



ENN 新奥

保险经纪人概述

-
- 一、保险经纪人的定义与职责
 - 二、保险经纪人的产生和发展
 - 三、保险经纪服务的特点
 - 四、保险经纪人与代理人的区别
 - 五、保险经纪人的分类
 - 六、保险经纪人的作用

保险经纪人的定义与职责

- 保险经纪人的定义

- 保险经纪人是基于投保人的利益，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。
——《中华人民共和国保险法》第126条

- 保险经纪人的责任

- 因保险经纪人在办理保险业务中的过错，给投保人、被保险人造成损失的，由保险经纪人承担赔偿责任。
——《中华人民共和国保险法》第130条

一、保险经纪人的定义与职责

二、保险经纪人的产生和发展

三、保险经纪服务的特点

四、保险经纪人与代理人的区别

五、保险经纪人的分类

六、保险经纪人的作用

保险经纪人的产生和发展

- 产生

- 1720年，英国出现专营海上保险公司，保险经纪人应运而生。

- 发展

- 从19世纪80年代开始，保险经纪人作用的不断提升、保险经纪业务范围的拓展、大型保险经纪公司的出现。

- 成熟

- 目前，保险经纪已成为世界性行业，在欧美国家，60%以上的财产保险业务都是经由保险经纪人办理的，世界500强企业中90%的企业都聘用保险经纪人作为风险顾问。
- 出现了许多对保源有控制力的大型保险经纪公司或集团，如达信(Marsh)、怡安(Aon)、韦莱(Willis)等。

-
- 一、保险经纪人的定义与职责
 - 二、保险经纪人的产生和发展
 - 三、保险经纪服务的特点
 - 四、保险经纪人与代理人的区别
 - 五、保险经纪人的分类
 - 六、保险经纪人的作用

保险经纪服务的特点

- 为客户量体裁衣

充分了解客户保险需求，突破保险公司条款限制，根据保险原理，设计最符合客户实际情况的保险方案。通过市场化运作，最大程度地满足客户的实际需求

- 争取最合理价格

拥有庞大的客户群体，是保险公司的一个特殊渠道客户，市场经验丰富，是获得合理价格的物质条件

- 是专业团队服务

在为客户服务过程中，组成业务团队，确保为客户提供专业、优质的服务。团队汇集保险、风险管理、工程技术、法律、客户服务等各方专业人士，提供专业顾问服务

- 服务法律保障

经纪服务要受到中华人民共和国《民法》、《保险法》、《合同法》、《保险经纪管理规定》等相关法律、法规的制约。要服从保险监管机构的管理，并对自身过错负赔偿责任，从而确保了客户的利益不受损失

一、保险经纪人的定义与职责

二、保险经纪人的产生和发展

三、保险经纪服务的特点

四、保险经纪人与代理人的区别

五、保险经纪人的分类

六、保险经纪人的作用

经纪人与代理人的区别

区别点	保险经纪	保险代理
定义	受投保人委托，基于投保人的利益，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（保险经纪人证书）	受保险公司委托，依据代理协议，专门销售保险公司产品，并向保险公司收取代理手续费（保险代理人证书）
立场	是投保人的代理人，客户利益的代言人	是保险公司的代理人
责任承担	经纪公司自身	保险公司
产品采购及销售	自由与保险公司接洽，熟悉各保险公司产品的优缺点，通过专业的设计来满足被保险人的实际需要	受代理协议的限制，仅能销售所代理的数家保险公司的产品，往往只能满足被保险人的部分要求
作业形式	专业团队的保险经纪服务	个人或团队推销
费率比较	多家保险公司竞争性报价	多家保险公司报价
索赔及理赔服务	基于被保险人的立场，积极提供专业保险知识和丰富索赔经验的支持，争取较优势的理赔，维护客户利益	因代理人仅代表保险公司，相关理赔事宜无法基于被保险人立场向保险公司要求，可能会影响到被保险人利益
风险管理	提供全面风险管理服务，包括风险识别、风险分析、风险转移等	很少提供

-
- 一、保险经纪人的定义与职责
 - 二、保险经纪人的产生和发展
 - 三、保险经纪服务的特点
 - 四、保险经纪人与代理人的区别
 - 五、保险经纪人的分类
 - 六、保险经纪人的作用

保险经纪人的分类

按照不同的标准，对保险经纪人可作不同的分类。

- 按照规模大小，可将保险经纪人分为：小型保险经纪人和大型保险经纪人；
- 根据委托方的不同，可将保险经纪人分为：直接保险经纪人和再保险经纪人。

（一）直接保险经纪人是指介于投保人和保险人之间，直接接受投保人委托的保险经纪人。直接保险经纪人与投保人签订委托合同：基于投保人或者被保险人的利益，为投保人与保险公司订立保险合同提供中介服务，并按约定收取佣金。

（二）再保险经纪人

再保险经纪人是指促成再保险分出公司与接受公司建立再保险关系的保险经纪人。此类保险经纪机构与原保险公司签订委托合同，基于原保险公司的利益，为原保险公司与再保险公司安排再保险业务提供中介服务，并按约定收取佣金。

➤按业务性质不同，直接保险经纪人又可划分为：人身保险经纪人和财产保险经纪人。

1.人身保险经纪人，是指在人身保险市场上代表投保人选择保险人、代办保险手续并依法收取佣金的中间人。在国外，人身保险经纪人主要从事公司员工福利计划中的团体寿险和高收入者养老保险的经纪业务。

2.财产保险经纪人，是指为投保人安排各种财产保险业务，在保险合同订约双方间进行撮合，促使保险合同成立并依法收取佣金的保险经纪人。财产保险业务是保险经纪人活动的主要领域。

一般而言，财产保险经纪人要具备以下两个方面的素质：

（1）专业知识面广。由于财产保险标的、保险产品的复杂性，从事财产保险经纪活动的经纪人，一般要具有理工、法律、金融和外贸、财会等相关知识。

（2）各类财产标的对财产保险经纪人的知识要求差别较大。

-
- 一、保险经纪人的定义与职责
 - 二、保险经纪人的产生和发展
 - 三、保险经纪服务的特点
 - 四、保险经纪人与代理人的区别
 - 五、保险经纪人的分类
 - 六、保险经纪人的作用

保险经纪人的作用

一、保险经纪人的宏观作用

二、保险经纪人的微观作用

➤ 一、保险经纪人的宏观作用

（一）有利于促进保险市场的发展

（二）有利于保险市场机制的完善

（三）有利于规范保险市场竞争

（四）有利于保险中介市场的完善与发展

（五）有利于我国保险业与国际接轨

➤ 二、保险经纪人的微观作用

（一）对投保人、被保险人的作用

目前在各国保险市场上，保险经纪人的功能已从最初的单纯协助投保人、被保险人安排保险，扩大到协助他们进行风险管理及投资理财等。保险经纪人可以使客户享受到更广泛、更周到的服务。

保险经纪人可以为客户得到两方面的服务：

1.为投保人、被保险人提供风险管理服务。

自然、社会和经济环境中存在着大量的、无所不在的、各种各样的风险，各种经济主体有大量的风险管理需求。风险管理作为保险经纪人的核心业务，就是要使经纪人成为客户的风险管理顾问、化险为夷的工程师，有能力站在客户的立场为其全面识别、评估和管理风险，确保客户以最合理的成本获得最大的风险保障。在高风险、高技术的风险管理体系中，保险属于风险转移的方法之一。对于企业所面临的风险，保险经纪人还可以协助其通过风险自留、风险回避、风险控制、风险分离、风险集合、风险转移等方法加以解决。

2.为投保人、被保险人安排保险计划和协助索赔。

- (1) 直接保险采购服务
- (2) 再保险采购服务
- (3) 保险经纪增值服务
- (4) 专业索赔协助服务

（一）对保险人的作用

在一个发达的保险市场中，保险人和经纪人是关系紧密的合作伙伴，这种合作有效的促进了市场的繁荣和专业化的发展。虽然保险经纪人是投保人的利益代表，但是通过保险经纪人的服务也为保险人带来了更多的业务。

保险经纪人是保险人重要的销售渠道，其对保险人的作用表现如下：

- 1.扩大保险需求，增加保费收入。
- 2.降低保险销售成本，提高保险销售效率，转变经营机制。
- 3.促进产品创新。随着人们保险意识和生活水平的不断提高，保险需求越来越多样化，通过保险经纪人可以把投保人的需求信息传递给保险人，促使保险人完善现有条款，或者开发出更多新产品来满足市场需求。

谢谢 Thank you