



普通高等教育“十一五”国家级规划教材
高职高专经济金融类专业工学结合规划教材

保险中介理论与实务

(第二版)

何惠珍 主编

THEORY AND
PRACTICE
For
INSURANCE
AGENTS



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

普通高等教育“十一五”国家级规划教材
高职高专经济金融类专业工学结合规划教材

保险中介理论与实务

(第二版)

何惠珍 主编



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

内容提要

本书是普通高等教育“十一五”国家级规划教材。本书作为高职高专经济金融类专业工学结合规划教材,在2003年第一版的基础上,进一步突出了保险中介理论的前沿性和保险中介实务的操作性,并将2009年2月28日第十一届全国人民代表大会常务委员会第七次会议修订的《中华人民共和国保险法》(修订)和“课证融合”的双证书教育理念融入了教材内容中。

本书共分保险市场和保险中介、保险代理实务运作、保险经纪实务运作、保险公估实务运作、保险中介监督和管理、保险中介的职业道德和执业操守以及保险中介从业人员资格考试介绍等七章,借鉴、吸收了保险中介理论和实践前沿研究成果。为启发学生思维和培养学生的动手能力,本书在坚持内容规范和成熟的同时,对相关理论和背景资料进行了摘要列举,在内容上也比第一版有所补充和完善。

本书注重案例分析和能力训练,难易适当,行文力求符合教材惯例,形式活泼,适合高职高专学生教学使用,也可供保险理论工作者和实务工作者新闻记者参考,同时还是社会各界人士参加全国保险中介从业人员资格考试或自修保险中介的良好教材。

图书在版编目(CIP)数据

保险中介理论与实务 / 何惠珍主编. —2版. —杭州:浙江大学出版社,2009.9

ISBN 978-7-308-07059-1

I. 保… II. 何… III. 保险业—中介组织—中国 IV. F842.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第168802号

保险中介理论与实务(第二版)

何惠珍 主编

责任编辑 邹小宁 严少洁

封面设计 俞亚彤

出版发行 浙江大学出版社

(杭州市天目山路148号 邮政编码310028)

(网址:<http://www.zjupress.com>)

排版 杭州中大图文设计有限公司

印刷 德清县第二印刷厂

开本 787mm×1092mm 1/16

印张 20

字数 499千

版印次 2009年9月第2版 2009年9月第4次印刷

印数 7001—10000

书号 ISBN 978-7-308-07059-1

定 价 37.00元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部邮购电话(0571)88925591

保险业是现代金融业和社会保障体系的重要组成部分。保险业越发达,保险中介越重要。保险中介的发展,不仅能降低保险公司的经营成本,提高保险市场的运作效率,而且可以更好地满足经济社会发展对保险的需求。发达的保险中介市场是保险业趋于成熟的重要标志。在保险市场发达的国家,保险业内部有明确的产业分工,核保核赔、资产负债管理、资金运用等核心业务环节由保险公司承担,产品销售、售后服务主要由保险经纪公司或保险代理公司完成,保险赔案中的查勘、估损及理算则由保险公估公司处理。近年来,随着保险业的快速发展,我国保险中介市场从无到有,一直保持良好的发展趋势并正在向市场化、专业化、集约化的发展方向迈进,具有中国特色的保险中介市场体系初步形成。截至2008年年底,全国共有保险专业中介机构2445家,兼业代理机构136634家,营销员2560532人。全国保险公司通过保险中介渠道实现保费收入8043.50亿元,同比增长38.84%,占全国总保费收入的82.21%。全国中介共实现业务收入720.02亿元,同比增长19.88%。全国专业中介机构整体盈利25502.19万元,同比增长30.81%。但不可否认,我国的保险中介市场由于起步晚,目前的发展还很不成熟,特别是针对经济社会和保险业的发展需要而言还很不适应。因此,大力发展并实现保险中介市场的可持续发展乃是当务之急。

《保险中介理论与实务》教材在编写过程中汲取了当前国内外同类教材的最新成果,并以2009年2月28日第十一届全国人民代表大会常务委员第七次会议修订的《中华人民共和国保险法》以及相关的保险代理、保险经纪、保险公估管理条例为依据,对保险中介基础知识特别是保险中介实务操作技能作了系统的介绍。在体例上,采用理论加案例教学以及适时穿插一些活动、特别提示等。在内容上,全书共分保险市场与保险中介、保险代理实务运作、保险经纪实务运作、保险公估实务运作、保险中介监督和管理、保险中介的职业道德和职业操守以及保险中介从业人员资格考试等七章。其中,基础知识部分内容的编写尝试与全国保险中介从业人员的资格考试内容接轨,着力体现高职双证书教育制度的特色。实务操作部分则从职业岗位分析入手,以保险中介业务流程为主线,注重培养学生从事保险中介业务的实际操作能力。

本教材不仅适用于高职高专金融、保险及相关专业的教学使用,而且也可供保险公司业务培训 and 保险理论工作者、业务工作者阅读参考,同时还可以用来指导各类保险中介公司的实务运作,更重要的,它还是各界人士参加保险中介从业人员资格考试或自修保险中介的良好教材。

全书由何惠珍担任主编。本教材是长期从事保险中介教学工作的高校教师以及保险中介行业资深专家集体智慧的结晶。在分工上,何惠珍负责编写第一章中的第一、四节,第二、

三、四章中的第二、四节,第五、七章;徐静编写第一章中的第二、三节;李兵、沈洁颖和朱佳编写第二、三、四章中的第一、三节;徐巧丹编写第六章。本教材完稿后,聘请中央财经大学博士生导师李晓林教授和浙江保险中介公司等资深行业专家在百忙中审阅全书,并提出许多宝贵意见,在此表示最真诚的谢意!

本教材在编写过程中,参考和借鉴了一些有关的著作、教材、文章,教材的出版还得到了浙江金融职业学院和浙江大学出版社的鼎力相助,在此一并表示衷心的感谢!同时,由于国内外保险中介理论和实践的最新研究成果也在不断涌现,加之编者水平有限,书中疏漏及不足甚至错误之处在所难免,恳请广大读者和同仁批评指正。

编 者

2009年6月

目 录

C O N T E N T S

第一章> 保险市场和保险中介	1
第一节 保险市场 / 2	
第二节 保险中介 / 9	
第三节 英美日国家保险中介模式的分析与借鉴 / 15	
第四节 我国保险中介的产生和发展 / 27	
【能力训练】 / 41	
第二章> 保险代理实务运作	42
第一节 保险代理人 / 43	
第二节 保险代理合同 / 52	
第三节 保险代理业务流程 / 66	
第四节 保险营销及客户服务 / 77	
【能力训练】 / 103	
第三章> 保险经纪实务运作	106
第一节 保险经纪人 / 107	
第二节 保险经纪合同 / 117	
第三节 保险经纪业务经营 / 126	
第四节 保险经纪人的营销模式与佣金管理 / 141	
【能力训练】 / 147	

第四章> 保险公估实务运作 148

- 第一节 保险公估人 / 149
- 第二节 保险公估合同 / 167
- 第三节 保险公估业务流程 / 172
- 第四节 保险公估报告 / 176
- 【能力训练】 / 202

第五章> 保险中介的监督管理 203

- 第一节 保险中介的监督管理 / 204
- 第二节 保险代理的监督管理 / 207
- 第三节 保险经纪的监督管理 / 220
- 第四节 保险公估的监督管理 / 241
- 第五节 保险中介行业自律 / 255
- 【能力训练】 / 258

第六章> 保险中介的职业道德和执业操守 259

- 第一节 保险代理从业人员的职业道德和执业操守 / 260
- 第二节 保险经纪从业人员的职业道德和执业操守 / 267
- 第三节 保险公估从业人员的职业道德和执业操守 / 278

第七章> 保险中介从业人员资格考试介绍 289

- 第一节 保险代理从业人员资格考试 / 290
- 第二节 保险经纪从业人员资格考试 / 295
- 第三节 保险公估从业人员资格考试 / 303
- 【能力训练】 / 307

参考文献 / 313



第一章

保险市场和保险中介

⇨ 本章要点

1. 保险市场的含义、特征、模式、要素和供给主体
2. 保险中介的含义、特点、功能和分类
3. 英、美、日国家保险中介模式的比较
4. 我国保险中介

⇨ 学习目标

1. 掌握保险市场与保险中介的相关性
2. 能够识别保险代理人、保险经纪人和保险公估人
3. 会比较保险业发达国家保险中介模式各自的运行特点
4. 了解我国保险中介的发展前景和政策走势

第一节 保险市场

一、保险市场的含义、特征和模式

(一) 保险市场的含义

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。它既可以指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。在保险市场上,交易的对象是保险人为保险消费者所面临的风险提供的各种保险保障及其他保险服务。

(二) 保险市场的构成要素

从现代各国保险市场看,无论保险市场的模式属于何种市场结构类型,保险市场都应具备如下要素。

1. 保险商品供给方

保险商品的供给方是指在保险市场上,提供各类保险商品,承担、分散和转移他人风险的各类保险人。它们以各类保险组织形式出现在保险市场上,如国有保险人、私营保险人、合营保险人、合作保险人等。根据《中华人民共和国保险法》(以下简称《保险法》)的规定,保险人的组织形式只能是法人组织,不允许个人经营保险。因而,在我国提供各类保险商品的主体是各类保险公司,它们构成我国保险市场的供给方。目前,世界上唯一一家经营保险业务的自然人保险组织,就是英国伦敦的“劳合社”承保人。

2. 保险商品的需求方

保险商品的需求方是指保险市场上所有现实的和潜在的保险商品的购买者,即各类投保人。根据保险消费者不同的需求特征,可以把保险商品需求方划分为个人投保人、团体投保人、农村投保人和城市投保人等。根据保险需求的层次还可以将其划分为当前投保人与未来投保人等。

3. 保险市场的中介方

保险市场的中介方既包括活动于保险人与投保人之间,充当保险供需双方的媒介,把保险人和投保人联系起来并建立保险合同关系的人,也包括独立于保险人与投保人之外,以第三者身份处理保险合同当事人委托办理的,有关保险业务的公证、鉴定、理算、精算等事项的人。具体来讲,保险市场的中介方包括保险代理人或保险代理公司、保险经纪人或保险经纪公司、保险公证人(行)或保险公估人(行)、保险律师、保险理算师和保险精算师等。

4. 保险市场的客体

保险市场的客体是指保险市场上供求双方具体交易的对象,即保险公司提供的保险产品。

5. 保险监督管理者

由于保险经营涉及众多被保险和社会公众的利益,而且保险经营中的交易方式是一种特殊的交易方式,所以,在完善的保险市场中,应设立保险监管部门,并作为保险市场的要素之一。在我国,保险监管部门是指中国保险监督管理委员会(以下简称保监会)。保险监管部门监管的主要目的是为了维护保险市场的秩序,保护被保险和社会公众的利益。

(三) 保险市场的特征

1. 保险市场是直接的风险市场

这里所说的直接风险市场是就交易对象与风险的关系而言的。尽管任何市场都存在风险,但是一般商品市场所交易的对象,其本身并不与风险联系,而保险市场所交易的对象是保险保障,即对投保人转嫁于保险人的各类风险提供保险保障,所以本身就直接与风险相关联。保险商品的交易过程,本质上就是保险人聚集与分散风险的过程。风险的客观存在和发展是保险市场形成和发展的基础和前提,没有风险,投保人或者被保险人就没有通过保险市场购买保险保障的必要。所以,保险市场是一个直接的风险市场。

2. 保险市场是非即时清结市场

所谓即时清结的市场是指市场交易一旦结束,供需双方立刻就能够确切知道交易结果的市场。无论是一般的商品市场,还是金融市场,都是能够即时清结的市场。而保险交易活动,因风险的不确定性和保险的射幸性使得交易双方都不可能确切知道交易结果,因此,不能立刻结清。相反,还必须通过订立保险合同,来确立双方当事人的保险关系,并且依据合同履行各自的权利与义务。因而,保险单的签发,看似保险交易的完成,实则是保险保障的开始,最终的交易结果则要看双方约定的保险事故是否发生。所以,保险市场是非即时清结市场。

3. 保险市场是特殊的“期货”交易市场

由于保险的射幸性,保险市场所成交的任何一笔交易,都是保险人对未来风险事件发生所致经济损失进行补偿的承诺。而保险人是否履约即是否对某一特定的对象进行经济补偿,则取决于保险合同约定时间内是否发生约定的风险事故以及这种风险事故造成的损失是否达到保险合同约定的补偿条件。只有在保险合同所约定的未来时间内发生保险事故,并导致经济损失,保险人才可能对被保险人进行经济补偿。因此,保险市场可以理解为是一种特殊的“期货”市场。

(四) 保险市场的模式

保险市场模式也叫市场结构,它所反映的是竞争程度不同的市场状态。保险市场模式所涉及的因素包括保险企业的规模及规模的分布、市场进入障碍和进入条件、产品差异和政府管制的程度。由于各国和地区涉及保险市场模式的因素不同,所以保险市场的内部结构就不会一样。

1. 完全竞争模式

完全竞争型保险市场,是指一个保险市场上有数量众多的保险公司,任何公司都可以自由进出市场。在这种市场模式中,保险资本可以自由流动,价值规律和供求规律充分发挥作用。国家保险管理机构对保险企业的管理相对宽松,保险行业公会在市场管理中发挥着重要作用。一般认为,完全竞争是一种理想的市场模式,它能最充分、最适度、最有效地利用生产资源。但是,现实中存在的竞争往往是一种不完全的竞争。

2. 完全垄断模式

完全垄断型保险市场,是指保险市场完全由一家保险公司所操纵,这家公司的性质既可以是国有的,也可以是私有的。在完全垄断的保险市场上,价值规律、供求规律和竞争规律受到极大的限制,市场上没有竞争,没有可替代产品,没有可供选择的保险人。因而,这家保险公司可凭借其垄断地位获得超额利润。完全垄断模式还有两种变通形式,一种是专业型

完全垄断模式,另一种是地区型完全垄断模式。

3. 垄断竞争模式

垄断竞争模式下的保险市场,大小保险公司并存,少数大保险公司在市场上取得垄断地位。竞争的特点表现为:同业竞争在大垄断公司之间、垄断公司与非垄断公司之间、非垄断公司之间激烈展开。

4. 寡头垄断模式

寡头垄断型保险市场,是指在一个保险市场上只存在少数相互竞争的保险公司。在这种模式的市场上,保险业经营依然以市场为基础,但保险市场具有较高的垄断程度,保险市场上的竞争是国内保险垄断企业之间的竞争,形成相对封闭的国内保险市场。存在寡头垄断模式市场的国家既有发展中国家,也有发达国家。

(五) 保险市场机制

在市场经济条件下,保险市场的内涵实质上就是市场机制。所谓市场机制是指在市场经济运行中形成的以价格、供求和竞争三位一体的互动关系为基础的经济运行和调节的机理。市场机制的构成要素包括价格机制、供求机制和竞争机制。价格机制是市场机制中最基本的机制。供求机制是与价格机制紧密联系、共同发挥作用的机制,竞争机制是市场机制中的又一个重要机制。

保险市场属市场经济范畴,所以保险市场机制与其他市场机制在本质上是没有什么区别的。保险市场机制构成要素同样表现为价格机制、供求机制及竞争机制。但由于保险市场具有不同于一般市场的独有特征,市场机制在保险市场上表现出特殊的作用。

二、保险市场的供给与需求

(一) 保险市场的供给

1. 保险市场供给的含义及内容

保险市场供给是指在一定的费率水平上,保险市场上的各家保险公司愿意并且能够提供的保险商品数量。

保险市场供给的内容包括质和量两个方面。保险市场供给的质有三层含义:一是指保险公司所能提供的保险商品的种类。例如,当前我国寿险市场供给的险种有年金保险、养老保险、子女婚嫁教育保险、意外伤害保险、重大疾病保险以及分红保险、投资连接保险等。二是指具体保险险种质量的高低,比如保险条款是否合理,收取保险费是否与所负责任相符,保障责任是否满足市场需求等。三是指保险公司产品供给的结构。

保险市场供给的量也有两方面含义:一是指一定时期内保险市场能提供的保险商品数量,一般用保单数量和保险费总量衡量;二是指供给的保险商品所能实现的保障水平,主要体现在保险金额上。

2. 影响保险市场供给的因素

保险供给以保险需求为前提,保险需求是制约保险供给的基本因素。在存在保险需求的前提下,保险市场供给受到以下因素的制约:

(1) 保险费率。在市场经济的条件下,决定保险供给的主要因素是保险费率,保险供给与保险费率呈正相关关系,保险费率上升,会刺激保险供给增加;反之,保险供给则会减少。

(2) 偿付能力。由于保险经营具有特殊性,各国法律对于保险企业都有最低偿付能力标

准的规定,因而保险供给会受到偿付能力的制约。另外,保险企业的业务容量比率,即净保费收入与净资产的比率,也制约着保险企业的供给。

(3)互补品、替代品的价格。互补品价格与保险供给呈正相关。互补品价格上升,引起保险需求减少,保险费率上升,使保险供给增加;互补品价格下降,引起保险需求增加,保险费率下降,使保险供给减少。替代品价格与保险供给呈负相关。替代品价格下降,保险需求减少,保险费率上升,使保险供给增加。反之,保险供给减少。

(4)保险技术水平。保险业是一个专业性、技术性较强的行业,有些险种难以设计,因而即使有保险市场需求,也难以有保险市场供给。保险专业的技术水平制约着保险市场供给。

(5)市场的规范程度。竞争无序的市场会抑制保险需求,从而减少保险供给;竞争有序,行为规范,则使保险市场信誉提高,从而刺激保险需求,扩大保险供给。因而,规范的保险市场会促进保险供给扩大,而不成熟不规范的市场则使保险供给受到抑制。

(6)政府的监管。保险业是一个极为特殊的行业,各国对其都有相对于其他行业严格的监管。在这种情况下,即使保险费率上升,由于政府的严格监管,保险供给也难以扩大。

3. 保险商品供给弹性

在保险经济学中,保险供给弹性研究的是影响保险供给的某一种自变量的值每变动1%所引起的供给量变动的百分比。一般来说,有多少个影响保险供给的因素,就有多少供给弹性。在保险市场中,保险供给弹性指不同因素对保险供给量影响的程度大小,主要包括供给的价格弹性、资本弹性、人才弹性、物资弹性、管理弹性和利润弹性等。

(二) 保险市场的需求

1. 保险市场需求的含义及要素

保险需求是指在一定时间内,一定的费率水平上,保险消费者愿意并有能力购买的保险商品的总量。它是消费者对保险保障的需求量,可以用投保人投保的保险金额总量来计量。保险市场需求则是一个总括性、集合性的概念,即在特定时间内,在不同的费率水平上,保险需求的集合形成了保险市场需求。

保险市场需求包括三个要素:有保险需求的人、为满足保险需求的购买能力和购买意愿。这三个要素相互制约,缺一不可,结合起来构成现实的保险市场需求,决定市场需求的规模和容量。

2. 保险市场需求的类型

保险市场需求可以从很多不同的层次进行测量,保险市场需求可以划分为以下几种类型:

(1)潜在的保险市场需求。潜在的保险市场需求是由一些对保险商品或某一具体险种具有一定兴趣的消费者构成的。

(2)有效的保险市场需求。仅仅有兴趣还不足以确定一个保险市场需求。有效的保险市场需求是指既有保险商品的购买兴趣,又有足够的缴费能力,并有可能接近保险商品的保险消费者的需求总和。

(3)合格有效的保险市场需求。指具有保险商品的购买兴趣、有足够的缴费能力、能够接近保险商品,同时还有资格成为投保人或被保险人的消费者的需求总和。

(4)已渗透的保险市场需求。一个保险企业应尽量满足全部有效的保险需求,但是,在一定时期内,它只能确定自己的目标市场,并与其他竞争者展开角逐。在其目标保险市场

上,那些已经成为本企业的投保人或被保险人是该企业“已渗透的保险市场需求”。

3. 影响保险市场需求的主要因素

(1) 风险因素。“无风险,无保险”,风险是保险产生、存在和发展的前提条件与客观依据,从而也就成为产生保险需求的触发条件。风险程度越大,保险需求越强烈。

(2) 保险费率。保险费率对保险市场需求有一定的约束力,两者一般呈反方向变化。从总体上讲,费率上升会带来保险需求的减少;费率下降,则会导致保险需求的增加。但是,费率对保险需求的这种影响会因保险商品品种的不同而不同。

(3) 消费者的货币收入。消费者的货币收入直接关系到其保险购买力的大小。当国民收入增加时,作为保险商品的消费者——个人的货币收入、企业的利润也会随之增多,会有更强的缴费能力,保险的需求随之扩大。因而,消费者的货币收入是影响保险需求的主要因素之一。

(4) 互补商品与替代商品价格。财产保险的险种是与财产相关的互补商品,例如汽车保险与汽车,当汽车的价格下降时,会引起汽车需求量的增加,从而导致汽车保险商品需求量的扩大;反之,则会引起汽车保险商品需求量的减少。另外,一些保险商品特别是人寿保险商品是储蓄的替代商品,当储蓄利率上升时,人寿保险商品的需求就会减少,反之则会增加。

(5) 文化传统。保险需求在一定意义上受人们风险意识和保险意识的直接影响,而人们的风险意识与保险意识又是受特定的文化环境影响和控制的。在我国,由于长期封建文化的影响,对于一些风险人们有时宁愿求助于神灵的保佑,也不愿接受保险的保障,从而抑制了保险需求。

(6) 经济制度。市场经济条件下,个人与企业会面临更多的风险,这一切不再由国家包揽解决,那么保险就是一条最佳解决途径,因而经济制度的变化会影响保险需求。

4. 保险需求弹性

保险需求弹性是指保险需求对其诸影响因素变动的反应程度,通常用需求弹性系数来表示。影响保险需求变化的因素很多,但其中保险费率和消费者的收入是直接而有效的两个因素,因而,对保险需求弹性的分析主要集中在对保险需求的费率弹性和收入弹性的分析上。

三、保险市场的供给主体

(一) 保险市场的供给者

保险市场主体的组织形式是指在一国或一地区的保险市场上,保险人经营保险业务所采取的组织形式。

1. 国有保险组织

国有保险组织是由国家或政府投资设立的保险经营组织,它们可以由政府机构直接经营。如果通过国家法令规定某个团体来经营的组织形式称为间接国营保险组织。

2. 私营保险组织

私营保险组织是由私人投资设立的保险经营组织,它多以股份有限公司的形式出现。保险股份有限公司是现代保险企业制度下最典型的一种组织形式。

3. 合营保险组织

合营保险组织包括两种形式:一种是政府与私人共同投资设立的保险经营组织,属于公

私合营保险组织形式。公私合营保险组织通常也是以股份有限公司的形式出现,并具有保险股份有限公司的特征;另一种是本国政府或组织与外商共同投资设立的合营保险组织,我国称之为中外合资保险经营组织形式。

4. 合作保险组织

合作保险组织是由社会上具有共同风险的个人或经济单位,为了获得保险保障,共同集资设立的保险组织形式。在西方国家的保险市场上,合作保险组织分为消费者合作保险组织与生产者合作保险组织。前者是由保险消费者组织起来并为其组织成员提供保险的组织,它既可以采取公司形式,如相互保险公司,也可以采取非公司形式如相互保险社与保险合作社。后者则多半是由医疗机构或人员为大众提供医疗与健康服务而组织起来的,如美国的蓝十字会和蓝盾医疗保险组织。

(1) 相互保险公司

相互保险公司是指由所有参加保险的人自己设立的保险法人组织,是保险业特有的公司组织形式。与股份保险公司相比较,相互保险公司的投保人具有双重身份,相互保险公司是一种非营利性公司,相互保险公司的组织机构类似于股份公司等特点,相互保险公司比较适宜于人寿保险公司。

(2) 相互保险社

相互保险社是同一行业的人员,为了应付自然灾害或意外事故造成的经济损失而自愿结合起来的集体组织。相互保险社是最早出现的保险组织,也是保险组织最原始的状态。现在在欧美国家仍然相当普遍,如在人寿保险方面有英国的“友爱社”,美国的“同胞社”,海上保险方面有“船东保赔协会”等。

(3) 保险合作社

保险合作社是由一些对某种风险具有同一保障要求的人,自愿集股设立的保险组织。保险合作社与相互保险社很相似,而且相互保险社通常又是按照合作社的模式建立的,因此,人们往往对两者不加区别。实际上它们之间存在着很大的差异。首先,保险合作社是由社员共同出资人设立的,加入保险合作社的社员必须缴纳一定金额的股本。而相互保险社却无股本。其次,只有保险合作社的社员才能作为保险合作社的被保险人,但是社员也可以不与保险合作社建立保险关系。而相互保险社与社员之间是为了一时目的而结合的,如果保险合同终止,双方即自动解约。再次,保险合作社的业务范围仅局限于合作社的社员,只承保合作社社员的风险。最后,保险合作社采取固定保险费制,事后不补缴。而相互保险社保险费采取事后分摊制,事先并不确定。

5. 自保组织

自保组织是指某一行业或企业为本行业或企业提供保险保障的组织形式。欧美国家许多大的企业集团,都有自己的自保公司,我国的前新疆生产建设兵团保险公司就属于这一性质的保险组织。自保公司是在第一次和第二次世界大战期间首先在英国兴起的,到20世纪50年代美国也开始出现了这种专业性自保公司。

(二) 保险公司的业务范围与核定

由于保险经营的特殊性,各国和地区都对保险公司的经营范围作出明确的规定,并对经营范围实施监督管理。所谓保险公司经营范围,是指政府通过法律或行政命令,规定保险公司所能经营的业务种类和范围。在我国,根据《保险法》的规定,保险公司的业务范围分为财

产保险业务和人身保险业务。

需要指出的是,经批准设立的保险公司的业务范围并不自动获得经营全部保险业务的资格。我国《保险法》规定,经保险监督管理部门核定的业务范围,可以是人身保险或财产保险的全部业务,也可以是其中的部分业务。如果保险公司调整业务范围,要经保险监督管理部门重新核定。保险监管部门对保险公司的分支机构也应核定其业务范围,分支机构的业务范围不可超过其总公司。同时,《保险法》还对保险公司的兼业和兼营作了具体的规定。

(三) 保险中介人

1. 保险中介人的产生

保险中介人是指介于保险人与投保人之间,促使双方达成保险合同或者协助履行保险合同的人。

在保险市场上,保险需求者具有转移风险的要求,要购买保险;保险供给者有满足这种需求的供给,能够提供保险产品。在保险市场发展初期,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直接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。在现实的保险供求市场中,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。面对这一复杂的过程,保险人需要借助中介人推销保险,投保人则可借助中介人选择保险。保险市场的中介力量便应运而生了。

2. 保险中介人的经营主体

保险中介人通过向保险单的买卖双方提供服务,把保险人和被保险人联系起来,并建立起保险合同关系。根据不同的服务范围和服务对象,保险中介人可以分为代表保险人招揽和推销业务并提供各种辅助服务的保险代理人;代表投保人和被保险人利益选择保险进行穿针引线的保险经纪人;接受保险人或被保险人的委托,客观地从事保险查勘理赔估损的公估人。当然,还应该包括与保险中介服务有直接关系的单位和个人,比如,保险精算人员、保险顾问人员、保险咨询服务人员、保险技术服务人员、保险法律服务人员、保险中介行业协会、保险中介考试机构、保险中介评估机构等,他们都是保险市场正常运作不可缺少的组成部分。

3. 保险中介人是保险市场必不可少的部分

保险中介人既不是政府机构或政府的附属机构,也不是保险公司的附属机构。他们多数是为保险公司供给业务、为被保险人提供服务的中介机构,是介于保险人和被保险人之间、保险人与政府之间的中间人。多数保险中介组织随保险业的产生而产生,在保险业发展中逐步专业化和细化,利用自身高智能、高技术、高效率、低成本的特点,为保险公司牵线搭桥,为保险业的发展供给保源。保险中介机构的发展和规范化运作,对于完善和有效发挥保险市场的经济补偿职能,促进保险市场运作的规范化,保证保险业可持续发展起着重要作用。保险中介人从产生至今经过数百年的发展,已成为保险市场不可缺少的组成部分,它渗透到展业、风险评估、承保、索赔、估损等各个环节,保证了保险市场正常、有序地运转。保险业发展的实践证明,成熟的保险市场必然拥有一支高素质的保险中介人队伍,而发达的保险中介又是保险市场成熟的标志。

第二节 保险中介

一、保险中介和保险市场的相关性

(一) 保险中介的含义

市场中介是社会分工在市场领域细分的结果,是介于政府和企业之间、商品生产者与经营者之间以及个人与市场主体之间,从事服务、协调和评价等活动的机构或个人。保险中介是保险业发展的产物,是保险市场细分的结果。在现代社会,保险作为一个巨大的消化风险的商品市场,它的发展在很大程度上又是依赖中介来实现的。保险中介的发展状况决定了保险市场的发育程度。保险中介作为保险市场不可缺少的要素,依存于保险市场,它与保险供给、保险需求和保险监管一同构成保险市场有机的整体要素。

保险中介是介于保险人之间或保险人与投保人之间,促使双方签订保险合同或者协助履行保险合同,通过向保险单买卖双方提供专业化服务,把保险人和被保险人联系起来的专业机构。从广义的角度讲,保险中介是指保险中介人、中介活动和中介行为规范的总称。从狭义的角度讲,保险中介是指介于保险经营机构之间或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,并从中依法获取佣金或手续费的单位或个人。

保险中介的基本职能是挖掘保险市场潜力,促进保险业进一步发展。尽管当今世界保险中介的组织形式各有不同,如欧美国家主要采用保险经纪人制度,亚洲各国则主要实行保险代理人制度,但是,从各国情况看,保险中介的主要特征都是用高智能、高技术服务于社会,服务面广,服务成本低,服务效率高。保险中介的出现,解决了投保人由于保险专业知识缺乏所产生的保险交易过程中信息不对称的问题,最大限度地帮助客户获得适合自身需要的保险产品,同时,保险中介在维护保险市场公平竞争,促进保险交易顺利进行,降低市场交易成本,保障保险主体合法权益等方面的作用,越来越被人们所了解。

(二) 保险中介的特点

1. 诚信性

诚信是保险业最重要的品德,“最大诚信”被誉为保险业“铁的法则”。对于保险中介而言,介于双方当事人之间,以诚相待是保险中介提供服务的前提和基础,诚信是保险中介最起码的执业要求,也是保险中介人员职业道德的底线。诚信不仅是一种责任,更是一种美德。保险中介对客户最大诚信包括以下几个方面:

- ① 如实向客户介绍保险公司的情况和自身的情况。
- ② 如实向客户介绍公司开办的各种保险,帮助客户客观评估其保险需求。
- ③ 清楚全面地给客户讲述保单的构成、填写要求。
- ④ 帮助客户全面了解其在投保后所享有的权利和承担的义务。
- ⑤ 如果客户有要求,要客观地比较各家公司相类似的险种情况。
- ⑥ 准确收取保户的保险费等。

2. 中立性

从法律的角度讲,只有做到中立和独立才能保证法律的客观性和公正性。保险中介作

为保险市场独立的第三方,在执业过程中,保持中立、独立是保险中介提供专业服务的基本要求,保险中介不隶属于任何机构,不受任何组织的指使,有独立开展业务的权利。同时,面对利益的诱惑,在高额的手续费或佣金面前,不能丧失中立的立场。如果保险中介不能把利益置之度外,而把追求利益最大化作为保险中介从业的唯一和最高目标,在某些情况下,就可能偏离公正和客观,也不能很好地代表保险当事人的利益。

3. 市场性

作为保险市场独立的经营主体,保险中介必须坚持市场化运作,在市场中接受客户委托,并在独立的市场运作中以扎实的专业知识、熟练的业务技能和丰富的行业经验,提供专业的中介优质服务,加快保险交易的速度,加强保险市场信息的沟通,减少交易成本,并帮助保险委托人做出正确和及时的商业决定和市场决策,遵循市场规律,形成合法有效的经营特色,向规模化和集中化发展。同时,由于保险中介通过为保险市场提供有偿服务,实现自身的经济利益,而且由于有专业技术的保障,有效降低了保险市场信息不对称、不完全性所带来的高交易成本。因此,提高了保险市场交易的效率,从而使其他保险市场主体的收益也得到提高。

4. 专业密集性

保险中介行业具有专业密集的特点。对保险中介人来讲,不仅要具有广博的知识结构和全面的能力结构,同时还要有丰富的从业经验。从知识结构看,保险中介人要具备专业技术知识、经济知识、市场知识、法律和有关的政策法规知识。从工作能力看,要具备鉴别与评估能力、调研与预测能力、组织与洽谈能力、计划与实施能力、协调与应变能力。

5. 依法性

由于保险中介所提供服务的特殊性,在经营过程中,国家法律法规对保险中介机构及其从业人员都有一定的约束。如,保险中介机构必须是独立的、有一定资本金的、具有法人资格、能够独立承担民事责任的经济实体。法律不仅规定了保险中介成立的资格条件,而且对保险中介人的行为标准也有严格的限制。如,保险代理人执业的要求就包括“只能为合法的保险公司代理保险业务”。又如,针对寿险合同品种繁多、保险期限长、业务技术复杂的特点,法律通常要求代理人寿险业务的保险代理人只能为一家人寿保险公司代理业务。保险代理人的职责只是推销保单,不得以保险人名义签发保险单等。

(三) 保险中介的主要功能

保险业是现代金融业和社会保障体系的重要组成部分。保险业越发达,保险中介越重要。保险中介的功能主要有以下几方面。

1. 优化保险产业资源配置

保险中介市场的形成和完善,能够有效地促进保险市场资源的优化配置及结构的合理调整,促使保险公司致力于保险险种的开发,加强经营管理。保险代理人代表保险公司的利益,进行展业宣传,最大限度地开发保险需求。保险经纪人利用其专业技术及熟悉保险市场的优势,向投保人推荐服务质量上乘、经营稳健的保险公司,保护客户利益,帮助投保人作出正确的购买选择。保险公估人则以真正的中立人身份协调保险买卖双方的矛盾,保护双方的利益。总之,保险市场各类行为主体在各业务领域内发挥作用,保险市场的各种资源得到高效的利用,并朝着保险资源最优配置的目标前进。