

保险代理公司推销101万“学平险

”给学生，老师获得返佣33万。日前，辽宁银保监局在网站公布了对沈阳益安保险代理有限公司的行政处罚决定书，揭露了学生平安保险销售中的违规行为。

根据决定书，2019年8月至12月，沈阳市雨田实验中学

、沈阳市新民雨田实验中学、沈阳市沈北新区雨田实验中学等3所学校经益安保险代理在新华人寿沈阳中心支公司投保学生平安保险（实际投保人为学生家长），共涉及保费101.016万元。新华人寿沈阳中心支公司共计向益安保险代理支付上述业务的佣金57.57万元。

2019年12月，益安保险代理董

事长高英安排与其有资金拆借

关系的第三方人员王文琪向沈阳市雨田实验中学工作人员杜小可、孙晓会的银行卡转账9.03万元；同时又通过第三方向沈阳市雨田实验中学工作人员杜小可、孙晓会、刘巍3人的银行卡转入资金共24万元。

因利用业务便利为其他机构或个人牟取不正当利益的违法行为，沈阳益安保险代理被处罚款人民币16万元。

学生平安保险，简称学平险，主要涵盖学生意外伤害、疾病身故、意外伤害医疗、住院医疗等保障。学生在校内和校外发生的意外和疾病住院都在保障范围之内。2015年之前，学平险为强制投保，由学校统一组织购买，之后学平险转为学生自愿投保。

学平险因投保率高、保费规模大、业绩增长潜力大而成为各保险机构的“兵家必争之地”。

界面新闻从某头部险企保险代理处获得的一份学平险内部培训资料中发现，学平险因为低价刚需且涵盖保障范围广，在新单展业困难的当下，被保险销售机构当作寻找新客户的“敲门砖”。通过学平险可以快速获得大量客户的资料，进而开发有保险意识的家庭客户购买其他高价值率的保险产品。

学平险目前的销售途径主要有：老客户转化、社区、街道“摆摊获客”以及学校内的关键人物推广。前述保险代理透露，像辽宁银保监局披露的这种违规操作并不罕见，“一些保险机构会向学校提供好处费来让学校推荐他们的学平险产品，甚至要求老师代收保费。”

另外有家长告诉界面新闻，学校每年9月1日开学时，收到的《致家长一份信》中会

介绍学平险，因为学校“强烈推荐”某一款产品，且孩子能有个保障，所以大家都会购买。

目前市场上常见的学平险每年保费在60元至200元之间，意外门诊报销上限在2万元左右，住院医疗报销额度在10万元左右，且设置报销系数，如果医保已报销一部分，则剩余的可报销80%-100%。部分产品涵盖3万元-10万保额的重疾、身故保障。

学平险因其普惠性，具有保费便宜、疾病和意外都覆盖的优点，但缺点同样明显：保额较低、只报销社保内用药。遇到较大的意外或者疾病，学平险则力有不逮。有保险经纪表示，学平险更像是保险“试用装”，如果想要更全面充足的保障，建议分别购买意外险和医疗险。

2021年9月，各地银保监局下发通知，规范学平险展业行为。如北京银保监局要求各保险机构应加强学平险的宣传力度，切实保护投保学生利益。同时严格规范公司销售人员及合作院校人员的行为，保障学生的自主选择权，不得有强制行为；不得违规在经营区域外销售学平险产品，严格执行经备案的保险条款和保险费率，不得利用学平险违规套取费用等。