



经纪人致胜丛书之八

JINGJIREN
ZHISHENG
CONGSHU

肖学文 主编

经纪人 与 保险市场



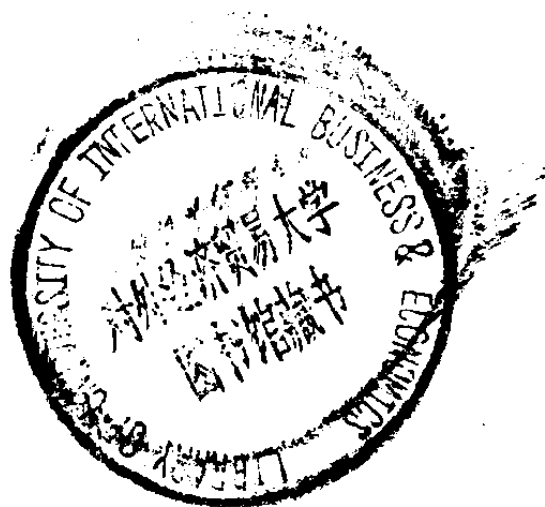
经济管理出版社

经纪人致胜丛书之八

经纪人与保险市场

主 编 肖学文

Jn 43/04



经济管理出版社

(京)新登字 029 号

责任编辑 苏全义 蒋 方

经纪人致胜丛书之八

经纪人与保险市场

主编 肖学文

出版：经济管理出版社

(北京市西城区新街口红园胡同 8 号 邮政编码:100035)

发行：经济管理出版社总发行 各地新华书店经销

印刷：北京印刷一厂

787×1092 毫米 32 开 9.5 印张 211 千字

1994 年 9 月 第 1 版 1994 年 9 月北京第 1 次印刷

印数:1-11000 册

ISBN 7-80025-978-1/F·788

定价:8.50 元

丛书审编著成员名单

编审委员会

主任 甘国屏 周叔莲
副主任 李彦章 曼欣 孙望尘 于名芳 孟昭宇
苏全义
委员 (按姓氏笔画排列) 王宝桐 石兰太 冯所深
苏全义 陈福 李丰文 何云昌 孟昭宇
郑春喜 张林虎 黄富华 焦文生 曹宝华
潘晓玲 肇恒玉

编辑委员会

主编 肖学文
副主编 林立章 戚聿东 贾晓建 关德东
委员 (按姓氏笔画排列) 文红宇 王波 王心荣
刘俊德 卢海顺 关德东 肖学文 陈举
陈立新 陈其寿 林立章 贺京生 贾晓建
晓梅 晓茱 晓盼 张玲 张东来
郝德顺 夏雷 戚聿东 谢志强

编著

戚聿东 管宏治 }
高艳侠 赵海涓 } 《经纪人基础知识》

周宏学	智建	《经纪人与现货市场》
晓文	晓建	
黄晓波	夏海	《经纪人与期货市场》
葛红	赵萍	《经纪人与房地产市场》
骆莹	张丽华	
方傅根	刘太刚	《经纪人与技术市场》
张晓军	景学军	
音信	凯西	
杜左东	彭高见	《经纪人与文化市场》
王健	张彤	
杨旭	杜沛宜	
段德	沈华根	
张永江	蔡琳	《经纪人与保险市场》
段秀梅		
白玉珍	吕莉	《经纪人与金融市场》
李红霞	王少晖	
毛志毅	翟后文	《经纪人与国际市场》
郑踯	井光春	《经纪人与诉讼仲裁》
韩光军	马巧红	
刘明	尹红	《经纪人与税务》
左云	赵萍	
张继平	郝德顺	《经纪人与工商行政管理》
关德东		

前 言

随着社会主义市场经济的发展,经纪人以其旺盛的生命力重现于我国经济的大舞台,成为广大生产者、经营者及消费者通向现货市场、期货市场、产权市场、房地产市场、金融市场、技术市场、保险市场、劳务市场、文化市场、国际市场的重要桥梁和纽带。

由于经纪人的特殊地位和作用,决定了他们不仅要有全面的知识、灵通的信息、广泛的交往、独特的渠道、灵活的策略、高效的工作,而且要有健全的法律意识,良好的职业道德。只有这样,经纪人的行为才能被社会公认,经纪人也才能在市场经济的海洋中立于不败之地。

为了普及经纪人基础知识,宣传经纪人职业道德、介绍经纪人法律法规、熟悉经纪人法律文书格式,使经纪人全面掌握各类市场的特点、他们的业务以及他们与工商管理、税务管理、商检管理、海关管理、技术监督的关系,从而推动我国经纪行业的健康发展,促进社会主义市场经济,我们奉献上这套丛书。

丛书由国家工商局、国家体改委、国家经贸委、国家外经部、建设部、文化部、劳动部、国家科委、国家技术监督局、海关总署、国家商检局以及中国政法大学、中国人民大学、中国社会科学院、北京财贸学院等单位的专家和学者共同编著而成。丛书集知识、法律、法规、政策于一体,有较高的权威性,是我国经纪人通向国内市场与国际市场的金钥匙。

丛书编委会

1994. 1.

目 录

第一篇 保险经纪人和保险经纪制度	(1)
第一章 经纪人和保险经纪人	(2)
第一节 经纪人的概念和分类	(2)
第二节 保险经纪人	(7)
第三节 保险经纪人的起源、发展和作用	(20)
第四节 保险代理人	(25)
第二章 国外保险经纪人制度介绍	(43)
第一节 保险经纪人制度的涵义	(43)
第二节 英国的保险市场	(44)
第三节 美国的保险市场	(53)
第四节 日本的保险市场	(61)
第五节 英、美、日三国保险业的比较	(67)
第三章 中国保险业发展状况和对策	(71)
第一节 新中国成立以前的保险业	(71)
第二节 新中国的保险事业	(83)
第三节 对中国保险业的一点思考	(91)
第二篇 保险立法和经纪人行业管理	(99)
第四章 保险法的概念和沿革	(100)
第一节 保险法的概念	(100)
第二节 保险法的沿革	(107)
第三节 中国的保险立法	(111)
第五章 保险业法	(115)

第一节	保险业的组织形式	(115)
第二节	对保险业的监督管理	(118)
第三节	对保险组织的监督管理	(121)
第四节	对保险营业的监督管理	(126)
第五节	对保险资金和保险财务的监督管理	(129)
第六章	保险合同法	(134)
第一节	保险合同概述	(134)
第二节	保险合同浅析	(139)
第三节	保险合同的调整	(145)
第七章	保险经纪人的行业管理	(149)
第一节	保险经纪人的资格	(149)
第二节	保险经纪人的权利和义务	(151)
第三节	委托合同的作用、内容和形式	(153)
第四节	对保险经纪行为的监督管理	(154)
第三篇	保险基本知识	(157)
第八章	保险基本原则	(158)
第一节	保险基本概念	(158)
第二节	保险的起源与发展	(159)
第三节	保险的职能和作用	(162)
第四节	保险的分类	(167)
第九章	财产保险	(171)
第一节	财产保险概述	(171)
第二节	财产保险的主要险种	(178)
第十章	责任保险	(187)
第一节	责任保险概述	(187)
第二节	公众责任保险	(189)
第三节	产品责任保险	(196)
第四节	雇主责任保险	(199)
第五节	职业责任保险	(203)

第十一章	财产和责任综合保险	(208)
第一节	汽车保险	(208)
第二节	船舶保险	(211)
第十二章	人身保险	(216)
第一节	人身保险概述	(216)
第二节	人身意外伤害保险	(219)
第三节	健康保险	(226)
第四节	人寿保险	(229)
第十三章	农业保险	(234)
第一节	农业保险概述	(234)
第二节	农作物保险	(235)
第三节	农产品保险	(236)
第四节	大牲畜保险	(238)
第五节	家畜家禽保险	(240)
第六节	水产养殖保险	(241)
第七节	森林保险	(244)
第十四章	再保险	(247)
第一节	再保险概述	(247)
第二节	再保险的种类	(249)
第四篇	保险经纪人实务	(255)
第十五章	保险宣传与销售	(256)
第一节	保险市场调查	(256)
第二节	保险宣传	(260)
第三节	保险销售	(264)
第十六章	接受委托	(268)
第一节	客户的要求	(268)
第二节	保险经纪人的受托原则	(270)
第三节	接受委托	(274)
第十七章	寻找保险人承保	(276)

第一节	保险经纪人的投保	(276)
第二节	保险人的承保	(277)
第三节	对保险单的解释	(280)
第十八章	保险索赔与理赔.....	(282)
第一节	协助防灾防损	(282)
第二节	保险索赔	(284)
第三节	保险理赔	(290)

第一篇 保险经纪人和保险经纪制度

在商品经济高速发展的今天,经纪人也越来越受到社会的关注。什么是保险经纪人?保险经纪人有什么作用?在国外保险经纪人的地位如何?我国是否会出现保险经纪制度?本篇将为你作出详细的回答。

第一章 经纪人和保险经纪人

第一节 经纪人的概念和分类

一、经纪人的概念

经纪是一种既可属于商法,又可属于民法的法律行为。经纪业就是从中介他人进行商品交易的活动。经纪人就是实施经纪行为的主体,即为买卖双方提供合同成交机会、撮合成交而收取佣金的中间商人。包括经纪企业和独立经纪个人。经纪人对我国人民来说,似乎是一个新生事物,许多人对其都很陌生。事实上我国古代就有经纪人,当时被称作“牙人”或“牙商”,并把提供场所、协助买卖双方成交而取得佣金的商号称为“牙行”。解放前经纪人被称为“掮客”。解放后经纪人遭到取缔,一度曾退出历史舞台。直至近几年,随着商品经济的发展,经纪人的中介作用越来越重要,我国才以法规形式重新肯定经纪人的地位,并在一些大中城市颁发了经纪人资格证书,经纪人才得以重新公开地登上我国的经济舞台。

二、经纪人的分类

经纪人按不同标准可分为不同类型,例如按活动场所来分可分为一般经纪人和交易所经纪人。一般经纪人是为买卖双方介绍交易以获得佣金的中间商人,即旧中国所谓的“掮客”。交易所经纪人则需要具有一定资格,并向交易所提供保证金取得交易所凭证编号,代客进行买卖以取得佣金。后一种

经纪人是在证券、期货交易所内进行中介活动的。按照经纪活动行业的不同又可划分为以下几种：

(一) 证券经纪人

证券经纪人，是指接受顾客委托、定单，并代客户买卖有价证券，以赚取佣金收入的证券商。作为证券市场的中坚力量和证券买卖的桥梁，经纪人的作用非常重要，主要有以下几种基本作用：

1. 充任桥梁的功能。经纪人的首要功能是充任买方或卖方的代理人，发挥着沟通买卖双方并按一方的要求迅速、准确地执行指令和代办手续的作用。

在证券交易所里，经纪人一方面要牢记各位顾客的各种指令，经常和场外的顾客保持着电话联系；另一方面，要注视着交易所各种证券价格变动的幅度和趋势。一旦某种股票或债券的价格达到某位顾客的要求时，就必须迅速地执行顾客的指令。在这一过程中，经纪人必须做到以下三点：

(1) 经纪人必须不折不扣地执行顾客的指令，既不能不经顾客同意就改变指令的执行时间、执行水平（即价格到某水平）和执行的内容，也不能过分劝告顾客改变指令，并且在执行指令前的任何时间都保留着顾客取消指令的权利。

(2) 经纪人必须对由于其本人的错误而造成的损失负责，不能违反证券交易的法规。

(3) 经纪人必须对顾客在交易中获得的利润负保密责任。在柜台交易中，经纪人所受的制约要少于交易所所制订的交易规则。

2. 提供咨询服务。经纪人的另一重要作用是向他们的顾客提供能获得最佳投资效益的信息。良好的经纪人会为顾客掌握投资机会和有利的市场价值。经纪人根据所了解的各公

司的详细资料,为顾客提出一份相当细密的分析报告。帮助顾客做出决策。例如在美国,证券经纪人为其顾客提供如下服务:①商情报告书,侧重于对证券市场的短期分析。②公司和行业研究,侧重于对某些大公司和行业的研究。③经济预测研究,对经济及其前景作预测分析和展望研究。④资产组合评价服务,即个人拥有的证券如何分布或组合为好。此外,还有一切公司的详细资料。

3. 稳定证券市场的作用。一个真正要获得良好声誉并在证券市场扎下根的经纪人,必须对顾客保持忠诚和自觉地维持市场的秩序。在柜台市场上相当一部分经纪人或自营商起着市场创造者的作用,即在证券的供给大于需求、价格下跌时买进证券;在证券的需求大于供给、价格上扬时卖出证券。这种随供求关系变动而进行的证券买卖活动平衡了证券供求关系,平抑了证券价格的波动。无论对交易所里的经纪人,还是对柜台市场的经纪人,政府均有严格而详细的行为规则,经纪人的自发性协会也有自我约束的道德规范。这都大大提高了经纪人的道德水平,为稳定市场打下了基础。

(二)房地产经纪人

房地产经纪人,是指代顾客进行房地产投资或交易而赚取佣金的中介人,国外也称为不动产经纪人、房地产代理商等。由于房地产价格昂贵,并且在进行房地产交易时涉及到房地产、建筑、法律、税务等多方面的知识,所以房地产经纪人在房地产交易中还是很必要的。据统计,美国的房地产交易就有四分之三以上是由经纪人的居中介绍而圆满完成的。房地产经纪人办理业务的程序是:接受房地产投资者的委托时,双方须签订委托协议。该协议是指房地产当事人为买、卖或租赁房地产而雇佣经纪人的口头或书面协议。经纪人经委托人授权,

代表委托人行动,根据自己所获得的信息,买卖房地产。成交后,一般向委托方收取佣金,也有向交易双方同时收取佣金的。佣金的计算方式也有不同,一般以交易成交金额为基数,采用一定的费率计算而得;也有按成交笔数收取的。房地产经纪人在有时也利用自己掌握的知识、信息等代为客户办理有关房屋内部装修、外部绿化等事务,发挥良好的服务作用。

各国对房地产经纪人的管理也较为严格,除了国家的法律规定外,还有民间行会性质的房地产经纪人协会等。美国关于规范房地产经纪人的法律有:一般代理法;契约法规;各州的房地产执照法规等,其中,以房地产执照法最为严厉,通过规定发给经纪人执照所需符合的标准和具备的资格来维持房地产经纪业的水准,保护房地产买卖双方免受损失,保护领有执照之经纪人不受不平等的竞争。除美国外,日本对房地产经纪人的管理也有较健全的立法措施,例如《不动产交易业法》对经纪人的设置、考试、资格的认定,执照的取得、更新、吊销等均详细规定。另外,美、日两国均有类似民间行会组织从行业内部对房地产经纪人加以管理。

(三)保险经纪人

保险经纪人俗称“保险掮客”,是保险中间人(保险经纪人、保险代理人)的一种,是介绍保险业务,在保险合同订约双方之间斡旋,促使保险合同成立并为此收取手续费的中间人。注意,保险经纪人是被保险人的代理人,他代表被保险人在保险市场上选择保险人或保险人组合,并同保险方洽谈合同条款,代办保险手续。由于他们为保险人招揽了业务,所以其佣金由保险费中按一定比例支付。保险经纪人需懂得保险业务、金融知识、法律知识,熟悉所在地情况,有时还需接受保险公司的业务培训。特别在海上保险中,经纪人被视作精通法律和

保险实务的专门人才,可见保险经纪人一般是专家型的。

投保人或被保险人通过保险经纪人办理保险业务有以下好处:

1. 雇佣保险经纪人并不增加委托人的经济负担,因为经纪人的佣金是保险人从保费中支付的。虽然说经纪人的佣金实质上已附加在保险费中,但是雇佣保险经纪人与否,对保险费率均无影响。

2. 保险经纪人是代表被保险人的,他必须对被保险人负责。又因为保险经纪人是专家型的,对保险市场很熟悉,所以能使被保险人以最低价格获得最优承保。

3. 如果由于保险经纪人的疏忽致使被保险人遭受损失,则被保险人可以起诉其经纪人而获得赔偿。因此,经纪人需要投保职业损失保单,保证在经纪活动中由于自身的疏忽和错误行为造成客户的损失时,可由保险公司赔偿。

保险是市场潜力巨大的行业,单靠保险人来拓宽保险业务是有限的,所以在保险业发达的国家,利用保险经纪人的现象是很普遍的。例如英国的劳合社,是世界闻名的保险巨人,世界上几乎每个国家都同它有直接或间接的关系。在劳合社市场上,按劳合社的商业习惯,保险业务必须由劳埃德保险经纪人协会会员安排,而不能由客户直接同保险人洽谈保险业务,也不能由非劳埃德保险经纪人协会的经纪人洽谈业务。在美国也有许多保险经纪人,他们在美国的保险市场上占有很重要的地位。中国解放前就有保险经纪人,解放后由于认为经纪人是寄生阶层,予以取缔。随着经济向前发展,人们开始意识到保险经纪人的作用。1993年3月,河南保险经纪事务所正式成立。我们相信,在世界保险市场上占重要地位的保险经纪人肯定会在我国发挥越来越重要的作用。

(四)文化、体育经纪人

经纪人的活动范围不仅限于经济领域,而且渗透到文化、体育等社会生活的各个方面。文化、体育活动也有其供给方和需求方,也需要经纪人作其中介起到桥梁作用。这在西方国家很普遍,例如模特经纪人等。一些著名运动员,例如德国女子网球选手格拉芙、著名拳击运动员里迪克·鲍等也都有自己的经纪人。这些经纪人也能获得很高的报酬,因为文化、体育在西方同样是能获得巨大商业利润的领域。在我国也有文化、体育方面的经纪人,例如前几年明星“走穴”受到社会舆论的关注,那些“穴头”实际上就起着经纪人的作用。我国还有“拳击”经纪人等。

除了上述几种经纪人外,还有期货交易经纪人、现货经纪人、文物经纪人等。他们都是沟通各市场供需双方的中介,都需具备本行业的专业知识及有关法律,一般还需有相应的财产作为保证。只有这样,才能在市场上为其委托人提供优质的服务。

第二节 保险经纪人

一、保险市场的构成

市场是一个古老的经济范畴。它是社会分工和商品生产与商品交换的产物。在原始社会,人类进入野蛮时期的中级阶段,随着人类发生第一次、第二次社会大分工后,就有了经常性的交换行为。第三次社会大分工后,社会上产生了独立的、专门从事商品交换的商人,而且集中进行商品交换的市场形式也开始出现。这种原始市场就像古代文献中描写的那样“日中为市,致天下之民,聚天下之货,交易而退,各得其所。”以后,随着货币的产生,交换的领域、范围不断扩大,开始形成地