

保险经纪的案例六：保险经纪人与保险人的利益之争 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\\_45671.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E4_BF_9D_E9_99_A9_E7_BB_8F_E7_c35_45671.htm) 作为世界最长、总投资额高达 118 亿元的杭州湾大桥，其保险项目在引来了各家保险公司的争夺。2003 年 7 月 28 日，在经历一年左右的接触后，杭州湾大桥工程总指挥部正式与江泰保险经纪公司签署了《保险经纪服务协议》和《保险经纪经费支付协议书》。事实上，围绕杭州湾大桥的巨额保险项目，经纪商与保险公司之间的争夺早已开始。2003 年 6 月 2 日，在江泰保险经纪公司的介入下，杭州湾大桥工程指挥部总指挥、宁波市市长助理王勇分别与人保宁波分公司、太保宁波分公司、平安杭州分公司、华泰北京分公司和大众宁波分公司等 5 家保险公司签订了总保额近 80 亿元的杭州湾大桥工程一切险保险共保协议。“除了施工单位的保险没有包含外，所有的工程保险都包括在这 80 亿当中了。”负责该项目的江泰保险经纪公司张城称，“在工程招标后，保额还可能会上浮到 100 亿元。”据悉，对于施工单位，招标合同中要求施工机具和人员强制保险，包括监理公司都要求强制保险。“没保险，你（施工单位）就不要来投标。”知情人士透露，在共保安排中，人保宁波分公司和太保宁波分公司被确定为联合首席承保人，分别获得 36 % 和 35 % 的份额；剩下的 29 % 被平安杭州分公司、华泰财产保险和大众保险宁波分公司分享，其中，平安占 22.5 %，华泰占 5 %，大众占 1.5 %。事实上在更早的时候，杭州湾大桥工程总指挥部曾经与各大保险公司分头谈过一年多，各保险公司也曾为前者筹划了专门的保险方案，

但最终，大桥总指挥部选择了由保险经纪商介入安排的方案。江泰方面称，在保险方案设计过程中，江泰主要考虑了杭州湾大桥特定的地理位置、气象、潮位、地震、风浪等因素，并吸取了上海大桥有关经验教训。知情人士透露，杭州湾大桥项目最初的保额达118亿元。“总投资多少就保多少，一般保险公司都是这样想。风险最大的部分一定要保，而且保额一定要保足，投资多少就保多少。但在118亿元的投资里面，包括了灯光等附属设施，基本没有什么风险的，为什么要保呢？此外，土地征用费、企业管理费，也是不需要保的。”张城称。此外，江泰方面还将保险责任有所扩大。知情人士称，杭州湾大桥把有关工程设计纳入保险范围内，在国内原先类似工程中，工程设计这一块大多是不保的。如果设计出了问题，（保险公司、施工方、设计方）谁都不承担责任，结果就是一旦设计出了问题，损失无法得到赔偿。张城强调：“杭州湾大桥（保险方案）肯定是全覆盖的，今后出了任何风险，保险公司都逃避不了（赔偿）责任。”而据知情人士透露，江泰方面在设计保险安排的时候，免赔额也大幅降低。据悉，杭州湾大桥的免赔额仅30万元，比东海大桥100万的免赔额下浮了很多。“如果算上保险责任有所扩大，免赔额大幅降低及增加了工程设计保险，实际上杭州湾大桥保险总额被经纪公司砍掉的部分远远不止38亿。”知情人士称。按照江泰提出的方案，向各保险公司招标后，原先6.8‰的平均费率，最终被降低到约6.3‰。在随后的采访中，一家参与该项目的保险公司向记者证实，杭州湾大桥工程保险费率为6.25‰。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](http://www.100test.com)