

保险 经纪人

刘晓帆 主编
柯银斌 副主编
史蒂夫·斯坦弗 序
黄华明 审订

风 险 识 别、 控 制 与 转 移

中国大百科全书出版社

保险经纪人

—— 风险识别、控制与转移

刘晓帆 主 编

柯银斌 副主编

中国大百科全书出版社

总编辑:徐惟诚 社长:田胜立

图书在版编目(CIP)数据

保险经纪人/刘晓帆,柯银斌编著. —北京:中国大百科全书出版社,2002.10

ISBN 7-5000-6558-2

I. 保… II. ①刘…②柯… III. 保险—基本知识
IV. F84

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 070995 号

策 划 人:马汝军

责任编辑:王玉玲

封面设计:翟大闽

中国大百科全书出版社出版发行

(北京阜成门北大街 17 号 邮政编码:100037 电话:010-68345015)

<http://www.ecph.com.cn>

新华书店经销

北京金水桥图文制作有限公司排版

中国农业出版社印刷厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张:14 字数:270 千字

2003 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 1 次印刷

印数:1~5000 册

ISBN 7-5000-6558-2/F·214

定价:36.00 元

《保险经纪人》编辑委员会

顾问:黄华明

[教授、中国对外经济贸易大学保险系主任、中国保险学会理事]

史蒂夫·斯坦弗(Steve S. Stafford)

[(CPCU)、美国苏立文·克迪斯保险经纪人公司执行副总裁]

主编:刘晓帆

[美国苏立文·克迪斯保险经纪人公司副总裁、北京代表处首席代表、特许财产承保人(CPCU)]

副主编:柯银斌

[辽宁同人律师事务所律师、北京大学亚洲太平洋研究中心特邀研究员]

委员:Pamela T. Sullivan, J.D., (CPCU)

陆 德[国家开发银行信息中心主任、高级经济师]

李晓明[MBA, 中国首批保险经纪人资格获得者]

李广凡[MBA, 成文产业投资有限公司执行董事]

陈 江[南通发展有限责任公司总裁]

卢 丹[MBA, 吉林省绿源草业有限公司总经理]

王盛军[法学硕士, 北京颐合律师事务所合伙人、律师]

Preface

The insurance industry is one of the largest and most diverse financial service industries world wide The ability to transfer a significant unknown risk from an individual to a larger group is fundamental to the decision making process. Without such a system businessible to asses and most projects that are commercially viable when insured could not be undertaken.

Many hundreds of books have been written analyzing insurance policies and the various forms and types of coverage available. The history of the industry and its relationship to other business enterprises has been dealt with exhaustively.

When we look at a large commercial transaction involving

millions of dollars of potential insurance pay out the transaction becomes as complex as the coverage. It may be carried out through an elaborate network of agents, brokers and intermediaries, across continents and through various layers of purchasers and into vary specialize capital markets. I know of no single source that tracks the process by which these significant sums of capital are reserved and made available to a project, in a concisc and readable format.

This book is a significant step forward in helping business manages and general business students understand the process, rather than the concepts. I would hope that a thoughtful reading of this book would provide the readers with an appreciation for the complexity of these transactions and the significance they have to the ability of a private enterprise system of business to allocate capital.

Steve S. Stafford

Sullivan & Curtis Insurance Brokers

Executive Vice President, CPCU

序

保险业是当今世界上最大的而且也是变化最多的金融服务行业之一。将大量未知的风险由一个独立单位转移到一个大的群体进行分担和化解的能力是决策过程中最重要、最基本的要素之一。没有这样一个风险处理系统,一个独立单位或被保险人无法对绝大多数的商业活动中的风险进行评估和处理。

已经有成百上千种关于分析保险条款的书籍以及各种各样形式的保险合同被经济社会广为应用,保险业的发展历史以及保险业与其他行业间的相互关系也已经被详尽地介绍过了。

当我们观察一个涉及购买成百上千万美元保险的大型商业活动时,这种商业活动也和保险合同一样复杂,而这种商业活动往往是通过保险代理人、保险经纪人或中介人建立的全球网络

并通过分层保险的方式投放到各种专门的金融市场中。据我所知,这种保险处理过程都不是单一的,而是以简明通用的方式积聚了大量的风险基金来分别处理某个单一的项目或单位。

《保险经纪人》是一部具有实际应用价值的书,它可以用来帮助经济单位的管理人员以及学习工商管理的学生了解经济单位在商务活动中处理风险的过程,而不是单纯地介绍保险的概念。我希望读者通过阅读这本书能够掌握对风险处理过程复杂性的鉴别方法,提高处理经济单位风险问题的能力。

史蒂夫·斯坦弗

美国苏立文·克迪斯保险经纪人公司

执行副总裁

特许财产承保人(CPCU)

序

加入 WTO,对我国保险市场走向国际化的建设,提出了更加紧迫的要求。

我国保险市场经过 20 年的发展,目前保险公司已有 52 家(含 11 家筹建),其中国有独资保险公司 5 家、股份制保险公司 15 家、中外合资保险公司 19 家(8 家筹建)、外国保险公司 13 家(3 家筹建);保险中介机构 170 家(含 106 家筹建),其中保险代理公司 127 家(79 家筹建)、保险公估公司 26 家(20 家筹建)、保险经纪公司 17 家(7 家筹建)。

从上述信息可以大致看出我国保险市场结构的构筑进程和尚存在的发展中的不足。其中保险公估人和保险经纪人的发展明显刚刚起步,是块亟待开发的“处女地”。如果与保险业发达

的国家相比较,问题更显突出。在英国保险市场上,有 800 多家保险公司,而保险经纪公司多达 3200 多家,60% 以上的财产险业务由经纪人经营,“劳和社”的保险业务更是必须由保险经纪人来安排。法国有保险公司 500 多家,保险经纪公司 2400 多家。瑞士有保险公司 30 多家,而经纪公司近 1000 家。

与保险业发达的国家相比,我国保险经纪公司数量少、起步晚,经营管理和技术水平与国外保险经纪巨头无法相比。特别令人关注的是,不少新保险经纪公司经营较困难,甚至出现经营危机的问题。它说明,要发展我国的保险经纪人,仅有理论上的论证和法律上的规定还不够,还必须把它转化为社会各界的共识与一致的行动,才能为保险经纪人这一崭新事物,提供健康成偿的环境。这一方面要求我们进一步做好有关的专业宣传和普及工作;另一方面应抓紧对保险经纪人业务和技术的培训,努力以“高起点、规范化”的标准,塑造现代保险经纪企业形象。

本书主要作者作为长期在国外从事保险经纪业务的资深专家,将多年积累的专业经验和技能,用深入浅出的文字,写出《保险经纪人》一书,无疑为我们的保险从业者和社会各界“雪中送炭”,提供了一本较好的认识保险经纪人、学习保险经纪业务技术的教科书。应该说,这本介绍国外保险经纪业务与技能的专业书籍,将会使我们对保险经纪这一较陌生的行业,尽快熟悉并增加许多新的认识。

本书运用市场经济的理论,分析了保险经纪人在保险市场中的独特地位和生命力。保险市场是指参与保险商品交易的各类要素及其相互作用的方式以及实现交易的机制。现代保险市场由三方主体构成,即保险商品的供给者、保险商品的需求者和保险中介机构。保险市场的中介机构又由经纪人、代理人、公估

人组成。它们之间互相联系、互相依存、互相促进、互相制约,形成一个有机的系统。在以客户满意为中心的现代保险经营理念的指导下,保险代理人是根据保险人的委托,代表保险人的利益办理保险业务;保险经纪人是基于投保人的利益从事保险活动,为被保险人提供各种保险咨询服务、进行风险评估、选择保险公司及其险种和承保条件等。保险代理人通常是代理销售保险公司授权的服务品种,保险经纪人则受被保险人委托,协商投保条件,提供保险服务。保险经纪专家,一方面对客户的风险状况有着深刻的了解;一方面对各家保险公司的经营状况了如指掌,因而他可以根据被保险人的需求,为其做出准确的风险评估、制定有效的风险管理计划、设计最佳的保险方案,选择经营最好的保险公司,使被保险人得到最好的服务。保险公估人作为超脱于保险人与被保险人的独立第三方,保证着保险市场公平交易的实现。保险中介中这三股力量、三个要素的相互作用形成保险市场的制衡机制。它一方面推动着保险市场的不断开发拓展,一方面促使保险公司必须不断改进经营管理水平,提高服务质量,真正做到以人为本,从而造就出充满活力的健康有序的保险市场。因此,保险经纪人在保险市场的构成中,是不可或缺的重要组成部分。抓紧我国保险经纪人的建设,是市场经济和开放经济发展的必然,是我国保险市场走向国际化的重要举措。

本书所具有的实用价值是,对保险经纪人的代表性业务和有关技术,做了较详细的介绍。一般说,保险经纪业务主要有:为投保人拟订投保方案、选择保险人、办理投保手续;协助被保险人或受益人进行索赔;再保险经纪业务;为委托人提供防灾防损或风险评估、风险管理服务。从对保险经纪人业务的深刻理解出发,本书以保险经纪人的“核心能力”即“风险管理”为中心,

对风险管理技术的要点、风险管理的过程、风险控制技术、风险转移技术以及风险调查等都一一进行了详尽的介绍。以风险转移技术之一的责任保险为例,由于种种原因,责任保险在我国开发得较缓慢,而在发达国家该项业务已很成熟。为了使我们得到借鉴,本书将美国的一系列责任险业务,诸如工伤补偿及雇主责任保险、医师职业责任保险、会计师职业责任保险、建筑师和工程师职业责任保险、环境责任保险、超额保险和伞式责任保险等都进行了具体的介绍,使我们在开发该项业务时,会从中得到有益的借鉴。本书的实用性还表现在重视案例分析,使读者在对案例的学习中理解风险管理的知识和技术。例如为了具体说明风险调查的重要性和方法,本书列举了三个典型的案例:对挖掘工程承包商、施工机械设备制造业、物业管理企业潜在的种种风险和多种责任,一一进行了介绍和分析,使读者从中分享了作者从多年业务实践中总结出来的经验和操作技术要领。

中国人世带来的机遇之一就是引进了国外先进的理念、管理和技术。《保险经纪人》一书,据我所知是入世后在该领域引进的最早的专业书籍之一。相信今后会有更多既具有实用价值又充分体现国际化特点的保险专业书籍问世,为我国保险业全面与国际接轨和健康发展做出贡献。

黄华明

对外经济贸易大学保险系主任、教授
中国保险学会理事

导 读

正如美国史蒂夫·斯坦弗先生在本书序言中指出的那样：“保险业是当今世界上最大的而且也是变化最多的金融服务行业之一”，而保险经纪业则是保险业中一个重要的但在中国刚刚形成的子行业。从国内外实践来看，中国保险业与西方发达国家相比差距甚大，其中的保险经纪业更是如此。因此，中国保险经纪业的发展成为整个保险业发展的战略问题。

本书的宗旨正是为了促进中国保险经纪业的发展而尽我们的微薄之力。由于对中国而言，保险经纪人的引进与形成只不过是近两年的事情，因此，本书主要取材于西方国家（以美英为主）的保险经纪人理论与实践。

本书是为正在形成的中国保险经纪人而写的，它不是一部

保险经纪的理论著作,而是一本供保险经纪人提高自身素质和能力的实用性的读物。当然,本书对大中型企业高级管理人员、保险公司高中级管理人员、保险研究与教学人员亦有一定的参考价值。为方便上述不同类型的读者阅读本书,我们特在此写上这篇“导读”,希望读者在阅读正文之前看看,以节约读者的时间并提高阅读效果。

一、本书的内容与结构

第一篇 保险经纪概述				
第二篇 风险管理概述				
内容	篇序	第三篇	第四篇	第五篇
	篇名	风险管理过程	风险控制技术	风险转移技术
	财 产	第六章	第八章	第十章
	责 任	第七章	第九章	第十一章
第六篇 风险调查案例				
附 录				

全书由六篇正文和两个附录组成,其主要内容概述如下:

第一篇保险经纪概述,由四章组成。其内容主要介绍保险经纪人的概念、种类、基本权利和义务(第一章);从宏观视角来看,有保险经纪人在保险市场、产业的发展中的地位 and 作用,中国保险经纪人在经济全球化条件下的发展问题(第二章);从微观视角来看,有保险经纪人与客户(大中型工商企业、专业技术服务企业)、保险公司的相互关系,以及保险经纪人在客户、保险

公司发展中的地位和作用(第三章);从企业经营角度来看,有保险经纪人公司的经营活动、主要服务内容,以及市场营销策略等(第四章)。

第二篇风险管理概述,由一章组成。其内容主要介绍风险管理的基本理论与方法。风险管理是保险经纪人的“核心能力”,保险经纪人的经营业务是以风险管理为基石,主要通过保险转移的方式来展开的,因此,风险管理过程、技术与方法是本书的重点内容。实际上,第二篇风险管理概述、第三篇风险管理过程、第四篇风险控制技术、第五篇风险转移技术,均属于风险管理范畴,它们构成了本书的主要内容。

第三篇风险管理过程,由两章组成。第六章介绍财产风险管理过程,第七章介绍责任风险管理过程,这是从风险类型角度的划分。实际上,财产风险与责任风险在管理过程方面存在许多共同之处,即一般性的内容,本书将其集中在财产风险管理过程中加以介绍,而在责任风险管理过程中不再重复。

第四篇风险控制技术,由两章组成。第八章介绍财产风险控制技术,第九章介绍责任风险控制技术,这也是从风险类型角度的划分。其中,财产风险的外在因素较多,其控制技术内容较少,而责任风险的人为因素较多,其控制方法与技术较多。

第五篇风险转移技术,由两章组成。第十章介绍财产风险转移技术,第十一章介绍责任风险转移技术。保险转移是风险转移的重要方式,更是保险经纪人的主要业务内容,因此,保险转移构成本篇的主要内容。在保险转移中,本书介绍了大量的美国保险合同,其中许多保险险种在中国还未出现,但我们相信,这些保险险种今后会逐步进入中国。

第六篇风险调查案例,由挖掘工程承包商、施工机械设备制

造企业、物业管理企业三个案例组成。风险调查是风险管理的第一步或基础,其结果的全面、准确与否将直接影响风险管理的成败或效率不同,因此,本书通过三个案例来说明其工作程序、内容与方法,使读者对此有更详尽的了解,这是保险经纪人的入门必备技能。

本书设有两个附录,分别介绍保险经纪人的发展简史和保险经纪人公司的组织机构设置,其目的在于使读者对这两个方面的内容有一个初步的了解。

二、读者类型与阅读建议

(一)保险经纪人

这是本书的主要读者群,它包括从事或拟从事保险经纪业务的保险经纪人个人和企业管理人员。你们是中国保险经纪业的主体力量,你们的素质与能力在很大的程度上决定了中国保险经纪业的发展水平(当然,政府的法规和政策也是重要因素),本书将向你们介绍美英等国的保险经纪理论与实践,尤其是实务性的操作技术和方法。通过本书,你们可以了解到保险经纪人的基本技能构成,从事保险经纪业务的主要程序、内容和方法,更重要的是清楚自己的努力方向。

因此,我们建议你们最好依本书的自然顺序通读全书。如果时间特别紧张的话,你们可分段读完全书,具体建议是:先读第一篇、第六篇和附录,再读第二篇,接着读第三、四、五篇;在读第三、四、五篇时,你可以根据自己的需要选择读财产部分或责任部分。

(二)大中型企业高级管理人员

你们是保险经纪人的主要客户,也许你们对保险经纪人的作用还不太了解,本书在这个方面会使你们有所助益。保险经

纪人是为你们服务的,永远站在你们的立场上,但并不直接从你们的身上获得收益(当然,如果你们认为保险经纪人的服务特别出色,为你们企业的风险管理和转移作出重大贡献,你们另支付他们咨询顾问费,则另当别论)。保险经纪人通过其专业技术(以风险管理为核心)和全球保险网络会使你们机构的风险损失控制在最低的限度内,使你们以较低的保费水平获得较大的保险保障,使你们的经营活动处在一个低风险的环境中,使你们在面对各种各样的风险时免除后顾之忧,最终会提高你们机构的竞争能力,促进可持续发展。保险经纪人作为风险管理的专业人士,如同律师、会计师一样,是你们机构发展不可缺少的专业力量。

因此,我们建议:你们可重点阅读第一篇的四章,尤其是第一、三章;对其他内容,也应该粗略了解一些,有利于你们今后实际与保险经纪人的合作。

(三)保险公司高中级管理人员

保险公司是保险业的主角,保险经纪人是保险公司的重要合作伙伴。在西方发达国家,保险公司的保单大多数是由保险经纪人售出的。更为重要的是,保险经纪人代客户购买的保单,由于凝聚了保险经纪人的专业智慧,其赔付率较其他方式售出的保单为低;保险经纪人长期与被保险人共事,对保险需求有很深的了解和把握,这有利于保险公司新保险险种的开发、设计与推广。

因此,我们建议:你们重点阅读第一篇和第五篇,尤其是第五篇介绍了许多在美国常用但在中国目前还不存在的保险险种,这无疑有助于提高保险公司的研究与开发能力。

(四)保险研究与教学人员