



高等学校保险学专业系列教材

◎ 丛书主编 刘金章

# 保险中介理论与实务

BAOXIAN ZHONGJIE LILUN YU SHIWU

崔惠贤 编著

清华大学出版社 · 北京交通大学出版社

◇高等学校保险学专业系列教材

# 保险中介理论与实务

崔惠贤 编著

清华大学出版社  
北京交通大学出版社

·北京·

## 内 容 简 介

本书由理论篇和实务篇两部分组成。理论篇对保险中介的基本理论问题进行了系统阐述,包括保险中介的含义、形式、特征、职能、起源等一般知识,世界各国及我国保险中介的发展情况,保险中介的供给和需求,保险中介的职业道德等。实务篇分别对三大保险中介(保险代理人、保险经纪人、保险公估人)的资格认定、市场准入与退出、经营范围、业务流程、执业规范等进行了阐述,并对保险中介的监管进行了概述。本书注重理论性和系统性,同时又强调通俗性和实用性,力求达到内容丰富、具体,形式新颖、生动。

本书适用于高等院校保险、金融专业学生的学习,也适用于保险中介机构及从业人员、保险公司等相关机构和人员的业务培训,还可以作为学术研究的参考资料。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13501256678 13801310933

### 图书在版编目(CIP)数据

保险中介理论与实务/崔惠贤编著. —北京:清华大学出版社;北京交通大学出版社, 2010.1

(高等学校保险学专业系列教材)

ISBN 978-7-81123-850-1

I. ①保… II. ①崔… III. ①保险业-中介组织-中国-高等学校-教材 IV. ①F842.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第220930号

责任编辑:吴嫦娥 特邀编辑:林欣

出版发行:清华大学出版社 邮编:100084 电话:010-62776969 <http://www.tup.com.cn>

北京交通大学出版社 邮编:100044 电话:010-51686414 <http://press.bjtu.edu.cn>

印刷者:北京东光印刷厂

经 销:全国新华书店

开 本:185×230 印张:22 字数:493千字

版 次:2010年2月第1版 2010年2月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-81123-850-1/F·563

印 数:1~4 000册 定价:32.00元

---

本书如有质量问题,请向北京交通大学出版社质监组反映。对您的意见和批评,我们表示欢迎和感谢。

投诉电话:010-51686043, 51686008; 传真:010-62225406; E-mail: [press@bjtu.edu.cn](mailto:press@bjtu.edu.cn)。

# 总 序

2008年美国金融危机爆发后,迅速在全球蔓延。金融危机对保险业造成的影响与损害,同样是令人触目惊心的。全球保险巨头美国国际集团(AIG)的濒临倒闭和日本大和生命保险的破产等均给保险业的健康发展提供了经验、教训和难得的警示。因此,在编写这套“高等学校保险学专业系列教材”时,编者不得不对有些传统的保险理论和国外一些保险公司的业务“创新经验”进行认真的思考和科学辩证的审视。

同时,中国的保险业经过改革开放30年特别是近10多年来的发展,已步入到一个新阶段,站在了一个新的起跑线上,呈现出一些新的特征(如市场体系初步形成;市场主体快速发展;服务能力逐步提高;监管体系初步建立等),更需要结合中国的实际,进行科学的总结和在理论上的规范与提升。特别是修订后的新保险法<sup>①</sup>,对我国保险业发展中一些已不适应的法律条款均做出了重要的修订。这些新修订的法条亦需要 we 进行诠释与解读。

“高等学校保险学专业系列教材”包括《保险学导论》《财产与责任保险》《人寿与健康保险》《海上货物运输与运输工具保险》《保险经营与管理》《再保险理论与实务》《保险精算》《保险会计》《保险中介理论与实务》《保险营销》等。

这套教材的特点主要表现在以下方面。

(1)立足我国的现状和发展前景,概括介绍国内外一些成熟的理论与做法,坚持“古为今用”、“洋为中用”、“有比较”、“有鉴别”的原则。

(2)力求全面介绍与本专业相关的基础知识、基本理论和基本方法,注重理论与实践的有机结合。拟撰写的系列教材既注重各书之间的有机联系和分工,同时也注意突出各自的个性特点与实用性。

(3)从总体上注意使每部教材能在继承前人研究成果的基础上,力求有所发

---

<sup>①</sup> 2009年2月28日十一届全国人大常委会第七次会议通过了修订后的《中华人民共和国保险法》,国家主席胡锦涛签署第11号主席令,公布了修订后的《保险法》,该法自2009年10月1日起施行。

展、有所完善、有所创新。创新是推动保险理论与实践不断向前发展的真正动力，并指导新的保险理论、学说层出不穷。

鲁迅先生曾说：“在要求天才产生之前，应该先要求可以使天才生长的民众。譬如想有乔木，想看好花，一定要先有好土。”

希望这套教材能成为这样的泥土——“零落成泥碾作尘，只有香如故”。这就是保险学系列教材编委在教学、科研工作异常繁忙之余，仍愿挤出时间参与到这一编写队伍中，为金融保险专业的学生和广大金融保险从业者编著此套教材的真正初衷。

刘金章  
2010年1月

## 丛书主编简介

刘金章，男，河北省人，中共党员。毕业于天津财经大学前身天津财经学院金融专业，毕业后留校工作至今。曾任系主任、副校长等职。现任天津财经大学金融、保险学教授，研究生导师，校咨询委员会委员，天津天狮学院经济管理系主任，兼任厦门大学金融研究所特邀研究员、马来西亚赛世学院客座教授、美国俄克拉荷马市荣誉市民、中国市场学会理事、天津市无形资产研究会常务理事、天津市社联委员、天津老教授学会理事等职。



在著作方面，自1980年以来先后出版专著9部，主编教材17部，主编工具书6部，参编教材、系列丛书10部，发表学术论文百余篇。其论著获国家级及省级奖励12项。在金融保险方面的代表作有：《保险学原理综论》（1994年）、《现代涉外保险综论》（1994年）、《保险学教程》（第1版1997年、第2版2003年）、《金融风险管理综论》（1998年）、《现代保险辞典》（2003年），以上5部著作均由中国金融出版社出版。《保险学基础》（普通高等教育“十一五”国家级规划教材，2007年第2版，高等教育出版社出版）、《责任保险》（2007年，西南财经大学出版社出版）、《现代金融实务综论》（2006年，上海财经大学出版社出版）、《财产与人身保险实务》（2005年，中国财政经济出版社出版）、《现代金融理论与实务》（2006年，清华大学出版社、北京交通大学出版社联合出版）、《现代保险知识实用大全》（1998年，天津科学技术出版社出版）等。

# 前 言

市场经济体制的一个主要特征就是中介行为在经济生活中的全面渗透。中介行为在保证市场公平竞争和平等交易、沟通和协调市场关系方面发挥着积极的作用，是市场主体之间的桥梁和纽带。保险中介则是保险市场不断发展和完善的产物，也是保险行业专业化分工与集约化经营的结果。从发达国家的实践看，保险中介可以使保险公司将展业、理赔等耗费大量时间、人力、财力的工作剥离出来，集中精力进行产品开发设计、客户服务、风险控制、资产运用等核心工作，从而实现集约化经营管理，优化保险产业结构，提高保险市场的整体专业化服务水平。同时，保险中介以其数量众多、经营灵活、专业性高、市场渗透力强等特点，能有效地加快保险市场资源的合理流动和配置，在提高保险的有效需求和供给、促进保险市场运作的公平和公正等方面都大有裨益。

在我国，真正意义上的保险中介是以1992年美国友邦保险上海分公司推出保险营销员制度为标志的。截至2008年年底，我国的保险营销员已经达到256万余人，对我国保险业的发展起到了重要的推动作用。2000年以后，保险经纪人和保险公估人也先后进入保险市场，分别承担了为客户安排保险计划、理赔定损和估算等中介业务。与发达国家相比，我国的保险中介起步较晚，虽然发展迅速，但由于缺乏相应的理论指导，制度建设和市场发育都比较落后，并且已暴露出很多问题，如经营粗放、监管滞后、竞争不充分等，其中较突出的问题就是社会公众（包括保险专业的大学生）对保险中介的认识模糊，甚至存在很多误解，而保险中介从业人员自身的专业技能和职业素质也是差强人意，这些问题都极大地阻碍了我国保险中介乃至整个保险业的健康、有序发展。

在此背景下，作者10年前就以此作为硕士研究生的论文选题，进行了保险中介理论研究的初步探索，之后也一直未有中断。本书是在作者数年的教学与研究积累基础上，历经多次修改、完善而形成的。在本书的撰写过程中，尽量突出以下特点：①理论的系统性，即把保险中介作为一门学科或单独的理论体

系，试图从若干不同的角度对保险中介进行梳理和分析；②内容的全面性，即以保险中介的业务经营、执业规范、职业道德、监督管理为主线，对保险代理人、保险经纪人和保险公估人进行全面翔实的论述；③注重实用性，即在阐述保险中介基本理论的同时，也着重介绍保险中介的实务操作，并提供了一些典型案例和相关资料帮助读者加深理解；④体现创新性，即在涉及我国保险中介的发展等问题时，进行了必要的分析和研究，以推动相关理论和实践的创新。

本书在写作过程中，参考和借鉴了一些相关的著作、教材和文章，在此一并表示衷心的感谢。另外，由于本人水平有限，疏漏及不足之处在所难免，敬请读者批评指正。

作者

2010年1月于上海

# 目 录

## 第一部分 理论篇

<b>第 1 章 保险中介概述</b> .....	1
1.1 保险中介的内涵 .....	1
1.2 保险中介的产生与发展 .....	5
1.3 保险中介的产生对保险市场的影响.....	14
◇ 本章小结 .....	16
◇ 关键名词 .....	16
◇ 思考题 .....	17
<b>第 2 章 国外保险中介的主要模式</b> .....	18
2.1 英国的保险中介模式.....	18
2.2 美国的保险中介模式.....	23
2.3 日本的保险中介模式.....	28
2.4 各种保险中介模式的比较.....	34
◇ 本章小结 .....	40
◇ 关键名词 .....	40
◇ 思考题 .....	41
<b>第 3 章 我国保险中介的发展概况</b> .....	42
3.1 我国保险中介的历史沿革.....	42
3.2 我国保险中介的现状评析.....	51
3.3 我国保险中介的发展与创新.....	59
3.4 我国香港、台湾地区的保险中介模式.....	66
◇ 本章小结 .....	69
◇ 关键名词 .....	70
◇ 思考题 .....	70
<b>第 4 章 保险中介的供求分析</b> .....	71
4.1 保险中介的需求分析.....	71



4.2 保险中介的供给分析.....	78
4.3 保险中介的供求均衡分析.....	81
◇ 本章小结 .....	85
◇ 关键名词 .....	86
◇ 思考题 .....	86
<b>第5章 保险中介的制度经济学分析 .....</b>	<b>87</b>
5.1 制度经济学及其基本假设.....	87
5.2 从制度经济学角度分析保险中介.....	88
5.3 保险中介的正式约束制度.....	91
5.4 保险中介的非正式约束制度 .....	101
5.5 保险中介制度的实施机制 .....	105
◇ 本章小结 .....	114
◇ 关键名词.....	114
◇ 思考题.....	114
<b>第6章 保险中介的职业道德.....</b>	<b>115</b>
6.1 保险中介职业道德的界定 .....	115
6.2 保险中介常见的职业道德问题及其影响因素 .....	119
6.3 保险中介职业道德体系的构建 .....	124
◇ 本章小结.....	130
◇ 关键名词.....	130
◇ 思考题.....	130

## 第二部分 实 务 篇

<b>第7章 保险代理人概述.....</b>	<b>131</b>
7.1 保险代理人的含义 .....	131
7.2 保险代理合同 .....	136
7.3 保险代理人的资格认定 .....	145
7.4 保险代理人的职业道德 .....	152
7.5 关于保险表见代理 .....	154
◇ 本章小结.....	161
◇ 关键名词.....	161
◇ 思考题.....	161
<b>第8章 保险代理人的经营.....</b>	<b>162</b>
8.1 保险营销员的经营 .....	162
8.2 保险兼业代理机构的经营 .....	172

8.3 保险专业代理机构的经营 .....	179
◇ 本章小结 .....	190
◇ 关键词 .....	191
◇ 思考题 .....	191
<b>第9章 保险经纪人概述</b> .....	192
9.1 保险经纪人的含义 .....	192
9.2 保险经纪合同 .....	201
9.3 保险经纪人的资格认定 .....	206
9.4 保险经纪人的职业道德 .....	211
9.5 我国保险经纪人面临的困境及对策 .....	213
◇ 本章小结 .....	221
◇ 关键词 .....	222
◇ 思考题 .....	222
<b>第10章 保险经纪人的经营</b> .....	223
10.1 保险经纪人的组织结构 .....	223
10.2 保险经纪人的业务经营 .....	225
10.3 保险经纪人的主要业务内容 .....	233
10.4 再保险经纪人的经营 .....	251
◇ 本章小结 .....	260
◇ 关键词 .....	261
◇ 思考题 .....	261
<b>第11章 保险公估人概述</b> .....	262
11.1 保险公估人的含义 .....	262
11.2 保险公估人的资格认定 .....	271
11.3 保险公估人的职业道德 .....	275
11.4 我国保险公估人面临的困境及对策 .....	277
◇ 本章小结 .....	284
◇ 关键词 .....	284
◇ 思考题 .....	284
<b>第12章 保险公估人的经营</b> .....	285
12.1 保险公估人的组织结构 .....	285
12.2 保险公估人的业务范围与种类 .....	288
12.3 保险公估人的业务经营 .....	293
12.4 保险公估报告 .....	305
◇ 本章小结 .....	316

◇ 关键词 .....	316
◇ 思考题 .....	316
<b>第 13 章 保险中介监管 .....</b>	<b>317</b>
13.1 保险中介监管概述 .....	317
13.2 保险中介监管的对象与内容 .....	323
13.3 保险专业中介机构的分类监管 .....	329
◇ 本章小结 .....	337
◇ 关键词 .....	338
◇ 思考题 .....	338
<b>参考文献 .....</b>	<b>339</b>

# 第 1 章

## 保险中介概述

### 【本章导读】

保险中介自 16 世纪在西欧产生以来，对保险经济关系的形成和发展起到了非常重要的作用，并已成为当今保险市场上不可缺少的基本要素之一。本章主要对保险中介进行概述，介绍保险中介的含义、构成、职能和作用，保险中介的产生与发展过程，以及保险中介对保险市场的影响。

### 1.1 保险中介的内涵

#### 1.1.1 保险中介的定义

中介，俗称“掮客”、“居间人”，是指介绍买卖双方进行商品交易，从中获取佣金的人。保险中介是保险消费链上提供中介服务的专业化中间商，帮助投保人实现效用最大化，降低保险公司面临的风险。作为中介组织的一种，保险中介也称保险中介机构或保险中介人，是指介于保险经营机构之间，或者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。

根据 2002 年 3 月欧盟参议会在比利时首都布鲁塞尔通过的保险中介法指导方针，保险中介是指为保险或再保险合同的订立提出建议、提供信息、作出准备、帮助订立合同并对其进行管理、履行合同义务、协助赔款处理并为此收取佣金的自然人或法人。保险公司本身及其雇员不在此列。保险公司的赔案管理人员及专职理赔人员、损失检验人员亦不在此列。

从理论上，保险中介可以分成狭义的保险中介和广义的保险中介。狭义的保险中介包括保险代理人、保险经纪人和保险公估人。广义的保险中介除了上述 3 种人以外，还包括与保险中介服务有关的单位和个人，如保险精算师、保险顾问、保险咨询服务人员、保险技术服务人员、保险法律服务人员、保险信用评级机构等。我国目前采用的是狭义的保险中介概念。

## 1.1.2 保险中介的构成及区别

### 1. 保险代理人

保险代理人是指保险人与代理人之间订立代理或授权契约，代理人在其职权范围内为该公司招揽业务并依法向公司收取代理手续费的单位或个人。

保险代理人的特点是网点众多、涉及领域广泛，具有接近整个保险市场的能力。他们能够为客户提供方便、迅捷、周到的服务，并能及时了解和反馈保险需求方面的信息。

保险代理人可以从多个角度来进行分类，国际上通常将其分为以下3类。

#### 1) 独立代理人

独立代理人是指独立经营的、能够同时为多家保险公司代理保险业务的一种代理人制度，常见于美国的财产保险市场和责任保险市场，故又称美式代理人制度。独立代理人的权限一般为签发保险单、收取保险费、招揽续保的独占权等。

#### 2) 专用代理人

专用代理人是指只能接受一家保险公司或某一保险集团的委托并专门为其代理保险业务的一种代理人制度，是国外保险市场上较普遍的保险代理人制度。专用代理人通常不拥有终止保单和续保的权利，其佣金一般要高于独立代理人。

#### 3) 总代理人

总代理人是指保险公司与总代理人之间签订合同，由保险公司授权总代理人在一定地区范围内代表保险公司全权处理保险经营活动。总代理人可以雇佣和培训分代理人。

目前，我国的保险代理人分为专业代理人、兼业代理人、保险营销员3类。

### 2. 保险经纪人

保险经纪人是基于投保人（被保险人）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手续费或佣金的市場中介人。

保险经纪人必须是经验丰富的保险专业人员，他们应能为客户提供准确的市场信息，使客户在信息较全面的情形下购买保险。同时，因为保险经纪人是保险方面的专家，他们还可以与保险人洽谈诸如条件、条款和保单的技术细节等问题，以便为客户选择一个最佳的条件和保障。

按照国际惯例，保险经纪人通常分为原保险经纪人和再保险经纪人。原保险经纪人是介于保险人和投保人之间的中间人，根据业务性质的不同，又可分为寿险经纪人和非寿险经纪人。寿险经纪人是指在人身保险市场上代表投保人选择保险人，代办保险手续并从保险人处收取佣金的中间人。非寿险经纪人是介绍各种财产、责任等保险业务，在保险合同定约双方间斡旋，促使保险合同成立并收取手续费的中间人。再保险经纪人是促成再保险分出公司和分入公司建立再保险关系的中间人。他们基于分出人的利益，在为分出公司争取较优惠条件的前提下选择分入公司并收取由分入公司支付的佣金。

### 3. 保险公估人

保险公估人是接受保险当事人的委托,专门从事保险标的评估、勘验、鉴定、估损、理赔等保险中介服务,并向委托方收取合理费用的市场中介人。

保险公估人所要解决的问题一般专业性较强,涉及的知识领域很广,因此需要具有不同的专业技术背景,甚至是某一领域的专家,同时还要具备保险专业知识,并能将两者融会贯通。

保险公估人不同于一般的公证人。司法上的公证人具有法律上的约束力和强制力,而保险公估人所出具的证明没有法律效力。但是,由于其证明出自资深专家之手,因此具有一定的权威性,有利于减少保险经营中的仲裁和诉讼。

从不同的角度,保险公估人可以分为不同的类型,如根据操作内容侧重点不同,可分为“保险型”公估人、“技术型”公估人和“综合型”公估人;根据业务种类不同,可分为海上保险公估人、汽车保险公估人、责任保险公估人、火灾保险公估人等;根据委托关系不同,可分为雇佣保险公估人和独立保险公估人。

### 4. 三大保险中介的区别

保险代理人、保险经纪人和保险公估人共同作用,协调保险市场的有效运行,但他们在性质上却有着很大的区别,主要体现在以下方面。

(1) 从利益关系上:保险代理人是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;保险经纪人代表被保险人的利益,是被保险人的“同盟者”;保险公估人通常不代表保险合同当事人任何一方的利益,以公正的立场处理保险赔案。

(2) 从基本职能上:保险代理人主要是招揽业务,收取保费,某些保险代理人经保险人授权可以代签保单,协助保险人进行防灾防损和事故现场查勘等活动;保险经纪人主要是进行保险业务咨询与招揽、风险管理与安排、市场询价和报价、损失索赔与追偿等业务活动;保险公估人则主要是对保险标的进行价值评估与检验、损失勘察与理算等。

(3) 从佣金来源上:保险代理人按照合同规定向保险人收取代理手续费;保险经纪人接受投保人委托向保险公司办理投保手续后,通常是由保险人按保险费的一定比例给付佣金,为客户提供风险评估、风险管理咨询、代办索赔手续等服务,则由被保险人支付咨询费或佣金;保险公估人根据所提供的服务直接向委托人收取佣金。

(4) 从法律地位上:保险代理人以保险人(被代理人)的名义进行活动,在保险人授权范围内造成的法律后果由保险人承担;保险经纪人以自己的名义进行经纪活动,所产生的法律责任由自己承担,如果保险经纪人接受客户委托从事保险活动,如与保险人签订合同、向保险人索赔等,则是以代理人的身份出现,产生的法律后果应由客户(被代理人)承担;保险公估人在法律地位上具有超然独立性,一切法律责任应由自己承担。

## 1.1.3 保险中介的职能与作用

### 1. 保险中介的职能

保险中介是保险市场精细分工的结果,其职能主要体现在专业技术服务、保险信息沟

通、风险管理咨询等方面。

### 1) 专业技术服务

专业技术服务职能可分解为以下 3 个层面。①专业技术。在保险中介公司中都具有各自独特的专家技术人员，能够弥补保险公司存在的人员与技术不足的问题。②保险合同。保险合同是一种专业性较强的经济合同，非一般社会公众所能理解，在保险合同双方发生争议时，由保险中介人出面，不仅能解决专业术语和条款上的疑难问题，而且容易缓解双方之间的紧张关系。③协商洽谈。由于保险合同双方在保险的全过程中存在着利益矛盾，意见分歧在所难免。由于保险中介公司的介入，能够提供具有公正性和权威性的资证，供保险双方或法院裁决时参考，有利于矛盾的化解和消除。

### 2) 保险信息沟通

保险信息沟通职能是指在信息不对称的保险市场中，建立保险中介制度，并利用其专业优势，为保险合同双方提供信息服务，是加强保险合同双方的信息沟通，协调保险合同双方的关系，促进保险经济关系良性发展的最佳选择。

### 3) 风险管理咨询

风险管理咨询职能是指保险中介凭借其专业技术和专家网络优势，为社会公众提供风险评估、防灾防损等风险管理咨询服务，这种特殊性的专业技术优势，使保险中介在保险市场中处于不可替代的地位。

## 2. 保险中介的作用

保险中介的产生与发展，极大地推动了保险业的发展，并已成为现代保险市场中不可或缺的重要组成部分。保险中介对保险市场的作用主要有以下方面。

### 1) 扩大保险需求，增加保险供给，促进保险业发展

保险业是特殊的服务行业，它不同于一般的物质产品生产部门。作为物质生产部门只有扩大生产能力才可能提高市场供给能力，从而提高市场占有率。而保险业是一个经营风险的产业，不是通过生产过程制造保险，对保险人来说，能否承担大量的保险业务才是生存和发展的关键。由于保险所涉及的面广量大，保险公司的业务运作又受到其自身规模、人员及设备的制约，因此大大限制了保险供给能力，影响了保险业务的发展。一方面，建立保险中介制度，解决了投保人（被保险人）保险专业知识缺乏的问题，提高了社会公众的保险意识；同时其周到的服务满足了客户选择保险产品，办理投保手续，向保险公司理赔等方面的需求，从而将保险的潜在需求尽可能地转化为现实需求。另一方面，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，减少了供需双方的辗转劳动，提高了保险产品的供给效率，增加了保险产品的供给规模。所以，保险中介从一开始就受到了保险交易双方的欢迎，并迅速得到发展。

### 2) 明确保险公司的经营目标，提高保险公司的竞争能力

保险公司的经营主业应当是设计产品、承保风险、分散和防范风险、搞好保险资金运用、保证偿付能力、履行保险补偿职能。然而，长期以来，展业、鉴定、理赔等工作都由保

险公司一身包揽,浪费了大量的人力、物力和财力,不符合成本收益原则,经营效益低下。相比之下,保险中介在业务的分散性、接触的广泛性、技术的专业性、组织的依附性和管理的规范性等方面则有着明显的优势。建立保险中介制度可以使保险公司从繁重的展业、理赔等工作中解放出来,集中精力经营自己的主业,不仅能提高经营质量,而且极大地降低了经营成本和管理成本。同时,由于保险中介与社会的联系非常广泛,对保险需求、产品评价、理赔服务等方面的信息反应灵敏,因此,有助于保险公司及时了解市场供需情况,调整和改正自己的经营策略,从而提高保险公司的竞争能力。

### 3) 完善保险市场,加快保险业的国际接轨

从国际上的情况看,保险中介是一个成熟、健全的保险市场上不可缺少的重要组成部分。在经营活动中,保险公司与保险中介各司其职、相互配合,有机地构成了保险市场的整体运行。而我国长期以来忽略对保险中介制度的建设,削弱了保险公司的竞争能力,影响了保险市场的开放进程,制约了与国际保险市场的接轨。随着改革开放的发展,中国保险市场与国际保险市场的联系越来越紧密,大量的外资保险公司进入国内市场,同时国内一些保险公司也会走出国门,参与国际保险市场竞争,中国的保险业将会面对来自包括保险中介制度在内的各个方面的挑战。按照国际惯例,外资保险公司会将应由保险中介公司办理的业务交由保险中介公司办理,因为在外资保险人看来,保险中介公司是保险业务经营活动中不可缺少的环节。同时,随着保险市场的开放,再保险业务将会得到更大的发展,再保险业务的分出与分入和损失理赔案件也会不断增加。从某种意义上讲,再保险是一种没有国界的保险,再保险合同关系的独到之处在于再保险人与原保险人之间的空间距离较大,相互沟通不便,在再保险业务活动和索赔过程中,如果由再保险人亲自处理,成本较高;如果由原保险代理人处理,其真实性难以得到证实,而保险中介人的参与,既简便可行,又经济合算,这是国际保险市场所公认的。

## 1.2 保险中介的产生与发展

市场经济体制的一个主要特征就是中介行为在经济生活中的全面渗透。中介行为在保证市场公平竞争和平等交易、沟通和协调市场关系方面发挥着积极的作用,是市场主体之间的桥梁和纽带。保险中介是保险市场不断发展和完善的产物,也是保险行业专业化分工与集约化经营的结果。

### 1.2.1 保险中介的产生背景

保险中介是市场中介的组成部分,而市场中介是在商品交换的条件下产生的。在早期罗马社会,由于商品经济不发达,并且受到古罗马家族制度的束缚,人们之间的财产交换都是直接进行,不需要中间人的参与。随着商品经济的发展,社会经济生活中逐渐出现了大量烦



琐的交换，奴隶主需要经常进行民事活动，由于奴隶主的精力和时间有限，不可能事必躬亲，于是产生了中介制度的雏形。例如，罗马后期的“航驶之诉”，就是船长代替船主进行诉讼的制度。欧洲中世纪海上贸易的发达，促进了海上贸易中介制度的发展。随着资本主义经济的发展，商品交易规模进一步扩大，交易范围很广，交易日益频繁，各种社会关系也非常复杂。为了进一步提高生产效率，社会分工越来越细，一些掌握专门知识和技能的人为市场交易主体提供中介服务，并以此获得收入。

在我国 2000 年漫长的封建制度下，自给自足的小农经济占主导地位，但各地区、各行业之间仍存在着商品交换关系，因此就出现了在城乡市场中为买卖双方说合交易并收取佣金的居间人，称“牙商”。唐宋以后，中国出现了商品经济的萌芽，牙商的营业范围和人数迅速扩大，并形成了同业公会——“牙行”。牙商在中国存在的历史悠久，直到近代，才改称为经纪人。

保险作为一种特殊的服务，虽然与一般的有形物质商品不同，但它同样是一种商品，是用来交换的对象，这是因为人们通过购买保险能够获得心理上的安全感，并且在遭受损失或遇到困难时能够获得物质上的补偿。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中介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、交费、签约等一系列环节，这些都是需要耗用交易成本的，而保险商品的专业性又使得这种交易成本比其他商品有过之而无不及。保险中介也是顺应社会专业化分工的需求，出于节省保险市场中交易成本的目的而产生的，但只有在商业保险出现后才真正产生了这种制度需求。

### 1.2.2 保险中介的形成原因

保险中介是伴随着商业保险的产生而产生的。众所周知，商业保险产生的自然条件是因为风险的存在，然而在封建社会末期以前，由于生产力水平低下，社会剩余产品很少，不具备商业保险产生的经济条件。到了封建社会末期，社会出现了大量的剩余产品，人们开始有了资金后备来预防自然灾害和意外事故，大约在 14 世纪出现了商业保险的形式。1400 年，海上贷款与损失保证分开成为两个经营行业，开始有了专门经营海上保险的商人。15 世纪以后，欧洲一些航运业发达的国家，伴随着对殖民地的掠夺，海外贸易迅速增长，刺激了海上保险业的发展。到 16 世纪，买卖保险合同普遍盛行，保险单位往往由一个或几个富商签发，通过承保获得利润。17 世纪中叶，英国伦敦海外贸易兴起，并成为航运、保险的中心，著名的劳合社就是从这个时期开始发展起来的。到资本主义社会，生产力进一步得到发展，商品的流通也跨出国界，形成了世界性市场，交换范围越来越广，风险也越来越多、越来越大，更加促进了保险业的发展。

商业保险市场交易的是一种无形的保险产品——风险保障，这种产品不同于一般的实物商品，本身具有一定的特殊性。首先，保险产品是一种服务性很强的期货契约。保险人出售