

<<保险市场经纪人>>

图书基本信息

书名：<<保险市场经纪人>>

13位ISBN编号：9787506025881

10位ISBN编号：7506025884

出版时间：2006-8

出版时间：东方出版社

作者：冯佳光

页数：275

字数：276000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<保险市场经纪人>>

### 内容概要

编撰这套丛书的初衷和艰辛的努力目标是以“前沿性、适用性、指导性、操作性、实务性、针对性、启发性、就业性、服务性、中介性、智商性、情商性”为撰写原则。

但因我们从事的这项工作毕竟受到多方面主客观因素的限制，比如时间过于短促和紧张，能够搜到的文献大都是从政治经济学、政治学、公共政策理论等视角进行的理论阐述、理论诠释居多，而经验和技术的较少。

在我们具体努力的过程中委实感到心有余而力不足，唯恐愧对读者。

鉴于此，谨希读者、业界人士、学界批评指正，以便在今后再版时修订和完善。

在这样一个充满着知识性革命、被追求取知识化自下而上的时代状态里，其实我们不得不随时都充满着危机意识。

## &lt;&lt;保险市场经纪人&gt;&gt;

## 书籍目录

序言第一章 保险经纪人——未来的黄金职业 第一节 保险经纪人概述 第二节 我国的保险经纪行业第二章 保险市场概述 第一节 保险市场的构成基础 第二节 我国保险市场总体状况 第三节 我国保险市场的供求与竞争第三章 保险经纪人的业务 第一节 保险经纪人分类 第二节 保险经纪人的业务第四章 保险经纪人的作用 第一节 保险经纪人是投保人利益的重要保障 第二节 对保险业健康发展的推动作用 第三节 保险经纪人是企业的风险管理专家第五章 保险经纪人制度 第一节 保险经纪人组织制度与经营制度 第二节 保险经纪人的资格管理制度 第三节 保险经纪人的合同行为 第四节 保险经纪人的法律责任第六章 保险合同 第一节 保险合同概述 第二节 保险合同的主体与客体 第三节 保险合同的订立 第四节 保险合同的履行 第五节 保险合同的变更、终止与争议处理第七章 风险管理基础 第一节 风险管理知识必备 第二节 企业风险管理 第三节 风险管理需要保险经纪人第八章 保险经纪人风险管理技术与实务 第一节 风险识别技术 第二节 风险的衡量 第三节 风险控制 第四节 风险管理案例第九章 询价与协助投保业务 第一节 询价与协助投保的业务程序 第二节 风险管理与咨询业务中的投保决策 第三节 确定投保方案 第四节 协助办理投保手续第十章 代理索赔业务 第一节 代理索赔业务程序 第二节 协助索赔的注意事项 第三节 责任保险的索赔要点 第四节 财产保险索赔程序第十一章 再保险市场与经纪人 第一节 再保险市场的需求与发展 第二节 再保险经纪人第十二章 保险经纪人经营管理 第一节 保险经纪人的经营原则与客户服务 第二节 保险经纪人的素质要求 第三节 保险经纪人职业道德与执业操守第十三章 对保险经纪人的监管 第一节 保险经纪人管理理论 第二节 对保险经纪人监管的主要内容 第三节 保监会对保险经纪人机构日常经营的监管 第四节 国外保险经纪人监管制度简介附录一《保险经纪机构管理规定》附录二《保险中介从业人员继续教育暂行办法》附录三 保险经纪实务考试大纲附录四 2005年保险经纪实务考试的部分内容(摘) 主要参考文献

## &lt;&lt;保险市场经纪人&gt;&gt;

## 章节摘录

同保险代理人一样，保险经纪人代表投保人向保险人购买保险单或介绍保险业务，促使保险合同成立。

但不同的是，保险经纪人并不直接承担保险业务，它代表投保人在保险市场上选择保险人或保险人组合，并同保险方洽谈合同条款，代办保险手续。

保险经纪人并非某一家保险公司的雇员，而是服务于保险经纪公司的独立的保险专业技术人员，因而具有相对的独立性和中间性。

通俗地说，保险代理人代表保险公司与投保人洽谈保险业务，保险经纪人则是投保人的代表，必须对投保人负责。

由于保险经纪人的专业身份以及对保险市场的熟悉，因而能帮助投保人以最低价格获得最优承保。

两者不同之处，归纳起来主要表现在两大方面：首先，二者所代表的利益和负责的对象是不同的。

保险代理人是代表保险公司的利益，并向保险公司负责，为保险公司推销产品，通常以个人为单位进行经营活动。

我国目前的财产保险收入的40%以上、人寿保险保费的80%左右是由保险代理人收到的。

而保险经纪人则是代表客户的利益，向客户负责，帮助客户选择最合适的保险公司、最合理的价格、最优越的承保条件，并提供团队形式的全面风险管理和各项增值服务。

其次，对人员素质要求不同。

由于保险涉及许多专业知识和技术，一般投保人不可能也没有必要熟悉它、掌握它，因而需要既精通保险业务又能维护其利益的中介机构及保险经纪人来为他们服务。

一般来说，保险经纪人素质要高于保险代理人，其为客户提供的服务业更为广泛和周到。

各国法律对保险经纪人的教育要求和资格认证都有严格规定，如一般要求必须有系统的专业知识和多年的实践经验。

因此，保险经纪人较之保险代理人更为职业化、专业化，是一种独立的专业人员，更精通保险业务、财税政策及风险管理技术，更熟悉保险市场行情，能够为客户提供准确的市场信息，让客户花费最少的保费获得最高的保障，同时还可为客户的风险管理提供技术意见。

一个有经验的保险经纪人往往还是某一领域的专家，如通讯、电子、汽车、航空、运输、金融服务等。

而保险代理人虽然也为客户设计综合性保障，但由于受自身素质和代理险种的限制，很难做到保险方案最优化，代理人利益与保险公司利益的密切相关也决定了他们无法完全站在客户的利益上。

<<保险市场经纪人>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>