

擦亮出行“安全盾牌” 五一旅游保险这样选

五一假期即将到来,国内多地中小学错峰推行春假并与五一假期衔接。与此同时,借助灵活拼假方式,部分市民可实现错峰长时段出行,叠加学生加长假期,今年五一出行周期有所拉长,出行市场活力持续释放。去哪儿旅行发布的2026年五一出游预订数据显示,五一前后两个周末,国内酒店、机票及景区综合预订热度同比增长超两成,800公里以上长线游订单增长超三成,“多城串游”订单量增长118%。

随着市民出行安全意识的不断提升,记者从郑州多家保险机构了解到,近期出行险、意外险咨询量和投保量显著增长,成为市民出行前的“热选”。面对五花八门的产品,市民如何选购才能安心?记者采访了业内人士,为出行市民送上出行保险选购指南。



贴合场景选产品,花小钱保大风险

“出行险不是‘一张保单保所有’,不同场景风险差异很大。”业内理赔专家建议,市民投保前需先明确出行方式、目的地,精准匹配保障需求。

短途自驾游是不少市民首选。郑州自驾爱好者张先生告诉记者:“每年五一都会带家人去周边,去年在高速上被追尾,幸好人没事,但医疗费没少花。”他今年计划投保短期综合意外险,对道路救援、意外医疗格外关注。平安产险近期推出的平安自驾游旅游意外险,针对境内旅游人士提供意外伤害、交通意外额外保障及旅行意外医疗保障,意外医疗最高保额10万元,100元免赔后100%报销,不限社保范围。中国

人寿“神州畅游”旅游意外险也将交通意外保障纳入核心责任。业内建议选择保费10~30元/天、意外身故保额50万元以上、意外医疗保额5万元以上的短期产品,重点关注是否含道路救援、意外医疗0免赔等责任。

跨省长线游则需要“因地配置”。前往高原需确认产品覆盖高原反应等急性病保障。投保人需仔细阅读条款,普通意外险往往将高原反应列为免责,需选择明确保障急性病的旅游意外险。

出境游需重点关注境外旅行险。李女士计划五一出国旅游,她对比后发现“医疗保额不够可能很麻烦”。业内建议医疗保额不低于30万元,欧美等医疗费用高昂地区需提升至100万元以

上,同时优先选择含24小时全球紧急救援、医疗费用垫付的产品。此外,跟团出游的市民需注意,旅行社购买的责任险仅保障因旅行社过失导致的损失,个人意外摔伤、食物中毒等不在保障范围内,需自行补充出行险。

读懂条款抓关键,避开常见误区

记者走访发现,不少市民投保存在“只看价格不看条款”“盲目追求高保额”等误区,导致出险后无法获赔。专家提醒,选购需避开以下常见误区。

误区一:低价即性价比。市面上9.9元、19.9元的短期意外险,多存在保障狭窄、免责繁多等问题,可能不承保自驾、景区游玩等场景。专家建议,优先对比保障责任,

几十元的中端产品性价比更高。

误区二:忽略生效时间。多数出行险次日生效,若出发当天投保,易出现保障真空。建议提前3天投保,覆盖整个出行周期,并将保单信息分享给家人。

误区三:忽视免责条款。普通意外险不赔高风险运动、醉酒受伤等,中暑、高原反应等多认定为疾病,需搭配短期医疗险补充;部分产品对老人、未成年人保额有限制,需提前确认。

误区四:混淆旅行社责任险

与个人意外险。不少跟团游客误以为旅行社已投保,实则旅行社责任险仅赔付其过失导致的损失,个人意外、突发疾病需自行承担,务必补充个人出行险。

专家提醒,出险后需第一时间报案,保留医疗记录、费用发票等凭证,境外出险可直接拨打救援热线。市民可通过保险机构APP、微信公众号便捷投保,也可前往线下网点咨询,定制专属保障方案,安心开启五一假期。

本报记者 宋聪颖



警惕金融网络营销“糖衣炮弹” 守好自己的“钱袋子”



随着金融业数字化转型加快,互联网已成为金融产品营销的主要渠道,但虚假宣传、违规导流、诱导消费等乱象也随之滋生,严重侵害金融消费者合法权益。为落实《金融产品网络营销管理办法》要求,筑牢金融消保防线,本期《消保一线》栏目结合三起典型金融网销案例,拆解骗局套路,普及维权知识,提醒广大市民警惕网销金融陷阱,守护好自身财产安全。

案例一:“高端”投资局中局,虚假APP卷款跑路

王先生被一位“股票分析师”添加微信,后被拉入一个“核心投资交流群”。群内“老师”每日分享“必胜”策略,并有大量“群友”晒出盈利截图。经过一个月的气氛烘托,“老师”推荐了一款名为“某国际数字资产交易平台的APP,宣称可以打新“海外优质独角兽股权”,机会难得。王先生在该APP上投入50万元,初期显示有可观浮盈。当他试图提现时,系统始终提示“审核中”,随后APP无法登录,微信群被解散,一切联系中断。

解析:这是典型的“杀猪盘”与虚假投资平台结合的骗局。诈骗分子通过社交平台寻找目标,利用长期的情感营销和虚假的盈利氛围(群内多数为托)建立信任,最终引导受害者下载其控制的虚假交易APP。所有充值资金直接进入骗子账户,平台后台显

示的盈亏数字可随意篡改,目的就是诱使受害者不断加码,最终无法提现。

案例二:“专家”直播带货,高收益理财实为诈骗

消费者小张在某直播平台观看了一位自称“资深理财专家”的主播推荐。该主播反复强调其推荐的理财产品“高收益零风险”并承诺“年化收益20%”。在小张尝试获得返利后,小张被高收益诱惑,未经深入核实便一次性投入5万元。不久后,他发现投资平台无法登录,当初热情推荐的“理财专家”也已彻底失联。

解析:这是一种典型的利用网络直播进行欺诈的“飞单”或非法集资行为。不法分子利用直播的实时性和感染力,通过伪造“专家”人设、展示虚假业绩、承诺“保本高收益”的术语,针对金融知识较为薄弱的群体实施精准诈骗。一旦资金汇集到一定规模,骗子

便会关闭平台、卷款跑路。

案例三:明星代言站台,光环背后藏雷

李女士看到某知名明星代言的某P2P平台广告,广告中宣称“保本保息、安全可靠”。出于对明星的信任,李女士投入10万元购买该平台产品。然而,该平台不久后便“爆雷”,资金链断裂,李女士本金尽失。事后调查发现,该平台本身并未取得合法的金融业务资质。

解析:此套路利用“明星效应”为非法金融活动背书。明星的公众影响力和正面形象容易让消费者产生“他代言的,应该可靠”的错觉,从而放松对平台本身资质、标的真实性和风险等级的独立判断。部分明星在代言时并未对金融产品的合规性进行充分审查,一旦平台出事,消费者往往投诉无门,损失难以追回。

本报记者 宋聪颖

防骗指南:牢记“三看三不”

面对纷繁复杂的网络金融营销,请务必保持冷静,遵循以下原则:

一看资质:投资前,通过国家金融监督管理总局等官方平台,查询金融机构与理财产品的合规资质。

二看收益:对承诺“保本高收益”“稳赚不赔”的项目保持高度警惕。金融投资必然伴随风险,收益率越高,风险通常越大。

三看合同:仔细阅读产品合同条款,特别是风险提示、投资方向、退出机制等内容,切勿轻信口头承诺。

不轻信:不轻信网络

“专家”“大师”的推荐,不盲从明星代言。独立判断,理性决策。

不泄露:不在不明网站或平台填写个人身份、银行卡、验证码等敏感信息。

不冲动:不被“限时抢购”“秒杀”等营销话术催促,给予自己充分的冷静期和研究时间。

金融安全是财富管理的基石。希望广大消费者能够增强自我保护意识,识破网络金融营销中的各种“花式套路”,通过正规持牌金融机构进行投资理财,共同维护清朗的金融网络环境,守护好自己的“钱袋子”。