

保险经纪人在保险招标制度中的职能 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E4_BF_9D_E9_99_A9_E7_BB_8F_E7_c35_45504.htm

我国的保险招投标最早起始于政府机关车辆，而现在已由机动车辆保险扩展到企业财产险、工程险、责任险和团体意外伤害保险等保险业务，随着保险公司经营地域限制的取消和大型商业保险承保条件的不断放宽，招标单位维护自身利益的意识和对保险服务的要求不断提高，保险招标的运用日趋普遍，并渐成发展趋势。保险招投标对于保险公司在平等条件下公平竞争，优胜劣汰，从而实现保险资源的优化配置，防止保险业务经营中的腐败行为，降低招标单位的投保费用，促进保险公司提高服务水平等方面有着十分重要的积极作用。保险招标是一项专业技术含量较高的工作，由于受到专业分工和工作性质等方面的限制，招标单位很难独立承担保险招标环节中管理与监督职责，也就无法充分维护自身的保险利益，如何规范保险招标活动就成为摆在招标单位面前的重要问题。笔者认为在保险招标制度中引入保险经纪人不失为一种比较好的保险招标方式。保险经纪人作为被保险人保险利益的代表，在保险招标活动中的工作定位，是作为招标单位的一个职能部门，从保险风险管理与控制的角度，规范招投标工作，提高招标质量，维护招标单位正当合法权益，可以说，保险经纪人是采用特殊手段开展市场活动的“保险专业性招标公司”。笔者根据近年来在保险招标中的实践，就保险经纪人在保险招标中的职能，拟提出一些探讨性的想法。

一、在保险招标中引入保险经纪人的必要性

- 1、使保险招投标工作具有专业性、

公正性。保险招标是一项复杂的系统化工作，保险经纪人在人员力量和管理经验方面有着得天独厚的优势，有足够的人力和精力对招投标活动进行全过程、全方位的专业化运作，有利于提高保险招标工作的管理水平，有利于招投标活动在“公开、公正、公平”的竞争机制下进行，有利于保护招标单位的利益。

2、有效地控制了市场的准入，保证市场的有序化。保险经纪人通过其日常建立的一套有关保险公司动态的资料库，可以全面审查投标保险公司资质、业绩情况。在招标中充分考虑投标保险公司通过的各种专业机构的评级、以往类似项目、其他大型项目的承保和赔付经验、近三年经济行为受起诉情况和招标单位服务情况以及分保安排等等，这些都直接关系到保险公司对本项目的承保能力和承保后的理赔服务。

3、有利于及时发现、解决招投标中的问题，提高保险招标工作的透明度和质量。保险招投标活动是一件非常严肃、认真的工作，作为投标保险公司应积极配合、协助投标单位做好招投保工作，而不应投机取巧，弄虚作假，做出一些有损保险业形象和信誉的事情，保险经纪人的业务水平比较高，经验比较丰富，谙熟保险市场运作规程，比较容易发现招投标活动中提供虚假文件、串标压价等不良投标行为，并能针对出现的问题及时提出操作性强的解决方法，这对提高保险招标工作的透明度、规范保险招标工作起着重要的作用。

4、明晰的法律责任有利于提高招标工作的安全性。保险经纪人在法律上是保险合同一方招标单位的代理人，站在招标单位的立场上，尽力维护招标单位的合法权益，为招标单位购买保险提供经纪服务。按有关法律规定，由于保险经纪人的过错造成招标单位损失的，保险经纪人要承担相应

的经济赔偿责任。二、保险经纪人在保险招标中的职能

- 1、招标技术咨询、技术支持的职能

保险招标是一个涉及面广、环节多、专业性、操作性很强的一项工作。除了主要险种外，还有很多可选择的附加险种和特约承保责任，涉及到物质损失、对他人财产损失或人身伤亡的赔偿责任、清理残骸费用、专业费用、施救抢救费用等众多项目，有很多的责任限制、免责条款；在投保时还涉及保险金额的确定、各种赔偿限额和免赔额的设计等等，由于面对这一系列新情况新问题，作为一个非保险专业人士，如何分析自己的实际需求，选择合适的承保人，确定适当的险种，设计科学的保险金额和合理的赔偿限额，做到既保障充分，又经济合理、节约成本，同时还要能很好地维护自身的权益，确实是一件非常困难的事。保险经纪人由于熟悉保险市场，具有较丰富的实际操作经验，同时又处于招标单位利益代言人的独特地位，可以在以上几个方面为招标单位提供详尽、全面、周到的技术咨询和技术支持，帮助招标单位很好地解决这些问题。保险经纪人在这方面的主要体现在：为招标单位分析保险需求，对项目进行保险调研和风险查勘，提交专业的调研分析报告和风险评估报告，在此基础上，设定投保险种，确定保险金额及各项赔偿限额，估算、分析和预测保险费水平，同时，针对具体项目特点，综合考虑招标单位经济能力、实际需要，设计科学、合理的保险投保方案建议，精心编制对投标保险公司的基本服务要求、中标合同条款和有关保险条件等内容，完成一整套规范化、专业化的招投标、评标和商务谈判作业流程，并形成具体的招标文件，在此基础上，协助招标单位对各投标保险公司提交的投标书进行初评并参与投标

文件澄清会，针对投标书内容及各投标保险公司澄清问题的答复，协助招标单位在对投标行为的严肃性、投标文件的完整性、投标方案的先进性、费率报价的合理性等方面进行评标，分析、汇总报价结果，形成书面评标分析报告。评标分析报告中包括保险公司的经营状况分析、费率报价、保险条件的接受程度、服务承诺、优惠条件以及相关分析与建议，最大限度的利用好各项优惠条件和优惠政策，协助选定最合适的承保人，制定或审核保险协议或共保协议，协助招标单位完成投保事宜，敦促承保公司建立服务体系。例如，国元保险经纪公司受安徽省皖江发电有限责任公司、安徽省国路有限责任公司的委托，分别对安庆电厂的财产一切险、合肥 - 六安高速公路工程险进行保险招标，按照保险经纪服务协议，国元保险经纪有限公司对项目进行了现场风险查勘，根据项目的具体情况并考虑当前国内保险市场的状况为项目设计了一套完整的保险方案，通过保险招标的方式选择承保公司，帮助客户在保证服务承诺和服务质量的前提下，以最优惠的价格获得充分、合理的保障，最大限度的降低投保成本，用专业化的水准赢得了投保单位和相关保险公司的赞誉，体现保险经纪人在维护投保单位合法权益方面的重要作用。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com