

杂志

地方杂志

图书

文集

论文

最新杂志

保险资讯 2010年第31...

保险研究 2010年第11...

保险研究—实践与探...

保险资讯 2010年第30...

保险资讯 2010年第29...

推荐资料



欢迎订阅 << 保险研究 >>

首

标题：“保险营销员”概念浅析

作者：陈维佳 刘芳芳

作者单位：

导师：

其他作者：

中文摘要：

关键字：保险营销员

类型：其他保险 来源：中国保险报

正文：

10月21日，中国保监会同时公布了《关于改革完善保险营销员管理体制的意见》和《关于改善保险营销员管理体制的意见》的通知两个规范性文件，至此，讨论颇有时日的保险营销员制开始启动。然而，要想有效改革保险营销员管理体制，首先必须要明确界定当前我国“保险营销

首先，参照2006年7月1日开始实施的《保险营销员管理规定》，保险营销员必须要具备以下条件：其一，保险营销员必须是“个人”，而不是机构；其二，保险营销员只能接受一家保险公司的委托从事销售活动；其三，一个合格的保险营销员必须具备两个证书，即中国保监会颁发的《保险从业证书》和所属保险公司发放的《保险营销员展业证》（以下简称《展业证》），而且已经取得《保险从业证书》、《保险经纪从业人员执业证书》或者《保险公估从业人员执业证书》的人员，不得领取

目前对“保险营销员”的称呼比较混乱，比较容易引起混淆的相关概念包括“保险代理人”和“保险代理从业人员”。下面我们逐个分析，一一区分这些概念与“保险营销员”的关系

最容易与“保险营销员”相混淆的是“保险代理人”。《保险法》规定，保险代理人是根据保险人的授权，在保险人授权的范围内代为办理保险业务的机构或者个人；保险代理机构包括专门的保险专业代理机构和兼营保险代理业务的保险兼业代理机构。由此可以看出，“保险代理人”人”，它既包括机构这种“法人”，又包括生物意义上的“个人”。而“保险营销员”针对的则是“保险代理人”的概念涵盖了“保险营销员”。

那么“个人保险代理人”与“保险营销员”究竟是何关系呢？《保险法》规定，个人保险代理人、保险经纪人的经纪从业人员，应当具备国务院保险监督管理机构规定的资格条件，取得保险监督管理机构颁发的资格证书。可见，我国是存在“个人保险代理人”这一概念的，并且笔者认为“个人保险代理人”是同一个概念，只是称呼不同；因为《保险法》中的“个人保险代理人”指的是“机构代理人”之外的部分，它和“保险营销员”具备的特征与功能是相同的。“个人保险代理人”为了让自身与“机构代理人”和“保险代理人”两个概念区分开来，自己对自己的称呼，多见于行业博客和行业网站。“保险营销员”则是保监会、行业协会对这一群体的官方称谓，如中国保监会《保险营销员管理办法》只采用了“保险营销员”这一称谓。

“保险代理从业人员”则是一个比“保险营销员”宽泛的概念。个人为了获取从事保险销售资格，通过中国保监会组织的保险代理从业人员资格考试，取得《保险代理从业人员资格证书》，成为“保险代理从业人员”。但是，并不是所有的“保险代理从业人员”都会成为“保险营销员”；只有那些取得《保险代理从业人员展业证》的“保险代理从业人员”才成为“保险营销员”。还有一部分“保险代理从业人员”会取得《保险代理从业人员执业证书》，成为机构代理中的保险专业代理机构的员工；并且因为已经取得《保险代理从业人员执业证书》，不得领取《展业证》，所以这部分人员除非与保险代理公司解除劳动关系，重托关系，否则不会成为“保险营销员”。另外一部分“保险代理从业人员”则没有投身到保险行业，而是在求学期间，通过考试，取得《保险代理从业人员资格证书》，但是毕业后转投其他行业，从事“保险营销员”。

随着改革的进行，“保险营销员”的概念必然也会产生相应的变化，建议有关部门在改革过

顾好法律、部门规章和规范性文件的兼容性，为我国的保险营销管理体制改革塑造良好的法律环

上一篇：[将军赶路不追小兔——对保险资产管理价值链的思考](#)

下一篇：[对保险资产管理价值链的思考](#)

[点击下载](#)

相关杂志：

■ [热点分析](#)

■ [监管信息](#)