

第一章 保险经纪人概述

第一节 保险经纪人的概念

一、保险经纪人的定义

《中华人民共和国保险法》^①（简称《保险法》）第一百二十六条规定：“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。”

一般而言，经纪业务是从中介绍他人进行商品交易的服务活动。根据各国立法及民法理论，经纪又称居间，可分为“报告居间”和“媒介居间”，前者仅报告订约机会，后者则促使双方订约。根据我国《经纪人管理办法》^②规定，经纪人是指在经济活动中，以收取佣金为目的，为促进他人交易而从事居间、行纪和代理等经纪业务的公民、法人和其他经济组织。经纪人在各种交易活动中为市场交易双方沟通信息、撮合成交而提供各种相关服务。一般来说，经纪人接受委托而代表他人从事购买或销售行为，可以以自己的名义或以委托人的名义进行经纪活动。根据经纪活动所涉及的内容不同，经纪人可以分为期货经纪人、证券经纪人、房地产经纪人和保险经纪人等。

与其他市场一样，保险市场也存在买方和卖方，即投保人和保险人，同时还有作为保险中间的保险中介。保险经纪人与保险代理人、保险公估人共

^① 1995年6月30日第八届全国人民代表大会常务委员会第十四次会议通过，根据2002年10月28日第九届全国人民代表大会常务委员会第三十次会议《关于修改〈中华人民共和国保险法〉的决定》修正。

^② 中华人民共和国国家工商行政管理局令36号，1995年10月26日发布，1999年3月修订。

同构成保险市场上的保险中介，他们介于保险人之间或者保险人与保险客户之间，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、损失鉴定与理赔等中介服务活动，并依法收取佣金或手续费。

二、保险经纪人的组织形式

根据我国《保险经纪机构管理规定》^①，我国保险经纪人可以采取合伙企业、有限责任公司或股份有限公司的组织形式，采取不同组织形式设立保险经纪机构时必须具备相应的条件。

（一）合伙企业

合伙组织是企业组织的一种重要形式，特别适合需要专门技术的服务性行业。依照《中华人民共和国合伙企业法》^②（简称《合伙企业法》）的规定，合伙企业是指在中国境内设立的，由各合伙人订立合伙协议，共同出资、合伙经营、共享收益、共担风险，并对合伙企业债务承担无限连带责任的营利性组织。

设立合伙企业应当具备下列条件：（1）有两人以上合伙人，并且都是依法承担无限责任者；（2）有书面合伙协议；（3）有各合伙人实际缴付的出资；（4）有合伙企业的名称；（5）有经营场所和从事合伙经营的必要条件。

（二）有限责任公司

根据《中华人民共和国公司法》^③（简称《公司法》）规定，有限责任公司是指股东以其出资额为限对公司承担责任，公司以其全部资产对公司的债务承担责任的法人企业。

设立有限责任公司应当具备下列条件：（1）股东符合法定人数；（2）股东出资达到法定资本最低限额；（3）股东共同制定公司章程；（4）有公司名称，建立符合有限责任公司要求的组织机构；（5）有固定的生产经营场所和必要的生产经营条件。

^① 2004年11月1日由中国保险监督管理委员会主席办公会审议通过，自2005年1月1日起施行。

^② 1997年2月23日中华人民共和国第八届全国人民代表大会常务委员会第二十四次会议通过，自1997年8月1日起施行。

^③ 1993年12月29日第八届全国人民代表大会常务委员会第五次会议通过。根据1999年12月25日第九届全国人民代表大会常务委员会第十三次会议《关于修改〈中华人民共和国公司法〉的决定》第一次修正；根据2004年8月28日第十届全国人民代表大会常务委员会第十一次会议（关于修改〈中华人民共和国公司法〉的决定）第二次修正。

（三）股份有限公司

根据我国《公司法》规定，股份有限公司是指由一定人数以上的股东组成，公司全部资本分为等额股份，股东以其所持股份为限对公司承担责任，公司以全部资产对公司的债务承担责任的法人企业。

设立股份有限公司应当具备下列条件：（1）发起人符合法定人数；（2）发起人认缴和社会公开募集的股本达到法定资本最低限额；（3）股份发行、筹办事项符合法律规定；（4）发起人制定公司章程，并经创立大会通过；（5）有公司名称，建立符合股份有限公司要求的组织机构；（6）有固定的生产经营场所和必要的生产经营条件。

保险经纪机构采取上述不同形式设立时，除须具备以上条件外，还要符合我国《保险经纪机构管理规定》的要求，即保险经纪机构以合伙企业或者有限责任公司形式设立的，其注册资本或者出资不得少于人民币 500 万元；以股份有限公司形式设立的，其注册资本不得少于人民币 1 000 万元。同时，保险经纪机构应当缴存保证金或者投保职业责任保险。保险经纪机构缴存保证金的，应当自办理工商登记之日起 20 日内，按注册资本或者出资的 20% 缴存。保险经纪机构增加注册资本或者出资，应当相应增加保证金数额。

目前，由于我国保险经纪行业还处于发展初级阶段，允许个人经营保险经纪业务的时机和条件还未成熟，故我国保险经纪人的组织形式还仅限于单位机构形式。而在其他一些发达国家，还存在个人保险经纪人的组织形式。如，英国、美国、日本、韩国等国家都允许个人保险经纪人从事保险经纪业务活动。

三、保险经纪人的产生与发展

（一）国际保险经纪人制度的产生与发展

现代意义上的保险是从海上保险发展而来的，海上保险起源于 14 世纪。意大利热那亚商人在 1347 年签发的船舶航运保险契约是迄今发现的最古老的保险单。15 世纪由于海上贸易区域不断开拓，海上保险由意大利经葡萄牙、西班牙，于 16 世纪传入荷兰、英国。到 17 世纪，保险意识的增长和社会对保险的需求更加明显。18 世纪，保险业加速增长，尤其是在英国，保险机构已遍布各港口。海上贸易的发展以及对海上保险的需求增加，最终导致了保险经纪人的产生与发展。保险经纪人制度就是在英国形成、发展、成

熟起来的。1720年，英国国王特许皇家交易所和伦敦保险公司专营海上保险，作为保险人和被保险人媒介的保险经纪人应运而生。起初，大部分保险经纪人只是一些无组织从事业余活动并具有专门知识的商人、船长和银行家等。后来经过长期实践，保险经纪人一般都有固定的办公场所，深谙航海的风险，并依靠撮合保险作为职业和收入的来源，如英国的劳合社经纪人。从19世纪80年代开始，在一些著名的保险人和经纪人的主导下，保险经纪人的作用不断提升，将保险经纪业务从海上保险扩展到地震灾害保险、信用保险、房主综合保险、职业保障保险、暴动和民变保险以及诸多新的、有创意的保险概念。今天，保险经纪已经成为世界性的行业，不仅涉及所有传统险种与创新险种，而且出现了许多对保源具有控制能力的大型跨国保险经纪公司或集团，如达信、怡安、韦莱等。

（二）保险经纪人在中国的产生与发展

近代西方保险制度传入中国，是以清末通商贸易的产生与发展为契机的。在1801年仅有一些外国商人临时组织的会社，承保船只及其运载的货物，到1805年英商在广州成立谏当保安行。此后，中国的保险市场一直为外商所独占。直到1865年5月25日，我国第一家自办的保险机构——上海义和公司保险行的创设，才开始打破这种局面，为此后民族保险业的兴起开辟了先河。随着中国近代保险业的创办和发展，保险经纪人开始产生并发挥作用。但由于当时尚未施行保险法，所以对经纪人的资格没有相应的规定，凡能为保险公司介绍业务的，都可自居为保险经纪人。保险公司所招揽的经纪人，也无需出具保证。在1935年以前，甚至对保险经纪人的佣金也没有任何限制。在既无政府法令的限制，又没有一定组织约束的情况下，保险业的激烈竞争使得保险经纪市场出现了混乱局面。为解决上述问题，上海市保险业同业公会于1936年联合上海火险公会，制定了《经纪人登记规章》，目的在于禁止经纪人非法发还回扣给被保险人，并规定经纪人的登记及给证办法与其所得佣金的限制。随后成立了联合委员会，专门办理有关经纪人登记管理等事宜。1936年12月，上海市保险业经纪人公会成立，公会章程共9章27条。后由于时局动荡而受到影响，同业组织陷于涣散状态，管理章程也无法贯彻执行。直到1944年5月，国民政府财政部在《战时保险业管理办法施行细则》中规定由保险同业公会负责制定经纪人佣金标准；同年6月，国民政府财政部又颁布了《保险业代理人经纪人公证人登记领证办法》，对这三种人的资格及登记执业均做出了一定限制。上海解放初期，针对保险

经营中存在的种种弊端，上海市军管会金融处于 1949 年 7 月制定《上海市保险业经纪人佣金限制办法》，并依据该办法严格检查监督。

解放后，国家开始实行计划经济，认为中介行业是“中间剥削”，故而取消所有中介行业，包括保险经纪。新中国第一次以法律的形式承认保险经纪人的合法地位，并给予明确定义的，是在 1995 年颁布实施的《保险法》中。1998 年 2 月 16 日，中国人民银行公布了《保险经纪人管理规定（试行）》，标志着我国保险经纪人的业务活动与对经纪人的监督管理开始走上正轨。1999 年 12 月 16 日，中国保监会批准北京江泰、上海东大和广州长城三家全国性保险经纪公司筹建。自此，中国的保险经纪公司开始比较规范地发展起来。截至 2004 年底，全国已开业保险经纪公司达 197 家。2004 年，保险经纪公司实现经纪保费收入 74.18 亿元，占全国总保费收入的 1.72%^②，由此可见我国保险经纪公司的增长速度之快。

保险经纪在我国内地尚处于发展的初级阶段。目前，保险经纪公司的业务主要集中在财产保险、海运航运保险和大型团体寿险等方面，而在个人寿险方面则相对涉及较少。在中国内地，通过保险经纪人完成的保险业务，仅占全国总保费收入的不到 2%，远不能适应保险市场的发展需要。保险经纪在我国尚有巨大的发展空间。

第二节 保险经纪人的特点及分类

一、保险经纪人的特点

（一）保险经纪人提供的业务范围广，服务专业性强

保险经纪人不仅从事一般的保险经纪业务，为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务，还能够为客户提供许多高附加值的服务；不仅可以从事原保险经纪业务，还可以从事再保险经纪业务。特别是近年来，随着客户对

参见中国保险学会、《中国保险史》编审委员会编：《中国保险史》，中国金融出版社 1998 年版，第 85～89 页、第 152 页、第 232 页。

数据来源：中国保险监督管理委员会中介部，2004 年 12 月。

风险保障需求层次的不断提高，保险经纪人在提供风险管理咨询、损失评估与分析、索赔处理与自保风险的管理以及保险方案设计等方面的作用与日俱增，可以帮助投保人及时发现潜在风险，提出消除或减少这种风险的各种可能办法，并帮助投保人在保险市场上寻找最合适的保险公司。

（二）保险经纪人要独立承担法律责任

在保险市场上，保险经纪人代表投保人或被保险人的利益，为其与保险公司协商保险事宜，办理投保手续，充当了保险顾问的角色。因此，根据法律规定，保险经纪人应对投保人或被保险人负责，有义务利用自己的知识和技能为其委托人购买最佳的保险。如果因为保险经纪人的过错致使被保险人利益受到损害，保险经纪人要独立承担法律责任。保险代理人的行为则被视为保险人的行为。《保险法》明确规定“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。”

（三）保险经纪人必须接受投保人的委托，基于投保人或被保险人的利益，按照投保人的要求进行业务活动

保险经纪人本身不是保险合同当事人，而是为投保人与保险人订立合同创造条件、提供中介服务，一般不能代保险人订立保险合同，而且也不能擅自超越客户的委托范围。而保险代理人接受保险人的委托，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。

（四）对保险经纪人的报酬支付方式多样化

保险经纪人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，向保险经纪人支付佣金；或者也可以由被保险人根据保险经纪人提供的服务，给予一定的报酬。而保险代理人是按代理合同的规定向保险人收取代理手续费。

（五）对保险经纪人的市场准入条件及监管要求较高

由于保险经纪人直接代表客户利益，其专业性、法律责任强于保险代理人，因此许多国家对保险经纪人的市场准入规定了比保险代理人更高的条件，监管要求也比保险代理人更严。这表现在从业资格取得、机构设立、保证金或职业责任保险要求等方面。

二、保险经纪市场的特征

保险经纪市场是随着保险市场的不断发展和完善而逐步形成和发展的。一般来说，保险业发达的国家，保险经纪市场也都相当发达。从世界范围来

看，保险经纪市场主要具有以下几个特征：

（一）业务量大，市场份额高

保险经纪人的业务涉及保险方案设计、保险安排、风险管理及协助索赔等，能够为客户提供需多高附加值服务，因此，在许多发达国家的保险市场上发挥着重要作用。通过保险经纪人促成的保险业务量很大，占有较高的市场份额。比如，在盎格鲁—萨克逊市场上，保险经纪的份额高达 50% ~ 70%；在英国，约有 60% 的普通保险业务是由保险经纪人安排的；在法国，工业客户每年 90% 的保费是通过保险经纪人交给保险公司的；巴西保险经纪占非人寿市场的 70%；在东南亚地区，保险经纪也占有相当大份额。

（二）主体众多，竞争激烈

一般，各国保险市场上的保险经纪公司的数量往往多于保险公司的数量。例如，英国有保险公司 800 多家，而保险经纪公司却超过 3 200 家；法国有保险公司 500 多家，保险经纪公司 2 400 多家；瑞士有保险公司 30 多家，保险经纪公司近 1 000 家。众多市场主体使得保险经纪市场竞争激烈。

（三）市场集中度高，国际化程度高

尽管保险经纪市场上公司数量多，但在市场上占主导地位的却是一些大公司，他们拥有大部分市场份额。尤其是随着经济周期的波动，保险经纪行业经历了多轮兼并与收购热潮，业务越来越集中在少数大公司手中。比如，达信和怡安占全球市场的 54%，而世界前四大再保险经纪公司共占 78% 的市场份额。同时，保险经纪业务的运营也越来越呈现出国际化的特点。一些跨国经纪公司的国际业务占到了相当大的比重。不少保险经纪公司已经跨越国界，进行收购、兼并、参股或设立分支结构等活动。这些公司按国际惯例和规则运作，为众多被保险人和保险公司所认可，在国际保险市场上享有较高的声誉。

（四）制度成熟，政府监管与行业自律并重

保险经纪人自出现以来，到现在已有数百年的历史，有关的保险经纪制度也是日趋成熟、完善。大多数国家对保险经纪公司都设有专门、详细的监管法律法规条例，并规定了对保险经纪人的监管机关，对保险经纪人的资格认定、组织形式、经营范围、执业行为标准、缴存保证金或投保职业责任保险、劳务报酬、财务稽核制度等进行监管。与此同时，各国也重视行业自律的作用。许多国家的保险经纪市场都设有诸如保险经纪人协会的行业组织，协调同业间的经营行为，负责与监管机关的沟通，对保险经纪公司进行监督

与自律管理。

相比较而言，中国保险经纪市场出现的时间较晚，尚处在起步阶段，在市场主体数量、专业化服务水平、公司规模、国际化程度、人才素质等方面与发达国家保险经纪市场存在很大差距。

三、保险经纪人的主要分类

按照不同的标准，对保险经纪人可作不同的分类。例如，按照规模大小，可将保险经纪人分为小型保险经纪人和大型保险经纪人；根据委托方的不同，可将保险经纪人分为直接保险经纪人和再保险经纪人。后一种分类是我国《保险经纪机构管理规定》对保险经纪业务所作的分类，下面重点介绍此种分类。

（一）直接保险经纪人

直接保险经纪人是指介于投保人和保险人之间，直接接受投保人委托的保险经纪人。直接保险经纪人与投保人签订委托合同，基于投保人或者被保险人的利益，为投保人与保险公司订立保险合同提供中介服务，并按约定收取佣金。

按业务性质的不同，直接保险经纪人又可划分为人身保险经纪人和财产保险经纪人。

1. 人身保险经纪人，是指在人身保险市场上代表投保人选择保险人、代办保险手续并依法收取佣金的中间人。在国外，人身保险经纪人主要从事公司员工福利计划中的团体寿险和高收入者养老保险的经纪业务。

2. 财产保险经纪人，是指为投保人安排各种财产保险业务，在保险合同订约双方间进行撮合，促使保险合同成立并依法收取佣金的保险经纪人。财产险业务是保险经纪人活动的主要领域。一般而言，财产保险经纪人要具备以下几方面的素质：

（1）专业知识面广。由于财产保险标的、保险产品的复杂性，从事财产保险经纪活动的经纪人，一般要具有理工、法律、金融和外贸、财会等相关知识。

（2）各类财产标的对财产保险经纪人的知识要求差别较大。如，工程保险的经纪人要了解工程知识和财务知识，运输保险的经纪人要了解相应的运输工具知识和外贸知识，责任保险的经纪人要求熟悉有关的民事、经济法律知识等等。

（二）再保险经纪人

再保险经纪人是指促成再保险分出公司与接受公司建立再保险关系的保险经纪人。此类保险经纪机构与原保险公司签订委托合同，基于原保险公司的利益，为原保险公司与再保险公司安排再保险业务提供中介服务，并按约定收取佣金。

再保险经纪人把分出公司视为自己的客户，在为分出公司争取较优惠的条件前提下选择接受公司并收取由后者支付的佣金。再保险经纪人不仅介绍再保险业务、提供保险信息，而且在再保险合同有效期间对再保险合同进行管理，继续为分出公司服务，如处理合同的续转、修改、终止等问题，并向再保险接受人及时提供分保账单。

再保险经纪人应该熟悉保险市场的情况，对保险的管理技术比较内行，具备相当的技术咨询能力，能为分出公司争取较为优惠的条件。他们与众多的投保人、保险人和再保险人保持着广泛、经常的联系，以便及时获取有用的信息。事实上，在保险业务发达的国家，许多巨额的再保险业务都是通过再保险经纪人促成的。由于再保险业务具有较强的国际性，因此充分利用再保险经纪人的专业技能就显得尤为重要，特别是巨额保险业务的分保更是如此。在保险业发达的国家，拥有特殊地位的再保险经纪人能够在有利条件下为本国巨额保险的投保人提出多种有吸引力的保险和再保险方案，并能够把许多资金力量较弱、规模有限的保险人组织起来，成立再保险集团，承接巨额再保险业务。

第三节 保险经纪人的作用

一、保险经纪人的宏观作用

（一）有利于促进保险市场的发展

保险经纪人是随着保险市场的发展而产生的，是保险市场精细分工的结果。保险经纪人的出现推动了保险业的发展，使保险供需双方更加合理、迅速地结合，减少了供需双方的重复劳动，既满足了被保险人的需求，方便了投保人投保，也降低了保险企业的经营成本。保险经纪人的出现，解决了投

保人或被保险人缺乏保险专业知识的问题，最大限度地帮助客户获得最适合自身所需的保险商品。同时，保险经纪人作为被保险人的代表，充分了解客户的情况，占有丰富的市场信息，近年来已开始参与保险经营者保险产品的开发设计过程，在保险产品和保险服务创新上发挥着重要作用。因此，保险经纪人的出现客观上进一步细分与开拓了保险市场，有利于促进了保险市场的发展。

（二）有利于保险市场机制的完善

保险活动的复杂性使得投保人与保险人之间存在着极大的信息不对称。投保时，投保人对保险标的所掌握的信息远优于保险人，但保险人则在保险条款、保险费率及保险服务等方面占有信息优势；承保后，投保人对保险标的所面临危险的变动情况掌握较多的信息，而保险人则在对自身的清偿能力方面掌握较多的信息；理赔时，投保人对实际事故的情形与真实的损失状况掌握较多的信息，保险人则对按保险合同应赔偿或给付多少掌握较多信息。保险市场上严重的信息不对称，导致道德风险和逆选择，由此产生很高的交易成本与违约风险。

作为保险市场中联结买方和卖方的中介，保险经纪人的活动可以大大降低信息不对称的程度。保险经纪人了解和熟悉市场上各家保险公司的险种设计、承保原则、索赔程序、理赔服务、经营管理、资金运用及财务收支等情况，并且具备娴熟的保险技术和广泛的市场关系，因而保险经纪人的参与可以缓解投保人的信息劣势，使广大投保人避免投保行为的盲目性，以最合理的费用获得最佳的保险保障。同时，保险经纪人了解被保险人的风险情况，提供相关的风险管理咨询服务，一方面可以帮助保险人充分掌握被保险人的有用信息，减少逆选择的机会；另一方面，通过参与防灾防损，减少被保险人的道德风险。保险经纪人的中介作用有利于解决保险市场上的信息不对称问题，降低交易成本。在保险市场主体多元化、市场竞争激烈的今天，保险经纪人的作用就显得更为重要。

（三）有利于规范保险市场竞争

竞争规律是市场经济的普遍规律。由于保险行业的特殊性，体现在无形商品中的竞争充满了更多的变数。目前，在我国保险市场上活跃着几十家保险公司，竞争格局已初步形成，各保险公司之间面临着比信誉、比产品、比价格、比服务的激烈竞争。保险经纪人作为消费者的投保顾问，将通过一系列技术指标对各保险公司的财务状况、服务质量、管理水平、公司信誉等方

面进行评估、比较，从而作出投保选择。这会在一定程度上促使各保险公司通过合理方式稳健发展，以提高自身综合实力的方式来赢得保险经纪人和投保人的信赖，有利于形成保险市场规范有序的竞争局面。

（四）有利于保险中介市场的完善与发展

保险中介由保险代理、保险经纪和保险公估三部分构成。随着保险市场的发展，保险中介对保险经济关系的形成和实现的作用日益重要，已成为保险市场上必不可少的参与者。作为保险中介市场的重要组成部分，保险经纪人具有与保险代理人、保险公估人不同的经营性质和职能任务，对于保险市场的作用是其他市场中介所不可替代的。保险经纪人作用的发挥有利于保险中介市场的完善和发展。

（五）有利于我国保险业与国际接轨

保险经纪人在各国保险市场上占有重要地位。在国际再保险市场上，保险经纪人的重要作用更是不容忽视。因为再保险分入公司与分出公司位于不同的国家，彼此之间的再保险业务往来，在很多情况下都是通过保险经纪人进行联系，达成交易并签订再保险合同。我国加入 WTO 以后，保险市场日益开放化、国际化。无论是国外保险机构进入我国市场，还是国内保险机构进入国际市场，都要求我国保险业的经营体制、管理模式与国际惯例接轨。在国际上，保险经纪人的作用发挥已相当普遍，也比较成熟。因此，建立和完善我国保险经纪制度，将在一定程度上加快我国保险业与国际接轨的进程。

二、保险经纪人的微观作用

（一）对投保人、被保险人的作用

目前在各国保险市场上，保险经纪人的功能已从最初的单纯协助投保人、被保险人安排保险，扩大到协助他们进行风险管理及投资理财等。保险经纪人可以使客户享受到更广泛、更周到的服务。

1. 为投保人、被保险人提供风险管理服务。自然、社会和经济环境中存在着大量的、无所不在的、各种各样的风险，各种经济主体有大量的风险管理需求。风险管理作为保险经纪人的核心业务，就是要使经纪人成为客户的风险管理顾问、化险为夷的工程师，有能力站在客户的立场为其全面识别、评估和管理风险，确保客户以最合理的成本获得最大的风险保障。在高风险、高技术的风险管理体系中，保险属于风险转移的方法之一。对于企业

所面临的风险，保险经纪人还可以协助其通过风险自留、风险回避、风险控制、风险分离、风险集合、风险转移等方法加以解决。

2. 为投保人、被保险人安排保险计划和协助索赔。

(1) 直接保险采购服务。保险经纪人能为客户提供与保险采购（含续保）相关的风险识别、保险方案设计、市场询价或招标、投保安排（特殊项目可安排共保），以及保险期内的咨询、培训，或提供临时分保、定期风险回顾等服务。其中比较重要的服务有：

选择保险人。目前我国的保险公司已达几十家，今后一段时期可能仍会有较快增加。面对这么多的保险产品提供者，投保人很难比较孰优孰劣。而保险经纪人则会在综合评价保险公司的服务水平、保障范围、承保能力、信息网络、理赔速度、技术能力、价格费率、投资收益等情况的基础上，为客户选择信誉良好、服务周到、价格合理、保障充分的保险公司。

协助投保。保险经纪人在协助客户选择好保险公司后，可代理客户办理投保手续，缴纳保险费。这样不仅可以提高投保效率，而且可以节约客户的时间、人力与成本。

保险期内服务。保险经纪人在客户保险期内，可以通过举办咨询、培训、研讨等活动来提高客户的风险管理水平；还可以和客户一起做定期风险回顾，及时发现问题并加以纠正。

(2) 再保险采购服务。保险经纪人在接受保险公司或再保险公司委托后，可以协助安排分保合同。在保险公司的承保能力普遍不高的情况下，再保险采购服务可以为一些高保额、高风险项目或特殊风险项目找到解决途径，确保客户的利益得到保证。

(3) 保险经纪增值服务。对有特殊需求的客户，保险经纪人可以提供风险转让、转包、出租、担保和项目融资等服务，建立健全索赔机制，编制应急计划，建立设备及车辆管理系统，以及应用金融工程技术和利用资本市场转移风险等服务。同时，还可以为客户提供经济、法律、财务和审计等多方面的咨询。

(4) 专业索赔协助服务。保险经纪人在保险标的出险后应尽快通知保险人，取得初步处理意见并立案记录。如有必要可立即赶赴现场，协助客户减少损失，并向客户提出专业建议，协助客户准备相关索赔资料，协调事故责任认定和最终赔偿结果的达成。如有需要可代客户从保险人处收取赔款，遇重大赔案还可参与保险人及公估人的谈判等。索赔结束后，如有追偿问题，

可会同客户协助保险公司行使代位追偿权。

（二）对保险人的作用

在一个发达的保险市场中，保险人和经纪人是关系紧密的合作伙伴，这种合作有效地促进了市场的繁荣和专业化的发展。虽然保险经纪人是投保人的利益代表，但是通过保险经纪人的服务也为保险人带来了更多的业务，保险经纪人是保险人重要的销售渠道，其对保险人的作用表现如下：

1. 扩大保险需求，增加保费收入。投保人购买保险产品时面临多种选择，实际上，保险经纪人在帮助投保人选择保险公司、保险产品时，也为保险市场解决了很多保险销售的障碍，使得保险销售更加顺畅。同时，保险经纪人专业、周到的服务，还会在一定程度上改善保险公司因为服务不周到等给投保人、被保险人造成的负面影响，提高保险行业的整体形象，增进全社会对保险的信心，鼓励更多的人投保，进而促进保险人增加保费收入。

2. 降低保险销售成本，提高保险销售效率，转变经营机制。保险经纪人是专业保险销售渠道，在保险销售方面比保险人更节约成本、更有优势。保险经纪人不占用保险公司的人员编制、办公用房，费用也只是在给其提供保险业务时按保费一定比例扣除的佣金中支出。此外，保险经纪人分布面广，不受保险公司代理网点的地区限制。因此，利用保险经纪人展业对于保险公司来说是相当经济的。通过经纪人开拓市场，保险公司可以节约成本费用，提高效益。同时，保险经纪人还可以帮助保险公司分流销售人员，减轻负担，从而使保险公司可以集中力量进行产品开发与资金运作，提高核心竞争力。这种转变对整个保险市场都是有益的。

3. 促进产品创新。随着人们保险意识和生活水平的不断提高，保险需求越来越多样化，通过保险经纪人可以把投保人的需求信息传递给保险人，促使保险人完善现有条款，或者开发出更多新产品来满足市场需求。

第二章 保险经纪业务运作

第一节 保险经纪业务内容

根据业务种类，保险经纪业务可以分为财产保险经纪业务和人身保险经纪业务。根据业务来源，保险经纪业务又可以分为直接保险经纪业务和再保险经纪业务。本章首先介绍保险经纪的一般业务范围，然后再分别介绍不同的业务。

一、保险经纪业务范围

我国《保险经纪机构管理规定》第八十三条规定：“保险经纪机构及其分支机构可以经营下列保险经纪业务：（一）为投保人拟定投保方案、选择保险以及办理投保手续；（二）协助被保险人或者受益人进行索赔；（三）再保险经纪业务；（四）为委托人提供防灾、防损或者风险评估、风险管理咨询服务；（五）中国保监会规定的其他业务。”保险经纪机构及其分支机构的具体受托权限在上述所列范围内由委托合同约定。

具体来说，主要包括以下几个方面：

（一）为投保人拟订投保方案、选择保险以及办理投保手续

保险经纪人可以利用自身的专业技术优势和市场信息优势，为投保人量身设计保险方案，提供市场询价或招标、投保安排（特殊项目可安排共保），以及保险期内的咨询、培训、研讨、定期风险回顾等服务。通过运用科学的、国际通行的招标、投标方式，促进各保险公司之间形成公平、公正、公开的竞争格局，以确保客户获得最佳的保险条件和最合理的保费价格。

（二）协助被保险人或者受益人进行索赔

一旦发生保险事故，保险经纪人应基于客户的利益，凭借丰富的索赔经

验，协助客户准备各种索赔材料，并代表客户向保险公司索赔，以确保客户及时获得足额、公正的赔付。

（三）再保险经纪业务

保险经纪人还可以协助承保人进行再保险安排，在国内、国际再保险市场寻找合适的再保险接受人，并向原保险人和再保险人提供资料及分析，提供合同管理、续转、修改、终止等服务。

（四）参与防灾防损

保险经纪人依据自身在风险控制方面的专业优势，对客户作深入的风险调查分析，估测存在的潜在危险，评价客户的风险管理机制，提出改进意见或设计新的方案，为客户提供预防灾害事故的专业指导。

（五）风险评估和风险管理咨询服务

保险经纪人通过实地勘察，与项目负责人会面，了解客户所面临的风险，协助客户识别和衡量自身存在的各种风险，并提出风险回避、控制、分离、集合、自留、转移的建议或报告。

二、财产保险经纪业务

（一）财产保险经纪业务概述

财产保险经纪人作为中间人，在财产保险市场上代表投保人选择保险人、代办保险手续。财产保险经纪业务的实际操作涉及的险种非常广泛，常见的有企业财产保险、责任保险、信用保证保险等。^①

财产保险经纪人需要熟悉保险市场行情和保险标的的详细情况，熟练掌握专项业务知识，了解法律规范，计算财产保险相关险种的各种费率，使投保人获得最佳保障。财产保险经纪业务包括为客户提供保险计划书、保险标的询价报价、落实承保公司、提供后续保全服务，以及对客户相关的保险需求进行专业讲解、培训等。

（二）财产保险经纪业务案例

1. 案情介绍。某综合建设工程是市政府重点工程，1999年工程开工时中国还未出现保险经纪人，因此是由业主直接向保险公司投保该工程。有三家保险公司共保了该工程，在发生保险事故后聘请了公估人协助理赔。保险

目前，我国经营财产保险业务的保险公司经保险监督管理机构核定，还可以经营意外伤害保险业务和短期健康保险业务。这部分的经纪业务内容可参见本节下文的“人身保险经纪业务”。

期间，施工中的一次意外导致一处煤气管破裂、煤气外溢，造成周围居民中毒，业主的损失达数十万元。业主向保险公司提出索赔，保险公司根据保险单中的“地下电缆、管道及设施特别条款”予以拒赔。由于保险方案复杂，投保时业主没有注意到该条款对自己的限制。理赔谈判中，保险公司拒赔态度十分坚决，并请来公估公司支持他们的观点。在这种极其不利的情况下，业主了解到市场上已出现的保险经纪公司对保险业务和专业技能都比较熟悉，即聘请了某保险经纪公司作为其保险顾问，协助索赔。

2. 业务处理。协助索赔是保险经纪公司的一项重要业务。该保险经纪公司仔细研究了整个事件，设计了多套应对方案，并向保险公司递交了完整的索赔表格和相关证明文件。理赔过程中，保险经纪公司根据对“地下电缆、管道及设施特别条款”这一附加条款本意的准确解释和“近因原则”的适用，为客户据理力争，最终使保险公司让步，最终同意支付大部分赔偿金，从而保障了业主的利益。理赔结束后，该保险经纪公司还向业主提交了理赔全程的详细记录，作为业主考虑改进或扩展合同条款的依据。

3. 案例启示。保险经纪人可利用自己的专业技术和在保险业中的地位，最大限度地保护客户的利益。如果在安排保险的最初阶段有保险经纪人的介入，完全有可能避免理赔时的纠纷。因为在开展业务的过程中，保险经纪人会向客户介绍市场上相关保险产品，并制定符合客户实际需求的保险方案，然后就保险方案向客户指定的保险人或多家保险公司（如果客户未指定保险人时）进行询价或招标，汇总分析招标结果，为客户决策提供参考，并结合保险人的综合素质推荐合适的保险人，从而最大限度地维护客户利益。

三、人身保险经纪业务

人身保险经纪业务的操作流程和财产保险经纪业务流程相似，只是在针对具体险种时略有区别。

（一）人身保险经纪业务概述

人身保险经纪人作为中间人，在人身保险市场上代表投保人选择保险人、代办保险手续。人身保险经纪业务的实际操作涉及的险种有人寿保险、健康保险和人身意外伤害保险等。

人身保险经纪人服务对象包括企事业单位和个人，但主要是企事业单位这样的团体客户。其主要工作是为企事业单位设计全面的员工福利保障计划。员工福利保障计划的主要保障内容包括：补偿雇员的医疗费用支出；补

偿雇员家属一定比例的医疗费用支出；雇员因工伤、意外或疾病残疾时，提供生活保障金及收入补偿金；雇员因工伤、意外或疾病身故时，向雇员家属给付保险金；雇员离职（或企业发生转制）时，给付雇员离职（或转岗）安置费用；雇员达到法定退休年龄时，给付雇员补充养老保险金。

员工福利保障计划涉及的主要产品包括：企业年金、补充医疗保险、短期健康保险、短期意外伤害保险及其他人身保险。

（二）人身保险经纪业务案例

案例一：控制保费成本，提供管理服务。

（1）案情介绍。某贸易有限公司是一家全国性集团公司，分公司遍布全国 50 个城市。各地分公司的福利制度存在较大差异，不利于统一管理，而且各地分公司分别向所在地的保险公司投保，无法控制保费成本，也不利于总部对各城市保险理赔情况的了解和掌握。由于该公司在医疗方面的保障较弱，一旦有员工发生重大事故或医疗费用，势必会加重员工个人和公司的财务负担。同时，该公司的员工流动率非常高。基于上述各种因素的综合考虑，该公司就其在管理和控制成本上的要求，委托保险经纪公司为其解决所面临的难题。

（2）业务处理。保险经纪公司接受委托后，根据客户的需求设计了包括养老、医疗、重大疾病、意外保险在内的整体员工福利计划。该方案从地域范围、保障、费率、服务等方面满足了客户的要求。获得客户认可后，经纪公司在市场上全面询价。除了保险费率，经纪公司还注重考虑保险公司协调全国性后续服务的能力，并结合保险公司的承受能力与客户沟通后对方案进行调整。在后续服务方面，经纪公司定时提交详细的工作报告，以便于该公司总部及时了解各地区的理赔等汇总情况，并不断调整和完善服务。

（3）案例启示。人身保险经纪公司可以根据客户的需求和委托，结合客户自身特点，为客户合理控制保险费成本，提供风险管理咨询服务、相关的风险管理方案和保险方案等。

案例二：提供合理建议，维护被保险人利益。

（1）案情介绍。2000 年 2 月，某电厂为全体在职职工购买了某寿险公司的分红型团体年金保险。公司每年年初按在职工工资总额的一定比例交纳保险费，保险公司扣除管理费后将保费全部记入职工的个人账户。在合同有效期内，保险公司承担给付养老金、死亡保险金、离职保险金三项责任。保险合同对“离职保险金”的描述如下：“被保险人在本合同约定的年金领取