

BAOXIANJINGJIXIANGGUAN
ZHISHI

保险经纪从业人员资格考试参考用书（2013年版）

保险经纪相关知识

项俊波◎主编



中国财政经济出版社

保险经纪从业人员资格考试参考用书
(2013 年版)

保险经纪相关知识

项俊波 主编

中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

保险经纪相关知识/项俊波主编. —北京: 中国财政经济出版社, 2013. 4

保险经纪从业人员资格考试参考用书: 2013 年版

ISBN 978 - 7 - 5095 - 4388 - 7

I. ①保… II. ①项… III. ①保险业 - 经纪人 - 资格考试 - 自学参考资料 IV. ①F840. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 063387 号

责任编辑: 耿 伟

责任校对: 李 丽

封面设计: 李运平

版式设计: 兰 波

中国财政经济出版社 出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

营销中心电话: 88190406 北京财经书店电话: 64033436 84041336

北京财经印刷厂印刷 各地新华书店经销

787 × 1092 毫米 16 开 21 印张 353 000 字

2013 年 4 月第 1 版 2013 年 4 月北京第 1 次印刷

定价: 41.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 4388 - 7/F · 3556

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010 - 88190744

反盗版举报热线: 88190492 88190446

编写委员会

■ 主 编：项俊波

■ 执行主编：陈文辉

■ 执行副主编：孟 龙 赵庆晗 陈 丽

■ 撰稿人员（按姓氏笔画排名）：

王 佳 王彦峰 王 斌

许飞琼 许 荣 张俊岩

张洪涛 李 毅 杨 霞

岳树民 胡 岚 胡 波

施 强 陶存文 徐 徐

黄向阳 魏华林

■ 总 纂：张洪涛

前言

当前，我国保险业进入了新的发展阶段，发展方式正在发生深刻变革，行业细化分工日趋明显，保险中介日益成为保险市场不可缺少的重要组成部分，在保险业发展中发挥着越来越重要的作用。

保险业是知识技术密集型产业，需要一支高素质的从业队伍。保险销售、保险经纪和保险公估从业人员连结保险机构和消费者，在践行“守信用、担风险、重服务、合规范”的行业核心价值理念中发挥重要作用，其诚信优质服务水平直接关系到保险业的社会形象，关系到保险功能的发挥。实践证明，保险销售、保险经纪和保险公估从业人员资格考试是培养德才兼备的从业人员的重要环节，是提高保险从业队伍素质的有力保证。我国自1996年实行保险代理从业人员资格考试、1999年实行保险经纪从业人员资格考试、2000年实行保险公估从业人员资格考试以来，截至目前已有1000多万名考生通过了考试，为保险业的发展提供了源源不断的人才支持。

2006年，我们在广泛吸收业界人士和专家学者意见、建议的基础上，陆续编写了“保险中介从业人员资格考试参考用书（2006年版）”一系列共五本，包括《保险基础知识》《保险经纪相关知识》《保险公估相关知识与法规》《保险原理与实务》和《保险中介相关法规制度汇编》（1998—2006）。2009年10月1日，《中华人民共和国保险法》（修订）颁布实施。同年，中国保险监督管理委员会发布第5号、第6号、第7号主席令：

《保险专业代理机构监管规定》《保险经纪机构监管规定》《保险公估机构监管规定》。我们根据上述法规规章对 2006 年版参考用书进行了修订，编写了“保险中介从业人员资格考试参考用书（2010 年版）”。

近年来，按照“抓服务、严监管、防风险、促发展”的要求，中国保监会将保护保险消费者权益放在更加突出的位置，构建起保险消费者权益保护工作框架，针对消费者保护中的突出问题，着力研究和颁布了一系列基础性制度和办法。2013 年 1 月，《保险销售从业人员监管办法》《保险经纪从业人员、保险公估从业人员监管办法》颁布，提出了一致的从业资格要求和执业规范，明确了对从业人员管资格、提素质、明责任的基本监管方向。同时，《保险专业代理机构基本服务标准》《保险经纪机构基本服务标准》和《保险公估机构基本服务标准》颁布，要求保险中介机构对照基本服务标准制定业务操作规范、改进服务流程管理、加强从业人员教育培训。这一系列制度办法的出台有利于完善保险中介监管体系，有利于保护保险消费者的合法权益，有利于提升从业人员的综合素质和服务能力。根据 2010 年以来的保险监管制度变化，以及专家、读者的意见建议，我们组织专门力量编写了“保险销售、保险经纪、保险公估从业人员资格考试参考用书（2013 年版）”。

参考用书突出体现了保险销售、保险经纪和保险公估从业人员必须掌握的法律法规、基本保险知识和服务标准。本套参考用书除用于考试辅导外，还可供保险业界人士及其他感兴趣的各界人士参阅。对于书中的疏漏、错误，恳请读者批评指正。

保险销售、保险经纪和保险公估从业人员
资格考试参考用书编写委员会

2013 年 3 月 25 日

目 录

第一章 保险经纪人概述	(1)
第一节 保险经纪人的概念	(1)
第二节 保险经纪人的特点及分类	(5)
第三节 保险经纪人的作用	(9)
第二章 保险经纪业务运作	(14)
第一节 保险经纪业务内容	(14)
第二节 保险经纪业务程序	(24)
第三节 保险经纪人对保险人的选择与评估	(28)
第三章 保险经纪机构的监管	(34)
第一节 保险经纪机构监管概述	(34)
第二节 市场准入	(37)
第三节 经营规则	(41)
第四节 市场退出	(44)
第五节 监督检查	(46)
第六节 法律责任	(49)
第四章 保险经纪从业人员职业道德与执业操守	(56)
第一节 职业道德概述	(56)
第二节 保险经纪从业人员职业道德的基本要求	(58)
第三节 保险经纪从业人员的执业操守	(65)

第五章 风险管理基础	(74)
第一节 风险概述	(74)
第二节 风险与保险	(80)
第三节 风险管理	(86)
第四节 风险管理程序	(91)
第六章 个人和家庭风险管理	(100)
第一节 个人和家庭风险管理概述	(100)
第二节 案例分析	(109)
第七章 企事业单位风险管理	(115)
第一节 企事业单位风险管理概述	(115)
第二节 案例分析	(134)
第八章 保险业务风险管理	(142)
第一节 保险业务风险管理流程	(142)
第二节 保险业务风险管理实践	(151)
第三节 再保险业务风险管理	(155)
第九章 市场营销基础知识	(163)
第一节 市场营销概述	(163)
第二节 市场细分与目标市场选择	(169)
第三节 市场营销战略与策略	(172)
第四节 保险营销	(177)
第十章 财会基础知识	(191)
第一节 会计核算基础	(191)
第二节 会计核算的一般过程	(198)
第三节 财务会计报告	(207)
第四节 财务管理	(239)

第十一章 税收基础知识	(246)
第一节 税收概述	(246)
第二节 税制要素	(248)
第三节 税收体系	(251)
第四节 保险企业相关税收	(253)
第十二章 金融基础知识	(268)
第一节 金融基本概念	(268)
第二节 金融机构和金融市场	(276)
第三节 利率	(284)
第四节 外汇与汇率	(289)
第十三章 法律基础知识	(295)
第一节 民事法律制度	(295)
第二节 合同法概述	(300)
第三节 保险法概述	(308)

第一章

保险经纪人概述

第一节

保险经纪人的概念

一、保险经纪人的定义

《中华人民共和国保险法》（简称《保险法》）第一百一十八条规定：“保险经纪人是基于投保人的利益，为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务，并依法收取佣金的机构。”

经纪是从中介绍他人进行商品交易的服务活动。经纪又称“居间”，分为“报告居间”和“媒介居间”，前者仅报告订约机会，后者则促使双方订约。我国《经纪人管理办法》规定，经纪人是指在经济活动中，以收取佣金为目的，为促进他人交易而从事居间、行纪和代理等经纪业务的公民、法人和其他经济组织。经纪人在各种交易活动中为市场交易双方沟通信息、撮合成交而提供各种相关服务。一般来说，经纪人接受委托而代表他人从事购买或销售行为，可以以自己的名义或以委托人的名义进行经纪活动。根据经纪活动所涉及的内容不同，经纪人可以分为期货经纪人、证券经纪人、房地产经纪人和保险经纪人等。

与其他市场一样，保险市场也存在买方和卖方，即投保人和保险人，同时还有保险中介。保险经纪人与保险代理人、保险公估人共同构成保险

市场上的保险中介，他们介于保险人与保险客户之间或者保险人之间，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、损失鉴定与理赔等中介服务活动，并依法收取佣金或手续费。

二、保险经纪人的组织形式

根据我国《保险经纪机构监管规定》，除中国保险监督管理委员会（简称“中国保监会”）另有规定外，保险经纪机构应当采取的组织形式是有限责任公司和股份有限公司。采取不同组织形式设立的保险经纪机构应具备不同的条件。

（一）有限责任公司

根据《中华人民共和国公司法》（简称《公司法》）规定，有限责任公司是指股东以其出资额为限对公司承担责任，公司以其全部资产对公司的债务承担责任的法人企业。

设立有限责任公司，应当具备下列条件：（1）股东符合法定人数；（2）股东出资达到法定资本最低限额；（3）股东共同制定公司章程；（4）有公司名称，建立符合有限责任公司要求的组织机构；（5）有固定的生产经营场所和必要的生产经营条件。

（二）股份有限公司

根据《公司法》规定，股份有限公司是指由一定人数以上的股东组成，公司全部资本分为等额股份，股东以其所持股份为限对公司承担责任，公司以全部资产对公司的债务承担责任的法人企业。

设立股份有限公司，应当具备下列条件：（1）发起人符合法定人数；（2）发起人认缴和社会公开募集的股本达到法定资本最低限额；（3）股份发行、筹办事项符合法律规定；（4）发起人制定公司章程，并经创立大会通过；（5）有公司名称，建立符合股份有限公司要求的组织机构；（6）有固定的生产经营场所和必要的生产经营条件。

保险经纪机构采取上述不同组织形式设立时，除须具备以上条件外，还要符合我国《保险经纪机构监管规定》的要求，即保险经纪公司的注册资本不得少于人民币1 000万元，且必须为实缴货币资本。同时，保险经纪机构应当缴存保证金或者投保职业责任保险。保险经纪机构缴存保证金的，应当自办理工商登记之日起20日内，按注册资本的5%缴存。保险经纪机构增加注册资本的，应当相应增加保证金数额。

目前,由于我国保险经纪行业还处于发展初级阶段,允许个人经营保险经纪业务的时机和条件还未成熟,故我国保险经纪人的组织形式仅限于单位机构形式。而在其他一些发达国家,还存在个人保险经纪人的组织形式,如英国、美国、日本和韩国等国家都允许个人保险经纪人从事保险经纪业务活动。

三、保险经纪人的产生与发展

(一) 国际保险经纪人制度的产生与发展

现代意义上的保险是从海上保险发展而来的,海上保险起源于14世纪。意大利热那亚商人于1347年签发的船舶航运保险契约是迄今发现的最古老的保险单。15世纪,由于海上贸易区域不断开拓,海上保险由意大利经葡萄牙、西班牙于16世纪传入荷兰和英国。到17世纪,随着人们保险意识的增强,社会对保险的需求明显增长。18世纪,保险业加速增长,尤其是在英国,保险机构已遍布各港口。海上贸易的发展以及对海上保险的需求增加,最终导致保险经纪人的产生与发展。保险经纪人制度是在英国形成、发展成熟起来的。1720年,英国国王特许皇家交易所和伦敦保险公司专营海上保险,于是作为保险人和被保险人媒介的保险经纪人应运而生。起初,大部分保险经纪人只是一些无组织的、业余从事活动并具有专门知识的商人、船长和银行家等。后来,保险经纪人一般都有固定的办公场所,深谙航海的风险,并依靠撮合保险作为职业和收入的来源,如英国的劳合社经纪人。从19世纪80年代开始,在一些著名的保险人和经纪人的主导下,保险经纪人的作用不断提升,将保险经纪业务从海上保险扩展到地震灾害保险、信用保险、房主综合保险、职业保障保险、暴动和民变保险以及诸多新的、有创意的保险领域。今天,保险经纪已经成为世界性的行业,不仅涉及所有传统险种与创新险种,而且出现了许多对保源具有控制能力的大型跨国保险经纪公司或集团,如达信、怡安和韦莱等。

(二) 保险经纪人在中国的产生与发展

近代西方保险制度传入中国,是以清末通商贸易的产生与发展为契机的。1801年仅有一些外国商人临时组织的会社,承保船只及其运载的货物。1805年,英商在广州成立谏当保安行。此后,中国的保险市场一直为外商所独占。直到1865年5月25日,我国第一家自办的保险机构——

上海义和公司保险行创设，才打破这种局面，为此后民族保险业的兴起开辟了先河。随着中国近代保险业的创办和发展，保险经纪人开始产生并发挥作用。但由于当时尚未施行保险法，所以对经纪人的资格没有相应的规定，凡能为保险公司介绍业务的人都可自居为保险经纪人。保险公司所招揽的经纪人，也无需出具保证。在 1935 年以前，甚至对保险经纪人的佣金也没有任何限制。在既无政府法令限制，又没有一定组织约束的情况下，保险业的激烈竞争使得保险经纪市场出现了混乱局面。为解决上述问题，上海市保险业同业公会于 1936 年联合上海火险公会，制定了《经纪人登记规章》，目的在于禁止经纪人非法发还回扣给被保险人，并规定经纪人的登记及给证办法与其所得佣金的限制。随后成立的联合委员会，专门办理有关经纪人登记管理等事宜。1936 年 12 月，上海市保险业经纪人公会成立，并制定了公会章程共 9 章 27 条。后由于时局动荡而受到影响，同业组织陷于涣散状态，管理章程也无法贯彻执行。直到 1944 年 5 月，国民政府财政部在《战时保险业管理办法施行细则》中规定由保险同业公会负责制定经纪人佣金标准。同年 6 月，国民政府财政部又颁布了《保险业代理人经纪人公证人登记领证办法》，对这三种人的资格及登记执业均作出了一定限制。上海解放初期，针对保险经营中存在的种种弊端，上海市军管会金融处于 1949 年 7 月制定《上海市保险业经纪人佣金限制办法》，并依据该办法严格检查监督。

新中国成立后，国家开始实行计划经济，认为中介行业是“中间剥削”，故而取消所有中介行业，包括保险经纪。新中国第一次以法律的形式承认保险经纪人的合法地位，并给予明确定义是在 1995 年颁布实施的《保险法》中。1998 年 2 月 16 日，中国人民银行公布了《保险经纪人管理规定（试行）》，标志着我国保险经纪人的业务活动与对经纪人的监督管理开始走上正轨。1999 年 12 月 16 日，中国保监会批准北京江泰、上海东大和广州长城三家全国性保险经纪公司筹建。自此，中国的保险经纪公司开始比较规范地发展起来。

目前，我国保险经纪公司的业务主要集中在财产保险、海运航运保险和大型团体寿险等方面，而在个人寿险方面则相对涉及较少。

第二节

保险经纪人的特点及分类

一、保险经纪人的特点

相对于保险代理人来说，保险经纪人具有以下五个重要特点：

（一）保险经纪人提供的业务范围广，服务专业性强

保险经纪人不仅从事一般的保险经纪业务，为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务，还能够为客户提供许多高附加值的服务；不仅可以从事原保险经纪业务，还可以从事再保险经纪业务。特别是近年来，随着客户对风险保障需求层次的不断提高，保险经纪人在提供风险管理咨询、损失评估与分析、索赔处理与自保风险的管理以及保险方案设计等方面的作用与日俱增，可以帮助投保人及时发现潜在风险，提出消除或减少这种风险的各种可能办法，并帮助投保人在保险市场上寻找最合适的保险公司。

（二）保险经纪人要独立承担法律责任

在保险市场上，保险经纪人代表投保人或被保险人的利益，与保险公司协商保险事宜，办理投保手续，充当了保险顾问的角色。因此，根据法律规定，保险经纪人应对投保人或被保险人负责，有义务利用自己的知识和技能为其委托人购买最佳的保险。如果因为保险经纪人的过错致使被保险人利益受到损害，保险经纪人要独立承担法律责任。而保险代理人的行为则被视为保险人的行为。《保险法》明确规定：“保险代理人根据保险人的授权代为办理保险业务的行为，由保险人承担责任。”

（三）保险经纪人必须接受投保人的委托，基于投保人或被保险人的利益，按照投保人的要求进行业务活动

保险经纪人本身不是保险合同当事人，而是为投保人与保险人订立合同创造条件、提供中介服务，一般不能代保险人订立保险合同，而且也不能擅自超越客户的委托范围。而保险代理人接受保险人的委托，代表保险人的利益办理保险业务，实质上是保险自营机构的一种延伸。

（四）保险经纪人获取报酬方式的多样化

保险经纪人根据投保人的委托与保险公司洽谈投保事宜，保险公司接

受业务后向保险经纪人支付佣金，或在被保险人接受保险经纪人提供其他服务的情况下给予保险经纪人一定的报酬。

（五）对保险经纪人的市场准入条件及监管要求较高

由于保险经纪人直接代表客户利益，其专业性、法律责任强于保险代理人，因此许多国家对保险经纪人的市场准入规定了比保险代理人更高的条件，监管要求也比保险代理人更严。这表现在从业资格取得、机构设立、缴纳保证金或投保职业责任保险等方面。

二、保险经纪人的分类

按照不同的标准，可以对保险经纪人作不同的分类。例如，按照规模大小，可将保险经纪人分为小型保险经纪人和大型保险经纪人；根据委托方的不同，可将保险经纪人分为直接保险经纪人和再保险经纪人。

（一）直接保险经纪人

直接保险经纪人是指介于投保人和保险人之间、直接接受投保人委托的保险经纪人。直接保险经纪人与投保人签订委托合同，基于投保人或者被保险人的利益，为投保人与保险公司订立保险合同提供中介服务，并按约定收取佣金。

按业务性质的不同，直接保险经纪人又可划分为人身保险经纪人和财产保险经纪人。

1. 人身保险经纪人是指在人身保险市场上代表投保人选择保险人、代办保险手续并依法收取佣金的中间人。在国外，人身保险经纪人主要从事公司员工福利计划中的团体寿险和高收入者养老保险的经纪业务。

2. 财产保险经纪人是指为投保人安排各种财产保险业务，在保险合同订约双方间进行撮合，促使保险合同成立并依法收取佣金的保险经纪人。财产险业务是保险经纪人活动的主要领域。由于财产保险标的、保险产品的复杂性，一般要求从事财产保险经纪活动的经纪人，应具有理工、法律、金融、外贸和财会等相关知识。此外，各类财产标的对财产保险经纪人的知识要求差别较大。例如，工程保险的经纪人要了解工程知识和财务知识，运输保险的经纪人要了解相应的运输工具知识和外贸知识，责任保险的经纪人要求熟悉有关的民事和经济法律知识等等。

（二）再保险经纪人

再保险经纪人是指促成再保险分出公司与接受公司建立再保险关系的

保险经纪人。此类保险经纪机构与原保险公司签订委托合同，基于原保险公司的利益，为原保险公司与再保险公司安排再保险业务提供中介服务，并按约定收取佣金。

再保险经纪人把分出公司视为自己的客户，在为分出公司争取优惠条件的前提下选择接受公司并收取由后者支付的佣金。再保险经纪人不仅介绍再保险业务，提供保险信息，而且在再保险合同有效期间对再保险合同进行管理，继续为分出公司服务，如处理合同的续转、修改和终止等问题，并向再保险接受人及时提供分保账单。

再保险经纪人应该熟悉保险市场的情况，对保险的管理技术比较熟悉，具备相当的技术咨询能力，能为分出公司争取较为优惠的条件。他们与众多的投保人、保险人和再保险人保持着广泛、经常的联系，以便及时获取有用的信息。事实上，在保险业务发达的国家，许多巨额的再保险业务都是通过再保险经纪人促成的。由于再保险业务具有较强的国际性，因此充分利用再保险经纪人的专业技能尤为重要，特别是巨额保险业务的分保更是如此。在保险业发达的国家，拥有特殊地位的再保险经纪人能够在有利条件下为本国投保人提出多种有吸引力的保险和再保险方案，并能够把许多资金力量较弱、规模有限的保险人组织起来，成立再保险集团，承接巨额再保险业务。

三、保险经纪市场的特征

保险经纪市场是随着保险市场的不断发展和完善而逐步形成和发展起来的。一般来说，保险业发达的国家，保险经纪市场也较发达。从世界范围来看，保险经纪市场有四个主要的共同特征。

（一）业务量大，市场份额高

保险经纪人的业务涉及保险方案设计、保险安排、风险管理及协助索赔等，能够为客户提供许多高附加值服务。在发达国家的保险市场上，通过保险经纪人促成的保险业务量很大，占有较高的市场份额。比如，在盎格鲁—萨克逊市场上，保险经纪业务的市场份额高达 50% ~ 70%；在英国，约有 60% 的普通保险业务是由保险经纪人安排的；在法国，工业客户每年 90% 的保费是通过保险经纪人交给保险公司的；巴西保险经纪业务占非人寿保险市场的 70%；在东南亚地区，保险经纪业务也占有相当大的市场份额。

（二）主体众多，竞争激烈

有些国家保险市场上保险经纪公司的数量多于保险公司数量。例如，英国有保险公司 800 多家，而保险经纪公司却超过 3 200 家；法国有保险公司 500 多家，而保险经纪公司有 2 400 多家；瑞士有保险公司 30 多家，而保险经纪公司近 1 000 家；我国有保险公司 100 多家，而保险经纪公司 有 350 家。众多保险经纪公司使得保险经纪市场竞争更加激烈。

（三）市场集中度高，国际化程度高

尽管保险经纪市场上机构数量多，但在市场上占主导地位的却是一些大公司，他们占有大部分市场份额。随着经济周期的波动，保险经纪行业经历了多轮兼并与收购热潮，业务越来越集中在少数大公司手中。比如，达信和怡安占全球保险经纪市场的 54%，而世界前四大再保险经纪公司共占 78% 的市场份额。同时，保险经纪业务的运营也越来越呈现国际化的特点。一些跨国经纪公司的国际业务占到了相当大的比重。不少保险经纪公司已经跨越国界，进行收购、兼并、参股或设立分支结构等活动。这些公司按国际惯例和规则运作，为众多被保险人和保险公司所认可，在国际保险市场上享有较高的声誉。

（四）制度成熟，政府监管与行业自律并重

保险经纪人自出现以来，到现在已有数百年的历史，有关的保险经纪制度也日趋成熟和完善。大多数国家对保险经纪公司都设有专门、详细的监管法律法规条例，并规定了对保险经纪人的监管机关，对保险经纪人的资格认定、组织形式、经营范围、执业行为标准、缴存保证金或投保职业责任保险、劳务报酬、财务稽核制度等进行监管。与此同时，各国也重视行业自律的作用。许多国家的保险经纪市场都设有诸如保险经纪人协会的行业组织，协调同业间的经营行为，负责与监管机关的沟通，对保险经纪公司进行监督与自律管理。

相比较而言，中国保险经纪市场出现的时间较晚，尚处在起步阶段，在市场主体数量、专业化服务水平、公司规模、国际化程度和人才素质等方面，与发达国家保险经纪市场存在很大差距。