

- 杂志
- 地方杂志
- 图书
- 文集
- 论文
- 最新杂志

- 保险资讯 2005年第15...
- 保险资讯 2010年第14...
- 保险资讯 2010年第13...
- 保险资讯 2010年第12...
- 保险资讯 2010年第11...

推荐资料



欢迎订阅 << 保险研究 >>

首页 >> 资料库 >> 论文

标题: 我国学生保险面临的困境与出路

作者: 史基胜

作者单位:

导师:

其他作者:

中文摘要:

关键字: 学生保险

类型: 其他保险 来源: 中国保险报

正文:

由于多方面的原因,近年来我国学生保险市场急剧萎缩,使保险公司无所适从。学生保险虽然社会需求巨大,但市场开拓困难。

学生保险市场潜力巨大。全国有4亿多少少年儿童,如果每人每年按40元计算,全国一年的学生保险保费规模就可达160亿元。近几年来,全国学生保险承保率在50%左右徘徊,学生保险保费约40亿元。

面对学生保险市场的“巨大蛋糕”,作为学生保险市场主体的保险公司应该如何运作?如果没有一种解放思想、更新观念、把握商机、以变应变的睿智和气魄,而只是按照传统的经营理念 and 惯性思维,采用刻舟求剑的工作步骤和守株待兔的展业方式,肯定会被市场淘汰。笔者认为:与时俱进、不断创新才是学生保险走出低谷、健康发展的必由之路。

去粗取精,及时调整经营思路

过去开展学生保险业务主要是保险公司与学校签订保险合同,用一张保单保一个班,甚至整个学校学生的意外风险。学生保险粗放性经营风光不再后,作为保险公司一时难以适应可以理解,但必须面对现实、顺应潮流,及时调整经营思路,以全新的精神面貌和有效的市场策略以及精细化管理来迎接新形势下所带来的挑战。

以卡代单,适时改变展业方式

学生保险由团险变成个险以后,最大的难点是难以做到家喻户晓、宣传到位。保险公司要在做好对学校、老师宣传的同时,应将宣传的重点转向学生本人和学生家长。为使宣传工作做深做细,一是在开学之际保险公司应和学校联合向每一位学生和学生家长致一封信,将学生保险的作用和意义讲清讲透;二是将学生保险保单改成保险卡,以卡代单,1个学生1张卡,卡中将保险责任、除外责任等相关条款内容详细载明;同时保险卡还需学生家长签字。以尊重法律赋予学生和学生家长自愿选择投保的权利。

独辟蹊径,逐步拓宽服务领域

学生保险竞争的焦点主要是公立学校的中小学生和幼儿园儿童,每年新学期开始,各学校都是产险公司营销员云集,为争夺保源,纷纷降低承保条件,提高代办佣金。在激烈的竞争中,败者往往铩羽而归,胜者所得也是“烫手山芋”。笔者认为,与其在“焦点”上争得头破血流,不如另辟蹊径寻找新的发展空间:一是城市农民工子女保险市场可观,我国约有1亿农民工子女在城市读书。这些农民工子女很难进入正规的公立学校,一般都是在民办学校和民办幼儿园。由于农民工自己和他们的子女都没有参加社会医疗统筹,因此,农民工子女又是最需要保险为之呵护的一族,这对于拓展商业学生保险而言是一块很大的市场。二是中专学生投保很少。其实,中专生是学生保险业务中一块非常庞大而尚待开发的市場。

借水行舟,助校取得代理资格

由于一般学校都没有保险兼业代理人资格,所以不得收取任何费用和佣金。为了鼓励学校宣传和动员学生和学生家长自愿投保,并以此来健全校园风险管理和保障学生安全健康,保险公司应在那些学生多、业务量较大的学校建立

用户名:
密码:
[免费注册](#) [登录](#)

书刊快讯

- 2010年第13期总第158期
- 2010年第10期总第155期
- 2010年第9期总第154期
- 2010年第3期总第263期
- 2010年第8期总第153期

热点文章

- 1 沪保险业勾勒“十二五”
- 2 保险资料库学术论文推
- 3 江西实现商业车险进车
- 4 江西正式启动全省车险
- 5 陕西产险业6月1日起实

热点词

- 1 保险法
- 2 企业年金
- 3 交强险
- 4 巨灾风险
- 5 保险学会
- 6 保险营销员
- 7 保险监管
- 8 学术年会
- 9 保险数据
- 10 地方保险

保险兼业代理网点，并帮助和辅导校方代办人员通过统一考试取得合法的保险代理人资格，从而更好地为保险公司开展学生保险服务。

发挥优势，拓展校方责任保险

国家教育部根据有关法律、行政法规及有关规章，于2002年8月制定了《学生伤害事故处理办法》，该办法中第三十一条规定：学校有条件的，应当依据保险法的有关规定，参加学校责任保险。教育行政部门可以根据实际情况，鼓励中小學生参加学校责任保险。提倡學生自愿参加意外伤害保险。

校方责任保险是财产保险公司涉及学生保险领域中一块独有的领地。保险责任范围虽然比学生意外伤害保险和学生平安健康保险窄，但保险费率与学生意外险、学生平安险相比则非常低，而且保费是由学校支付，因此，不涉及政府和社会普遍关注的“乱收费、乱摊派、乱集资”和“增加农民负担”等敏感问题。在目前，寿险公司占据和控制了学生平安险大部分市场资源和销售渠道的情况下，财产保险公司应充分发挥自己的优势，在战略上以校方责任保险为重点，在战术上瞄准时机、抓住机遇，适时扩大学生意外伤害保险市场。

不断提高保险服务质量是社会普遍关注的问题。首先应从营销员自身素质抓起，通过加强培训不断提高素质和职业道德水平，做到诚信服务、优化服务；其次是研究通过网上投保和银行划账的销售方式，以方便学生和學生家长投保交费；三是在新生入学后的9月和10月，保险公司应派员进驻学校，向学校及學生家长直接推销保险；四是建立学生保险理赔绿色通道，对所有学生保险采取上门理赔等等。

由于学生保险是计划经济时期开发出来的险种，更多带有“先天”不足的特征，导致社会认识上的偏差也在所难免。作为经营学生保险的商业保险公司，在市场规则改变之后，如何及时调整经营思路和展业策略至关重要。如果保险公司在宣传动员学生投保的同时，还能及时为学生提供保前、保中、保后的安全教育和健康教育等延伸服务，学生保险不仅能从团险向个险转轨的过程中走出困境，而且还能找到一条持续、稳定、健康发展的康庄大道。

面对学生保险市场的巨大蛋糕，保险公司应该如何运作？如果没有一种解放思想、更新观念、把握商机、以变应变的睿智和气魄，而是按照传统的经营理念 and 惯性思维，采用刻舟求剑的工作步骤和守株待兔的展业方式，肯定会被市场淘汰。笔者认为：与时俱进、不断创新才是学生保险走出低谷、健康发展的必由之路。

上一篇：[新《保险法》中“保证保险”的风险及其防范](#)

下一篇：[社会保险行政管理体制改革研究](#)

[点击下载](#)

相关杂志：

■ [监管信息](#)

■ [协会动态](#)

相关图书：

■ [保险经营中的告知义务：判例、问题、对策](#) ■ [平安心语](#)

相关文集：

■ [人身保险合同纠纷调解案例汇编](#)

■ [宁波保险年鉴（2009）](#)

相关论文：

■ [关于我国构建环境责任保险的思考](#)

■ [我国保险资产管理现状和发展趋势](#)

[联系方式](#) | [LOGO说明](#)

技术支持：北京甘同风险管理咨询有限公司 中国保险网(RMIC.CN)



Copyright(c)1997-2005 www.iic.org.cn All Rights Reserved. 版权所有：中国保险学会 京ICP备05048800号

地址：北京市西城区金融大街15号鑫茂大厦北楼7层 邮编：100033 电话：010-66290379 66290392 传真：010-66290378