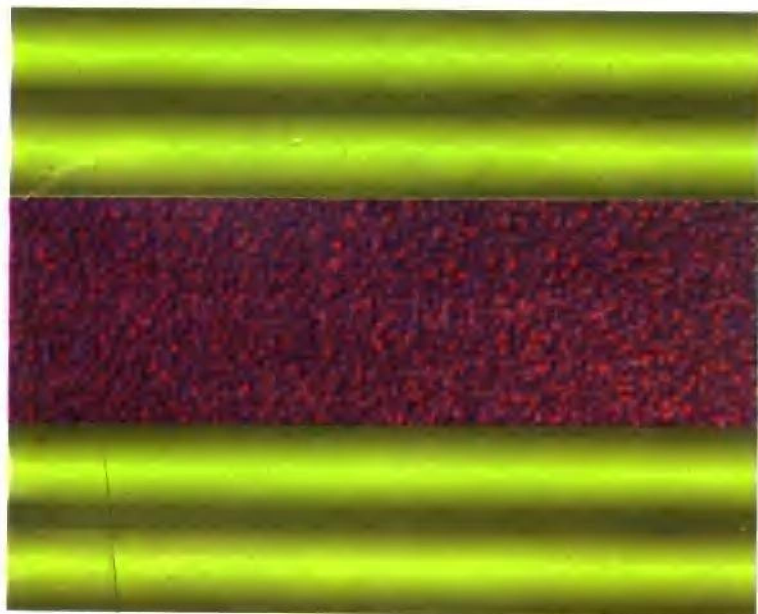


1996 年

保险代理人资格考试辅导教材

保险代理实务

马鸣家 主编

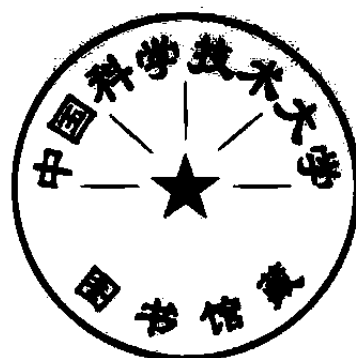


中国商业出版社

保险代理人资格考

保 险 代 理 实 务

主 编 马鸣家



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

保险代理实务/马鸣家主编. —北京:中国商业出版社,
1996.8

ISBN 7—5044—3273—3

I. 保… II. 马… III. 保险—代理(经济) IV. F840.4

中国版本图书馆CIP 数据核字(96)第15154 号

责任编辑:郑德琪

刘洪涛

中国商业出版社出版发行

(北京广安门内报国寺1号)

邮政编码:100053

新华书店总店北京发行所经销

北京密云胶印厂印刷

*

787×1092 毫米 32 开 8 印张 175 千字

1996 年 8 月第 1 版 1996 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 7—5044—3273—3/F·1926 定价 11.00 元

编写说明

为了维护社会主义保险市场秩序,规范保险代理活动,提高保险代理人员素质,根据《中华人民共和国保险法》和中国人民银行颁布的《保险代理人管理暂行规定》,在中国人民银行保险司马鸣家司长主持下,编写了这套保险代理人资格考试辅导教材。本套教材共分《保险学基础知识》、《保险法基础知识》、《保险代理实务》三册,供全国保险代理人资格考试试用。

由于编写时间仓促,难免有一些不完善的地方,在试用时请及时向中国人民银行保险司反映。

本教材在编写过程中,得到了各家保险公司和部分院校同志的大力支持,北京保险行业协会做了许多组织、联系工作,在此一并表示感谢。

这套统编教材的编委会由以下成员组成:

主编:马鸣家

编委:潘履孚 王思韶 徐文浩 傅安平 于 华
黄华明 江生忠 蔡庆辉 柯用珍 李 丹
蒲 英 任小兵

编 者

1996年7月20日

保 险 代 理 实 务

主 编	马鸣家		
执行主编	徐文浩		
副 主 编	江生忠	潘 凯	张国芳
编写人员	张春华	刘 玮	李秀芳
	陈伊维	陈丽霞	赵春梅
	孟朝霞	田 辉	朱铭来

目 录

第一章 保险代理概述	(1)
第一节 代理行为及其法律特征.....	(1)
第二节 保险代理的概念与作用.....	(3)
第三节 我国保险代理现状和发展趋势.....	(7)
思考题.....	(9)
第二章 我国保险代理的界定和分类	(10)
第一节 专业代理人	(10)
第二节 兼业代理人	(13)
第三节 个人代理人	(14)
第四节 保险代理人的其他分类	(16)
思考题	(16)
第三章 保险代理人资格	(17)
第一节 保险代理人员的条件	(17)
第二节 保险代理人员的资格考试	(19)
第三节 《保险代理人资格证书》	(20)
思考题	(21)
第四章 保险代理管理	(22)
第一节 国家对保险代理的管理	(22)
第二节 行业组织对保险代理的管理	(25)

第三节	保险人对保险代理人的管理	(27)
第四节	保险代理人的自我管理	(28)
思考题		(31)
第五章	保险代理人的职业道德	(32)
第一节	保险代理人职业道德的特征	(32)
第二节	保险代理人职业道德的内容	(35)
思考题		(44)
第六章	保险代理合同	(45)
第一节	保险代理合同概述	(45)
第二节	保险代理人、保险人的权利、义务与责任 ...	(50)
第三节	保险代理合同的订立、变更和终止	(61)
第四节	保险代理合同纠纷的处理	(66)
思考题		(72)
第七章	保险营销	(73)
第一节	保险营销概述	(73)
第二节	保险市场分析	(77)
第三节	保险营销策略	(84)
思考题		(94)
第八章	人身保险	(95)
第一节	人身保险概述	(95)
第二节	人寿保险	(111)
第三节	意外伤害保险	(120)
第四节	健康保险	(125)
第五节	人身保险实务	(132)
思考题		(149)

第九章 财产保险(一)	(150)
第一节 财产保险概述.....	(150)
第二节 财产保险.....	(157)
第三节 家庭财产保险.....	(166)
第四节 运输工具保险.....	(169)
第五节 货物运输保险.....	(184)
思考题.....	(210)
第十章 财产保险(二)	(211)
第一节 建筑、安装工程险	(211)
第二节 责任保险.....	(220)
第三节 保证保险与信用保险.....	(232)
第四节 农业保险.....	(240)
思考题.....	(248)

第一章 保险代理概述

第一节 代理行为及其法律特征

一、代理制度的产生

代理是指受当事人委托,代表其进行某种活动的行为。如进行买卖、诉讼、签订合同等。在民法上,代理指当事人一方(即代理人)以他方(即被代理人)的名义,在授权范围内向第三方所进行的民事法律行为,其权利义务的后果直接归属他方。代理行为是商品经济发展到一定阶段的产物。作为我国民法中一项独立的法律制度,代理制度的产生和发展主要基于以下几方面的原因:

(一)随着商品经济的发展和分工的加强,知识领域不断向纵深扩展,因而需要依靠代理人在某一领域的专门知识和技能来更好地实现被代理人的行为。

(二)当被代理人作为民事主体不具备行为能力时,需要在代理人的帮助下行使其民事权利或取得民事权利。

(三)被代理人作为民事主体虽然有行为能力,但由于时间、地域所限,无法行使其行为能力时,需要借助代理人来实现。

(四)被代理人委托代理人行使其行为能力能获得更大的

经济利益。

保险人选择代理方式推广业务主要就是基于后两种原因。

二、代理行为的法律特征

代理作为一种民事法律关系，具备下列法律特征：

（一）以被代理人的名义进行。代理人必须以被代理人的名义进行代理行为。以被代理人名义进行的法律行为，就意味着代理行为的法律后果由被代理人承担。代理人以自己名义进行的法律行为，是非代理行为。

（二）必须具有法律意义。通过代理人进行的行为，必须是能发生法律上权利、义务关系的行为，即能产生法律后果的行为。如代表被代理人与第三方签订合同、履行债务或进行诉讼等。因此，代理人完成代理行为一般要涉及第三方。

（三）代理人必须在代理权限内独立进行意思表示。代理人在代理活动中，根据授权范围有独立进行意思表示的权利，即有权自行决定如何向第三方进行意思表示，或是否受领第三方的意思表示。

（四）代理行为的法律后果直接归属于被代理人。代理人在代理权限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。

三、代理的种类

根据代理关系产生的法律事实，如当事人的委托、法律的规定和国家有关部门的指定等，可以将代理分为委托代理、法定代理和指定代理。

（一）委托代理

委托代理是指代理人依据被代理人的委托行使代理权的代理。委托的形式有口头和书面两种，一般要办理正式委托手续。委托代理的委托人有权随时撤销其委托，代理人也有权随时辞去其委托，但不能损害委托人和善意的第三方的利益。

（二）法定代理

法定代理是指根据法律规定而行使代理权的代理。其特点是代理人、被代理人、代理权及其范围都是法定的，无需根据当事人的意志。法定代理主要是为无行为能力和限制行为能力的人设定的。这种代理关系是法律赋予的，无需被代理人的委托或同意。

（三）指定代理

指定代理是指由国家主管机关指定行使代理权的代理。适用于无行为能力或限制行为能力且没有法定代理人的人。它是法定代理的补充。

第二节 保险代理的概念与作用

一、保险代理的概念及其特征

（一）保险代理的概念

保险代理是代理行为的一种，是保险人委托保险代理人扩展其保险业务的一种制度。保险代理行为属民事法律行为。

（二）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。保险代理人由保险人授权，代为销售保单、收取保费、查

勘、理赔等。其权利依据保险代理合同中保险人的授权。

（三）保险代理的特征

保险代理的特征主要表现为保险代理人的法律特征。

第一，保险代理人在代理合同授权范围内，代表保险人开展业务，在法律上保险代理人与保险人视作同一人，保险代理人以保险人的名义与投保人签订的保险合同所产生的一切权利和义务由保险人享受和承担。

第二，委托保险代理必须采取书面形式。保险代理合同是保险人与代理人关于委托代理保险业务所达成的协议，是证明代理人具有代理权的法律文件。

二、保险代理人的代理行为

保险代理人的代理行为可分为有权代理和无权代理两类。

有权代理属常规代理，是指保险代理人依法取得代理权，并在其代理权限内所实施的合法有效的行为。

无权代理是指保险代理人未取得代理权或在授权范围外以保险人名义实施的代理行为。无权代理的产生主要有以下三种情况：

1. 原代理权已终止；
2. 代理人超越代理权限；
3. 代理行为未经授权。

无权代理行为对被代理人不产生法律效力。无权代理人所进行的代理行为，如未经“被代理人”追认授权，则由其自行承担法律责任。

三、保险代理人和保险经纪人的区别

保险代理人与保险经纪人同属于保险中介范畴。他们凭借自身的保险知识和优势活跃于保险人与被保险人之间，成为保险市场的重要组成部分。保险代理人、保险经纪人都应当具备金融监督管理部门规定的资格条件，并取得金融监督管理部门颁发的许可证，向工商行政管理机关办理登记，领取营业执照方可从事保险经营活动。

同时，二者又有着明显的区别：

保险代理人是根据保险人的委托，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或者个人。

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。

具体地说，首先，从利益关系上看，保险代理人是受保险人的委托，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；保险经纪人则是被保险人的代理人，代表被保险人的利益，为其提供各种保险咨询服务，进行风险评估，设计险种及协商投保别和承保条件等。

其次，从基本职能上看，保险代理人通常是在某一区域内代理销售保险人授权的保险服务品种；保险经纪人则接受被保险人的委托，为其协商投保条件，提供保险服务。

再次，从佣金来源看，保险代理人按代理合同的规定向保险人收取代理手续费；保险经纪人则根据被保险人的要求向保险公司投保，保险公司接受业务后，向经纪人支付佣金。或者由被保险人根据经纪人提供的服务，给予一定的报酬。

第四，从法律地位上看，保险经纪人的法律地位和保险

代理人的地位截然不同，经纪人只是被保险人的代表，他的疏忽、过失等践约或越权行为给保险人及被保险人造成损失，应独立承担民事法律责任，根据《保险法》规定，“因保险经纪人在办理保险业务中的过错，给投保人、被保险人造成损失的，由保险经纪人承担赔偿责任”；保险代理人的行为则被视为保险人的行为，《保险法》中明确“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。”

保险经纪人的职能及其行为的法律特征等方面的特殊性使国家金融管理机关对经纪人资格的取得、机构的审批等监管较代理人更为严格。为了维护被保险人的利益，很多国家还规定经纪人必须投保职业责任保险。

四、保险代理的作用

随着保险业的发展，保险代理活动已成为我国保险业良性运行和全面发展的重要基础。保险代理制度为完善保险市场，沟通保险供求，促进保险事业的发展发挥了十分重要的作用。

（一）保险代理有利于提高保险供给能力，促进保险业务发展。发展保险代理能够弥补保险企业营业网点少、展业人员不足的状况，通过“多渠道、广代理”的方式，提高保险供给能力，方便广大群众投保，满足社会保险需求，从而促进保险业务更快地发展。

（二）保险代理有利于培育、完善保险市场。一个成熟的保险市场应具备卖方、买方、中间人三个要素。保险代理作为一种保险中介形式，是沟通保险买卖双方关系的桥梁，是保险市场必不可少的组成部分。

（三）保险代理有利于发挥行业和个人优势，完善保险服

务。保险代理涉及各行各业，因而能够利用代理机构的行业特点及人员优势，有针对性地推动保险业务向纵深领域发展。为被保险人提供更加完备的服务。

（四）保险代理有利于沟通保险信息，提高保险企业的经营水平。保险代理人在展业过程中，接触面广，信息来源快，因而成为保险人了解保险市场需求和标的危险状况的重要渠道。保险人通过对市场信息的整理分析，能够不断完善各项条款和经营策略，提高服务水平和自身的经营管理能力。

（五）保险代理有利于提高保险企业的经济效益。采用保险代理方式开展业务，一方面可以开拓保险市场，增加保费收入，另一方面可以节约保险企业自营机构的场地及人员开支，降低企业经营成本，因而从“增收、节支”两方面提高了保险企业的经济效益。

（六）保险代理有利于创造就业机会，稳定社会秩序。随着保险业务的不断发展，保险代理人员队伍也在不断充实、壮大。目前，全国已有代理人员二三十万人，今后还将不断增长，这无疑为缓解人口就业压力，稳定社会秩序发挥了积极的作用。

第三节 我国保险代理现状和发展趋势

一、我国保险代理现状

我国的保险代理是在1980年以后随着国内保险业务的恢复而同步产生和发展起来的。保险代理的发展为普及、提高保险意识，推动保险业务开展发挥了十分重要的作用。保险公司的业务收入中有40%是通过保险代理人实现的，他们

成为保险业不可缺少的组成部分。目前我国保险代理人主要分为专职代理人 and 兼职代理人两种形式。据统计，我国现有专、兼职代理网点约15万个，专、兼职代理人员达25万人。其中，专职代理机构、人员数量较少，约占总数的20%，保险业务量较大，人员素质较高，管理也比较严格；兼职代理机构、人员数量大，分布范围广，在某些行业和险种上的业务比重也较高。

但是，由于我国特有的经济模式和保险市场发展状况的影响，保险代理业也存在着一些问题。诸如保险代理法规不够健全，代理机构发展不平衡，代理人员参差不齐，素质有待提高，特权代理、异地代理现象难以杜绝等等。随着《中华人民共和国保险法》及《保险代理人管理暂行规定》等相关法规的实施，保险代理管理力度将进一步加强，保险代理行为也将逐步向法制化、规范化发展。

二、我国保险代理的发展趋势

《中华人民共和国保险法》和《保险代理人管理暂行规定》的颁布与实施，为我国保险代理业的发展提供了法律依据。如何贯彻执行法律法规，进一步强化保险代理的理论研究，加强对保险代理市场的管理，将成为我国保险代理业能否健康、有序发展的关键所在。

按法规规定，目前的保险代理模式将逐步走向规范化管理。

首先是代理形式的转变。按照《暂行规定》的要求。保险代理人被界定为专业代理人、兼业代理人及个人代理人三类。现在的专、兼职代理人都要逐步规范、发展为以上三种形式。今后，保险代理公司将成为保险代理较规范的组织形

式。随着保险代理公司独立法人资格的确立，业务经营自主权的不断扩大，保险代理将逐步摆脱过分依附于保险人的状况，使保险代理业真正成为保险人与被保险人之间的中介媒体。

其次，保险代理人员的资格认证制度将逐步确立和加强。市场经济是法制经济，各行各业对机构和人员实行制度化、规范化的管理是一种必然的趋势。按照《保险法》的要求，今后在全国保险代理人员中将推行资格认证制度。考试不合格，不具备代理人资格的代理人将不允许从事保险代理业务。随着资格认证制度的不断完善，今后还将实行资格证书等级制度，规定取得各级证书的代理人所允许从事的保险业务范围，使保险代理人员的管理更加规范，从而适应保险市场发展的需要。

第三，寿险营销制将成为寿险代理的主要形式。在我国，寿险营销制作为一种新兴的展业方式，经过几年的试行，取得了较好的社会效益和经济效益，为保险市场注入了活力。作为个人代理人的一种，寿险营销员队伍的发展也十分迅速。寿险营销制对于加快开拓我国寿险市场，促进我国寿险业同国际接轨都将发挥重要的作用。

思考题：

1. 代理行为的法律特征有哪些？
2. 保险代理与保险代理人的概念是什么？
3. 保险代理人与保险经纪人的区别有哪些？
4. 简述保险代理的作用。