



全国高等院校保险学主干课程
“十二五”规划教材

insurance

保险中介教程 (第三版)

BAOXIAN ZHONGJIE JIAOCHENG
(DISANBAN)

江生忠 邵全权 主编



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

F840.4
21-3

013033687

全国高等院校保险学主干课程“十二五”规划教材

保险中介教程

(第三版)

江生忠 邵全权 主编



对外经济贸易大学出版社
中国·北京



北航

C1639695

F840.4
21-3

图书在版编目 (CIP) 数据

保险中介教程 / 江生忠, 邵全权主编. —3 版. —
北京: 对外经济贸易大学出版社, 2013
全国高等院校保险学主干课程“十二五”规划教材
ISBN 978-7-5663-0613-5

I. ①保… II. ①江…②邵… III. ①保险业 - 中介
组织 - 中国 - 高等学校 - 教材 IV. ①F842.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 002191 号

© 2013 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

保险中介教程 (第三版)

江生忠 邵全权 主编

责任编辑: 郭华良 汪 洋 冯小莉

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 230mm 32.25 印张 648 千字

2013 年 4 月北京第 3 版 2013 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-0613-5

印数: 0 001 - 3 000 册 定价: 59.00 元

保险中介教程（第三版）

修改说明

由江生忠教授主编的《保险中介教程》，于2001年9月出版第一版，2006年1月出版第二版。近年来，随着中国保险市场的快速发展，保险中介行业作为保险市场重要的组成部分也获得了快速发展。首先，在这种情况下，原来《保险中介教程》的部分内容开始与现实不符并略显陈旧；其次，近年来中国保险监督管理委员会为规范与推进保险中介的发展，制定了新的保险中介管理规定；最后，随着保险中介理论研究的发展，要求我们把相对成熟和相对新颖的保险中介理论丰富、充实到教材中，以丰富教材内容和提高教材质量。基于上述认识，我们在分析和总结最近几年保险中介理论研究进展与实务发展状况的基础上，对第二版教材进行相应的修改与完善。

《保险中介教程（第三版）》的修改思路分为两步：第一，根据近年来保险中介理论与实务领域的新发展、新变化，增加新内容；第二，删除原书中过时的、不合时宜的内容，以期更加准确、恰当地反映保险中介理论及我国保险中介市场的发展。

具体的修改方案为：将全书分为理论部分与实务部分。

理论部分包括保险中介概述、保险中介的经济学基础、保险中介的作用分析、客户研究与数据挖掘在保险中介的应用、保险中介监管共五章内容。其中，保险中介概述和监管属于《保险中介教程（第二版）》中已包括内容，但是需要指出，结合近年来保险中介理论的发展与变化，我们对这两章进行了较大幅度的修订，以突出理论性；就理论部分其他三章而言，我们用保险中介的经济学基础取代《保险中介教程（第二版）》中的“保险中介的理论基础”一章，主要从信息经济学和制度经济学的角度解释保险中介的理论基础，不同于以往基于道德风险与逆选择的研究，我们将搜寻理论引入中介分析，同时突出产权的作用，此外，我们还将《保险中介教程（第二版）》中相关理论知识重新归纳、总结，作为相关理论背景整合到正文中；保险中介的价值链与福利分析、客户研究与数据挖掘在保险中介的应用属于完全新增加到《保险中介教程（第三版）》中的新内容。考虑到保险中介在保险行业中的重要作用，基于波特的价值链理论，分析在职能分离背景下，保险中介对保险公司营销、核保理赔等重要职能的价值链的提升与

再造以及保险中介对保险市场效率的提升和对消费者福利水平的改善；随着保险行业发展的不断深入以及消费者保险意识的提高，保险中介对客户的研究正在变得越来越重要，我们专用一章介绍保险客户研究的相关理论、数据挖掘的相关理论、保险客户的数据挖掘及案例、保险公司对中介选择的数据挖掘及案例。

实务部分共包括保险代理、保险经纪人、保险公估人以及银行保险、其他保险中介形式几部分内容。其中，保险代理、保险经纪、保险公估为相对传统的保险中介形式，这部分内容我们在《保险中介教程（第二版）》的基础上，增加了能够反映近年来该领域新发展、变化的内容。需要指出的是，鉴于保险代理的规模 and 特性，我们将其分为个人代理与公司代理两部分来分别介绍；银行保险与其他保险中介形式是新加入的章节，考虑到银行与保险公司之间合作进一步深入以及银保利益分配冲突所导致的竞争日益激烈这种两难选择，提出多元金融集团将成为银行保险竞合的最终归宿；此外，随着技术进步和经济社会发展，出现了很多新的保险中介形式，我们将重点介绍保险销售公司、保险交叉销售、保险金融捆绑、财产保险个人营销以及汽车 4S 店。

《保险中介教程（第三版）》更加全面、系统地向读者介绍保险市场中有关保险中介的基本理论与专业知识，保险中介在保险市场中的地位和作用，我国保险中介的现状，各种保险中介形式的概念、特征，保险中介的活动原则以及我国对保险中介的相关监管原则、方法，等等。《保险中介教程（第三版）》具有以下特点：第一，强调系统性，以系统的观点，把保险中介作为一个相对独立的理论体系全面向读者介绍；第二，体现探索性，需要指出，保险中介市场经过了近年来的发展，已经取得了举世瞩目的成绩，同时也需要看到在保险中介市场发展过程中还存在一些问题，当然，这些问题大多属于发展中的问题，随着保险行业的发展与保险中介市场的不断健全，应该可以得到妥善的解决，本书寻找保险中介的基本原理，探讨相关领域实践的创新；第三，理论联系实际，本书在介绍保险中介基本理论的基础上，也介绍了保险中介机构经营活动的实务与部分基本操作知识。

《保险中介教程（第三版）》的主编为南开大学中国保险业改革与发展研究中心主任、风险管理与保险学系博士生导师江生忠教授和南开大学风险管理与保险学系邵全权副教授。江生忠教授确定了全书写作思路和框架，并组织有关师生反复讨论和修改，在上述工作基础上分工。本书写作的具体分工为：杨汇潮编写第一章；邵全权、袁思思、范凯文、秦越编写第二章；杨汇潮编写第三章；王洪涛编写第四章；刘玉焕编写第五章、第六章；武华伟编写第七章；芦坤编写第八章；李新政编写第九章；张宁编写第十

章；王辉编写第十一章。江生忠教授与邵全权副教授对全书进行总纂，对各章进行修改和调整，以保证本书作为教材的完整性、规范性和创新性。

在本书写作与讨论过程中，我们引用、借鉴、翻译了很多国内外学者的观点、内容，已经尽我们所能列在参考文献中，如有疏漏，我们深表歉意。对外经济贸易大学出版社对本书出版付出了大量的关心、支持和帮助，对此我们深表感谢。

尽管我们精心组织教材的修改，但由于水平有限，加之保险中介理论与实践也在快速发展与变化，因此本书难免有疏忽或不当之处，恳请读者批评指正。我们希望在未来，能根据来自不同方面的意见以及我们学习、研究的更加深入，不断修订并再版该教材。

江生忠 教授
2012年10月3日

目 录

保险中介理论

第一章 保险中介概述	(3)
第一节 保险中介与保险中介制度	(3)
第二节 保险中介的形式	(14)
第三节 我国保险中介市场的发展历程与现状	(22)
第四节 国际保险中介模式	(32)
第二章 保险中介的经济学基础	(47)
第一节 保险中介的信息经济学基础	(47)
第二节 保险中介的制度经济学基础	(110)
第三章 保险中介的作用	(139)
第一节 保险中介与职能分离	(139)
第二节 职能分离对保险公司价值影响的分析	(151)
第三节 职能分离的社会福利分析	(161)
第四章 客户研究和数据挖掘在保险中介的应用	(169)
第一节 保险客户研究的相关理论	(169)
第二节 数据挖掘的理论与方法	(178)
第三节 保险中介对客户的数据挖掘	(184)
第四节 保险公司对中介选择的数据挖掘	(198)
第五章 保险中介监管	(211)
第一节 保险中介监管概述	(211)
第二节 保险中介监管的形式、方法、内容及其创新	(222)
第三节 国外对保险中介的监管	(233)

保险中介实务

第六章 保险代理（一）：个人保险代理人	(241)
第一节 个人保险代理制概述	(241)
第二节 个人保险代理制在我国的发展历程及存在的问题	(246)
第三节 我国保险营销员管理体制变革	(254)
第四节 国外保险营销员管理体制经验及其借鉴	(267)
第七章 保险代理（二）：保险代理公司	(279)
第一节 保险代理公司的概念	(279)
第二节 我国保险代理公司的设立与终止	(282)
第三节 保险代理公司的经营与管理	(287)
第四节 我国保险代理公司的发展及现状	(293)
第五节 国外保险代理模式经验借鉴	(301)
第六节 国际航运代理	(309)
第八章 保险代理（三）：银行保险	(319)
第一节 银行保险的概念	(319)
第二节 银行保险的发展及现状	(327)
第三节 银行保险产品和发展模式	(336)
第四节 银行保险的竞合与管理	(349)
第九章 保险经纪人	(357)
第一节 保险经纪人概念	(357)
第二节 保险经纪人的资格和执业规则	(368)
第三节 保险经纪公司的组织	(376)
第四节 保险经纪人的业务流程	(382)
第五节 国际再保险经纪人	(400)
第十章 保险公估人	(409)
第一节 保险公估人的基本概念	(409)
第二节 我国保险公估人资格和执业行为	(426)

第三节	保险公估人的设立与组织结构	(432)
第四节	保险公估业务经营与公估报告	(443)
第十一章	其他保险中介形式	(469)
第一节	保险销售公司	(469)
第二节	保险交叉销售	(475)
第三节	财产保险个人营销	(481)
第四节	金融捆绑	(487)
第五节	汽车保险 4S 店营销	(493)
参考文献		(498)



保險中介理論

保险中介概述

随着我国保险业的不断做大做强，行业分工的专业化与职能化趋势使保险中介成为保险业中不可或缺的重要组成部分，也成为保险业发展与提升的一个重要力量。本章主要介绍保险中介及保险中介制度的概念，保险中介的主要组织形式及国内外保险中介市场的发展历程及现状。

第一节 保险中介与保险中介制度

一、保险中介

（一）保险中介的概念

保险中介是指介于保险经营机构之间或保险经营机构与投保人之间，专门从事保险业务咨询与招揽、风险管理与安排、价值衡量与评估、损失鉴定与理算等中介服务活动，并从中依法获取佣金或手续费的单位或个人。

上述对保险中介的定义是从市场角度界定的。市场有广义与狭义之分，狭义的市场指买卖双方进行商品交换的场所，通常来说是有形市场。广义市场包含着狭义市场，是有形市场和无形市场的总和，指为了买卖某些商品而与其他厂商和个人相联系的一群厂商和个人。保险市场属于广义市场中的无形市场，即没有固定的交易场所，依靠广告、中介商以及其他中介形式，寻找货源或者买主，沟通买卖双方以促成交易。在市场上从事交易活动的组织与个人被称为市场主体，中介机构也是市场主体之一。但需要注意的是，中介机构既不是市场的卖方也就是供给方，也不是市场的买方也就是需求方，而是为沟通供求双方信息以促成交易的服务型市场主体。从这个角度讲，中介方对于保险供给者来说是相对应的需要方，对于投保人（保险需要者）来说则是相应的供给方。此外，随着现代营销的不断发展，市场逐渐专业细分化与职能分散化，中介机构对于保险

市场的作用也日益重要，它不仅从事传统的，如沟通买卖双方信息以促成成交的服务，而且承担一些原本属于交易双方的任务或职能，如核保理赔、风险管理，等等。

现代保险市场上，保险中介的形式主要包括保险代理人、保险经纪人和保险公估人等。除此之外，其他一些专业领域的单位或个人也可以从事某些特定的保险中介服务，如保险同业协会、保险精算师事务所、保险咨询公司、保险索赔公司、事故调查机构和律师事务所等。对于保险中介的范围与外延范围，目前各国也没有形成统一的见解，不同国家有不同的认识，甚至在保险中介发展的不同阶段也有不同的内涵。但在我国，一般认为所谓保险中介主要是指保险代理人、保险经纪人和保险公估人，并要求从事保险中介活动的组织和个人都必须取得相应的准入资格，并得到保险监管部门的批准。通常认为如果中介提供的服务与保险合同的订立与履行无关，则不被认为是保险中介机构。

根据保险中介服务活动的市场，保险中介可以分为原保险市场中介和再保险市场中介。在我国，原保险市场上保险代理人比较活跃；但在再保险市场上，保险经纪人则发挥着较大作用。保险中介的服务内容主要包括为保险人代销保单、代收保费，代为勘察、理赔等；为投保人提供咨询与业务招揽、风险管理与保险计划安排、财产价值衡量与评估、损失鉴定与理算；为直接保险人安排分保计划等。

（二）保险中介的产生与发展

1. 保险中介的产生

保险中介产生的基础是商品经济和商品交换，而商品经济与商品交换是社会化大分工的产物。社会分工逐渐完成，商业开始出现，商品交换愈加频繁；当商品经济发展到一定程度，交换的数量、质量、范围、疆域都得到发展，从而作为一般等价物的货币的出现，使得交换的目的从获取某种使用价值转变为获取一般等价物时，商品交换的中介行为便逐渐形成，如罗马后期的“航驶之诉”就是中介制度的雏形。在我国西周时期出现的负责管理买卖成交的验证并制发契券的“质人”、两汉时期专门从事撮合买卖交易的“牙人”都是早期的中介人形式。当社会经济中的中介行为专门化、组织化后，中介也就作为一种专门的职业从其他行业中分离出来，成为商品交换中一个不可缺少的环节。

（1）保险中介是商业保险发展到一定阶段的产物。保险中介是从保险业的经营活动中分离出来的，它的产生和发展是以保险业的产生和发展为依托的。在保险业发展初期，信息并没有像当今社会一样传递便利，市场效率也相对较低，这时较为普遍的保险形式是自保，属于一种相互保障的组织，保险市场上只有投保人和保险人两个市场主体，投保人因为本身就是被保险人，因此投保人可以直接购买保险，一般直接参与成交，无需借用中介提供信息。

随着经济的发展，保险市场中逐渐出现了从商品贸易和冒险借贷中脱离出来的专门

从事风险经营的商人，成为专业的保险人。并且商业活动的极大增加和人们风险意识的提高，使人们越来越意识到自己在生命及财产安全上面临着风险敞口，此时对保险就产生了更多的需求。从而投保人需要将自身面临的风险转移到保险市场上，即购买保险产品；保险人在资金及技术上的优势使他们得以提供管理与经营风险的产品。但保险活动规模的增加使原来买卖双方的直接交换无法满足投保人对保险产品的甄别需要，也无法适应保险人对日益竞争激烈的市场开拓的需要，从而使投保人无法选择到自己期望中的产品，保险人也难以更多地找到需要保险的客户，这种信息错配带来的是资源配置效率低下、决策失误、交易成本上升等一系列问题。

但与此同时，市场上总存在着一类交易商，他们掌握着较多的保险供求信息，开始以此向保险人介绍业务并收取一定费用，成为沟通买卖信息的重要媒介，这便是保险中介的雏形。随着保险市场向更为复杂和更为细化的经营发展时，保险中介便不再只作为保险公司的辅助营销手段，而成为了具有保险相关技术、拥有大量保险人和投保人双方信息的专业中介人。保险中介人从保险经营活动职能中分离出来后，保险人将业务集中于保险产品的开发与设计，而把销售活动交给保险中介来完成，这一过程即是产销分离。随后越来越多的人才、技术、资本等市场要素逐渐流入这一行业，保险中介也成为保险市场上协调供求双方关系、加速信息传递、提高经营专业化水平的重要力量，保证并提高了市场的运行效率。

由此可见，保险中介是商业保险发展到一定阶段的产物，是保险业经营不断专业化和细分化的结果。

(2) 保险中介的出现源于保险市场的特殊性。保险市场与一般实物商品市场不同，具有自身的特殊性，主要表现在：第一，保险产品责任履行具有一定的不确定性。一般商品交易遵循的是“钱货两讫”的交易方式，而保险商品交易则不同。由于保险经营的对象是风险，风险的发生是不确定的，因此保险市场买卖的完成从形式上是确定的，但从实际履行保险责任的角度看，则又是不确定的。只有当保险合同约定的情况出现，保险人才会对投保人进行给付和补偿，这一赔偿（或给付）是否一定履行或何时履行具有一定的不确定性。对于非寿险业务来说，这一特征更加明显。第二，保险产品具有专业性。保险合同是一种技术性、服务性、专业性都很强的期货契约，具有很强的服务延续性，并且对于一般消费者来说有很多不易理解的专有名词。保险人出售的是信用，契约双方的合同以投保人对保险人的信任为基础，投保人只有在保险事故发生后才能识别保险产品的质量。出险后，双方通过对风险的查勘、鉴定、评估、定损和理算，合同才能真正履行。第三，保险市场存在信息不对称风险。保险市场是典型的信息市场，并且保险市场信息具有典型的不完全和不对称性。在信息不对称的保险市场上，保险人不可能获得所有信息，市场容易出现逆选择和道德风险。而对投保人而言，面对保险人提

供的内容复杂、条款统一的“格式化”保险产品，投保人因缺乏一定保险专业知识，处于信息劣势，难以分辨不同承保人的资质和服务质量以及保险产品的性能价格比，因而存在一定的甄别风险。

由于保险产品的不确定性、专业性及保险市场的信息不对称问题，保险的供求双方就需要另一个公正合理的第三方为其提供交易信息与透明的沟通服务。一方面是在风险发生不确定的情况下，保险公司的偿付能力、资信问题就成了投保人最为关注的问题，而中介方的出现可以为投保人辨明合格或合适的保险人。另一方面，在信息不对称情况下，保险中介为双方沟通信息，既可以从投保人利益出发在保险市场上为其选择最为有利的保险产品（保险人出于自身利益考虑往往可能不会这么做），又可以从保险人利益出发，在介绍业务时更多地了解投保人的个人状况，以控制逆选择和道德风险的出现。由此可见，保险市场的特征使其比一般的交易市场更为复杂，但也正是这些复杂环节的出现，为保险中介人的生存与发展提供了空间。

（3）保险中介的出现是社会分工的需要。随着商品经济的发展，保险市场交易的活跃，其市场结构日益复杂，市场信息迅猛增长；同时由于科学技术的发展，保险业日益走向成熟，人类认识发现、控制风险的能力随之提高，方法也不断完善，从而使得承保技术日趋复杂，承保范围不断扩大，保险肩负的职能也越来越多。这些发展在扩大了保险市场的同时，也使保险市场更为复杂，从而使社会分工更加细化，保险市场的业务也变得更为分散和职能化，对保险人的专业性与技术性都提出了更高的要求。保险公司为了在某一方面做到更为精通与专业，就需要聘请具有专业知识技能的人代其行使职能来进行商业活动。比如，如果保险事故调查机构相对保险人而言有更加精尖的技术与勘查经验，那么保险公司的理赔侦查任务由其代理完成就是合理并有效率的。并且对于保险人来说，如果其承保的风险超出了偿付能力，那么进行风险分保或共保对其就十分重要，但保险人往往不如再保险经纪人在这方面掌握的信息与资源丰富，那么协助保险人寻找再保险公司，提高保险人的承保能力与竞争力就成为保险人需要再保险经纪人的重要原因。而对于投保人来说，在投保过程中很容易遇到专业知识以及条款情况无法完全通晓的情况，所以也需要保险经纪人从投保人的利益出发为其合理安排，以实现投保人的最大效用。同样，处于第三者地位的保险公估的产生也是出于保险公司职能细分化的需要，公估人公正、合理、娴熟的定损，完全可以在某些方面替代保险公司的定损部门，并能提高定损效率。

（4）保险中介的出现是降低保险交易成本的需要。如前所述，保险市场是典型的信息不对称市场，对于投保人和保险人而言，双方对有关彼此的信息并不是都知晓，比如保险人并不了解投保人真实的身体或财产状况，而投保人也并不真正了解保险人提供的产品及其偿付能力等。信息分布的差异使得保险市场的参考者不能进行最优决策，保

险资源也就无法进行优化配置,以致保险市场的买卖双方的交易成本增加,保险公司在对投保方不甚了解的情况下,不得不投入更多的费用来收集相关信息,以防范可能出现的道德风险。这时保险公司需要有第三方熟悉投保人的情况,了解其个人信息,在这种情况下保险代理人便出现了。对于投保人而言,则需要有第三方从其角度出发为其辨别保险人,选择效用最大化的保险产品,保险经纪人便应运而生了。

同样,对于保险业务中的理赔定损问题,在没有公正的第三方定损时,保险当事人双方很容易因为定损理赔问题发生矛盾,从而带来更多的信息成本、谈判费用及实施费用。保险公估人的出现也为保险交易双方降低了这些交易成本。

2. 保险中介的发展

纵观各国保险业的发展,保险中介的发展大致可分为保险代理、保险经纪、保险公估的演进和发展三个阶段。

代理成为一种法律制度是商品经济发展的结果。在后期罗马法中已有代理制度的萌芽。日耳曼在 14—15 世纪开始逐步确认了代理行为。17 世纪后,自然法学者致力于法律行为理论体系的构建,这对代理理论的形成有很大的推动作用。到 19 世纪,代理制度已初具规模。德意志各邦的法典都对代理制度给予了规定,尤其是 1794 年的普鲁士法、1811 年的奥地利民法典和 1863 年的萨克逊民法均肯定了代理制度。自保险业问世以来,保险代理人便应运而生,并伴随着保险业的发展而壮大。

在保险买卖的商品交换初期,保险经纪人和保险公估人并不存在。随着社会经济的发展,交易种类不断增多,交易规模日益扩大,交易技术渐趋复杂,新技术的不断出现使可保范围不断扩大,保险标的、具体形式也日趋多样化,投保人所需要投保的种类和险别也随之增加。投保险别的增加,不仅使投保手续繁杂,而且支出成本也随之增加很多,精力消耗增大,这就在客观上要求懂保险、懂技术、懂经济的人为投保人设计综合投保方案,这种投保方案的投保责任范围比较适宜,保费支出比较合理,适应这种客观需求,保险经纪应运而生。

保险经纪人基于投保人的利益,为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务,并依法收取佣金,保险经纪人的发展经历了较长的历史。英国最早出现保险经纪人是在 1575 年,而第一家保险经纪公司的成立则在 1906 年。17 世纪和 18 世纪,英国成为海上贸易大国,海上保险业务随之兴起。由于早期保险业务承保能力较低,没有哪个商人敢于单独承担一次航行的全部风险,有时不得不跑遍全城安排许多商人来共同为一次远航的轮船提供保险,这种对保险需要的增加刺激了保险经纪人的发展,此后保险经纪人数量不断增加,业务量也不断上升。发展到现在,保险经纪业已经成为世界性的行业。

同样伴随着保险业的发展,保险人与投保方之间常常因为投保时保险标的的风险状况及估价、损失金额、风险确认等事项发生纠纷。由于这类纠纷的解决要求具有较强的

专业性，社会一般公证部门难以胜任，于是专门办理上述事项证明的机构——保险公估人应运而生。保险公估人站在第三方的立场上为保险人或被保险人进行查勘、检验、评估、理算，可以做出公正、周密、详尽的公估报告。保险公估起源于英国，它是伴随着1666年伦敦大火之后应运而生的建筑物火灾保险的出现而兴起的，最初的保险公估业只涉及火灾保险中的理赔工作，当责任保险、意外伤害保险及海上保险等各个领域陆续出现与火灾保险类似的问题时，由于保险公估在火灾保险理赔中展示出了科学、公正的内在优势，很快便被移植应用到各类险种当中，并且贯穿了整个保险业务的各个环节。目前保险公估已经成为包括验资、评估、风险管理、查勘、理算等一系列综合性保险中介行为在内的行业。

总之，由于社会分工不同以及经济的发展，使得保险中介产生，并伴随着保险业的发展和需要，逐步产生了保险代理人、保险经纪人、保险公估人，对于现代保险来说，保险中介的保险代理人、经纪人、公估人已经形成三位一体的系统，缺一不可。

（三）保险中介的活动原则

保险中介体系的健康良好发展对保险市场具有极为深远和重大的意义，而保险中介市场的健康运行，需要保险中介人遵循一定的原则以规范自身的行为。保险中介应该遵守的原则有：

1. 合法性原则。保险中介的行为事关保险业的健康发展，事关保险人与投保人双方的权益，并且保险产品与保险市场的专业性与复杂性，都要求保险中介人的行为必须符合国家的法律法规。国家通过颁布专门的法律法规，明确保险中介人的准入条件、业务许可、权利与义务、执业的行为准则、行为考核制度以及特殊规范及认证等，以确保保险中介行为依法而行。我国保险监督管理委员会于2009年9月18日连续通过了《保险专业代理机构监管规定》、《保险经纪机构监管规定》和《保险公估机构监管规定》，并自2009年10月1日起全部公布施行。这三部规定是保险中介机构和個人必须遵守的行为指导准则。

2. 独立性原则。要使保险中介能有效地保护各方的合法权益，得到供需双方的信赖，维护平等、公平的竞争秩序，必须确立保险中介人的独立性原则。保险中介作为保险市场达成交易的协助者，在执业过程中，保持其自身的独立性是自主开展业务的基本要求和最基本的权利，保险中介组织或个人选择向谁推销保险产品、选择代理哪家保险公司的产品、与哪些委托人达成中介服务的协议都是完全独立自主的选择，并且只要保险中介人是在委托范围内依法独立从事合法的业务活动，就不受其他任何单位和个人的干预。这一点在保险中介机构的监管规定中也有相应表述，如我国《保险公估机构监管规定》第三条规定：“保险公估机构应当遵守法律、行政法规和中国保监会有关规