



BEZPIECZNY.PL

Ubezpieczenia szkolne w erze Covid-19

Przed dyrektorami placówek oświatowych i rodzicami od wielu lat nie było tylu niewiadomych. Nikt nie ma absolutnej pewności, czy wrześnie powrót do szkół i przedszkoli na starych zasadach będzie w ogóle możliwy.

Dyrektorzy liczą się z koniecznością podziału większych klas na mniejsze podgrupy i utrzymaniem zakazu wstępu rodziców na teren placówki edukacyjnej. To tylko niektóre aspekty sytuacji związanej z pandemią. Wszystko wskazuje na to, że wpłynie to również na sposób dystrybucji ubezpieczeń szkolnych.

Jeszcze nie tak dawno uczniowie byli najczęściej objęci ochroną ubezpieczeniową w postaci polisy grupowej, zawieranej na początku roku szkolnego i traktowanej przez wielu rodziców jako jeszcze jedna obowiązkowa opłata, podobnie jak składka na komitet rodzicielski. Świadomość zakresu ochrony często bywała nikła, a rodzice nie mieli możliwości wyboru wariantu ubezpieczenia.

– W ciągu ostatnich pięciu lat zaobserwowaliśmy stopniowe wyjście ze szkół ubezpieczeń grupowych na rzecz ubezpieczeń indywidualnych, które są kupowane bardziej świadomie i dają możliwość wyboru poziomu ochrony dopasowanej do oczekiwań każdego rodzica – komentuje **Andrzej Adamczyk**, prezes portalu Bezpieczny.pl. – Tylko wtedy, gdy klient kupuje polisę świadomie i wie, za co płaci, nasz rynek może się rozwijać.

Warto przypomnieć Raport Rzecznika Finansowego o ubezpieczeniach szkolnych, opublikowany w czerwcu 2017 r. Czytamy w nim: „Zbyt często ubezpieczeni nie są świadomi zakresu, jaki obejmują umowy, które na ich rzecz zawierają placówki oświatowe, wychowawcze i opiekuńcze. [...] Ponadto relatywnie łatwo dostępne oferty rynkowe opiewają w zasadzie wyłącznie na bardzo niskie sumy ubezpieczenia (ok. 8–15 tys. zł), co powoduje, że są to ubezpieczenia z niską składką, ale również z wąską ochroną. [...] Szczególny niepokój wzbudzają informacje o praktykach mających miejsce w procesie dystrybucji umów ubezpieczenia NNW. W dalszym ciągu pokutuje mit o obowiązkowości takiego ubezpieczenia”.

W ciągu ostatnich trzech lat, które minęły od opublikowania raportu, sytuacja na rynku ubezpieczeń ewoluowała. Szkoły coraz częściej przekazywały kwestie związane z organizacją ubezpieczenia radom rodziców.



Andrzej Adamczyk

Wybuch pandemii w 2020 r. wprowadził zupełnie nowe okoliczności. Przestały się odbywać zebrania rodziców.

– Jako największy dystrybutor ubezpieczeń szkolnych w Polsce mamy misję, żeby dotrzeć do rodziców w obecnych warunkach i umożliwić im świadomy wybór ochrony dla swoich dzieci. Technologia nam na to pozwala. W tym roku poczyniliśmy rekordowe inwestycje właśnie na technologię i jesteśmy gotowi na masowe wystawianie i obsługę polis. Najważniejsze jest to, żeby pośrednicy dysponowali pełnym zestawem narzędzi, od tradycyjnych ubezpieczeń grupowych w różnych formach przez najnowocześniejsze rozwiązania do sprzedaży zdalnej. Bieżący rok to nie jest czas na „konkursy piękności” ubezpieczycieli przed radami pedagogicznymi i radami rodziców, ale na merytoryczną, nowoczesną

Bieżący rok to nie jest czas na „konkursy piękności” ubezpieczycieli przed radami pedagogicznymi i radami rodziców, ale na merytoryczną, nowoczesną ofertę z dobrą ochroną i możliwością edukacji i dystrybucji w 100% zdalnej.

ofertę z dobrą ochroną i możliwością edukacji i dystrybucji w 100% zdalnej – podkreśla **Andrzej Adamczyk**.

Ubezpieczycieli i pośredników czeka w tym roku jeszcze jeden test sprawności technologicznej i elastyczności procesowej. – Rynkowa oferta NNW dla dzieci jest mało zróżnicowana. W erze pandemii rywalizacja w tym segmencie produktów odbywa się nie w obszarze zakresu, ale narzędzi dystrybucji i obsługi. Przydatna jest szczególnie technologia live cooking, która pozwala na zdalne wystawienie polisy z aktywnym udziałem agenta w czasie rzeczywistym – podsumowuje **Andrzej Adamczyk**.

Aleksandra E. Wysocka

ZDANIEM AGENTA

Nowa rzeczywistość w szkołach



Ubezpieczeniami szkolnymi zajmują się od 2015 r. Każdy rok jest inny. Zmieniają się dyrektorzy placówek, zmieniają się składy rad rodziców oraz preferencje ubezpieczeniowe.

Bieżący rok jest o tyle wyjątkowy, że szkoły w związku z zaistniałą sytuacją i obowiązkami, jakie na nie nałożono, nie traktują wyboru ubezpieczenia jako istotnego tematu w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłych lat.

Dyrektorzy zajmują się wyzwaniem budżetowym, organizacją ewentualnej nauki w trybie zmianowym, a żadne stacjonarne zebrania z rodzicami nie są organizowane od marca.

W tę sytuację doskonale wpisuje się oferta Bezpieczny.pl, która w 100% nadaje się do zdalnej sprzedaży i obsługi. Informacja dociera do rodziców zdalnie i następuje wybór wariantu indywidualnie dopasowanego do potrzeb dziecka i możliwości rodzica oraz zakup w formie online. W dużych aglomeracjach większość szkół już dwa lata temu wycofała się z organizacji ubezpieczeń grupowych, zostało to pozostawione w gestii rodziców. Inaczej sytuacja wygląda w mniejszych miejscowościach, gdzie ubezpieczenie grupowe pozostaje pewną tradycją i gwarancją powszechnej ochrony dla dzieci.

Dyrektorzy znaleźli się w tym roku w bardzo trudnej sytuacji. Niektóre placówki decydują się na kontynuację ubezpieczenia z poprzedniego roku, nie wyrażając jednak gotowości do pośredniczenia w zbieraniu deklaracji czy oświadczeń o zapoznaniu się rodzica z niezbędnymi dokumentami.

To wszystko powinno się odbywać teraz zdalnie i najlepiej bez pośrednictwa szkoły.

Rady rodziców uważnie analizują oferty na rynku. Obserwuję, że z roku na rok świadomość ubezpieczeniowa rośnie. Niektórzy decydują się na spotkania online z pośrednikami, a inni wybierają ofertę na podstawie dokumentów przesłanych przez agenta.

Tomasz Kołowrotkiewicz
agent Bezpieczny.pl

To wyjątkowy rok dla ubezpieczeń szkolnych



Od pięciu lat obsługuję placówki oświatowe i muszę powiedzieć, że rok 2020 jest absolutnie wyjątkowy. Teraz każda wizyta w szkole zaczyna się od dezynfekcji rąk i sprawdzenia mi temperatury. Zdarza się, że rozmowy odbywają się na korytarzach, bo nie ma możliwości wejścia do sekretariatu czy gabinetu dyrektora.

Gdy zaczynałem przygodę z ubezpieczeniami szkolnymi w 2015 r., miałem w portfelu 90% polis grupowych, a 10% indywidualnych. Z roku na rok proporcje stopniowo się zmieniały. W 2019 r. mój portfel ubezpieczeń szkolnych składał się już tylko z 25% polis grupowych i 75% indywidualnych. Ubezpieczam ok. 100 szkół i przedszkoli. Tam, gdzie ubezpieczenie dzieci ma charakter indywidualny, jest większa świadomość ubezpieczeniowa i łatwiejszy proces odnowienia. Mniejsza jest natomiast partycypacja, ale to też się zmienia w kolejnych latach na korzyść.

W maju 2020 r. odwiedziłem ok. 35 placówek. W szkołach panuje spory chaos. Tematem nie są ubezpieczenia, ale organizacja egzaminów, rekrutacji i kolejnego roku szkolnego. Połowa przedszkoli pozamykana. Dyrektorzy mają gotowość do rozmowy o ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej, a w sprawie NNW odsyłają do rady rodziców. Zebrania się nie odbywają, wszystko jest zupełnie inaczej!

Dla mnie jako pośrednika paradoksalnie sytuacja jest jednak korzystna. Wolę ubezpieczenia indywidualne. Rodzice zapoznają się z ofertą zdalnie i wielu wybiera ochronę dla dziecka bardziej świadomie. Część decyduje się na wyższe pakiety. W ubezpieczeniach grupowych wyboru zazwyczaj nie było. Składka była niska, ale świadczenia też. W przypadku polisy indywidualnej to rodzic decyduje. Gdy dziecko uprawia sport, rodzic może wybrać wyższy wariant.

Dla szkoły ubezpieczenie grupowe to też kłopot organizacyjny. Opcja indywidualna jest wygodniejsza, bo nie trzeba zbierać deklaracji i zarządzać tym programem. Szkoły naprawdę mają w tym roku, co robić...

Niektórzy rodzice wykupili ubezpieczenie indywidualne i decydują się również na inne. To kolejny atut dla pośrednika. Zajmując się ubezpieczeniami szkolnymi, nie mam żadnych problemów z nowymi klientami. Wręcz nie daję rady obdzwonić wszystkich potencjalnych.

Mariusz Bolik
agent Bezpieczny.pl