

高职高专保险营销专业系列教材
保险企业营销与管理系列培训教材

保险中介 理论与实务

林 辉 主 编
周秀英 于 彬 副主编



清华大学出版社

高职高专保险营销专业系列教材
保险企业营销与管理系列培训教材

保险中介理论与实务

林 辉 主 编
周秀英 于 彬 副主编

清华大学出版社
北 京

编委会名单

主任：郝演苏

副主任：孙祁祥、卓志、王绪瑾、庾国柱、牟惟仲、王纪平
徐培忠、冀俊杰、李大军、薛继豪、包虹剑、赵志远
郝建忠、鲁瑞清、潘宏海、王茹琴、张建国、孙桂华

编委：冯仁华、林辉、公冶庆元、黄开琢、李芳、吴跃
刘鲁晶、周宏、周平、孟繁昌、齐瑞宗、盛定宇
宋承敏、仲万生、孟震彪、林亚、齐众希、梁伟
付绪昌、阚晓芒、张弼、李敬锁、孙淑凤、王伟光
白文祥、鄂萍、宁雪娟、李洁、葛文芳、吴慧涵
周伟、吴霞、米小琴、张晓芳、刘淑娥、田文锦

总编：李大军

副总编：梁伟、公冶庆元、林辉、宁雪娟

序 言

保险在应对突发事件和灾害损失等方面具有经济补偿、资金融通与社会管理的职能,对于国家经济建设、市场发展和社会安定发挥着极其重要的作用,被称为“精巧的社会稳定器”。党的十六届三中全会通过的《中共中央关于完善社会主义市场经济体制若干问题的决定》提出:积极发展财产保险、人身保险和再保险市场,既是完善现代市场体系的重要内容,又是适应全面建设小康、构建和谐社会的客观要求。因此,随着我国改革开放的逐步推进和市场经济体系的逐步完善,经济建设的高速发展与综合实力的不断增强,社会保障体制改革和国民保险意识的进一步加强,我国保险业已经具备了高速发展的社会环境、市场条件和经济基础。2004年,中国保险市场的保费总收入达4318亿元,比1980年恢复国内保险业务时增长了200多倍,平均年增长率超过35%,是我国同期GDP增长速度的4倍。

我国保险业现有从业人员近200万人,分别服务于近百家中外保险公司和上千家保险中介服务机构,各类中外保险机构相互竞争、相互促进的局面初步形成。根据我国加入世界贸易组织的承诺和相关条款的逐步兑现,中国保险市场正在快速融入国际保险市场,中外保险企业将在同一舞台竞技发展。在保险行业的发展和变革过程中,人才始终是决定事业进步与否的关键。我国保险市场的改革和开放过程充分证明了人才的影响和作用,对于保险专业人才的争夺已经成为各保险机构广泛关注的焦点。据预测,仅北京地区对于各类保险专业人才的需求量每年均在5万人以上,到2010年全国保险专业人才的总需求量将达到100万人以上。但是,我国保险人才队伍建设还存在一些矛盾和问题,包括人才总量不足、流动不规范、人员整体素质不高、教育和培训体系不能满足行业发展的需要等。加上长期以来我国保险理论研究与应用实践比较落后,保险专业人才培养滞后于经济发展。另外,在各保险公司现有的200万从业人员中,需要进行再培训才能达到上岗要求的员工至少超过130万人。为此,中国保险监督管理委员会主席吴定富指出:“人才的缺乏、从业人员整体素质偏低,已成为制约保险业发展的三大瓶颈之一。”

需求促进专业建设、市场驱动人才培养。为适应保险市场对人才多层次、多样化的需求,保证合理的人才结构,有必要尽快开展多层次的保险培训与教育,一是加强学历教育,二是重视继续教育,三是全面开展保险职业教育,四是进行员工培训。经过认真调研和人才需求分析,我们组织多所高职高专院校保险专业教师及部分中外保险公司的业务骨干,共同编写了这套保险营销管理专业的系列教材。在编写过程中曾多次得到中国保险监督管理委员会人教部教育培训处和我国著名保险专家郝演苏、孙祁祥、卓志、王绪瑾、庾国柱等教授的支持与具体指导。以提高教材编写的质量。

本套教材结合中国保险业“十一五”规划,自觉地以科学发展观为统领,前瞻地分析保险市场发展趋势,科学地把握保险业发展规律,系统地对于保险经营理念、组织结构、技术

手段、服务功能、业务流程和市场监管及有效防范与化解风险等内容从理论到实践进行了阐述和分析,讲解时以实例引导,深入浅出,有利于学生理解。

本系列教材特别注重实际应用和操作技能的训练与运用,既可作为高职高专保险专业学生的必修教材,又可作为保险公司业务人员的培训教材。因此,本教材对于专业教学、业务培训和帮助保险从业人员参加各类保险专业资格证书考试均具有重要作用。

郝滨芬

2005年6月于北京

前 言

随着我国国民经济的稳步发展,以及我国入世后保险业的迅速发展,2005年年初中国保险监督管理委员会确立了当前工作的重点是:在积极培育保险市场的同时,规范保险中介市场;使保险中介业朝着规范化、专业化、市场化和国际化的方向发展。

自2000年经中国保险监督管理委员会批准,首批13家保险中介机构设立以来,保险中介机构发展迅猛。截至2004年年底,全国共有保险中介机构1297家,其中保险代理公司有920家、保险经纪公司有197家、保险公估公司有180家;保险兼业代理机构120640家;保险营销员149万余人,其中绝大部分是人寿保险营销员,财产保险营销员约有10万人。保险中介确实已经进入了一个实质性快速发展的阶段。

需求驱动市场,保险中介市场的发展急需各类保险中介人才。针对保险中介业务发展迅速、保险中介人才供不应求、原有培训教材已经陈旧老化等实际问题,为满足高职高专保险营销专业教学和保险中介专业人才培养的需要,特编写了本教材。编写人员在教材编写过程中,根据“理论够用、突出技能和能力培养”的编写原则,注重内容的基础性、通俗性、知识性、操作性和实用性;同时在内容创新、语言精练、体系完整、案例丰富、可操作性强等方面下工夫,并突出体现了以下四个特点:

第一,知识性。本书以中国保险监督管理委员会2004年年底颁布的《保险代理机构管理规定》、《保险经纪机构管理规定》和2002年重新修订的《中华人民共和国保险法》,以及最近几年为规范和监管保险中介经营行为而新出台的相关法律法规及部门规章为依据,对中外保险中介理论与实务进行了整理和比较,特别是加入了大量的最新统计数据和图表,并附有近几年新出台的有关保险中介的法律法规及行业自律守则等辅助资料,集中涵盖了大量保险中介信息,体现了本书编写的知识性。

第二,专业性。本书通过对有关法律规定的分析和基本概念的解读,精心选择了各类典型案例加以分析评价;分别对保险代理人、保险经纪人、保险公估人的职业特征与职能作用,以及从业资格和执业规则等进行了说明;对各种保险中介活动的基本内容和规则及具体运作过程进行了必要的阐述和介绍。

第三,实用性。考虑到学生毕业后主要是从事保险中介实务性质的工作,本教材侧重于技能培养,注重教学内容的应用和教学实践。为此,专门聘请了长期从事保险中介业务的保险代理、保险经纪和保险公估专家参与本书的具体编写,以增强知识体系与实际应用的有效结合,突出实用技能和操作原理的内容,以期为学生将来能够顺利地上岗就业奠定坚实的基础。

第四,时代性。近年来,随着保险中介的快速发展,保险代理机构、保险经纪机构和保险公估机构的经营理念和市场格局都发生了很大变化。本教材努力做到博采众长,力求将保险中介的新理论、新理念、新趋势、新焦点、新案例、新数据资料以及国内外保险中介业的最新研究成果呈现给读者,为学生和读者奉献最富时代特征的知识与信息。

本书共分八章,编写人员在注重吸收国内外优秀的保险教材成果的同时,采用了更加适合教学的文章结构,包括:章首引言或章首案例、正文、小结、案例分析、复习思考题等。本书定位准确、理论适中、知识面宽、内容紧凑、信息量大、文字平实流畅、贴近实际、实用性强、适用范围宽泛,体现了高职高专教育的教材创新与特色,既可作为高职高专保险营销专业的教材,又适用于大专院校金融保险和相关经济类专业的教学,也可用于金融保险企业员工的业务培训以及广大社会自学者阅读。

本教材由李大军进行总体方案策划并具体组织,原华泰保险经纪公司常务副总裁林辉主编并统稿,周秀英、于彬为副主编,首都经济贸易大学保险学院的保险专家齐瑞宗教授审定。参加编写的人员有:林辉(第一章、第八章),王润华(第二章),周秀英(第三章、第五章),李芳(第四章),于彬(第六章),陈云霞(第七章),李大军(附录)。

本书在编写过程中参考了国内外大量的书刊资料,并得到国内有关专家学者和保险中介机构经营和管理人士的具体指点与帮助,在此表示衷心的感谢。由于时间仓促,编者水平有限,书中难免有错误和疏漏,真诚地希望读者对教材中存在的问题给予指正。

编 者

2005年10月

目 录

第一章 保险中介概论	1
第一节 保险中介的基本概念.....	2
第二节 保险中介制度的现状与发展.....	6
第三节 保险中介制度的作用	15
本章小结	21
复习思考题	22
第二章 保险代理人概论	23
第一节 保险代理人的基本概念	23
第二节 保险代理人的法律约束	38
本章小结	47
案例分析	47
复习思考题	49
第三章 保险代理的运用	50
第一节 目前我国保险市场上的主要代理形式	51
第二节 保险代理机构的设立	54
第三节 保险代理公司的运作	62
本章小结	70
案例分析	70
复习思考题	72
第四章 保险经纪人概论	73
第一节 保险经纪人的基本概念	74
第二节 保险经纪人的法律约束	91
本章小结.....	106
案例分析.....	106
复习思考题.....	108
第五章 保险经纪的运用	109
第一节 保险经纪机构的设立.....	110
第二节 保险经纪的运用.....	116
第三节 再保险经纪人.....	129

本章小结·····	132
案例分析·····	132
复习思考题·····	133
第六章 保险公估人概论·····	135
第一节 保险公估人的基本概念·····	135
第二节 保险公估人的法律约束·····	148
本章小结·····	159
案例分析·····	159
复习思考题·····	160
第七章 保险公估的运作·····	161
第一节 保险公估机构的设立·····	161
第二节 保险公估的运作·····	170
本章小结·····	180
案例分析·····	181
复习思考题·····	182
第八章 保险中介的监管·····	183
第一节 保险中介监管的原则·····	184
第二节 保险中介监管的形式和方法·····	189
第三节 保险中介监管实务·····	196
第四节 保险中介行业自律·····	211
本章小结·····	216
案例分析·····	217
复习思考题·····	218
附录一 中华人民共和国保险法·····	219
附录二 保险代理机构管理规定·····	236
附录三 保险经纪机构管理规定·····	255
附录四 保险公估机构管理规定·····	273
附录五 保险兼业代理管理暂行办法·····	282
附录六 关于发布保险中介从业人员职业道德指引的通知·····	286
附录七 保险代理从业人员执业行为守则·····	291
附录八 保险经纪从业人员执业行为守则·····	295
附录九 保险公估从业人员执业行为守则·····	300
参考书目·····	303

第一章 保险中介概论

【章首引言】

人类社会发展到今天,社会分工越来越细。人们已清醒地认识到,每一个行业、每一个部门如何充分发挥自己的作用,关系到社会全局的发展。现代产业化经济的发展 and 行业分工,极大地推动了人类社会的进步。但是,在现代产业化经济和行业分工的发展中,人类经过一些重大的失误和挫折之后,发现各行各业之间、各部门之间的不协调会带来社会资源的巨大浪费和社会成员之间的矛盾。人们逐渐认识到,协调行业之间、部门之间的互助、互补关系,是社会发展中不可缺少的环节。于是,中介人或中介机构便应运而生了。

保险是风险管理的重要方式,在风险分散、风险转移中发挥着重要作用。随着保险业的迅猛发展和市场经济的需求,保险业内部的分工也越来越细化。保险中介正是在这种背景下产生的。

保险市场主体包括保险人、被保险人、保险中介人等。保险中介是保险市场的重要组成部分,通常包括保险代理公司、保险经纪公司和保险公估公司。在比较成熟的保险市场,保险公司、保险代理公司、保险经纪公司、保险公估公司四者分工明确,各司其职,各得其所。

保险公司的主要工作是设计开发保险产品、厘定费率、承保风险、核算赔款、资金运用等;而保险中介机构则成为直接面对客户的保险销售和服务渠道,由其掌握着大量的客户资源,不但可以满足客户多种形式的保险服务需求,还可以为保险公司提供可观的保险业务来源和增值服务,形成“小保险大中介”的市场格局。

2004年年初召开的全国保险会议上,中国保险监督管理委员会(以下简称中国保监会)主席吴定富曾指出:“在规范发展保险中介市场方面,应鼓励和促进专业保险中介机构创新经营模式,发挥专业经营优势,形成规模,按照职业化、专业化的方向,稳步推进保险营销体制改革。”

随着我国国民经济持续稳定地增长,我国保险业自改革开放,恢复国内保险的二十多年以来,全国保险费收入每年都以平均30%以上的幅度高速增长,近两年这种势头有增无减,显现出我国保险业蕴藏着巨大的发展潜力。

据统计,2004年我国保险费总收入已达到4318亿元人民币,在全球20大保险国家和地区中排名第11位,保险密度和保险深度分别是325元人民币和3.26%;在2004年我国保险费总收入中,通过保险中介渠道收取的保险费已经占67%。这一数字有力地说明了保险中介在我国保险市场中的作用和地位。

1979年至今的二十多年是我国保险业全面恢复和快速发展的时期,保险中介作为保险市场的有机组成部分,也在不断地发展壮大,并取得了显著的成绩。据统计,截止到2004年年底,全国保险中介市场已拥有专业保险中介机构1297家;其中,保险代理公司

有 920 家、保险经纪公司有 197 家、保险公估公司有 180 家。另外,还有保险兼业机构 120 640 家,保险营销员 149 万余人。保险中介业作为新生事物和朝阳产业,在我国国民经济和社会生活中将发挥越来越大的作用及影响,并具有巨大的发展潜力与上升空间。

保险中介人在保险人与被保险人之间起到了桥梁和纽带的作用,保险中介一手牵两家或更多家,一方面将保险企业的商品即保险产品推向市场,并将市场的使用和消费信息及时反馈给保险公司,以便其根据市场需求及时改进原有险种或设计新险种,调整销售策略;另一方面,保险中介代表客户与各家保险公司进行有效的沟通和磋商,争取为受托客户以合理的保费获得最大的保险保障。同时,保险中介在风险管理和售后服务如协助客户索赔、定损、理赔等方面发挥着不可替代的专业作用,充分体现其所具有的公正性、中介性和专业性,最大限度地保证保险双方的利益。总之,保险中介是保险营销的重要组成部分,了解保险中介在保险市场中存在的意义和发挥的作用,对认识整个保险业的现行体制和发展趋势有很大的帮助。

本章主要介绍什么是保险中介,包括它的含义、特点和分类,并针对保险中介制度的概念、作用、发展现状和面临的问题等方面进行全面的阐述。

第一节 保险中介的基本概念

一、保险中介的含义

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,并从中收取佣金或手续费的机构或个人。

一个健全的保险市场主体是由以下三个部分构成的:

一是保险经营机构,即保险市场的供给主体。

二是保险投保群体,即保险需求主体。

三是为保险关系双方提供保险服务的中介机构或个人,即保险中介主体。保险中介主体也叫保险中介人。

保险中介人,一般可分为狭义保险中介人和广义保险中介人。狭义保险中介人包括保险代理人、保险经纪人和保险公估人;广义保险中介人除了上述三种以外,还应该包括与保险中介服务有直接关系的单位和个人,譬如保险顾问、保险咨询事务所、法律事务所、审计事务所、会计事务所、保险中介行业协会、保险精算师事务所、保险中介资格考试机构、保险中介信用评估机构等。

保险中介人是介于保险人之间或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。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并提供咨询和顾

问服务的保险经纪人;还有接受保险人或被保险人的委托,客观地从事保险勘查、评估、检验、理赔业务的保险公估人。

保险中介随着保险业的发展和市场需求而产生,是保险市场精细分工的结果。保险中介的出现推动了保险业的发展,使保险供需双方加深了彼此之间的沟通和了解、更容易形成合意,促成保险合同的签订和履行,既满足了被保险人的要求,方便了投保人的投保,又为保险人招揽了业务,扩大了业务规模,还降低了保险企业的经营成本。同时,保险中介的出现,也解决了投保人或被保险人由于保险专业知识缺乏所产生的保险交易过程中信息不对称的问题,最大限度地帮助客户获得最适合自身需要的保险产品。

此外,保险中介的出现也使保险人从繁重的展业、理赔等工作中解脱出来,集中精力致力于市场调研、产品开发、风险管理、人员培训、资金运用以及信息传递迅速、系统运转高效的管理制度建设等方面;另外,保险中介还可以间接起到协助保险监管人规范保险人市场行为的作用,防止有些保险人为追逐利润进行的无序竞争、扰乱市场和损害客户利益的行为。因此,保险中介从一开始出现就受到了保险交易双方的欢迎,并随着保险市场的不断成熟而日益发展。

二、保险中介的特点

(一) 专业性

由于保险中介人为众多保险人和被保险人提供专业的保险服务,因此,保险中介人需要具备一定的保险、金融、法律、会计、理工等专业知识和广泛的行业背景,才能以扎实的专业知识、熟练的业务技能和行业经验做出正确的判断和选择,提供充分体现其专业性的中介优质服务。只有这样,才能加快保险商品的交易活动,沟通保险市场信息,减少交易成本,并帮助保险委托人做出正确和及时的商业决定和市场决策。专业性是保险中介人得以生存的最重要的前提条件之一。

(二) 经济性

保险中介人既不是政府机构,也不是生产性组织,而是提供劳务服务的营利性的单位或个人,其目标是追求经济效益最大化。

保险中介人通过为保险市场提供有偿服务来实现自身的经济利益,同时由于有专业技术的保障,有效地降低了由于保险市场信息不对称和不完全性所带来的高交易成本,从而提高了保险市场交易的效率,使得保险市场的其他主体也通过保险中介服务获得了实际效益。

(三) 多元性与广泛性

保险中介人的服务贯穿于保险活动的整个过程,从保险营销到风险评估、从风险管理到设计保险方案、从协助投保到协助索赔、从事故勘查到估损理赔等售前售后服务无所不包,具有多元性的特点。

保险中介服务的对象来源广泛,在市场经济体制下,所有的市场主体,包括生产者、经营者、消费者不论是公司法人还是自然人,都可以成为保险中介服务的对象。广泛的服务对象也为保险中介人自身的发展拓展了空间。

三、保险中介的分类及区别

(一) 保险中介的分类

保险中介的主体种类多样,主要包括保险代理人、保险经纪人和保险公估人等。此外,其他一些专业领域的单位或个人也可以在营业许可范围内从事某些特定的保险中介服务,如精算师事务所、会计事务所、审计事务所、事故调查机构、商品检验机构、律师事务所、保险信用评级机构和保险中介行业协会等保险服务中介机构。

现将几种主要的保险中介主体形式作简单介绍:

1. 保险代理人

保险代理人是根据保险人的委托,向保险人收取代理手续费,并在保险人授权的范围内代为办理保险业务的单位或者个人。其组织形式既可以是公司法人、合伙企业,也可以是自然人。保险代理人所从事的代理活动是一种民事法律行为,具有民事代理的一般特征。

保险代理人在保险人授权范围内,以保险人的名义进行代理活动。保险人的授权范围一般是代销保险单、代收保费、代为查勘、代为理赔等。

保险代理的授权是保险公司单方面的法律行为。为确保保险人和保险代理人权利的实现和义务的履行,一般都采用书面形式确定委托代理关系,即由保险人以委托代理书的形式授予保险代理人的代理权限,也可以以保险代理合同的形式确定。

保险代理人职能作用的实现能够加强保险市场买卖双方的信息沟通,促进保险资源的优化配置,并作为成熟的保险市场所必备的三大要素(买方、卖方和中间人)之一,形成完整的保险产业链条。总之,保险代理人的代理行为对保险市场的健康发展起到非常重要的作用。

2. 保险经纪人

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,并依法收取佣金的单位或者个人。保险经纪人可以是公司法人,如有限责任公司或股份有限公司,也可以是合伙企业或自然人。

在国际保险市场上,保险经纪人与保险代理人一样,作为保险中介人发挥了重要的作用。其中,在英国保险市场,保险经纪人起着主导作用。

保险经纪人处于特殊的中介地位,其市场行为具有双重性:一方面代表投保人的利益,为投保人选择合适的保险人和保险产品;另一方面又需要充分了解保险人并为保险人招揽业务。因此,按照惯例,当保险经纪人完成其居间行为即为保险当事人双方订立合同提供机会并最终订立保险合同后,保险人应向保险经纪人支付佣金。因为保险经纪人在为投保人提供居间服务的同时,实际上也为保险人招揽了保险业务,故而保险人应向保险经纪人支付佣金。但是保险经纪人受托作为被保险人或受益人的代理人向保险人索赔或向其提供保险咨询服务时,则服务手续费应由委托人支付。

保险经纪是保险中介行为中的一种较高层次的服务形式,由于其在专业和服务上的特点和优势,因此广为西方国家所认可和接受。

3. 保险公估人

保险公估人是提供保险标的的评估、勘验、鉴定、估损和理算服务的中介主体,一般以

法人或合伙企业形式存在。保险公估人具有特定的资格,应向主管机关登记,缴存保证金,领取营业执照。

由于保险公估人通常是由具有专业知识和技术技能的专家担当,且保持公正、独立、专业的立场,因而,保险公估人的职业信誉较高,所做出的保险公估报告常为保险双方当事人所接受,是建立保险关系、履行保险合同、解决保险纠纷的有效保障。

保险公估人具有独立的法律地位,不代表保险关系中任何一方的利益,具有明显的独立性和公正性。保险公估人的存在对保护保险双方的利益,履行保险公司的义务,维护保险公司的信誉,维护保险市场的秩序,推动保险业的健康发展起到了重要的作用。

(二) 保险中介之间的区别

在保险中介形式中,保险代理人、保险经纪人和保险公估人存在着明显的差别,其差别主要表现在以下几个方面:

1. 法律地位不同

保险代理人代表的是委托其行为的保险人的利益;保险经纪人代表委托其行为的投保人的利益;保险公估人通常不代表保险合同当事人任何一方的利益,常以中立第三方的身份开展业务活动。

2. 开展业务的名义不同

保险代理人从事保险业务必须以保险人的名义;保险经纪人从事保险业务,若为投保人代为投保或代被保险人索赔,则以委托人的名义,若从事居间活动或咨询活动,促成保险合同的订立,则必须以自己的名义;而保险公估人从事保险公估活动时,只能以自己的名义。

3. 专业要求不同

一般情况下,保险代理人应熟悉所代理推销的保险公司指定的保险产品;而保险经纪人的业务要求远比保险代理人要高,既要熟悉所有保险公司和投保人的经营情况以及所有保险产品和保险条件,同时又要作为投保人或被保险人的保险顾问,掌握风险管理、金融理财、法律法规、会计税务、工程机械等多方面、各行业的专业知识;保险公估人则首先必须是保险理赔专家,同时又必须是某行业、某专业、某项目、某领域的行家里手,才能更好地处理复杂多样的公估业务。

4. 手续费支付方式不同

保险代理人直接向保险人收取手续费。保险经纪人接受投保人的委托,促成委托人与保险公司订立保险合同,按有关规定向保险人收取佣金;受托为被保险人代办索赔等手续,由被保险人支付手续费;受托向客户提供风险评估、风险管理咨询服务,由客户支付咨询费。保险公估人则直接向委托人收取服务费。

5. 法律责任不同

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。保险代理人为保险人代为办理保险业务,有超越代理权限行为,投保人有理由相信其有代理权,并已订立保险合同的,保险人应当承担责任;但是保险人可以依法追究越权的保险代理人的责任。而保险经纪人和保险公估人因在办理保险业务中的过错,给保险当事人造成损失的,则由保险经纪人和保险公估人承担法律赔偿责任。

6. 职能任务不同

保险代理人的主要职能是保险营销、代取保费；经保险人授权，某些保险代理人可以代签保单，协助保险人进行防灾防损、事故现场查勘及保险理赔等活动。保险经纪人的主要职能是提供保险咨询、风险管理与风险评估、设计保险方案等服务，并通过市场询价与选择促成委托人与保险人订立保险合同，并为委托人提供协助索赔在内的保险售后服务等。保险公估人的主要职能是对保险标的进行风险和价值评估、损失检验和勘查、估损和理算等。

第二节 保险中介制度的现状与发展

一、保险中介形式的变迁

(一) 中介行业的产生

中介行业产生的基础是商品经济和商品交换，而商品经济和商品交换的产生又与社会分工有着密切的联系。商品交换的结果使得更多的社会部门独立出来，自成体系，形成新的部门或行业，各行业的生产者在掌握着自己的产品的同时，也存在着对其他产品的需求，于是商品交换愈加频繁，从而形成了一个周期性的循环即分工—交换—分工—交换……

在商品经济发展到一定程度时，交换的数量、质量、范围、地域等都得到升级和发展。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，因而促进商品交换的中介行为也逐渐形成。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，并自成一体，成为商品交换中一个不可缺少的环节。

(二) 保险中介的形成

作为中介形式之一的代理之所以成为一种法律行为，是商品经济发展的结果。一般认为，保险代理人源自于海上保险的出现，而海上保险起源于15世纪初期的英国。随着经济的发展和工业革命的推动，英国保险代理业伴随着保险业的蓬勃发展而不断壮大起来。

保险代理实质是一种商事代理，保险代理制度最初是以一种商事代理习惯法的形式出现的，真正的商事代理制度形成于近代德国民法典。随后，代理制度逐渐传播开来，并分别形成普通法的代理制度和大陆法的代理制度。

普通法系的代理制度由英国传到了美国、加拿大、中国香港地区等原英属殖民地的国家和地区；而大陆法系的代理制度则经德国、日本传到了中国。总之，保险作为一种商业形式和专门行业一经问世，保险代理人便随机而动，并自成体系，形成制度，伴随着保险业的发展而不断壮大。

在保险买卖这一商品交换行为的初期，保险经纪人还未出现。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，产业的升级和商品经济的发展直接带动了保险业的迅速发展，保险产品也日益呈现多样化、复杂化和市场化的趋势。

投保人的保险消费能力的提高和保险意识的加强，对保险产品、保险价格和保险服务提出了更多的新需求。这些需求不仅使投保手续更加复杂，保险条款更加晦涩难懂，保险

服务的内容要求更高,而且在经济上也增加了消费成本。这就在客观上要求懂保险、懂技术、懂市场的人为投保人设计综合投保方案,提供保险咨询意见,为客户寻找保险责任范围比较适宜、保费支出比较合理的保险公司和保险产品。保险经纪正是在这种市场需求中产生的。

保险经纪人的发展经历了漫长的历史,有据可查的保险经纪人出现于 1775 年的英国,而第一家保险经纪公司则成立于 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,一些人不得不跑遍全城组织起许多商人来共同为一次远航的轮船和货物提供保险,因此一些精于此道的商人就逐渐演变成保险经纪人。此后保险经纪人的队伍不断发展壮大,保险经纪人的数量不断增加,保险经纪人的业务量也不断上升。

经过几百年的渐进发展,保险经纪已经成为保险业的重要组成部分。在英国、法国和美国这些发达的保险国家,保险经纪公司的数目已远远超过保险公司,这些国家保险市场中 60% 以上的财产保险业务是经由保险经纪人招揽而来的。

同样,伴随着保险业的发展,保险人与投保人之间常常因保险标的风险状况及价值评估、损失金额、责任归属等事项发生纠纷。由于这类纠纷的解决要求具有较强的专业性、中立性和公正性,社会上一般公证部门难以胜任,于是专门从事上述事项公证的机构——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评估、检验、勘查、估损、理算做出公正、独立和专业的评判并出具公估报告。

保险公估起源于英国,它是伴随着 1666 年伦敦大火之后出现的。最初的保险公估只涉及火灾保险,后扩展到责任保险、意外伤害保险及海上保险等各个领域,由于保险公估在保险理赔中所显示出的公正、独立和专业的优势,因此很快应用到各类保险险种当中。

目前,保险公估已经成为包括检验、评估、风险管理、查勘、估损、理算等在内的综合性技术服务行业。

总之,由于社会分工的不断细化、市场经济的多元需求以及保险业的迅猛发展,使得保险中介业在这种背景下应运而生,并逐步分工细化为保险代理人、保险经纪人和保险公估人。对于现代保险来说,保险中介的主要组成部分——保险代理人、保险经纪人、保险公估人三位一体,缺一不可。

(三) 保险中介制度的含义

任何一种制度的产生都源于人与人之间的合作,是人们进行自我约束的产物,即淘汰非公众化、损害他人利益的行为,鼓励和提倡合乎公众利益的行为。同时,制度的进步必然带来自身利益与社会利益在一定约束条件下的最大化。

对于保险中介人来说,从其产生开始就是以寻求自身利益的实现为目的,其行为直接作用于委托人或相对人,保险中介人的行为直接关系到其利益的实现或责任的产生,而一旦委托人、相对人或其他中介人的利益因其行为而受到损害,保险中介人不但会造成其委托方的利益损害,也会造成自身的利益损害。因此,通过保险中介制度对保险中介人的行为进行规范,既保护了委托方的利益,也是保险中介人自身利益的保证。