



会计核算办法操作指南系列

徐玉德 主编

《保险中介公司会计核算办法》 操作指南

杨 博 段爱群 徐玉德 编著



经济科学出版社

会计核算办法操作指南系列

徐玉德 主编

《保险中介公司会计核算办法》 操作指南

杨 博 段爱群 徐玉德 编著

经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

《保险中介公司会计核算办法》操作指南 / 杨博, 段爱群, 徐玉德编著. —北京: 经济科学出版社, 2005. 5
(会计核算办法操作指南系列)
ISBN 7 - 5058 - 4951 - 4

I. 保... II. ①杨... ②段... ③徐... III. 保险业 - 会计 - 指南 IV. F840. 32 - 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 042176 号

责任编辑: 李 雪 孟庆贺
责任校对: 王肖楠 杨 海
版式设计: 代小卫
技术编辑: 董永亨

《保险中介公司会计核算办法》操作指南

杨 博 段爱群 徐玉德 编著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销
社址: 北京海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100036
总编室电话: 88191217 发行部电话: 88191540

网址: [www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件: [esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

天宇星印刷厂印刷

万达装订厂装订

787 × 1092 16 开 10.25 印张 150000 字

2005 年 5 月第一版 2005 年 5 月第一次印刷

ISBN 7 - 5058 - 4951 - 4/F · 4223 定价: 19.50 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

丛 书 前 言

建国至今，我国会计改革一直处于非均衡状态之中，尤其是自 1992 年起，会计改革进入突变阶段。“两则”、“两制”的颁布实施结束了我国 40 多年来在计划经济基础上建立起来的传统会计模式，初步确立了与市场经济相适应的、并逐渐与国际会计惯例相协调的会计模式，从而实现了会计模式的根本性转变。之后，我国又陆续颁布实施了《新会计法》、《企业会计制度》及 16 项具体会计准则。总体而言，这些改革举措，尤其是国家统一会计制度的颁布实施，对加强会计监管、防范会计信息失真、维护市场经济秩序发挥了一定的作用。

按照我国会计制度改革的总体思路，国家统一的、打破行业、所有制界限、集财务会计于一体的企业会计核算制度体系将分为三个层次：一是按照企业性质和规模，分别建立《企业会计制度》、《金融保险企业会计制度》和《小企业会计制度》所应遵循的一般原则；二是在第一层次的基础上，分别建立操作性较强的有关会计科目的设置、具体账务处理和财务会计报告的编制及对外提供办法；三是在上述两个层次的基础上，对各行业会计专业性较强的会计核算，将陆续以专业会计核算办法的形式发布。

根据上述改革思路，财政部近年来在颁布实施《企业会计制度》、《金融保险企业会计制度》和《小企业会计制度》的基础上，经过反复调查研究、广泛征求意见，相继颁布了《施工企业会计核算办法》、《新闻出版业会计核算办法》、《民航企业会计核算办法》、《铁路运输企业会计核算办法》、《保险中介公司会计核算办法》、《农业企业会计核算办法》、《投资公司会计核算办法》、《信托业务会计核算办法》、《电影企业会计核算办法》、《水运企业会计核算办法》等相关行业的会计核算办法，

并于2005年1月1日正式实施。各《办法》在保持同国家统一的会计制度相一致的前提下,针对各个行业的业务特点对其会计核算进行了具体规定。《办法》的颁布实施,结束了我国多年来各行业会计核算信息不规范、缺乏可比性的局面,对于规范行业财务收支计划,加强行业财务管理和会计核算,维护市场参与者的合法利益,提高会计信息质量,促进行业乃至整个市场经济的规范健康发展具有重要的现实意义。

为了帮助广大会计工作者切实掌握《办法》的精神,推动《办法》的全面实施,本书编写组在经济科学出版社王瑛编辑、孟庆贺编辑及其他工作人员的大力支持下,组织有关人员出版了《信托业务会计核算办法》、《保险中介公司会计核算办法》、《农业企业会计核算办法》、《投资公司会计核算办法》操作指南系列丛书(四本)。在编写过程中,编者严格按照各《办法》和国家相关法律法规的规定,结合各行业会计工作实践及当前我国各行业发展的新形势及现实需求,全面解析了各行业会计核算的具体应用方法和策略,系统、完整地介绍了各行业经济业务事项的会计处理流程,清晰地展示了相关会计处理方法。并在此基础上,通过大量案例的举证和分析,使广大会计工作者能够理解和掌握各《办法》的使用技巧。

该套丛书集理论性、实用性和创新性于一体,内容翔实,案例丰富,通俗易懂。适用于大专院校会计、金融类有关专业开设相关课程的教材或辅导用书,也可作为相关业务单位的培训和自学用书。

本套丛书由徐玉德博士担任总编,由徐玉德博士、赵治纲博士、段爱群博士、杨博博士分别负责相关《办法》的撰写工作,最后由徐玉德博士对各书进行修改、补充、总撰。因作者水平所限,加之时间仓促,书中错误或不当之处,敬请专家和读者批评指正。

徐玉德

2005年4月于北京

前 言

保险中介是随着保险市场的改革而产生和发展的，它是保险市场精细分工的结果，它的出现和发展极大地推动了保险业的完善。保险中介机构在保险人与被保险人之间发挥着重要的桥梁作用。一方面满足和方便了投保人或被保险人的保险需求，维护了被保险人的正当利益，另一方面又延伸了保险人的业务触角，拓展了业务新领域，促进了保险人的业务发展，为繁荣保险市场注入了活力，形成了保险市场完整的博弈机制，促进了保险市场的健康稳定发展。

保险中介机构的组织结构、业务运作都具有自己的特点。与工业企业相比较，保险中介行业的会计核算业务相对简单。由于其属于国内新发展起来的行业，所以国家一直没有出台专门的会计核算制度。目前已有的会计制度或其他行业的核算办法都不能完全满足监管部门、投资者和中介机构经营者的需求，其提供的会计信息缺乏可比性，也给保险中介机构带来了一系列税收方面的问题。从而导致保险中介行业的会计核算五花八门。有按旅游、饮食服务业进行核算的；有按照保险行业进行核算的；有按其他行业进行核算的。

鉴于此，财政部于2004年9月20日发布了《保险中介公司会计核算办法》（以下简称《办法》，财会〔2004〕10号），并于2005年1月1日正式实施。《办法》在保持同国家统一的会计制度相一致的前提下，针对保险中介机构的业务特点对其会计核算进行了特别规定。《办法》的颁布实施，结束了我国保险中介机构多年以来会计核算信息不规范、缺乏可比性的局面，对于规范财务收支计划，加强财务管理和经营核算，提高保险

中介机构的会计信息质量,促进中国保险中介业乃至整个保险业的健康发展具有重要的现实意义。

为了帮助广大会计工作者切实掌握《办法》的精神,推动《办法》的全面实施,编者严格按照《办法》规定,参考了《中华人民共和国会计法》、《企业财务报告条例》、《企业会计制度》、《中华人民共和国保险法》,以及中国保险监督管理委员会成立后相继发布的《保险兼业代理管理暂行办法》、《保险公估机构管理规定》和2005年1月1日起正式实施的新的《保险代理机构管理规定》、《保险经纪机构管理规定》等专门针对保险中介的法律法规,结合保险中介会计工作实践及当前我国保险中介业务发展的新形势,全面解析了保险中介会计核算的具体应用和会计处理方法。并在此基础上,通过大量案例的举证和分析,使广大从事保险中介业务的会计工作者能够理解和掌握新《办法》的使用技巧。

全书共分为六章,由徐玉德博士、杨博博士、段爱群博士合作编写,最后由徐玉德博士对全书进行修改、补充、总撰。本书集理论性、实用性和创新性于一体,内容翔实,通俗易懂。适用于大专院校会计、金融类有关专业开设《保险财务与会计》等相关课程的辅导用书,也可作为保险中介机构或从事保险中介业务的单位培训和自学用书。

最后感谢经济科学出版社的王瑛编辑、孟庆贺编辑及其他工作人员。因作者水平所限,加之时间仓促,书中错误或不当之处,敬请专家和读者批评指正。

编 者

2005年5月

目 录

第一章 保险中介会计总论	1
第一节 概述	1
第二节 保险中介人	6
第三节 《保险中介公司会计核算办法》颁布的意义及 主要内容	19
第四节 保险中介会计的核算基础	23
第五节 会计要素与会计科目设置	28
第二章 资产的核算	32
第一节 流动资产	32
第二节 长期投资	42
第三节 固定资产	48
第四节 无形资产、存出营业保证金及其他资产	60
第三章 负债的核算	65
第一节 流动负债	65
第二节 长期负债	75
第四章 所有者权益的核算	79
第一节 概述	79
第二节 实收资本	79
第三节 资本公积	82
第四节 留存收益	85

第五章 收入、费用及利润的核算	89
第一节 收入	89
第二节 费用	96
第三节 利润及利润分配	101
第六章 会计报表	109
第一节 保险中介公司会计报表概述	109
第二节 资产负债表	115
第三节 利润表	130
第四节 现金流量表	137
附件：《保险中介公司会计核算办法》	152

第一章 保险中介会计总论

第一节 概 述

一、保险与保险中介

(一) 保险与保险市场

保险是通过合同的形式,运用商业化的经营原则,由保险经营者向投保人收取保险费,建立保险基金,当发生保险责任范围内的事故时或保险条件实现时,保险人对财产的损失进行补偿、对人身伤亡或年老丧失劳动能力时进行给付的一种经济保障制度。保险既是一种经济行为,也是一种合同行为。合同双方当事人的权利和义务按照合同或法律的规定履行,投保人向保险人缴纳保险费,以取得损失发生时向保险人要求补偿的权利;保险人则承担按规定补偿被保险人的损失或给付保险金的责任。

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。它既可以是固定的交易场所,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。一般而言,一个成熟的保险市场,必然同时存在保险人、被保险人和保险中介机构三种主体,即保险供给方、需求方和保险中介方。当然,还包括保险客体,即具体的交易对象——各类保险商品即保险保障。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;保险人与被保险人分属于保险关系的供给方和需求方。

随着我国改革开放的不断深化和市场竞争的加剧,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。

在保险市场不健全的时期,保险企业大都采用直销制进行保险营销。但随着保险市场的发展,保险企业仅仅依靠自己的业务人员和分支机构从事保险营销是远远不够的,同时也是不经济的。无论保险公司的资金实力有多雄厚,都不可能建立一支足以面向整个保险市场的营销队伍,即使可能,庞大的工资支出和业务费用势必提高保险经营的成本。因此,在现代保险市场上,保险企业在依靠自身的业务人员进行直接营销的同时,更广泛地利用保险中介人进行间接营销。

(二) 保险中介及其职能

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,具体是指代表保险公司利益为保险公司推销保险产品的保险代理人;代表保户利益为投保人购买保险产品并提供风险管理服务的保险经纪人;以及处于中立地位从事保险标的的勘验、鉴定、估损及理算等业务的保险公估人。广义的保险中介人,除包括狭义的保险中介人外,还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、保险咨询服务人员、保险术服务人员、保险法律服务人员、保险中介行业协会、保险中介考试机构、保险中介评估机构等。我国一般多采用狭义的保险中介人概念。

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,但保险中介的出现和发展又极大地推动了保险业的发展。保险中介机构在保险人与被保险人之间发挥着重要的桥梁作用。它一方面满足和方便投保人或被保险人的保险需求,维护被保险人的正当利益;另一方面又延伸了保险人的业务触角,拓展了业务新领域,促进了保险人的业务发展,为繁荣保险市场注入了活力,形成了保险市场完整的博弈机制,促进了保险市场的健康稳定发展。随着保险市场分工的不断细化,保险中介人的作用也越来越重要。

1. 促进保险资源的优化配置。

保险代理人和保险经纪人可以扩大保险市场交换空间的广度及深度,增加市场份额,提高市场占有率。同时,保险业务是一项专业性、技术性极强的业务,保险中介人既可以为被保险人和投保人提供更加完善的服务,又可以提高保险人的承保能力,扩大市场份额。发展保险中介市场,通过保险代理人“多渠道、广代理”以及保险经纪人集中、精细的工作方式,既提高了保险供给能力,又方便了广大客户的投保,刺激并满足保

险需求,从整体上推进了保险业务的发展。

2. 降低保险成本,保护双方利益。

由于保险代理人在招揽业务的过程中,接触面广,信息来源快,因而保险人能够通过保险代理人对市场信息进行整理分析,不断完善各项保险条款和经营策略,这样既可以节约场地人员等开支,降低经营成本,又能够及时适应市场环境的变化,使整个保险公司的服务水平和自身经营管理能力不断得到提高,从而提高公司的经济效益。

对于投保人而言,保险经纪人可以利用其中介身份和专业技术帮助投保人作出正确的投保选择,以避免保险市场信息不对称给投保人带来的不利影响。保险经纪人是以自身名义为维护客户利益而开展服务的,这就使得保险经纪人在从事保险业务时,更加谨慎和规范,从而有效地抑制了经纪业务的违规行为。保险经纪人一方面对客户负责,保护客户的利益;另一方面也促进保险公司不断改进服务质量,提高经营效益,从而有助于实现保险市场的有序竞争和良性循环。

3. 促进保险企业经营模式的转变。

引入保险中介并使其在保险市场上广泛发挥作用,可以促使保险公司专注于开发保险产品、加强风险管理和企业经营管理,提高服务质量,真正成为知识密集型的专业承保公司。培育保险中介市场能为保险人利用代理人、经纪人和公估人开展保险业务创造条件,这不仅有利于保险人控制展业成本,堵塞理赔环节存在的漏洞,而且也将市场机制通过保险中介市场引入保险市场,促使保险企业按照市场化的经营机制运作。

4. 加快与国际保险市场接轨。

建立保险中介人制度,有利于保险买卖双方和保险中介人之间的协作,从而促进保险市场的发展。保险中介组织的兴旺繁荣程度,是衡量保险市场健全成熟的重要标志之一。发达国家的经验说明,一个健全、完善的保险市场,假如没有保险中介机构的介入简直是不可想像的。随着我国加入 WTO 和保险市场的对外开放,外资保险公司已经陆续大批地进入我国保险市场,这对我国民族保险公司来讲无疑是一个严峻的挑战。我国保险业要迎接这一挑战并参与国际保险市场的竞争,就必须借鉴发达国家保险市场的经验,发展我国自己的保险中介人队伍,加快与国际保险市场接轨,按国际惯例参与竞争。

总之,保险中介的存在为我国保险市场的健康、快速发展提供了保障。而且,一旦建立了完善的保险中介市场,新兴的保险公司就有了与大公司竞争的平台,并能够以较低的成本去拓展市场,这将进一步完善国内

保险业的竞争局面,使国内企业和老百姓能更好地享受到物美价廉的保险与服务。

二、我国保险中介的现状与前景

(一) 我国保险中介的现状与存在问题

保险中介机构在保险市场较成熟的发达国家中所占比例相当高,60%以上的财险业务与40%的寿险业务是通过代理人、经纪人等中介机构来完成的。2002年,英国的保险业务约90%是由保险中介公司完成的,美国的也有60%。反观中国,2002年,我国的保险业务由中介公司完成的仅占1%左右,我国保险中介行业的现状和地位可见一斑。

实际上,我国长期以来没有专业化的保险中介机构,直至1999年底,经保监会批准,首批13家保险中介机构才得以设立。但由于历史原因,国有保险公司分支机构按行政区划设置,公司内部功能齐全,涵盖了保险业务过程的各个环节。受此观念及体制的影响,人们往往把中介看作竞争对手而不是合作伙伴,以致宁肯减低费率、提高展业成本来挤压专业保险中介的生存空间。所以,我国的保险中介经过艰难跋涉虽然进入了发展的轨道,但还存在着许多问题,主要表现在以下三个方面:

1. 中介机构发展失衡,行业链各环节的衔接失调。

目前保险个人代理、保险兼业代理取得了超常规的发展,但专业化的保险代理公司、经纪公司、公估公司的数量有限。专业化的保险中介机构不足,使我国保险中介市场处在低水平、低层次的发展水平。

2. 保险机构经营管理水平和专业素质普遍偏低,中介行为尚不规范。

中介机构的专业化优势未体现出来,个人代理人的整体素质偏低,专业人才缺乏等。由于鱼龙混杂,造成不少违规问题和违法犯罪案件,影响了保险中介的声誉。

3. 受传统文化和其他因素影响,保险中介的作用还没有被保险人和社会公众普遍接受。

(二) 我国保险中介的发展前景

随着我国加入WTO及保险市场发展水平的不断提高,保险公司的竞争将日趋激烈,保险公司必须转变经营方式,提高核心竞争力,从传统的展业型向管理型、开拓型过渡,把经营重点放在产品开发、风险管理、客

户服务以及资金运用等方面,以高效益的资金运作和风险管理来提高保险产品附加值,而将展业和理赔业务“外包”给保险中介机构。这对于保险中介而言不啻为一个良好的发展机遇。

1. 保险中介的市场需求将逐步增加。

随着我国市场经济体制的进一步完善和社会保障体系变革步伐的加快,保险人依法开展业务的意识增强,社会公众购买保险商品的欲望更加强烈,因此,他们对保险中介人服务的需求加大,这就为保险中介的发展奠定了基础。

2. 保险中介市场主体框架初步形成,保险中介机构迅猛发展。

我国目前选择的是以保险代理人为主体的中介制度模式,以个人代理人为主体的代理模式。截至2004年2月底,全国共有保险中介机构1264家。其中,已经批准开业的741家,已批准筹建待开业的523家。开业的保险中介机构中,保险代理机构532家,保险公估机构121家,保险经纪公司88家。见表1-1,其时间截止到2004年2月28日。

表1-1 保险中介机构数量统计表

机构性质	保险经纪公司	保险公估公司	保险代理公司	合 计
已批准开业	88	121	532	741
待开业公司	115	70	338	523
合 计	203	191	870	1 246

资料来源: <http://www.picc.com.cn/cn/xwzx/bxxw/9006.shtml>。

3. 保险中介法律法规体系相应建立,监管机构逐步形成。

除了1995年颁布并在2002年修改的《中华人民共和国保险法》以外,国家及有关管理机构还颁布了专门针对保险中介的法律法规,包括1992年发布的《保险代理机构管理暂行办法》、1996年发布的《保险代理人管理暂行规定》、1997年修订并发布的《保险代理人管理规定(试行)》和1998年发布的《保险经纪人管理规定(试行)》。中国保险监督管理委员会成立后,又相继发布了《保险代理机构管理规定》、《保险兼业代理管理暂行办法》、《保险经纪公司管理规定》、《保险公估机构管理规定》等法律法规,从而使得对保险中介人的监管有法可依。新的《保险代理机构管理规定》和《保险经纪机构管理规定》已于2005年1月1日起正式实施。这是监管部门加强保险中介市场监管的又一重大举措。同时,行业自律机制逐步形成。除此之外,各家保险公司也建立了一些规章制度来约束个人代理人,如个人风险抵押制度、担保制度、个人代理人行

为规范等。

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。监管部门应该明确保险中介的发展方向, 为保险专业中介主体的生存和发展创造更好的条件, 在进一步加大对保险中介机构监管力度的同时, 进一步明确保险中介机构的经营管理规范, 促进中介市场的健康发展。而我国第一家保险中介行业自律组织——深圳市保险中介行业协会的成立则预示着市场化、规范化、职业化和国际化将是未来中国保险业的主题, 也是保险中介发展的方向。

第二节 保险中介人

一、保险代理人

(一) 保险代理人的含义及其特征

1. 保险代理人的含义。

代理是指当事人(即代理人)以被代理人的名义在授权范围内向第三方所进行的民事法律行为。代理所具有的民事法律关系特征有四点: 第一, 代理人必须以被代理人的名义进行活动, 才能取得权利、设定义务。代理人以自己的名义进行的法律行为不是代理行为; 第二, 代理人必须在代理权限内进行活动, 不得擅自变更或超越代理权限, 但是代理人在其代理权限内却有独立进行意思表示的权利; 第三, 代理人以被代理人的名义与第三人进行活动必须具有法律意义, 即能产生法律后果; 第四, 代理行为的法律后果直接归属于被代理人, 代理人在法定权限范围内的行为在法律上视为被代理人自己的行为, 代理行为产生的责任及后果由被代理人承担。

保险代理是代理行为的一种, 属民事法律行为。它是保险人委托保险代理人扩展其保险业务的一种制度。而保险代理人是指根据保险人的委托, 向保险人收取手续费, 并在保险人授权的范围内代为办理保险业务的单位和个人。保险代理人的权利来自保险代理合同中所规定的保险人的授权。

2. 保险代理人的特征。

(1) 保险代理人的一般特征。

保险业是使用代理人最多的一个行业。我国庞大的代理人队伍对提高国民保险意识功不可没。保险代理人一般具有以下五点特征：第一，保险代理人是代表保险人利益的中介行为；第二，保险代理人的业务范围是销售保险人授权的保险中介产品；第三，保险代理人的佣金来源是向保险人收取手续费；第四，保险代理人的法律地位体现在该行为后果由保险人承担法律责任；第五，保险代理人要获得代理人资格证书。

(2) 保险代理人的法律特征。

保险代理人的法律特征主要有下列三点：第一，代理权的授予要以法律为依据。保险代理人的保险代理是基于保险人授权的委托代理，并通过签订保险代理合同明确代理权的范围和职责。第二，保险代理人的保险代理是由民法调整的法律行为。在保险代理实践中，保险代理具备《中华人民共和国民事诉讼法通则》中规定的民事代理的一般特征：即保险代理人以保险人名义进行代理活动；在保险人授权的范围内独立表示意志、行使职权；保险代理人与投保人实施的民事法律行为，具有确立、变更或终止一定的民事权利义务关系的法律意义；保险代理人代理行为所产生的权利和义务后果直接由被代理人承担。因此，保险代理行为是由民法调整的民事法律行为，应遵循民法的基本原则。第三，保险代理人的权利，有明示权力和默示权力。明示权力是指以一定形式（代理合同）约定的权利。例如，保险代理人可以在保险人授予的权利范围内，出立管保单、代收保险费等。默示权利是相对明示而言的，是指依据法律规范或被社会公认的惯例，代理人为尽其职责，通常必须采取的行动，即应该享有的权利。例如，人寿保险代理人有随保险单收缴第一期保险费的权利，这是通常被公认的惯例。如果代理合同没有规定代理人有收缴第一期保费的权利，但在投保人并不知道的情况下，将第一期保费交给了代理人，应视为投保人已履行缴付保费的义务。

(二) 我国保险代理人的分类及业务范围

保险代理人是从事保险代理活动的人。保险代理人根据不同的标准，可分为不同的种类。在我国，保险代理人包括专业代理人、兼业代理人和个人代理人三种形式。

1. 保险专业代理人。

保险专业代理人是指保险代理机构，它受保险人的委托，在保险人授

权的范围内代为办理保险业务的单位。根据我国《保险代理机构管理规定》，我国的保险代理机构可以以合伙企业、有限责任公司或股份有限公司形式设立。

2. 保险兼业代理人。

保险兼业代理人是指受保险人的委托，在从事自身业务的同时，为保险人代办保险业务的单位。通常又可以分为银行代理、行业代理和单位代理三种类型。银行代理具有与各行各业广泛接触的优势；行业代理一般代理专项险种；单位代理则办理一些与职工生活关系密切的保险业务。《我国保险兼业代理人管理暂行办法》对兼业代理人的基本条件、审批程序及业务范围等进行了明确规定。

3. 保险个人代理人。

保险个人代理人是根据保险人的委托，向保险人收取代理手续费，并在保险人授权范围内代理保险业务的个人。个人代理人经保险人授权可以代理销售保险单和收取保险费。凡持有《保险代理从业人员资格证书》的个人，都可以申请从事保险代理业务，但此类代理人只能为一个保险人代理保险业务。

《保险代理人管理规定》对个人代理人的基本条件和业务范围进行了限定。保险代理人接受保险公司委托为其代理财产、人寿保险业务，一般包括保险产品营销、代收保费、保险事故的勘查和理赔等。保险代理人的分类及业务范围如表 1-2 所示：

表 1-2 三种代理组织形式的比较

代理类型	组织形式	注册资金、人员要求	业务范围	推销产品范围	产品难易	签发保单权利
专业代理	股份公司	50 万元，30 人，持有资格证	推销保险产品，收取保费，协助查勘，理赔	人身险：个人、团体；财险：家财、企财	复杂	无
兼业代理	法人	专职持证人员	推销保险产品，收取保费	人身险：个人、团体；财险：家财、企财	简易	有
个人代理	个人	资格证、代理证	推销保险产品，收取保费	人身险：个人；财险：家财	复杂	无

（三）保险代理机构的职业责任保险

《保险法》第一百三十二条规定，“保险代理人、保险经纪人应当具