

中国保险经纪人的生存环境保险从业考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/598/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_9B\\_BD\\_E4\\_BF\\_9D\\_E9\\_c35\\_598965.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/598/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E4_BF_9D_E9_c35_598965.htm)

一个完善的保险市场不仅要有承保主体的不断完善和发展，而且需要大量联系保险人与被保险人的中介实体积极参与。一、对于保险人来说，保险中介可以有效降低营运成本，提高经营效益，建立与投保人和被保险人之间的和谐关系，提高承保主体的商业声誉和公司形象。二、对于被保险人来说，保险中介可以使你获得专业服务，减少因与保险人之间信息失衡造成的矛盾，不仅减少了与保险人进行交易的工作负担，而且合法权益得到维护。三、对于保险市场来说，保险中介的大量参与可以有效刺激市场供求，加快产品开发和经营模式创新，发展和传播保险文化，使整个保险市场朝着规范、良性的方向发展。但由于各方面的原因，我国保险市场这种合理“自然生态”尚未形成，尤其是代表投保人和被保险人利益的重要部分保险经纪人，其生存和发展环境极其艰难，其存在的主要问题包括：一、经济活动中中介组织和个人的社会地位还处于一个较低的层次，全社会对中介的认识还存在误区，歧视和排挤中介、认为中介靠吭蒙拐骗生存的意识大量存在。在选择保险经纪人时，许多投保人认为：即使经纪人佣金由保险人支付，但“羊毛出在羊身上”，不用经纪人而直接向保险公司投保可以节省费用。二、保险公司习惯于“大而全”的经营办法，热忱于既当运动员，又当裁判员的操作模式，认为保险经纪人不仅抢走了保险人的客户，而且还要求降低费率，支付佣金，所以，一些保险公司对保险经纪人具有抵

触情绪，要不就不合作，要不就“烂行市”，很多保险交易达成后，投保方就可以拿到和保险经纪人一样甚至高于保险经纪佣金的费用和回扣。

三、国家对保险经纪的培育和管理还有待加强。目前我国还缺乏规范和系统的保险经纪理论与实务教程，保险经纪人资格考试虽然严格，但是考试内容与实际需要相差太远，大多数持证人员是保险专业尚未毕业的学生，而实践经验丰富的专业人员很难考试合格，有证的不能进行实际操作，在操作的人却是无证人员。在实际管理中，也要严格区别保险人、经纪人、代理人和公估人，不能一条政策管住几大系统。

四、保险经纪人内功不强、对保险合同的组合、加工、完善能力不强，挂经纪人之名做代理人之事的公司比比皆是，其专业素质和诚信形象还有待提高，行业自律组织和自律制度极不完善和规范。由于以上问题的存在，所以，尽管近年来我国保险经纪公司如雨后春笋地成立开业，但几经周折，发展得很好的并不多，真正有所作为的不外乎这几种形式。

一、以股东为基层，主营股东业务。虽然没有具体数据证明完全依靠股东业务生存的保险经纪公司数量和业务占比，但不能否认，这是我国保险经纪公司的主要生存方式。

二、与行业 and 权力相结合，垄断一块市场，这种方式需要较好的社会背景和经济实力，很有“红顶商人”之嫌。如与一个地方的航空管理部门联合，就可以垄断该地航空意外保险业务等。

三、依靠自身资源和技术的优势取得市场认可，这样的保险经纪公司虽然屈指可数，但市场声誉已逐步提升，今后也将是市场的最大赢家，如江泰保险经纪公司等。

改善保险经纪人的外部生存环境，加速保险经纪公司的内功建设，不仅是广大业内人士的强烈心

声，也是完善和发展中国保险市场、提升整体行业形象的实际需要。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)