

保险经纪人的历史与现状 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/452/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BF\\_9D\\_E9\\_99\\_A9\\_E7\\_BB\\_8F\\_E7\\_c35\\_452181.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/452/2021_2022__E4_BF_9D_E9_99_A9_E7_BB_8F_E7_c35_452181.htm) 现代意义上的保险是从海上保险发展而来的。大约在公元前2000年前，地中海范围内已有广泛的海上贸易活动，由于当时海上航行的技术及造船技术都很落后，所以航海的风险很大。在长期的海上贸易中，逐渐形成了海上保险的萌芽，即“一人为众，众为一人”的共同海损原则。船舶或货物抵押借款则是最早形式的海上保险。15世纪初，哥伦布发现新大陆及开辟通往亚洲的东方航线，使得世界贸易中心开始由地中海沿岸转移到了位于大西洋沿岸的英国。随着英国经济贸易的发展，现代保险业开始在英国发展起来。随着海上贸易的发展，对海上保险的需求增加，这就导致了保险经纪制度的产生与发展。英国在17世纪和18世纪已成为海上贸易大国。1720年英国国王特许皇家交易所和伦敦保险公司专营海上保险，在此前后，作为保险人和被保险人媒介的保险经纪人便应运而生。有据可查的保险经纪人出现于1575年。由于当时海上贸易的风险很大，海上事故经常发生；在伦敦保险市场上，没有一个承保人敢于承担一次航行的全部风险，他们每个人只能承担保险金额的一部分，这需要利用有丰富保险专业知识和了解市场行情的保险经纪人作为中介，将超出单独承保人能力部分的承保危险和保额在其他承保人之间分摊，这就是早期的保险经纪人。当初的保险经纪人大部分是无组织的，他们有的是从事业余活动并有专门知识的商人，有的是地主，有的是银行家。他们有丰富的保险专业知识，并且通过长期的实践，

深谙航海的风险，一般有固定的办公场所，依靠撮合保险作为职业和生活收入的来源。可见早期的保险经纪人已经具有了现代保险经纪人的特征。保险经纪人制度是在英国发展成熟起来的，在国际保险市场上，英国是典型的使用保险经纪人进行保险营销的国家。其保险经纪人制度影响最大，保险经纪人的力量也最强，举世闻名的保险巨人劳合社更是只接受劳合社保险经纪人安排的业务，可以说保险经纪人控制了英国大部分保险市场。与英国保险市场不同，美国保险市场上开展业务主要以代理人的力量为主，保险代理人是整个保险市场中心角色。相对而言，美国保险经纪人的力量比较单薄，只在财产责任保险领域占有优势。但是保险经纪人也是美国保险市场机制的一个重要组成部分，特别是在大城市，他们控制了大部分市场。在有些情况下，代理人有时也作为经纪人。这时他们不是以某公司的代理人身份出现，而是以经纪人的身份将接受的业务向他们所选中的保险公司投保，这时他们起经纪人的作用。日本是世界第二大保险市场，代理人展业和保险公司直接展业是保险公司推销保单的主要手段，而对保险经纪人制度一直持保守态度。这主要是因为日本的保险公司与企业集团关系密切，日本的六大企业集团除三和集团没有财产保险公司外，其余都有一二家人寿保险公司和财产保险公司。1996年日本保险业大改革，新的《保险业法》也开始允许保险经纪人走上保险市场的大舞台。中国香港和台湾地区也实行保险经纪人制度。在香港有100多家保险经纪公司。在台湾1992年恢复了保险辅助人资格考试制度，该年取得保险经纪人资格的，产险有209个寿险有987个。根据台湾1992年9月23日修正的《保险代理人经纪人公证人管

理规则》规定，年满20岁，具有国内外高中以上的学历或同等学历者，可报名参加资格考试。经考试合格者，发给执业证书。 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)