

举行保险经纪人考试的意义 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/493/2021_2022__E4_B8_BE_E8_A1_8C_E4_BF_9D_E9_c67_493040.htm 进入20世纪90年代以后，中国的保险业伴随着国民经济的增长，在国家政策的支持下，走上超速发展的"快车道"，并成为国民经济生活中一个新的增长点。与快速发展的保险业相比，保险经纪人的建立与成长则显得明显滞后。这种滞后将会阻碍或限制保险业的发展。为了顺应和促进保险业的发展，与国际接轨，并规范保险交易行为，建立保险经纪人公司已呼之欲出。此时举行保险经纪人考试，其意义已远远超过考试本身。首先，是建立与完善保险市场主体体系的需要。保险市场作为一个完整的体系，其主体由保险人、投保人和保险中介人三方构成。作为保险市场体系的一个子系统，保险中介人包括保险代理人、保险经纪人和保险公估人等。保险代理人受保险人的委托，代表保险人的利益，在保险人的授权范围内从事保险经营活动；保险公估人既可受保险人委托，也可受被保险人委托，不代表投、保双方中的任何一方，而是站在独立的立场上，对委托事件作出客观公正的评价；保险经纪人是基于投保人的利益，受投保人的委托，为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务，并依法收取佣金。三者具有不同的作用，在保险市场中的地位也不相同，都是保险市场体系中不可缺少的主体。从国外保险市场看，保险经纪人占有十分重要的地位。仅英国现有300多家独立保险经纪公司，保险公司90%以上的保费收入是通过保险经纪人招揽的。其次，是规范保险市场交易行为，降低保险商品交易成本的需要。

随着社会公众对保险的了解和接受，对保险的需求迅速增加。现在保险市场上除了三家全国性的保险公司以外，各种股份制及外资保险机构也不断涌现，随着中国加入WTO的步伐的迈进，形成不同国家，不同性质，不同成分的保险公司逐鹿保险市场的局面，各种新险种也如雨后春笋般出现。这样就形成在保险市场上信息的不对称，使得保险关系双方在缺乏完全相互信任的情况下进行交易，这样一来会增加市场的摩擦，导致至少交易的一方蒙受损失。此外，社会公众很难全面准确地了解和掌握各种保险条款的所有内容，熟悉全部保险产品。导致信息不完全。因此，他们无法得心应手的去选择自己满意的保险公司，购买适合自己的保险产品。对企业而言也是如此。如企业对于那些高风险、高保额的标的或项目，从积极的风险管理意义上讲，也需要既懂专业知识，又懂保险的保险经纪人提供保险服务。因此，如果有一批素质优良，业务精湛的保险经纪人通过自己特殊的角色作用，穿针引线，促进保险当事人双方相互了解和信任，规范和促进保险市场交易行为，给竞争的不公平性和无序性增加制约因素，降低交易成本，维护保险关系双方当事人的正当权益。第三，是建立一支高素质职业保险经纪人队伍的需要。虽然《保险经纪人管理规定（试行）》条例已经出台，但国家保险主管机关还没有批准成立一家国内保险经纪人公司。随着中国加入世界贸易组织时间的临近，中国保险业将会面临来自保险经纪人在内的各个方面的挑战。因此，尽快成立保险经纪人公司，培养和造就一批高水准、高素质的职业保险经纪人队伍已是当务之急。通过举行保险经纪人考试，对从业人员进行系统的专业培养和严格训练，严格限定保险经

纪人的从业资格，提高从业人员素质，将经纪人行业纳入正轨是十分必要的。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