

国外保险经纪人的经营管理制度 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__E5_9B_BD_E5_A4_96_E4_BF_9D_E9_c35_45994.htm 国外规定保险经纪人的经营范围包括财产保险、人寿保险以及再保险。在美国，保险经纪人可以分为销售财产和责任保险的经纪人和营销人寿保险经纪人两大类。一般允许地区、全国和全球性的保险经纪公司兼营财产和责任保险，团体人寿和健康保险的经纪业务，并可安排再保险。但在人寿保险营销方面，美国保险中介以保险代理人为主，在一些州(如纽约州)，特别规定保险经纪人不得办理人寿保险与年金保险业务。在韩国，保险经纪人主要分为人身保险经纪人和损害保险经纪人，允许二者兼营，前提要分别取得人身保险经纪人和损害保险经纪人的执业证书。但在韩国。严格禁止保险经纪人兼营保险公司、保险代理人、保险精算人及理赔理算人的业务。相比之下，英美国家规定相对宽松，允许个人保险经纪人兼营保险代理业务。作为中介的保险经纪人主要以收取佣金为利润来源，各国对此有不同的规定。在英国，佣金率是由保险人和经纪人协商确定，监管机关不规定佣金率的幅度。如果投保人要求获知保险人所支付的佣金金额，保险经纪人应及时向投保人披露。在美国保险经纪人根据不同的险种收取不同比例的佣金，一般收取佣金的方式主要是按照保险费比例支付佣金或按赔付率支付利润分享佣金。佣金支付标准通常根据保险公司经营的业务、性质和种类等因素不同分别来确定。现在英国也逐步采用了双方通过讨价还价协商收取佣金的制度，在韩国，保险经纪人的佣金由保险人支付，保险经纪人需将

佣金等相关内容进行记账，以供投保人查阅，法律禁止保险经纪人向投保人收取中介手续费或其他费用。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