样化支付需求。

### 25条常规线路加密,加码陵园周边运力

除专属祭扫专线外,长沙公交集团还针对陵园周边常规公交线路进行运力优化,对途经湖南革命陵园、潇湘陵园、明阳山的25条常规公交线路,在祭扫高峰期间加密发车、缩短发车间隔,为市民提供更多灵活出行选择。

其中,16条线路途经赤岭路街道站及金盆岭站,覆盖湖南革命陵园周边,具体为122路、134路、139路、141路、221路、319路、365路、901路、4路、104路、150路、702路、804路、905路、908路、912路;8条线路途经潇湘陵园附近,为288路、322路、355路、357路、382路、386路、903路、69路;155路途经明阳山站,精准覆盖明阳山陵园周边交通需求。

■全媒体记者 王翊玮 通讯员 陈潜

## 代客祭扫青年吴秀章:替远方的人传递独一无二的思念



4月3日,清明前夕,长沙连日阴雨绵绵,湿润的雨丝浸润着墓园的草木,让追思的氛围愈发浓厚。在长沙市殡葬事务中心明阳山福寿苑陵园,25岁的“00后”青年吴秀章穿着整洁的工作服,步履轻缓地穿梭在墓道间,一手捧着鲜花,一手稳稳地握着手机,镜头对准墓碑时,指尖会轻轻调整角度,生怕错过任何一个细节,用细致的动作,践行着代客祭扫的初心与责任。

### 从胆怯到对生命的敬畏

近年来,因不少人身处异地无法亲自前往墓园祭扫,代客祭扫的服务便应运而生:由礼仪人员代为完成祭扫仪式,替远方亲人传递牵挂,吴秀章和他同事的工作中就有这一项。

小吴出生于2001年,2021年加入长沙市殡葬事务中心,成为长沙最早一批专职代客祭扫礼仪人员之一。当记者问及初入行的感受时,他微微低下头,指尖摩挲着衣角,略带腼腆地说:“一开始会有点害怕,也有点紧张,身边的朋友和同学知道我在这边上班,也经常问我怕不怕。”说完,他抬眼笑了笑,“其实这份工作没那么恐怖,做久了就明白,更多的是对生命的敬畏。”

### 特殊要求背后都是思念

从业近四年,吴秀章早已熟悉代客祭扫的每一个流程:先仔细擦拭、整理墓碑,再将家属嘱托的鲜花整齐摆放,随后鞠躬致意,按照家属的要求轻声传达思念,最后全程拍摄视频,及时反馈给家属,确保每一个环节都庄重得体。

吴秀章向记者讲述了一个小故事:“去年,有一位快80岁的老奶奶,年纪大了行动不便,没法亲自来祭扫老伴,就委托我们代客祭扫,那天还是他们的结婚纪念日,她特意叮嘱我们买一大束玫瑰花放到墓前。”

“代客祭扫从来不是简单的流程化操作,家属经常会有一些特殊要求,这背后都是对逝者的思念,都是独一无二的。”回忆起这些,吴秀章颇为动容。



吴秀章(左)在代客祭扫。朱帅铭 摄

长沙市殡葬事务中心负责人张天柱表示,殡葬行业曾长期面临人才短缺、被社会误解的困境,而吴秀章这样的“00后”从业者的加入,为行业注入了新鲜血液。“年轻人思路灵活、做事细致,更能共情家属的细腻情感,能把代客祭扫这样的便民服务做得更贴心、更有温度,也让更多人看到了殡葬行业的温情与担当”。

### “我们的工作并不神秘”

“我们明阳山福寿苑陵园一年下来的代客祭扫服务超过400单,高峰期主要集中在清明和春节两个节日,忙起来连喝水的时间都没有。委托人大多是远在外地、无法亲自到场祭扫的,其中年纪偏大的占比略高。”吴秀章说。

作为“00后”,吴秀章虽然已工作近四年,依旧是爸爸妈妈眼中的孩子。从业以来,他从未在家吃过一顿团圆饭,也从未享受过节假日高速免费的福利,每到春节,别人阖家团圆之时,便是他最忙碌之际。

“家里人也心疼我,知道我过年没法回家,总会在节后给我补一顿‘团圆饭’,算是弥补我没吃上年夜饭的遗憾。”吴秀章笑着说,眉间还略有些稚气,“我们的工作并不神秘,简单说就是送逝者最后一程,替远方的人传递思念。很平凡,也很有意义,我觉得很值得。”细雨中的陵园,见证了吴秀章和同事们代客祭扫工作特有的温情,守护着世间柔软的思念。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 蔡银 朱帅铭

## 经济信息

### 阳光保险:多维创新赋能金融教育,精准服务筑牢安全防线

3月以来,阳光保险秉持“金融为民”初心,开展多维度、广覆盖的金融消保教育宣传活动,将服务延伸至各类人群与场景。

公司聚焦老年人、青少年、新就业群体等重点人群定制服务。深入乡村设宣传点、走村入户,同时为残障人士、外籍务工者提供特色消保服务。

阳光保险还以“非遗+”“科技+”“生活+”“服务+”创新消保知识传播形式。此外,公司深化警企、校企、渠道合作,联动警方开展反诈宣传,面向合作机构开展专项合规活动。未来,阳光保险将持续创新宣传形式,健全纠纷化解体系,让金融消保融入日常,为清朗金融消费环境贡献力量。

■彭溪

### 解读新华保险高质量发展(六) 渠道产品双突破 新华保险构筑价值增长双引擎



2025年,新华保险聚焦渠道升级与产品转型,推动个银渠道协同发力、分红险等产品创新落地,构筑起寿险业务价值增长的双引擎,在行业转型中交出高质量答卷。

渠道端,公司“个险+银保”双轮驱动战略进入价值兑现期。个险渠道深化“XIN一代”计划,推动队伍专业化转型,代理人超13万人,月均人均综合产能同比提升43%,长期险首年期交保费同比增长43.8%;银保渠道严格落实“报行合一”,保

费收入721亿元,同比增39.5%,长期险首年保费、一年新业务价值等核心指标均创历史新高,新业务价值同比翻倍。

产品端,公司紧扣市场需求推进转型,全年新上市95款产品,在销产品达211款,构建全生命周期产品矩阵。分红险转型成效显著,全年首年期交保费119亿元,四季度占期交业务比例持续提升,6.6%的总投资收益率为红利兑现筑牢基础。同时创新健康险产品,推出“医药无忧”“康护无忧”等实现“产品+服务”融合,还推出20余款普惠及乡村振兴专属产品,精准覆盖不同客群保障需求。渠道与产品的双重突破,为公司长期价值增长奠定坚实基础。