

保险经纪人向保险人收取佣金，如何证明经纪人代表投保人的利益？保险从业资格考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/512/2021_2022__E4_BF_9D_E9_99_A9_E7_BB_8F_E7_c35_512598.htm 一方面，我国《保险法》第123条规定：保险经纪人是基于投保人利益，为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务，并依法收取佣金的单位。——这从法律上规定了保险经纪人是投保人的利益代表者，如果保险经纪人不代表投保人的利益，严格意义上讲，便是违法行为。另一方面，投保人手中掌握着对保险经纪人最大的制约权：“委托权”——投保人对经纪人的委托通常是一年一托，如果经纪人的服务不能让委托人满意，那么经纪人要想获得下一年的委托是很困难的；而一个经纪人开发一个客户要花很多心血，如果不能获得持续委托，是对一个经纪人最大的惩罚和最大的损失，这是投保人对经纪人的最大制约。在国外，一个好的经纪人一般会为他的客户服务终生；对律师来讲，付费是委托方，表面上看似乎对律师的制约要强，但实际上的情况是：如果你按工作日付费，那么不管效果如何，只要律师按时间付出其劳动，你就得付费，如果你对他的工作不满，你对他的制约仍然是解聘，但你该付的费用仍然得付；如果你是按结果付费，一旦不能达到要求，你所能做的仍然是解聘，同时由于没有达到目的，可能你的损失更大。百考试题整理"#F8F8F8" 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