

春节临近 出行意外险再成焦点

我市险企全力冲刺新年开门红

□记者 王会静

本报讯 年终奖落袋声音渐次响起，伴随着春运开启，在外工作的人们带着打拼一年的收获踏上归途，出行意外险再成人们普遍关注的焦点。记者近日从我市多家财险公司了解到，为冲刺新年开门红，分享春运经济蛋糕，吸引客户，不少险企在维持线上线下在售产品的同时，加大意外险和健康险营销力度，推出了不少升级服务措施。

春节临近，出行意外险再成焦点

春运大幕昨天开启。根据国家发改委发布的消息，2019年春运共40天，预计全国旅客发送量将达299亿人次，而春运抢票大战早于2018年12月23日开启。在一年一度的春运抢票大战中，网络购票早已成为大多数消费者的首选，但线上平台捆绑搭售意外险现象多为人们诟病。为此，去年，原保监会接连发布《关于在售平台“搭售”保险的风险提示》《关于互联网保险的风险提示》，以期治理这一市场乱象。

“表现最好的还是12306吧，整个买票过程中只弹出一选择是否购买乘意险的页面。”市民李先生1月16日告诉记者。家住新华区光明路街道体育场社区的李先生因工作原因经常出差，他习惯每年为自己投保意外险，因此对部分网上购票平台搭售保险的事较为敏感。当天，他登录12306

购买2月3日从平顶山西站出发到厦门的车票，在付款时，页面弹出了购买乘意险的温馨提示，3元保费最高可获33万元保障，乘客可根据需要选择。

而根据其他媒体近日的调查，去哪儿在火车票预订方面则没有搭售任何保险产品，高铁管家有默认搭售保险产品现象。在飞机票方面，包括携程、同程旅游、飞猪旅行在内的网络购票平台有搭售航意险的现象，但往往只构成建议，没有以往默认勾选的行为。而在汽车购票方面，携程、去哪儿、同程三家平台售汽车票页面的汽意险搭售形式花样较多，常以套餐形式出现，有的平台还存在没有保险产品详细说明的情况，消费者在订票时需注意比较套餐实付款与裸票价款，以免入坑。

分享春运经济蛋糕，出行保险市场趋于理性

事实上，对于售票平台搭售保险的行为，消费者的态度不尽相同。我市李先生在接受采访告诉记者：“我在网上购票时一般不会买搭售的意外险，但并不反对搭售行为。主要是每次买票都要考虑买不买保险很浪费时间，自己又经常出差，干脆一年给自己买一份综合意外险，花不了多少钱，省事省时。”

而对于在我市某事业单位供职的张先生来说，出差特别是在春运等特殊时段出差购票时买一份意外险，是对自己的家庭负责。在网上订飞机票时，无论平台搭售

与否，他都会购买一份航意险。

当然，也不乏部分人保险意识不强，认为几元钱的保险，买了也没用。“现在春运查得很严，车况不好根本上不了路，比平常坐车还安全，买那干啥。”近日从浙江台州回乡的鲁山县务工人员张亮说。

记者了解到，如果在专门的保险销售平台购买的话，100元左右就能买到一份综合意外险，保障一年的意外险，同样覆盖了航空等意外责任。比如李先生和在我市某国有企业任职的王女士，根据自己经常出差的出行特点购买意外险，算下来省时省力还省钱。

对此，中国太平洋财产保险平顶山中心支公司非车险业务总监付亚峰1月20日在接受记者采访时表示，保险售票平台搭售保险可提高消费者的保险意识，让真正有保险需求的消费者能够更快捷地获得更多更好的保障。随着人们保险意识的增强，各财险公司不断推进产品创新，设计开发了许多个性化、定制化、多层次的保险产品，积极满足客户保险需求，保险营销方式也更加理性。就意外险方面，有像市民李先生购买的针对经常需要出差或从事危险工作的人群的一年期或以上综合意外险；有保期3天到30天的适合短期打工、短期内有意外保障需求人群的短期综合意外险；也有为全家人提供意外保障的为期一年的家庭综合意外险等。这些险种线上线下购买方便，市民可根据自己的需要选择。

(下转 B8版)

导读

动动手指可查医保余额
融e联“平顶山医保”
公众号上线

[B2]

“收款神器”来啦
农行e管家专业
市场版喊你来收钱

[B2]

平顶山银行举行
2019年贵金属
品鉴会

[B3]

银保监会加强车险监管：
不得擅自修改
条款及费率水平

[B8]



平顶山金融圈



鹰城微健康

