

保险知识普及丛书

知道不知道？

之九

保险代理人——保护神的护送者

中国保险监督管理委员会江苏监管局
江苏省消费者协会 江苏省保险行业协会
江苏省保险学会
编写



东南大学出版社

保险知识普及丛书

知道不知道？ 之九

保险代理人——保护神的护送者



东南大学出版社

·南京·

图书在版编目(CIP)数据

知道不知道/宫秋平主编. —南京: 东南大学出版社,
2010.3

(保险知识普及丛书)

ISBN 978-7-5641-1298-1

I. ①知… II. ①宫… III. ①保险-基本知识-中国
IV. ①F842.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 031157 号

知道不知道

出版发行	东南大学出版社
出 版 人	江 汉
社 址	南京市四牌楼 2 号
邮 编	210096
经 销	全国各地新华书店
印 刷	江苏省地质测绘院印刷厂印刷
开 本	787mm×1092mm 1/32
印 张	6.25
字 数	80 千
版 次	2010 年 3 月第 1 版
印 次	2010 年 3 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978-7-5641-1298-1
定 价	50.00 元(全 10 册)

本社图书若有印装质量问题,请直接与读者服务部联系,电话:025-83792328

编者的话

目录

长期以来,人们对保险的了解大多仅凭保险广告宣传和保险代理人的介绍,有一定的局限性。作为金融业中重要组成部分的保险业,正面临着市场多元化结构不断形成、保险需求逐步增大、保险与民生联系越来越紧密的新形势。

保险正深刻地改变着人们的生活。关注民生、认知风险、普及保险是建立和谐社会的战略举措,是各行各业义不容辞的社会责任。有鉴于此,由江苏保监局主办,江苏省消费者协会、江苏省保险行业协会和江苏省保险学会联合承办,专门聘请了部分专家学者,围绕日常生活中民众普遍关注的保险热点、难点、疑点问题,以通俗易懂的方式,编辑保险知识普及丛书,共10套100分册,分阶段出版。按照进社区、进农村、进学校的要求,对商业保险知识进行宣传、普及,以期促进经济、社会和保险业的健康、稳步、和谐发展。

目录

你知道吗? ——保险代理人,保护神的护送者

.....	1
什么是保险代理人	2
保险代理人的作用	4
保险代理人的个人佣金是从保费中扣除的吗?	7
中国保险代理人制度的由来	11
中国保险代理机构	13



你知道吗?

——保险代理人,保护神的护送者

自保险业问世以来,保险代理人便应运而生,并成为保险经营不可或缺的部分。世界各国,凡保险发达的国家,保险代理业十分发达。目前,保险代理从业人员,在数量上,已经远远超过了保险公司人员。我国多年来在广大城乡形成了由保险代理处、代理人 and 保险服务员构成的保险代理体系。自 1992 年后,国内各保险公司大都推广了美国友邦率先采用的个人寿险代理人营销制度。个人营销制度的迅速发展,为寿险市场的开拓和保险观念的普及发挥了积极的作用。

什么是 **保险** 代理人

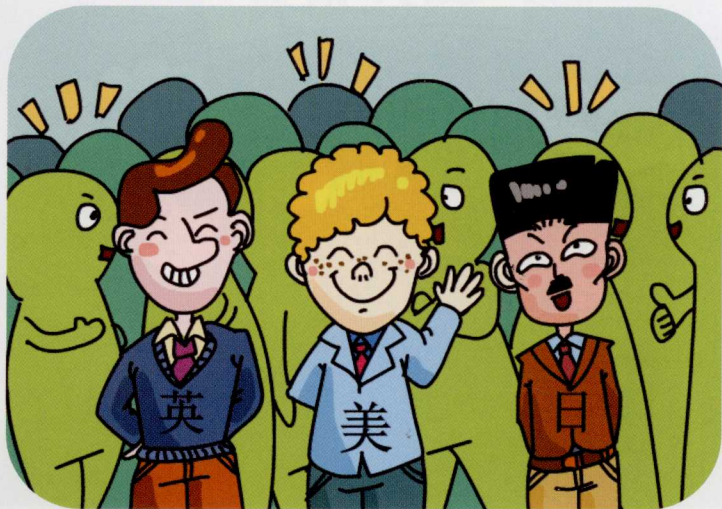
保险代理人是指根据保险人的委托,向保险人收取佣金,并在保险人授权的范围内代为办理保险业务的机构或者个人。保险代理人分为专业代理人、兼业代理人和个人代理人三种。其



中,专业保险代理人是指专门从事保险代理业务的保险代理公司;兼业保险代理人是指受保险人委托,在从事自身业务的同时,指定专人为保险人代办保险业务的单位,主要有行业兼业代理、企业兼业代理和金融机构兼业代理、群众团体兼业代理等形式。个人代理人是指根据保险人的委托,在保险人授权的范围内代办保险业务并向保险人收取代理手续费的个人。目前,为公众广泛知晓的是个人代理人,人们在日常生活中接触的也是个人代理人。

保险 代理人的作用

纵观西方发达国家保险业的发展史，保险代理人在其中扮演了重要的角色。他们为保险市场的开拓、保险业务的发展起到了功不可没的作用。例如，在英、美、日等国约有 80% 以上的保险业务是通过保险代理人和经纪人招揽的。中国保险代理人的出现，为完善保险市场，沟通





保险供求，促进保险业发展发挥了重要作用：

(一)各种保险代理人的展业活动渗透到各行各业，覆盖了城市乡村的各个角落，为社会各层次的保险需求，提供了最方便、最快捷、最直接的保险服务，发挥了巨大的社会效益。(二)直接、有效地宣传和普及了保险知识，对提高和增强整个社会的保险意识起到了不可替代的作用，进一步促进了我国保险事业的发展。(三)保险代理作为一个新兴的行业，它的发展能容纳大批人员就业。日本从事保险代理的人，约占国民总数的1%。随着我国保险事业的不断兴旺发达，保险代理人的队伍将日益扩大，从而在安置就业方面，将发挥一定的积极作用。(四)唤醒潜在需求。保险业中有句老话：“保险必须靠推销。”保险商品不同于关于饮食起居的满足生理需要的生活必需品，它实际上可以说是一种较高层次的奢侈品，主动购买保险的人很少。人们总有种习惯或惰性心理，或者是一种对未来的自信。比如，一般人们都会认为自己的房子很安

全,不会着火或发生其他意外,只要注意就可以了,干嘛要去买保险;没有人愿意设想很快就会死亡,只要他没得致命疾病,他很少想到投保;另外,对许多年纪尚轻者来说,年老退休是相当遥远之事,以后再买保险,也为时不晚;或者一个潜在的保险购买者会仅仅因为资金问题,就打消了购买保险的念头,尽管事实上保险费用远比想象的低。这样,在人们不太熟悉保险的广泛运用范围,或者在资金存在一些问题的情况下,就无法清楚地认识自己对保险的真正需求而为自己购买保险。因此,一个职业代理人既是保险商品的推销员,同时又兼有保险宣传、普及和顾问的作用,引导人们去认识可能会遇到的问题,并且解决这些问题。其实代理人所揭示的是客户已经存在的需要,并非他创造的,只是他能迅速和准确地识别一个人的潜在需要。而人们只有清楚自己在找什么,才能设法找到它。代理人可以向客户指明问题,客户才知道问题的存在,才会去购买保险。

保险

代理人的个人佣金是从保费中扣除的吗？

保险营销员是人们经常遇到的“跑保险的人”，其真正名称为“保险代理人”。有人说：“我们所交保费中的一部分都叫营销员当佣金拿走了，有的时候还高达 30%。”其实这是对保险代理人的一种误解。投保人所交的保险费，是包括

“纯保险费”和“附加保险费”两个部分。“纯保险费”是真正用于





被保险人保障的费用，而“附加保险费”则是给保险公司的运营费用。保险费率是根据不同的险种，经过精确计算拟定后，报中国保险监督管理委员会审查批准后确定的，长期人寿保险险种的附加保费一般控制在5%左右。投保人所缴纳的保费，一分不少进入责任准备金。营销员是不能“坐扣”的，否则就是一种违法行为。保险代理人的佣金是经过精算师计算拟定后，报中国保监会批准后，从可提费用中提取。通俗地讲，投保人缴纳的保费装在一个口袋里，而从另



一个口袋里拿出费用充当佣金。

如一个 20 岁的男青年投保

60 岁领取的养老金保险。20~60 岁之间的 40 年为交费期,60 岁至身故的时期为领取期。若交费期内每年向保险公司交 1 000 元保险费,则保险公司每年提取 5% 的运营费用 50 元,40 年一共可提 2000 元。个人缴纳保费存入银行,按复利计算所得后仍存入银行增值,以提高保障,保护投保人的利益。提出的 2000 元,由保险公司根据不同年限,分 3 年提前垫付给保险代理人。这就出现了 30%、20% 和 10% 的 3 个连续 3 年的佣金率。剩余部分作为保险公司几十年的运

营费用。

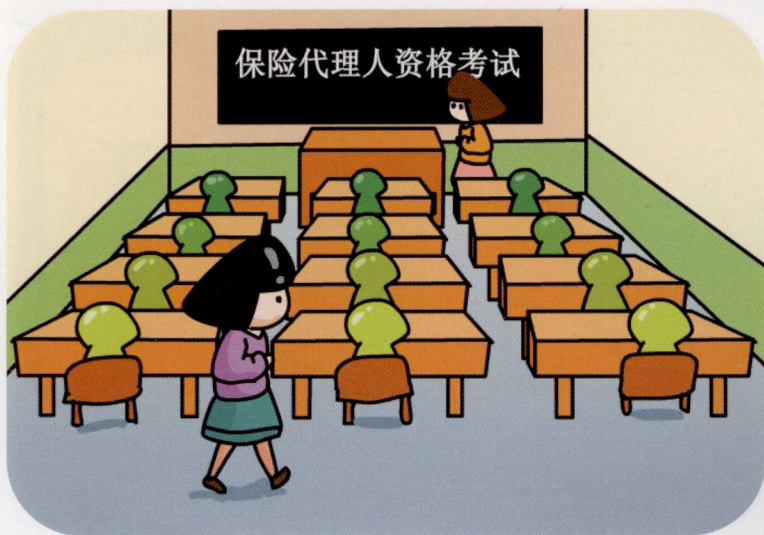
由此可见,人寿保险代理人的佣金是从“附加保险费”即保险公司的运营费用中开支的,佣金比例的高低,与保险公司自留费用的多少有关,而与投保人的保险合同利益无关,丝毫不影响被保险人的保险合同利益。人寿保险代理人的佣金是合理合法的劳动报酬,体现了社会主义按劳分配的基本原则和市场经济优胜劣汰的基本规律。



中国 保险 代理人制度的由来

代理人早在旧上海就有，只是当时没有明确界定这一职业，也没有政府统一的考核聘任制。各公司授予代理人以一定职位。

随着国内保险业务的恢复和保险业务发展



的需要,保险代理人重新受到社会的关注。1992年,美国友邦保险公司在上海开业,在国内率先引进保险代理人制度。经过严密的筛选、培训,一批批保险代理人走上保险市场。为确保代理人制度的健康发展,我国首先在上海试点,于1995年12月开始举办保险代理人资格考试,推行一整套代理人考试、登录制度。代理人的筛选、培训、考核、登记、监管等一系列制度日趋完善。