

指导：经纪人的分类 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\\_\\_E6\\_8C\\_87\\_E5\\_AF\\_BC\\_EF\\_BC\\_9A\\_E7\\_c35\\_45976.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E6_8C_87_E5_AF_BC_EF_BC_9A_E7_c35_45976.htm) 根据委托方的不同，保险经纪人可以分为狭义的保险经纪人（专指原保险市场的经纪人）和再保险经纪人。狭义的保险经纪人是指直接介于投保人和原保险人之间的中间人，直接接受投保客户的委托。按业务性质的不同，狭义的保险经纪人又可分为寿险经纪人和非寿险经纪人。寿险经纪人是指在人身保险市场上代表投保人选择保险人、代办保险手续并为此从保险人处收取佣金的中间人。寿险经纪人必须熟悉保险市场行情和保险标的详细情况，熟练掌握专项业务知识，还要懂法律，运用法律，并且会计算人身险的各种费率，以便为投保人获得最佳保障。非寿险经纪人是安排各种财产、利益、责任保险业务，在保险合同订约双方间斡旋，促使保险合同成立并为此从保险人处收取佣金的中间人。由于保险产品的复杂性，非寿险经纪人必须要掌握相关的专业知识，以便能与投保人进行沟通，为投保人进行风险评估、设计风险管理方案，为投保人选择最佳保险保障等服务。再保险经纪人是促成再保险分出公司与接受公司建立再保险关系的中介人。他们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的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，继续为分保公司服务，如合同的续转、修改、终止等问题；并向再保险接受人及时提供账单并进行估算。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，能为分保公司争取较优惠的条件。并与众多的投保人、保险人和再保险人保持着广泛、经常的联系，以便及时获取有利的信息，为分保公司争取一笔又一笔的再保险交易。事实上，许多巨额的再保险业务都是通过再保险经纪人之手促成的。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就显得十分重要，尤其是巨额保险业务的分保更是如此。在西方保险业务发达的国家，拥有特殊有利地位的再保险经纪人在有利条件下能够为本国巨额保险的投保人提出很多有吸引力的保险和再保险方案，从而把许多资金力量不大、规模有限的保险人组织起来，成立再保险集团，承办巨额再保险。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)