

图书在版编目(CIP)数据

保险从业人员职业生涯规划 张志主编 ①—成都 :西

南财经大学出版社 ②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿

陈月景 苑原恩 苑恩原 苑原恩 苑原恩 苑原恩

Ⅰ ①保 ②③④ Ⅱ ①志 ②③④ Ⅲ ①保险业—工作人员—职业

选择 Ⅳ ①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿

中国版本图书馆 CIP 数据核字(①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿)第 ①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿ 号

保险从业人员职业生涯规划

张志 主编

责任编辑 :段智玲

装帧设计 :何东琳工作室

出版发行 :	西南财经大学出版社 (四川省成都市光华村街 ①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿)
网 址 :	①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿
电子邮件 :	①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿
邮政编码 :	①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿
电 话 :	①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿
印 刷 :	四川机投气象印刷厂
开 本 :	①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿
印 张 :	①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿
字 数 :	①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿ 千字
版 次 :	①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿ 年 ①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿ 月 第 ①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿ 版
印 次 :	①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿ 年 ①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿ 月 第 ①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿ 次印刷
书 号 :	①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿ · ①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿
定 价 :	①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿ 元

如有印刷、装订等差错,可向本社发行部调换。

版权所有 翻印必究。

本书封底无防伪标志不得销售。

前摇摇言

摇摇我国加入 **宰裁酌**后，保险业为世人所瞩目，被普遍看好为潜力巨大的朝阳行业。近年来，我国保险业主体不断增加，保费规模不断扩大，保险市场竞争不断规范，保险监管不断深化，国民保险意识不断提高。保险开始发挥社会的“稳定器”和经济的“助动器”作用，深得世界关注的中国保险业将有广阔的发展前景。鉴于此，我国关注和从事保险业活动的人士愈来愈多。保险业是经营无形产品的金融服务业，且本身具有跨学科、跨专业的特性，涉及保险、金融、法律、精算、人口、统计、医学、工程等学科。可以预见，高素质的职业人员将成为推动保险业发展的中坚力量，欣欣向荣的保险业也将为致力于该行业的有识之士提供无限广阔的空间。

对于广大的保险从业人员和准备加入保险业的人员来说，从业生涯的定位和规划是自我发展的目标导向。如何规划从业生涯，成为训练有素的职业人员，是广大保险从业人员关心的问题。本书将着重介绍保险从业人员的职业价值取向，展现保险业多领域和多环节中的机会和希望，通过对各种保险职业的从业资格内容及其考试的介绍和分析，希望达到为广大从业人员指明职业规划方向，引导他们满怀希望地从事保险事业的目的。

本书由卓志构思策划、组织提纲与总纂。参编人员：卓志（第二章），蒲华冀（第一、三章），刘芳（第四、五章），鲜平

(第六、十一章), 林丽娟(第七、十章), 李岷桥(第八、九章)。

本书的出版得到了西南财经大学出版社的大力支持, 在此表示感谢。

编摇者

圆园年 苑月

目摇录

第一章摇保险代理人	(员)
摇第一节摇保险代理人概述	(圆)
摇第二节摇保险代理人的工作及在保险市场上的作用	(远)
摇第三节摇保险代理人的权利、义务与报酬	(愿)
摇第四节摇保险代理人的职业道德和法律责任	(员园)
摇第五节摇如何成为保险代理人	(员园)
第二章摇保险经纪人	(员愿)
摇第一节摇保险经纪人概述	(员愿)
摇第二节摇保险经纪人的地位与作用	(猿猿)
摇第三节摇保险经纪人的主要工作和业务	(猿园)
摇第四节摇保险经纪人的权利、义务与报酬	(源园)
摇第五节摇保险经纪人的职业道德和法律责任	(源园)
摇第六节摇如何成为保险经纪人	(缘园)
第三章摇保险公估人	(缘缘)
摇第一节摇保险公估人概述	(缘园)
摇第二节摇保险公估人的工作、业务与报酬	(远员)
摇第三节摇保险公估人的职业道德和法律责任	(远园)

摇第四节摇如何成为保险公估人	(选园)
第四章摇保险核保师	(苑猿)
摇第一节摇保险核保及其在保险经营中的地位	(苑原)
摇第二节摇保险核保师及其主要工作	(苑苑)
摇第三节摇保险核保师的职业素质和发展前景	(愿猿)
摇第四节摇如何成为保险核保师	(愿苑)
第五章摇保险会计师	(怨猿)
摇第一节摇保险会计及其特征	(怨原)
摇第二节摇保险会计师的主要工作和职责	(员缘)
摇第三节摇保险会计师的职业素质和发展前景	(员园)
摇第四节摇如何成为保险会计师	(员愿)
第六章摇保险精算师	(员缘)
摇第一节摇保险精算和保险精算师	(员园)
摇第二节摇保险精算师在商业保险公司中的作用	(员愿)
摇第三节摇保险精算师的职业素质和行为规范	(员猿)
摇第四节摇如何成为保险精算师	(员苑)
第七章摇保险注册金融分析师	(员缘)
摇第一节摇注册金融分析师及其主要工作	(员园)
摇第二节摇注册金融分析师的职业素质和职业组织	(员愿)
摇第三节摇保险注册金融分析师的职能和作用	(员缘)
摇第四节摇如何成为注册金融(保险)分析师	(员园)
第八章摇保险律师	(员园)
摇第一节摇保险律师及其作用	(员猿)

第二节 摇律师的主要业务及权利和义务	(页码)
第三节 摇律师的职业道德、执业纪律和法律责任	(页码)
第四节 摇保险律师的职业素质	(页码)
第五节 摇如何成为保险律师	(页码)
第九章 摇保险理财师	(页码)
第一节 摇保险理财师概述	(页码)
第二节 摇国内个人理财服务的现状与保险理财业的发展	(页码)
第三节 摇保险理财师的专业素质和职业道德	(页码)
第四节 摇如何成为保险理财师	(页码)
第十章 摇保险理赔师	(页码)
第一节 摇保险理赔师概述	(页码)
第二节 摇保险理赔师的工作原则和内容	(页码)
第三节 摇保险理赔师的职业素质	(页码)
第四节 摇如何成为保险理赔师	(页码)
第十一章 摇保险管理师	(页码)
第一节 摇管理和保险管理概述	(页码)
第二节 摇保险管理者及其作用	(页码)
第三节 摇保险管理者的技能和职业素质	(页码)
第四节 摇如何成为保险管理师	(页码)
参考书目	(页码)

摇摇摇摇摇摇第一章 摇摇摇摇摇摇 ----- 保险代理人

第一节 保险代理人概述

国际保险市场上，保险公司招揽业务有三条渠道可供选择，即直接推销、代理人推销和通过经纪人招揽业务。保险业发达的国家对代理人和经纪人都很重视。日本、美国、瑞士等国主要是依靠代理人招揽业务，而英国、法国等国则主要是依靠经纪人招揽业务。现阶段保险代理人是我国主要的保险中介。

一、保险代理

保险代理是一种经济行为，是指根据保险人的委托，向保险人收取代理手续费，并在保险人的授权范围内代为办理保险人的保险业务。保险代理具有委托代理的一般特征，即被代理人与代理人在平等自由的基础上订立代理合同，同时双方的权利义务由代理合同来规定。由于保险业务专业性强，技术要求高，且涉及广大投保人、被保险人以及保险人、中介人的利益，与社会生活密切相关，所以，为了妥善处理保险代理问题，各国一般都通过立法制定保险代理制度。

二、保险代理人

保险代理人是指从事保险代理业务的组织或个人。我国《保险法》将保险代理人定义为：“根据保险人的委托，向保险人收取代理手续费，并在保险人的授权范围内代为办理保险业务的单位或个人。”可见，保险代理人基于保险人的利益办理保险业务，同时保险代理人的行为也会影响到投保人的决策。保险代理人的主要工作是销售保单、收取保费，其权利来自于保险代理合同的授权，保险代理人实施代理行为而产生的法律后果由被代理人

(即保险人)承担。

三、我国保险代理人的分类

国际上通常将保险代理人分为总代理人、营业代理人、特别代理人、独立代理人、专门代理人、保险再代理人 and 劳合社代理人。我国的代理人分类与国际上有较大不同,根据我国《保险代理人管理规定》,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形式。

(一) 专业代理人

专业代理人是指专门从事保险代理业务的保险代理公司。根据我国的具体实际,《保险代理人管理规定》明确规定,保险代理公司的组织形式为有限责任公司。其设立的基本条件是:

(员) 实收货币资本金不得低于 缘园 万元;

(圆) 具有符合规定的公司章程;

(猿) 拥有至少 猿园 名持有《保险代理人展业证书》的代理人;

(源) 具有符合任职资格的高级管理人员;

(缘) 具有符合要求的营业场所。

(二) 兼业代理人

兼业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。按照《保险代理人管理规定》的规定,兼业代理人只能代理与本行业直接相关,且能为投保人提供便利的保险业务,业务范围限制为代理推销保险产品、代理收取保费。兼业代理人主要有三种形式:

(员) 银行代理,即保险人利用银行与社会各行各业接触面广的特点,通过银行向企业、个人进行保险宣传,销售保单;

(圆) 行业代理,如货物运输部门代为办理货物运输保险业

务，航空售票点代为办理航空意外伤害保险等，都是生活中常见的行业代理；

(猿) 单位代理，如工会为本单位的职工代为办理养老保险，学校为本校的学生代为办理学生意外伤害保险等。

兼业代理人必须符合下列条件：

(员) 具有法人资格或经法定代表人授权；

(圆) 从事保险代理业务的人员必须具有《保险代理人资格证书》；

(猿) 有符合规定的营业场所；

(源) 必须持有《经营保险代理业务许可证》。

(三) 个人代理人

个人代理人是指根据保险人的委托，向保险人收取代理手续费(佣金)，并在保险人授权范围内代为办理保险业务的个人。

鉴于保险的技术性和专业性，各国法律一般都规定，保险代理人应该具有法律规定的资格和条件，经过考核以及政府主管部门的批准方能取得代理资格。我国法律规定，个人在取得《保险代理人资格证书》后必须与保险人签订《保险代理合同》，或受聘于保险代理公司并领取《保险代理人展业证书》后方可开展保险代理业务。

个人代理人目前主要限于销售个人寿险保单，不得办理财产保险及团体人身保险。任何个人不得兼职从事保险业务。

《保险代理人管理规定》中确定的个人代理人业务范围是代理推销保险产品、代理收取保费。《规定》同时明确：个人代理人不得签发保单，不得办理企业财产保险业务和团体人身保险业务。个人代理人只能为一个保险人(保险公司)代理保险业务。

四、我国保险代理现状分析

我国的保险业务实行代理制度。在我国恢复国内保险业务初

期，大多数中国人民保险公司的保险代理人是兼职的，如由银行、企业财务部门的干部兼任。后逐步发展专职的代理人，如在乡、镇设立保险代办所等。在国外，中国人民保险公司聘请了国外检验理赔的代理人。目前已在一百多个国家和地区，委托了三百多家货物、船舶检验和理赔代理人。这些外国保险代理人是我国开展涉外保险业务不可或缺的力量。

在我国，保险代理关系主要适用《民法通则》和《保险企业管理暂行条例》等法律、法规。根据上述规范，保险代理人开展保险业务，必须事先向工商行政管理部门登记注册，向税务机关领取税务登记证后方可营业。保险代理人应有固定的处所、明确的业务范围和代理业务的种类，并在指定的地区开展保险合同所规定的保险业务。保险代理人还必须依法与保险人就代理权限、双方权利与义务等签订保险代理合同。但由于我国对保险代理制的立法不完善，国家对保险代理的管理和监督也缺少法律依据，保险代理关系双方权利、义务难以界定，保险代理制度尚不规范。随着保险业的发展和保险市场的形成，保险代理业务必须随之发展，建立和完善保险代理制度已成为保险立法工作的一个重要内容。

随着保险业务的普及和新险种的不断涌现，单靠兼职代办员远不能适应业务发展的需要。而且兼职代办员的代办劳务费的分配也受到种种限制，代办员的工作积极性不高。现在我国已经形成了兼业代理与专业代理相结合，以专业代理为主的代理格局。主要形式有：财产保险兼业代理、人身保险兼业代理、个人寿险营销制、财产保险个人代理、农村代办所。

1980年美国友邦保险公司上海分公司引入了一种全新的销售机制——个人营销制，此后国内各保险公司纷纷效仿，一时间寿险营销成为保险业内以及社会的一个热门行业。

第二节 保险代理人的工作及 在保险市场上的作用

保险是一种无形的产品，它之所以能够为大家提供保障，除有赖于保险公司的财务实力外，更得靠专业的代理人推介及解释保险的功能及种类。从某种意义上说，保险（特别是人寿保险）是帮助人们追求幸福人生的保证，保险代理人在推销保险的工作中处处为客户着想，为客户提供优质保单，使人们在遭受灾难时得到补偿以渡过难关。所以保险代理人既是保险产品的推销人，又是关爱人类的使者。准确理解保险代理人这个职业的内涵将更有利于保险代理人开展工作。

一、保险代理人的主要工作

保险代理人的工作是协助保险人开展保险业务。其主要内容有：保险展业宣传，接受保险业务，出立暂保单或保险单，代收保险费，代理查勘出险事件，代理理赔，等等。代理人的工作主要分为售前服务和售后服务。

售前服务包括：

（员）探讨客户目前及日后的保险及财务需要，分析客户所需的保障项目及范围，设计保险计划建议书；

（圆）向客户解释保障及保险条款，将承保的保险公司介绍给客户；

（猿）协助客户办理投保的手续，并收取保费。

售后服务包括：

（员）续保以及后续保费的收取；

（圆）被保险人出险后，进行有关的理赔辅助工作。

二、保险代理人在保险市场上的作用

综观当今世界保险市场，大约有 缘 的保险业务是由保险代理人开展的。据初步统计，我国目前的保险代理人队伍已经超过百万，特别是个人代理在拓宽销售渠道的同时，也带来了相关险种业务的蓬勃发展。例如：灵 年各个保险公司普遍采用个人寿险营销制度以后，寿险业务突飞猛进；灵 年人寿保险的发展速度更是惊人，寿险保费收入一举突破 远 亿元大关，首次超过了一直处于主导地位的财产保险的保费收入；现在个人代理业务已经达到所有寿险业务保费的 缘。

从理论上讲，代理制度是社会分工以及降低交易成本要求的结果。在保险业中涉及社会的不同阶层、不同群体、不同产业，交易对象极为广泛复杂，保险人受自身条件限制，不可能从事一切保险业务活动，否则成本将急剧增长，这与保险人利益最大化原则相违背。而保险代理人可以发挥自己的专长与优势，有针对性地推动保险业务向纵深发展，不仅为投保人和被保险人提供更加完备的服务，还能降低保险人的运营成本。另外代理人还可以改善保险人与保险市场的信息传导渠道，促进有关保险产品信息、保险供求信息、保险标的信息的充分流动。保险代理人在保险市场中具有举足轻重的作用。具体地说，主要体现在以下几个方面：

第一，保险代理人有利于保险人的保险经营。

(灵) 保险代理人普及了保险知识，有利于提高保险服务的供给能力，促进保险业务的发展。保险代理人是保险公司的经营触角，扩大了保险信息的传播渠道，改善了由于信息不对称所造成的市场缺陷，降低了交易成本。

(圆) 保险代理人提高了保险企业的经济效益。由于采用代

理制度，市场得到极大程度的开发，保费收入飞速增长，也为保险企业节约了开支。

（猿）保险代理人有利于提高保险企业的经营水平。保险代理人将自己从社会各个方面获取的有关保险需求、保险标的、风险状况的信息及时反馈给保险人，这样保险人就可以不断根据市场来开发新的险种，完善各项保险条款，改进业务流程，从而提高服务水平与经营管理能力。

第二，保险代理人有利于被保险人获得充分保障，方便投保人投保。

（员）保险代理人能帮助投保人实现保险需求。代理人在与客户打交道、推销保险的过程中帮助客户分析其所面临的风险状况，为他们提供专业的咨询与设计，解答他们的问题，消除他们的疑虑，从而把客户的潜在保险需求转化为实际的有效需求。

（圆）保险代理人帮助客户选择最佳的保险计划，使客户获得最大的保障。

（猿）保险代理人为客户提供持续有效的服务。保险代理人在为客户提供持续有效服务的同时，不仅使客户利益得到了保证，也使自己的收入保持一种连续性。

（源）保险代理人切实解决了客户在购买保险过程中的麻烦。保险代理人为客户解释条款、代收保费等服务都为客户减轻了不少负担。

第三，保险代理人在为保险业、保险人、客户作出自己的贡献的时候，同时也创造了新的就业机会，促进了社会的稳定与发展。

第三节 摇摇 保险代理人的权利、义务与报酬

保险代理人与保险人订立保险代理合同以后，便产生了双向

的权利与义务，该权利义务的产生符合法律程序并受到法律的保护与监督。

一、保险代理人的权利

（员）保险代理人与保险人法律地位平等。保险代理人与保险人平等地签订保险代理合同。保险代理人不属于某个保险公司，也不受制于某个保险公司。

（圆）代理人有依法向监管部门提出申请、请求，以获得其合法权益的权利。如申请资格证、许可证、营业执照等，只要是符合法律、法规规定的，监管机构应予以满足。

（猿）保险代理人有独立开展业务活动的权利。保险代理人业务范围受其代理权限的限制，但在代理权限的范围内，保险代理人有权自己决定怎样开展业务，自己决定选择客户，自己决定怎样与客户洽谈。在承保时间与地区上代理人也有自主权，保险人不得否认保险代理人在独立权限内签订的保单。

（源）保险代理人有拒绝违法要求的权利。保险代理人有权拒绝违法的委托代理事项。

（缘）保险代理人有获取劳动报酬（手续费或佣金）的权利。保险代理人有权就自己开展的保险代理业务所付出的劳动向保险人索取手续费（佣金）或报酬。劳务报酬的获得是保险代理人享有的最基本的权利。手续费（佣金）的支付标准与支付方式在保险代理合同中应明确规定，并符合国家的法律法规。

（远）保险代理人有诉讼的权利。当保险人或其他第三者的行为损害了保险代理人的合法权益时，保险代理人有权提起诉讼。比如保险人在接受代理人为其提供的业务后，拒绝向保险代理人支付报酬，则保险代理人有权提起诉讼，要求保险人支付报酬以及违约金。该权利也包括提起行政诉讼的权利。

(苑) 保险代理人有解除代理合同的权利。在不损害保险人根本利益的基础上, 保险代理人可以单方面提出解除代理合同。一般情况下, 保险代理人应提前通知保险人并陈述理由。

(愿) 保险代理人有对保险监管机构及其工作人员的违法失职行为提出批评和检举的权利。

二、保险代理人的义务

(员) 诚实与告知义务。保险代理人在以保险人的名义从事代理业务时, 应当遵循诚信原则并履行如实告知义务。一方面, 代理人应该将投保人、被保险人应当知道的有关保险公司的业务情况和保险条款内容含义如实告知投保人、被保险人; 另一方面, 代理人也应该将被保险人反映的自身情况如实地告知保险人。

(圆) 如实转交保费的义务。保险代理人受保险人的委托可以在业务范围内代收保费, 代收的保费应立即按合同规定的方式上缴保险人。保险代理人无权挪用代收的保险费。

(猿) 履行合同的义务。保险代理人应自觉遵守并执行保险代理合同。如果在执行代理合同的过程中对某些合同内容不满意, 保险代理人可以在与保险人协商的基础上变更或终止合同。

(源) 维护保险人利益的义务。具体为:

① 保险代理人不得对自己开展保险代理业务, 即保险代理人自己不得向保险人(被代理人)投保以取得手续费;

② 不得进行双方代理, 即保险代理人不能再作为投保人的代理人;

③ 不得进行不负责任的懈怠代理;

④ 不得进行违法代理;

⑤ 人寿保险的保险代理人不得同时为两个以上的保险人提供

代理。

(缘) 个人代理人有接受有关培训的义务。由于保险行业的专业性，为提高代理业务水平，以便更高效地开展代理业务，个人代理人有义务接受保险人或保险行业协会组织的必要的业务培训。

(远) 接受监督的义务。保险人要对代理人的代理行为承担法律后果，所以保险人是保险代理人最直接的指导者和监督者。为保障保险人的权益，代理人有义务接受保险人对其的合同管理、业务管理、财务管理。同时，保险代理公司不得拒绝保险行政管理部门就其经营情况的核查。

三、保险代理人的报酬

获得劳务报酬是保险代理人的基本权利。保险代理人的工作是协助保险人开展保险业务，因此为此支出的经营费用及其他费用，应向保险人收取，同时，报酬的支付方式、支付标准也应在代理合同中明确规定。保险代理人的收入是保险人支付的代理手续费，一般做法是根据代理人展业业绩（数量与质量）的一定比例计算，所以又称为佣金。保险代理人的佣金收入可以达到很高的水平，但没有固定工资，也没有职工福利。

保险公司在支付佣金时要考虑自己的保费收入与利润两个因数。保险公司的经营规模不同，公司的声誉或险种的差别也会导致保险代理人获取的佣金不同。就人寿保险而言，保险公司的一般做法是根据保险代理人所招揽业务的性质确定一个佣金给付标准、给付年限，逐年支付佣金：第一年的佣金比例最高（一般为年保费的 $\frac{1}{10}$ ~ $\frac{1}{5}$ ），以后逐年递减，直至给付年限终止。这样将佣金分年差别支付的目的是，在重点激励保险代理人拓展新业务的同时又鼓励代理人照顾好老客户，以降低退保率。