

放假了，孩子的安全谁来守护

又到每年暑期假期，辛苦了一学期的孩子们终于可以尽情的玩耍！去公园，去野外露营，去旅行。但孩子的世界，总是充满未知数。

据数据统计，在我国每年有8万儿童死于意外事故，意外身故占我国儿童死亡原因总数的26.1%。令人心焦的是，这个数字还在以每年7%-10%的速度增长。

像往年一样，在每学期的开学季、放假前，学校都会提醒家长为孩子自行投保商业保险，完善在校内、校外期间的意外保障。而兼顾了意外保障和疾病保障，价格在百元左右的学平险成为了许多家长的首选。但是很多家长对学平险的作用、保障和理赔方式又知之甚少。

孩子的学平险，该不该买？

“学平险”是专门针对在校学生、幼儿，带有公益性质的保险，家长只需要缴纳低至百元左右的保费就可获得包括意外伤害、住院医疗等多项保障，是少年儿童投保范围最广、最普遍的一种保险。学平险无论是在校内、外，上学或是假期，发生保险责任范围内的事故、医疗费，保险公司根据投保的责任范围内的均可理赔。如果家长还未考虑给孩子投保长期

商业保险，每年花费百余元投保一份“学平险”是非常有必要的。很多学校强烈建议家长开学季、放假前为孩子买好学平险，以免入学后没有保障。可以说，学平险就像孩子入学的“交强险”。

学平险都保什么？

学平险主要有三大块保障：

1. 医疗费用：最直观、发生频次最高，不管是校内还是校外，磕磕碰碰、猫抓狗咬、感冒发烧、食物中毒，根据产品具体责任，因意外或者疾病原因就医治疗的相关费用，都可按照保障条款找保险公司理赔，减轻家庭经济压力。

2. 重大疾病：如不幸罹患学平险条款规定的重大疾病，确诊即可获得重大疾病赔付，这对于经济不富裕且未购买少儿重疾险的家长来说，能解决少则上万元多则几十万元治疗费用，解决治疗费用压力，避免耽误最佳治疗时间。

3. 不幸身故：若不幸因意外或疾病身故，保险公司会按照保险合同规定赔付保险金，这在一定程度上也是对客户家人的一种心理安慰。

有了居民医保，还需要买学平险吗？

学平险与居民医保并不冲突。如果孩子

发生意外事故或者生病住院，在医保报销之后，家长还可以使用学平险进一步找保险公司理赔。以中国平安某学平险客户为例，2023年4月6日因右侧慢性硬膜下血肿在认可医院就诊，共计花费2.61万元，经医保报销后，客户提交理赔申请，保险公司审核后，又赔付1.72万元，客户自己仅承担不足0.2万元治疗费用。

学平险小而全，保障范围广，是医保的补充，可使保障更全面。

居民医保+学平险，保障是否足够？

学平险虽然性价比高，但是保额相对较低，居民医保加上学平险仅作为最基础的保障，为孩子做好全面保障规划，这些还远不够。除了学平险外，有条件的家长还可以规划其他的商业保险进行补充。

学平险怎么买？

以往，学校会统一收缴保费，统一组织学生投保。2015年起，教育部、国家发改委等部门发布的一份规范教育收费的实施意见明确规定：“严禁各级各类学校代收商业保险费，不得允许保险公司进校设点推销、销售商业保险”。这说明国家对学平险更加重视，将自主选择学平险的权利交还给家长，让家长根据各自家庭的保障需求，选择

适合自家孩子的保险产品，让学平险发挥最大的保障作用。

中国平安自2015年起就推出了微信链接投保学平险的模式，方案保障直达家长手机，只需通过手机填写投、被保人信息，使用手机支付便可完成学平险投保，理赔也可通过手机App进行，并且产品可勾选次年智能投保，有效避免了次年保险断档的问题。中国平安学平险运作已非常成熟，多年来平安学平险获得了全省超百万家长的认可，及认可家长的转介绍。

每一个孩子都是上天赐予父母最好的礼物，每一份保单都是承载父母之爱最好的载体。

中国平安学业福学平险提醒您：暑期外出游玩期间，结伴出行，不去偏僻地方，不玩危险项目；疾病防控不要忘，少去人流密集场所，外出佩戴口罩，讲卫生、勤洗手；遵守交通规则，不在马路上、停放车辆周围玩耍，不坐无客运资质的车辆；居家安全也注意，不给陌生人开门，规范使用燃气电气设备，发现火情及时拨打119。

远离危险地带，安全健康第一位，卫生防护别放松。为孩子备好守护的保单，迎接暑期后崭新的学期！

椰香青稞、紫米芋泥奶酪、咖啡……

端午临近，创新口味来抢“粽”头戏

文/片 记者 史安琪

销量同比增长一倍

6月6日，记者来到济南市经四万达的盒马鲜生，两个柜台加一个冷柜早已摆满了粽子。除了普通的糯米粽子、肉粽子、豆沙粽子外，椰香青稞爆珠粽和紫米芋泥奶酪冷吃粽格外引人注目。“紫米芋泥奶酪冷吃粽是用西式甜点的做法，把紫米、芋泥、奶酪预熟，擀成薄薄一层，仿造瑞士卷的包裹方式，让三种食材层层交织，相互融合。”盒马鲜生预制菜部门研发专家甜希介绍，这款粽子采用特殊工艺，免去了费时的蒸煮，方便作为休闲茶点食用。“传统与创新两不误”。

“5月初，这两种新口味的粽子就上市了，两款都是16.9/盒，一盒有两个。”盒马预制菜部门采购张丽敏称，这也是为了吸引更多年轻消费者，“粽子销售高峰是端午前一周，但随着粽子品类

临近端午节，不少市民开始购买粽子，但市面上粽子的口味却越来越新奇。除了最平常的黑米粽、白米粽外，芋泥粽、椰子粽、茉莉粽也进入大众视野。

►盒马新上的这款椰香青稞粽非常吸睛。



创新，越来越多年轻人把粽子当成日常茶点，所以端午前粽子的销售同比去年增长了一倍。”张丽敏表示。

今年，稻香村也上市了新口味的粽子。“茉莉香莲粽子是今年的新品，内有茉莉花和莲子，外面包裹东北五常香糯米，整体口感香甜软糯。”济南稻香村(泉城广场店)店长曹凤敏说，新口味适合口味清淡的顾客，价格为15.8/袋，一袋有两个。曹凤敏提醒，想尝鲜的顾客可以早些预订，临近端午

节粽子需求量大，且是时令产品，只有端午节前后销售。

咖啡店也卖起粽子

近日，星巴克冰粽上市，在某视频软件的链接里看到，这款冰粽已售1.8万，网友留言褒贬不一。

当日下午，记者来到星巴克(经四万达店)，见到了网传的冰粽。“来买的顾客以年轻人为主，去年我们这款冰粽就售卖过，反

响不错，今年就又上市了。配合着送的跳跳糖，口感很神奇。”工作人员称，与普通粽子不同，冰粽并不是糯米包裹，而是晶莹剔透的冰皮，内馅有咖啡、荔枝、桃子等。一盒八个粽子加一个托特包，官方售价为198元。“以前只来喝咖啡，没想到还会卖粽子，没吃过就想买来尝尝，味道偏甜。”刚买完冰粽的刘女士表示。

“粽子口味越来越多，是为了满足消费者多样性的需求，通常被称为长尾市场，是一种正常现象。”山东财经大学区域经济发展研究院院长董彦岭介绍，其实这种多样化的需求一直存在，但由于过去生产供给端的限制，一些潜在需求没有得到满足。

“好且应景的产品，可以出现在各种场景下，这种现象是合理的。”董彦岭提醒，场景化虽然合理，但是商家要保证营销手段不脱离商品本质。“营销如果不能真正给消费者带来价值，只是做一些千奇百怪的噱头，会造成一种误区。”董彦岭称。

记者 夏侯凤超

6月9日上午10:00，由济南市国防动员办公室主办，齐鲁晚报·齐鲁壹点承办，市中区国防动员办公室、市中区魏家庄街道办事处协办的“普及国防动员知识，增强全民国防意识”国防动员宣传教育暨普法进社区活动，在市中区万达广场内举行，欢迎大家前来参与。

本次活动旨在普及国防动员知识，增强人民群众国防意识和国防素养，营造关心国防、热爱国防、建设国防、保卫国防的浓厚氛围，同时也是“上一线、察实情、练本领、促发展”群众工作教育实践活动之一。

活动现场，志愿者们将向市民发放国防动员知识宣传手册、国防动员法律法规手册等宣传品，为大家解答国防动员的专业知识，讲解演示防化服、防毒面具、手摇防空警报器的功能和使用。市民可以穿上防化服，亲身体验它的作用。还可以按照不同警报的鸣响频率，体验手摇防空警报器。同时，现场也会向广大市民科普国防动员相关的法律知识。此次活动将增加市民的国防动员知识储备，弘扬爱国精神，增强人民群众国防意识和国防素养。

活动还为来到现场的市民准备了精美奖品，市民只要在互动答题环节答对问题，就可以赢得一份奖品，欢迎广大市民前来参加。

国防动员宣传教育今天走进市中

您可以现场穿上防化服，也能体验手摇防空警报器

蒜价最高飙至7元，有商户称“还得涨”

产量少是主要原因，市民吃蒜要多掏腰包了

记者 王贝艺

近日，记者走访济南各大蔬菜批发市场了解到，今年的蒜价与去年同期相比贵出一倍多，有商户称，去年进价2元一斤的干蒜，今年涨至4.8元一斤。而蒜价上涨，主要受产量减少的影响。

6月7日，在济南七里堡蔬菜批发市场，记者走访十余家商户了解到，市场上在售的蒜有干蒜、新蒜之分，价格有所不同，新

蒜价格每斤在4—5元，干蒜价格较新蒜贵，为5—7元/斤，产地多来自济宁金乡、济南莱芜区及商河。“大蒜上市有一个多月了，刚开始就不便宜，鲜蒜当时卖3块多钱一斤。”商户高女士表示，今年蒜价普遍偏高，与去年同期相比贵出一倍多，“去年这时候我家鲜蒜才卖两块多钱一斤，今年足足翻了一番。”另一个卖干蒜的商户透露，去年进价2元一斤的干蒜，今年得4.8元才能拿

货，价格涨了一倍多。

蒜价是否已经到达最高值？不少商户表示，近一个月蒜价还是会有涨幅。“再过一阵，蒜就过季了，到时候市场上大部分都是冷冻的蒜，价格会更贵。”一位商户说。

据了解，今夏济南大蒜价格之所以“狂飙”，首要原因是货少，某平台2022—2023年中国大蒜种植核心省份种植面积数据显示，山东省种植面积为284.33万

亩，同比减种18.07%。一位商户表示，今年冬季气温低，很多产地的蒜都受了冻，此外，记者了解到，今年部分产地还遭受了虫害侵袭，也使得大蒜减产。

走访期间，记者注意到许多市民前来问价，但最终购买的人并不多。“想回去自己腌糖蒜。”市民张女士说，“我在市场上转了好几圈，都太贵了，最后才找到一家相对便宜且质量相对好点儿的购买。”