

指导：保险经纪人概述 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_E4_c35_45999.htm 保险经纪人是受被保险人的委托，代表被保险人选择保险人并代为与保险人接洽办理保险合同事宜的人。保险经纪人从被保险人的利益考虑出发，为被保险人设计保险，提供咨询和代办保险手续等其他服务。保险经纪是技术性业务，在英国，从事海上保险经纪业务的都市受过培训的专门人才，他们精通法律和保险实务，熟悉海上保险市场，知道能从哪一家保险公司和采用哪一种保险单以使他们的委托人获得最好的保险保障。保险经纪人是被保险人而不是保险人的代理人，他们虽然从保险人那里获得佣金，但除了按《保险法》和《保险经纪人管理规定》承担诚信和交付保险费的义务外，对保险人不负任何其他责任。保险经纪人必须谨慎从事，认真为被保险人服务，如果由于疏于职责而使被保险人的利益受到损害，保险经纪人应对损失负责，被保险人可以就此对他们提起诉讼，要求赔偿。被保险人雇用保险经纪人投保，既能无偿获得保险经纪人提供的服务和了解有关保险业务知识，办妥保险手续，而且在投保后又可直接从保险人那里获得保险赔款和保险退费。如果发生了保险责任范围内的事故，被保险人还可以委托代为投保的保险经纪人向保险人索赔。当然，保险经纪人的利益也同样受到法律的充分保护，保险经纪人可以从保险人处获得佣金（在英国，水险经纪的佣金率为毛保费的5%，船舶险业务外加0.5%的特别补贴），如果投保人不委托经纪人办理投保手续，则应给予经纪人一定数额的咨询费。另外

，在被保险人未支付清保险费之前，保险经纪人可以对保险单行使留置权，将保险单留置到被保险人付还保险费为止。保险经纪人是保险业发展到一定阶段专业分工的产物，保险公司主要从事专门的保险服务，保险经纪人则提供中介服务，保险经纪人的利润来源于保险公司业务量的扩大和展业成本的减少。保险经纪人的主要作用简而言之就是“受人之托，代客理保”，即基于投保人的利益，与保险人洽谈保险条件，订立保险合同，代交保费和完成其它特约服务的一种中介单位，既可以是单独的个人，也可以组成经纪人公司。一个成熟的保险市场是由保险人、投保人、保险经纪公司、保险代理公司和公估机构组成。在国外，保险经纪公司已成为保险公司招揽业务的主要渠道，一般占其总量的60%以上。如以法国、美国为例，法国工业保费的90%、美国保费的60%是通过保险经纪公司运作的。目前，我国对保险经纪公司的设立与运作实行严格的准入和监管制度。《保险法》及《保险经纪人管理规定（试行）》中明确规定：保险经纪公司的注册资本不低于1000万元；保险经纪公司的高级管理人员须具备任职资格条件，保险经纪公司须具备不少于15名持有保险经纪人资格证书的从业人员；保险经纪公司须将其资本金的40%存放在保监会指定的帐户上，作为营业保证金。保险经纪公司主要业务可以分为两大类：一类是一般保险经纪服务，另一类是增值保险经纪服务。一般保险经纪服务是指与安排投保有关的经纪服务，即保险经纪公司通过识别、衡量、评价客户所面临的风险，设计出适合其实际情况的风险管理与保险安排建议，通过自身成熟的网络向多家保险公司同时询价，利用保险专业知识对各家所报的承保条件进行比较

，选择最适合客户的保险方案，经客户确认后协助其办理投保手续。增值保险经纪服务是指上述服务以外的其它服务。保险经纪公司提供的增值服务有：（1）风险管理和咨询；（2）防灾防损服务；（3）理赔协助服务；（4）安排标的的再保险保障；（5）安排特殊风险的超赔保障；（6）风险基金管理；（7）利用资本市场协助客户分散风险；（8）提供投资项目的风险评估；（9）协助开辟项目融资渠道；（10）利用国内、国际网络提供风险管理技术支持等。

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