

保险经纪人和保险公司有什么关系？有什么优势？经纪人是如何收费的？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\\_45982.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E4_BF_9D_E9_99_A9_E7_BB_8F_E7_c35_45982.htm) 保险经纪人和保险公司同是保险市场的主体，保险公司是保险市场上的承保主体，保险经纪人是市场中介，保险经纪人与保险公司之间存在着业务合作关系，但双方之间不存在利益关系和隶属关系。保险经纪人在保险市场上的优势体现于以下几个方面：首先，保险经纪人在保险市场上是投保人的代理人，依照法律规定必须维护投保人的利益，是站在投保人一方的；其次，保险经纪人作为中介机构比投保人更为了解保险市场，熟悉各家保险公司的情况，了解各家保险公司在不同的险种上的比较优势，这样可以帮助投保人选择合适的保险公司，合适的险种；再次，保险经纪人拥有自己的保险专家和技术专家，可以为客户提供超值的风险管理服务和保险索赔服务；客户可以将风险管理和保险这样专业化的问题交给经纪人来处理，降低了自身在人力、财力上的消耗。保险经纪人的收费分三个类别，一是以促成保险合同为目的的保险中介服务，在保险合同达成以后经纪人向保险人收取佣金；二是以风险评估、风险管理技术咨询为目的的技术咨询服务，经纪人向委托人收取咨询服务费；三是以代办理赔，代理索赔为目的的代理服务，经纪人将向被保险人收取一定的服务费。以上收费均将按照财政部制订的有关标准执行。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)