

◆ 21世纪经济金融类
高等职业教育实用教材

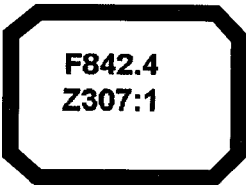
ERSHIYISHIJI
JINGJIJINRONGLEI
GAODENG
ZHIYEJIAOYU
SHIYONGJIAOCAI

保险中介理论与实务

赵国忻 何惠珍 主编

浙江大學出版社





F842.4
Z307:1

类高等职业教育实用教材

保险中介理论与实务

赵国忻 何惠珍 主编

浙江大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

保险中介理论与实务 / 赵国忻, 何惠珍主编. — 杭州:
浙江大学出版社, 2004. 2
21 世纪经济金融类高等职业教育实用教材
ISBN 7-308-03591-3

I. 保... II. ①赵...②何... III. 保险业—中介组
织—高等学校: 技术学校—教材 IV. F840.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 004127 号

丛书策划 周庆元
责任编辑 邹小宁
出版发行 浙江大学出版社
(杭州浙大路 38 号 邮政编码 310027)
(E-mail: zupress@mail.hz.zj.cn)
(网址: <http://www.zjupress.com>)
经 销 浙江省新华书店
排 版 浙江大学出版社电脑排版中心
印 刷 杭州富阳彩印有限公司
开 本 787mm×960mm 1/16
印 张 19
字 数 331 千
版 次 2004 年 2 月第 1 版
印 次 2004 年 2 月第 1 次
印 数 0001—4000
书 号 ISBN 7-308-03591-3/F·484
定 价 27.00 元

21 世纪经济金融类
高等职业教育实用教材编委会

学术顾问：江其务 龚方乐

张忠继 郑子耿

主 编：朱文剑 陈利荣

编 委：（以姓氏笔画为序）

方 华 王 华 王 琦 王 静

孔德兰 朱 明 吴 胜 刘俊剑

陈利荣 张劲松 沈培玉 何惠珍

周建松 杨智勇 姜 进 章安平

龚宏富 章金萍 盖晓芬 楼裕胜

潘上永

总 序

21 世纪是我国全面建设小康社会的新时期。在这新的发展阶段,教育作为发展科学技术和培养人才的基础,在现代化建设中具有先导性和全面性作用,处于优先发展的战略地位。新的世纪、新的目标,我们的教育事业面临着更艰巨的任务:提高全民族的素质,造就数以亿计的高素质劳动者,数以千万计的专门人才和一大批拔尖创新人才。

职业教育是我国教育体系的重要组成部分,是国民经济和社会发展的坚实基础,推进职业教育的改革与发展是实施科教兴国战略,促进经济和社会可持续发展,提高国际竞争力的重要途径;是调整经济结构,提高劳动者素质,加快人力资源开发的必然要求,是拓宽就业渠道、促进劳动就业和再就业的重要举措。源于上世纪末兴起与发展的我国高等职业教育,既是我国高等教育大众化进程的产物,更是职业教育层次上移的必然要求。随着我国高等职业教育从无到有,从试点到大规模发展,高等职业教育的办学理念与培养目标定位已日渐清晰;作为一种新的教育类型,其人才培养的特色已越来越被社会所认可与接受。

高等职业教育的特色在于实践性与应用性。这是传统的普通高等教育所缺乏的,也是学校教育在面向社会过程中最难突破的,但这恰恰是高等职业教育的生命力所在。也许从高等职业教育在我国兴起的那一刻起,高职教育的决策者、高职院校的管理者与从教者,就注定被赋予了教育改革的重任;高等职业教育的每一次探索,每一次创新,必定是一个改革的过程。

从教育理念到专业人才培养模式,从专业定位到课程建设,浙江金融职业学院作为一所经济金融类高职院校,一直在努力探索高职教育的办学特色,致力于构建突出实践性与应用性的办学模式。在立足大金融,面向大市场,依托行业,面向基层的办学过程中,我们始终把上岗就业能力作为人才培养的直接目标,把产学研一体化作为实现实践性与应用性这一特色的重要手段,把教学与实践的零距离、教师与学生的零间隙、毕业与上岗的零过渡作为教育质量的评价标准。

教材建设是高职院校教学基本建设的重要环节,拥有一套能满足高职教育特点的特色化教材,是许多高职院校在开展教学改革与创新时所急切希望解决的问题。由高等职业教育的办学特色所决定,适合于高职教育的教材也应当具有

鲜明的实践性与应用性。我们在近几年的高职教育实践中,积累了一些符合高职教育规律的有益的教学经验,较深入地开展了课程教学改革,并把这些经验与教改成果应用于教材建设,在此基础上,我们编撰与出版了“21世纪经济金融类高等职业教育实用教材”丛书,整套丛书共计20种教材,具体包括:《现代货币银行学》、《证券投资理论与实务》、《期货市场导论》、《基础会计》、《保险概论》、《网络金融》、《商业银行业务与管理》、《现代商业银行客户经理》、《经济法概论》、《财经应用文写作》、《统计原理与实务》、《现代投资学》、《财务会计实务》、《成本会计实务》、《财务管理实务》、《银行会计实务》、《国际金融理论与实务》、《保险中介理论与实务》、《金融公关礼仪》和《财经职业道德》。

编撰特色化的高职教材,是一项艰难的工作。对于高职教育教学中的一些难点问题,如理论以必需、够用为度,知识点、能力点及岗位针对性的把握,理论教学模块与实践教学模块的处理,实际业务部门专业人士参与教学与教材编写,适用课程的主修与辅修在教材内容上的取舍等等,我们尽其所能作了较为妥善的处理,但这些问题本身还在探索之中,不完善的方面在所难免。我们真诚希望与高等职业教育的各位同仁一道,在不断改革中探索高职特色化教材建设及高职教育特色化办学的新路子。

在本系列教材的编撰与出版过程中,得到了浙江省金融系统有关部门的大力支持,得到了浙江大学出版社的大力支持,在此我们表示衷心的感谢。

浙江金融职业学院

《21世纪经济金融类高等职业教育实用教材》编委会

2003年1月

前 言

保险中介是保险市场的重要组成部分。保险中介人是保险市场中连接保险人和投保人的纽带,主要包括保险代理人、保险经纪人和保险公估人,同时也包括会计事务所、律师事务所、审计事务所、精算师事务所、保险信用评级公司和保险同业协会等服务中介机构。我国自 20 世纪 80 年代恢复国内保险业务以来,保险中介人尤其是保险代理人得到了迅速发展,但还很不完善,严重影响了保险市场秩序,也限制了我国保险业的快速发展。加入 WTO,意味着我国将以前所未有的速度推进保险市场的对外开放,按照国际惯例构架我国的保险中介市场,已成为目前我国保险业界亟待解决的问题。

目前我国保险中介市场的建设实践尚处于起步和探索阶段,国内外鲜见关于保险中介市场建设的理论专著,相关的理论研究也只是散见于各种报刊杂志,没有形成相对稳定的理论和实务运作体系,适合高职教育的书籍更少,因此,编写一本适合高职教育的《保险中介理论与实务》教材显得十分迫切。在本书的编写过程中,我们全面贯彻国家教育部关于高职高专人才的培养精神,以修订后的《中华人民共和国保险法》为主线,并结合 WTO 规则的要求,侧重于对我国保险中介市场的构建与运作实务进行探讨,以期能适应高职学生的培养目标,并对国内保险中介的理论研究和建设实践起到积极的推动作用。

《保险中介理论与实务》一书在内容设计上主要分理论模块和实践模块。其中,理论教学模块主要由保险中介的基本原理组成,具体内容力求与我国保险中介从业人员资格考试的内容接轨,即将“双证制”纳入教学中。实践教学模块则着力体现高职特色,以“务实”为重,主要侧重于介绍保险代理、保险经纪和保险公估业务的实际操作技能,并配有一定数量的案例分析。

本书由赵国忻、何惠珍主编。其中,第一章由沈洁颖编写,第二、五、八和十一章由何惠珍编写,第三、九章由徐卫华编写,第四、七和十章由施翔编写,第六和十二章由赵国忻编写。全书由何惠珍、赵国忻负责总纂。由于保险中介涉及的领

域十分广泛,保险中介理论与实务中的新成果也在不断涌现,所以,书中疏漏、缺点甚至错误在所难免,欢迎广大读者和同仁予以批评斧正。

编者

2003年11月

目 录

第一章 保险中介概述

第一节 保险市场与保险中介市场	2
第二节 保险中介的含义和职能	6
第三节 保险中介的分类及其联系	10
第四节 我国保险中介的发展现状	13
思考与练习	14

第二章 保险代理理论

第一节 保险代理人概述	15
第二节 保险代理合同	22
第三节 保险代理机构	30
思考与练习	40

第三章 寿险营销体制

第一节 寿险营销体制概述	41
第二节 寿险营销体制的运行	57
思考与练习	66

第四章 保险代理监管

第一节 保险代理监管概述	67
第二节 保险代理监管的内容	72
第三节 保险代理的法律责任	79
思考与练习	82

第五章 保险经纪理论

第一节 保险经纪人概述	83
-------------	----

第二节 保险经纪合同	92
第三节 保险经纪公司	97
第四节 再保险经纪人的业务与作用	102
思考与练习	107
第六章 保险经纪实务运作	
第一节 保险经纪人的业务操作程序	108
第二节 保险经纪人的业务经营	109
第三节 保险经纪人的客户服务	133
第四节 保险经纪人的佣金和财务管理	142
第五节 保险经纪人的现状与发展前景	145
思考与练习	150
第七章 保险经纪监管	
第一节 保险经纪监管概述	151
第二节 保险经纪监管的内容	156
第三节 保险经纪的法律责任	161
思考与练习	165
第八章 保险公估理论	
第一节 保险公估人概述	166
第二节 保险公估人的产生和发展	173
第三节 保险公估机构	180
思考与练习	189
第九章 保险公估实务运作	
第一节 保险公估人的经营	190
第二节 保险公估报告	197
思考与练习	203
第十章 保险公估监管	
第一节 保险公估监管概述	204
第二节 保险公估监管的内容	207
第三节 保险公估的法律责任	211

思考与练习·····	215
第十一章 其他保险中介组织	
第一节 保险同业协会·····	216
第二节 精算师事务所·····	219
第三节 律师事务所·····	220
第四节 其他的保险从业资格考试·····	221
思考与练习·····	223
第十二章 中外保险中介制度	
第一节 保险中介制度概述·····	224
第二节 我国保险中介制度的发展前景·····	236
思考与练习·····	239
附录 1	
《中华人民共和国保险法》·····	240
附录 2	
《保险代理机构管理规定》·····	261
附录 3	
《保险经纪公司管理规定》·····	272
附录 4	
《保险公估机构管理规定》·····	282
主要参考书目 ·····	292

第一章 保险中介概述

随着我国改革开放的不断深化和市场竞争的不断加剧,各类市场主体都处于一种高度不确定的环境之中,减少和降低各种自然和社会的风险,保持正常的生活和生产经营持续稳定,已经成为人们追求的重要目标之一。保险作为社会经济的“稳定器”,其保障和补偿作用愈发举足轻重。这就在客观上要求保险向更深层次、更广阔空间拓展。在现代社会里,保险作为一个巨大的消化风险的商品市场,它的发展在很大程度上是依赖中介来实现的。保险中介的发展状况决定了保险市场发育的程度。庞大的保险市场需求需要由规模发展的中介产业来支持。

保险中介是随着保险市场的发展而产生和发展的,它是保险市场精细分工的结果。保险中介的出现和发展又极大地推动了保险业的发展。一方面,保险中介的出现和发展,促使供需双方更加合理、迅速地结合,减少供需双方的辗转劳动,既满足了被保险人的需求,方便了投保人投保,又降低了保险企业的经营成本;另一方面,保险中介的出现和发展,解决了投保人或被保险人保险专业知识缺乏的问题,最大限度地帮助客户获得了最适合自身需要的保险产品。此外,保险中介的出现和发展也使保险经营者从繁重的展业、鉴定、理算等工作中解放出来,集中精力致力于市场调研、险种开发、偿付能力管理、保险资金运用以及建设信息传递迅速、系统运转高效的管理制度等方面。所以,保险中介从一开始出现就受到了保险交易双方的欢迎,并迅速得到发展。目前,日本非寿险业务的90%以上是由保险代理店促成的。在英国,劳合社市场中的几乎全部保险业务都是在保险经纪人的作用下完成的。

由于种种历史原因,我国的保险业与发达国家还有很大差距,国内保险公司在经营理念、服务意识、保险产品、经营方式、经营和管理机制等方面存在许多问题,保险中介市场刚刚起步不久,在保险交易中的作用远未充分发挥,也没有得到社会大众以及保险公司的广泛认同,保险中介也面临着发展、规范和创新的重要任务。根据我国加入WTO的有关承诺,外资保险机构将很快在全国范围与国内保险机构展开全方位竞争,因此,迅速提高民族保险业的竞争力刻不容缓。其中很重要的一点就是建立一个真正符合市场经济要求、与国际惯例接轨、完善成熟的保险中介市场。相信不久的将来保险中介必将为中国现代保险业的发展做出不可磨灭的贡献。

第一节 保险市场与保险中介市场

一、保险市场的含义

保险市场是保险商品交换关系的总和或是保险商品供给与需求关系的总和。它既可以指固定的交易场所,如保险交易所,也可以是所有实现保险商品让渡的交换关系的总和。在保险市场上,交易的对象是保险人为消费者所面临的风险提供的各种保险保障。

一个完整意义上的保险市场,无论其结构属于何种模式,应该具备如下四个要素:①为保险交易活动提供各类保险商品的卖方或供给方;②实现交易活动的各类保险商品的买方或需求方;③具体的交易对象——各类保险商品即保险保障;④为促成保险交易提供辅助作用的保险中介方。

二、保险市场的特征

保险市场具有下述特征。

1. 保险市场是预期市场

保险商品交易不同于一般的商品交易。一般商品交易遵循“钱货两清”的原则,即“一手交钱,一手交货”。而保险商品交易则不同,从个别行为来看,保险公司对保户的赔偿或给付有不确定性,要视保险合同中规定的保险事故是否发生而定;但从整体来看,保险公司的赔偿或给付是确定的,因为总会有事故发生。保险的买和卖不是同时进行的,间隔的时间也是不确定的,有可能以年、月、日计算,也可能以航程、工期或约定事件的发生为准,如寿险的期限可以长达几十年。相对普通的商品交易市场而言,保险市场买卖的完成不仅是预期的,而且是不确定的。

2. 保险市场是无形商品市场

保险市场上的买卖双方交易的对象不是有形商品,而是一种无形商品——服务。保险是以一种服务形式存在的商品,作用是保障社会生产秩序与人们生活的安定。

3. 保险市场是受政府积极干预的市场

由于保险具有广泛的社会性,保险业的经营直接活动影响广大公众的利益。它所承担的是未来的损失赔偿或交付责任,政府有责任监督保险公司的偿付能力。政府的监管对于保护投保人和被保险人的利益是必不可少的。

4. 保险中介是保险市场的重要组成部分

随着保险市场日益走向成熟和科学技术的发展,人类认识风险、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,承保区域不断扩大,这就需要保险中介的介入,来架起保险公司与客户之间的桥梁,维护保险市场的稳定与发展。

三、保险市场的主体

(一) 保险需求者

1. 保险市场需求的含义

保险市场需求是指在一定时期内及一定的费率水平上,保险消费者愿意并有能力购买的保险商品的总量。保险市场需求是一个总括性、集合性的概念,在特定时期内,在不同的费率水平上,保险需求的集合形成了保险市场需求。

保险市场需求包括保险需求者、购买能力和购买意愿三个要素。这三个要素相互制约,缺一不可,结合起来决定保险市场需求的规模和容量。人口众多但收入很低、购买力有限,或购买力很高但人口很少,均不能成为很大的保险市场需求。同时保险商品不适合保险消费者需要,不能引起人们的购买欲望,仍然不能成为现实的保险市场需求。所以,保险市场需求是上述三个要素的统一。

由于保险商品的特殊性,保险利益的存在成为保险需求的首要前提。消费者除了要有投保欲望与缴费能力以外,还需对保险标的具有保险利益。无论是财产保险还是人身保险,倘若投保人与投保标的之间不存在保险利益关系,那么投保是毫无意义的。

2. 保险市场需求的类型

保险市场需求可以从很多不同的层次进行测量。某一地区或某一险种的市场需求规模是由购买者人数决定的,有多少人将成为该地区或该险种的消费者,由其兴趣、收入和通路三个特性决定。据此,保险市场需求可以划分为以下几种类型:

(1) 潜在的保险市场需求。潜在的保险市场需求是由一些对保险商品或某一具体险种具有一定兴趣的消费者构成的。一般通过随机询问的调查方法取得有关信息。

(2) 有效的保险市场需求。潜在的保险消费者还必须有足够的收入来购买保险商品。有效的保险市场需求是关于“兴趣”与“收入”这两个变量的函数。有效保险市场需求的规模还取决于消费者是否容易接近保险商品或某一具体险种,即是否有通路。通路障碍可以阻止消费者对市场上所提供的险种的响应,因而会使需求规模缩小。需求规模与通路障碍成反比。

(3)合格有效的保险市场需求。在某些保险商品的供给中,保险企业可能会对一些消费者作出投保限制。例如,虽然所有的消费者都需要人寿保险,但是,只有那些付得起保费、身体健康、符合该险种的年龄限制,并容易接近该保险商品的人才能成为合格有效的投保人或被保险人。因此,合格有效的保险市场需求,是指有保险商品的购买兴趣、有足够的缴费能力、能够接近保险商品,同时还有资格成为投保人或被保险人的消费者的需求总和。

(4)已渗透的保险市场需求。一个保险企业应尽量满足全部有效的保险需求,但是,在一定时期内,它只能根据自己的资源选择其中某些部分作为服务对象,即确定自己的目标市场,并与其他竞争者展开角逐。在其目标保险市场上,那些已经成为本企业的投保人或被保险人是该企业“已渗透的保险需求”。

3. 影响保险市场需求的主要因素

保险市场需求是一个变量,受诸多因素的影响,当这些因素发生变化时,保险市场需求也会随之增大或减少。影响保险市场需求的主要因素有:

(1)风险因素。风险是保险产生、存在和发展的前提条件与客观依据,从而也就成为产生保险需求的触发条件。风险程度越大,保险需求越强烈。

(2)保险费率。保险费率对保险市场需求有一定的约束力,两者一般呈反方向变化。从总体上讲,费率上升会带来保险需求的减少;费率下降,则会导致保险需求的增加。但是,费率对保险需求的这种影响会因险种的不同而不同。

(3)消费者的货币收入。消费者的货币收入直接关系到其保险购买力的大小。当国民收入增加时,作为保险商品的消费者——个人的货币收入、企业的利润也会随之增多,会有更强的缴费能力,保险的需求随之扩大。

(4)互补商品与替代商品的价格。财产保险是财产的互补商品,例如,汽车保险与汽车是一对互补商品。当汽车价格下降时,会引起汽车需求量的增加,从而导致汽车保险需求量的扩大;反之则会引起汽车保险需求的减少。另外,某些保险商品特别是人寿保险的替代商品如银行储蓄亦会影响保险市场的需求。当储蓄利率上升时,人寿保险商品的需求就会减少;反之则会增加。

(5)文化传统。保险需求在一定程度上受人们风险意识和保险意识的直接影响,而人们的风险意识与保险意识又受特定的文化环境的影响。在我国,由于长期的封建文化的影响,人们对于一些风险宁愿求助于神灵的保佑,也不愿接受保险的保障,从而抑制了保险需求。

(6)经济制度。在市场经济条件下,个人与企业会面临更多的风险。这一切不再由国家包揽解决,而保险却是一条最佳解决途径,因而经济制度会影响保险需求。

(二) 保险供给者

1. 保险市场供给的含义与内容

保险供给指在一定时期内,一定的价格(保险费率)条件下保险人愿意并能提供的保险服务量。它必须具备以下条件:①风险的可保性;②要有承保(出售)的愿望,即保险人愿意向市场提供保险产品;③要有承保能力。可见,保险供给亦指由保险人的承保能力所决定的保险商品的供给量。

保险供给的内容包括三个方面:

(1)供给总量。供给总量表现为保险承保的总金额或保险费收入。

(2)供给结构。供给结构包括保险供给的商品(险种)结构和保险供给的主体结构。

(3)供给质量。指保险服务质量的优劣,也就是对保险需求的满足程度。

2. 保险市场供给的影响因素

保险供给以需求存在为前提,需求是制约供给的基本因素。在存在需求的前提下,影响保险供给的因素有:国民经济发展水平、经济环境、国家政策等。具体的,影响保险供给的因素主要有以下几方面。

(1)保险费率。保险供给与保险费率呈正相关关系,保险费率上升,会使保险供给增加,反之,保险供给则会减少。保险供给与保险费率之间是一种正向变化的依存关系。

但是,当保险费率的上升超过人们对保费的经济承受能力时,就会限制保险需求的增长;当保险费率的下降使保险人减少的收益小于因保险费率降低刺激保险需求而使保险人增加的收益时,保险供给就会因薄利多销而增加。

(2)偿付能力。如果保险公司的偿付能力低于法定最低偿付能力标准,监管机构就要限制保险公司签订新的保险合同,从而限制保险供给。

(3)保险技术。保险的技术性很强,当有些险种无技术能力设计时,即使有市场需求也难以供给。因此,保险技术的难易程度制约了保险供给。

(4)市场的规范程度。竞争无序的市场会抑制保险需求,从而减少保险供给;而竞争有序、行为规范,则使保险市场信誉提高,从而刺激保险需求,扩大保险供给。

(5)政府的监管。保险业是一个特殊的行业,各国政府都对其加以监管。即使有潜在的保险需求,若监管过严,如对设立保险公司的资本金要求过高,征收的税率太高,则保险供给也一时难以扩大。

(6)互补品、替代品的价格。互补品价格与保险供给呈正相关关系,替代品价格与保险供给呈负相关关系。互补品价格上升,引起保险产品价格上涨,增加供给量。

(三) 保险中介人

保险中介人是介于保险人与投保人之间,促使双方达成保险合同或者协助履行保险合同的人。

在保险市场上,保险需求者具有转移风险的要求,要购买保险;保险供给者有满足这种需求的供给,能够提供保险产品。在保险市场发育初期,保险单的买卖双方,一般都是直接参与成交。但是,随着保险业的不断发展,原来只有买卖双方的直接交换已经适应不了承保技术日趋复杂、市场竞争日趋激烈的需要。在现实的保险供求市场中,由于保险商品的特殊性质,保险单的销售是以保险人与投保人订立合同关系进行的,涉及要约、承诺、缴费、签约等一系列环节。面对这一复杂的过程,保险人需要借助中介人推销保险,投保人则可借助中介人选择保险。保险市场的中介力量便应运而生了。

保险中介人通过向保险单的买卖双方提供服务,把保险人和被保险人联系起来,并建立起保险合同关系。根据不同的服务范围和服务对象,保险中介人可以分为代表保险人招揽和推销业务并提供各种辅助服务的保险代理人;代表投保人和被保险人利益选择保险进行穿针引线的保险经纪人;还有接受保险人或被保险人的委托,客观地从事保险查勘理赔估损的公估人,等等。

第二节 保险中介的含义和职能

一、保险中介的含义

发达国家保险市场的发展经验证明,一个健全的保险市场离不开保险中介组织的存在与发展。保险市场要保持其正常运行,应该有健全的保险市场主体,这个健全的保险市场主体由三个部分构成:①既具有保险经济实力,又具有保险经营经验的保险经营结构,即保险市场的供给主体;②既面临大量风险,又具有保险购买能力的投保群体,即保险需求主体;③能够为保险关系双方提供保险服务的中介机构,即保险中介主体。保险中介主体也叫保险中介机构或保险中介人。保险中介人的定义和范围是什么,这是有待探讨的一个问题。不同的国家,有不同的理解;同一个国家在不同时期,也有不同的认识;同一个国家、同一个时期的不同的人,又有不同的解释。不过,一般来说,保险中介人可以分为狭义的保险中介人和广义的保险中介人。狭义的保险中介人包括保险代理人、保险经纪人和保险公估人三种;广义的保险中介人,除了包括上述三种以外,还应该包括与保险中介服务有直接关系的单位和个人,比如,保险顾问人员、保险咨询服务人