

《人身保险市场与营销》考试大纲 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E3_80_8A_E4_BA_BA_E8_BA_AB_E4_c35_45127.htm

一、人身保险市场 考试目的 通过本章的考试，检验学生对人身保险市场的基本概念、人身保险市场主体的组织形式和业务范围、以及人身保险市场发展环境了解程度。 考试内容（一）人身保险市场概述 了解人身保险市场的概念；理解人身保险市场与财产保险市场的差异；了解人身保险市场与社会保障的关系；了解人身保险市场的地位和功能；了解我国人身保险市场的发展历程。（二）人身保险市场主体的组织形式和业务范围 了解人身保险市场主体的一般组织形式；了解保险公司的业务范围。（三）人身保险市场发展的环境了解人身保险市场经济环境、社会环境和法律环境。 二、人身保险市场结构与市场行为 考试目的 通过本章的考试，检验学生对人身保险市场结构及其决定因素的了解程度；对保险公司的市场行为与人身保险营销战略的了解程度。 考试内容（一）人身保险市场结构 了解保险市场结构的含义和类型；了解主要国家和地区人身保险市场结构比较；了解我国人身保险市场结构。（二）决定人身保险市场结构的因素 了解人身保险市场集中度、人身保险产品与服务差异化、人身保险市场的进入和退出等决定人身保险市场结构的因素。（三）保险公司的市场行为与人身保险营销战略 了解人身保险市场行为的概念；理解保险公司的定价行为；了解人身保险市场的组织行为；理解保险公司市场战略与人身保险营销战略。 三、个人人身保险需求 考试目的 通过本章的考试，检验学生对人身风险与个人人身保

险需求的理解程度；对个人人身保险需求的影响因素的了解程度；对个人人身保险需求的实现方式的了解程度；对个人家庭保险理财规划的理解和运用。 考试内容（一）人身风险与个人人身保险需求熟悉人身风险的含义与类型；理解个人人身保险需求的含义。（二）个人人身保险需求的影响因素了解影响个人人身保险需求的主观因素和客观因素。（三）个人人身保险需求的实现方式了解人身保险需求的确定；理解人身保险需求的实现模式。（四）个人家庭保险理财规划了解个人理财规划和金融理财；理解个人财务规划的实施。

四、企业（团体）人身保险需求 考试目的 通过对本章的测试，检测学生对企业风险与企业员工福利计划的了解程度；对企业人身保险需求及其实现形式的认识程度。 考试内容（一）企业风险与企业员工福利计划 了解企业的风险；了解企业员工福利计划和企业团体人身保险。（二）企业人身保险需求 了解企业人身保险需求；理解企业人身保险需求的影响因素（三）企业人身保险需求的实现形式 了解团体人寿保险、团体意外保险、企业团体健康保险、企业年金等险种。 五、人身保险市场的供给 考试目的 通过对本章的学习，检测学生对人身保险市场供给基本概念的了解程度；对人身保险供给能力的熟悉程度；对人身保险产品的了解程度。 考试内容（一）人身保险市场供给概述 熟悉人身保险市场供给的概念；了解人身保险供给函数及供给弹性。（二）人身保险供给能力 理解人身保险供给能力概念；了解影响人身保险供给能力的主要因素。（三）人身保险产品概述 了解人身保险产品的概念、含义和特点；了解人身保险产品与其他金融产品的区别。

六、人身保险营销概述 考试目的 通过对本章的测试，检

测学生对人身保险营销概念、要素与程序的掌握程度；对人身保险营销的基本理论的了解程度。 考试内容（一）人身保险营销概念、要素与程序 掌握人身保险营销的概念和特点；了解人身保险营销的要素；了解人身保险营销管理程序；理解人身保险营销对保险公司经营的意义（二）人身保险营销的基本理论 了解营销理念的演变；了解人身保险营销的相关理论。 七、人身保险营销信息管理与调研 考试目的 通过本章的测试，检测学生人身保险营销信息及其管理系统的了解程度；对人身保险营销调研的掌握程度；对保险公司客户信息管理的了解程度。 考试内容（一）人身保险营销信息管理系统 了解人身保险信息的含义和种类；理解人身保险营销信息管理系统的功能和构成；了解人身保险营销信息的处理与应用。（二）人身保险营销调研 了解人身保险营销调研的意义和内容；熟悉人身保险营销调研的步骤和方法。（三）保险公司客户信息管理 了解客户信息管理的概念及其流程。 八、人身保险销售目标市场的选择 考试目的 通过本章的测试，检测学生对人身保险市场细分的了解程度；对人身保险目标市场选择的理解程度。 考试内容（一）人身保险市场细分 掌握人身保险市场细分的含义和必要性；理解人身保险市场细分的依据；了解人身保险市场细分因素的选择和组合。（二）人身保险目标市场的选择 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