

2009年中国人身保险从业（春季及秋季）考试公告常见咨询
问答保险从业资格考试PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/512/2021_2022_2009_E5_B9_B4_E4_B8_AD_c35_512932.htm 2009年春季（4月）及秋季（10月）考试公告（总9号/2009公告）公告常见咨询问答一、关于2009年度考试的重要注意事项1、本年度考试公告同时公布2009年度春季（4月）、秋季（10月）两期考试的考试日期，考生可以在2008年10月15日开始同时选择报考春季或秋季的考试。春季考试报名截止日期为2009年2月28日，秋季考试报名截止日期为2009年8月31日。春季考试日期为2009年4月11日起连续三个周末，秋季考试日期为2009年10月17日起连续三个周末。个人考生网上报名时请注意选择科目的考试时间；团体报名负责人请将春季及秋季考试报名表格分开记录。2、中国人身保险从业人员资格考试项目教材委员会已启动部分考试资料的修订工作，预计于2010年春季考试开始使用已修订完成的第一批二版考试资料。目前已启动修订的科目有A1《风险管理与人身保险》、A2《人身保险从业人员职业道德》、A3《人身保险产品》、A5《寿险公司经营与管理》、A7b《人身保险会计与财务-（下）财务版》等科目。3、本年度考试除了A1《风险管理与人身保险》、A4《人身保险合同》、A9《寿险公司人力资源管理》等三科没有新增相关法规考试补充资料外，其他16科都有新增的考试补充资料，请考生在11月1日以后上项目网站下载2009年度各科考试大纲及各科新增考试补充资料复习。二、关于资格及考试科目的咨询：1、请问本年度考试开放多少个资格项目？多少考试科目

？答：本年度每期考试科目共开设中国寿险管理师、中国寿险理财规划师、中国员工福利规划师等三个资格的公共课程、交叉课程和专业课程共19门课程的考试，考试时间见考试公告。各类资格所需通过科目如下表：

资格	科目	教材名称	是否必考
中国寿险管理师	中级	《风险管理	必考
	中级	《人身保险	必考
	高级	《寿险公司经营与管理》	必考
	高级	《人身保险从业人员职业道德》	必考
	高级	《人身保险市场与营销》	必考
	高级	《人身保险产品》	必考
	高级	《人身保险会计与财务》（上）	必考
	高级	《人身保险合同》	必考
	高级	《人身保险会计与财务》（下）	必考
	高级	《人身保险监管》	必考
中国寿险理财规划师	中级	《寿险公司资产管理》	必考
	中级	《寿险公司人力资源管理》	必考
	高级	《人身保险从业人员职业道德》	必考
	高级	《人身保险产品》	必考
	高级	《寿险公司资产管理》	必考
	高级	《团体保险》	必考
	高级	《健康保险原理及经营运作》	必考
	高级	《健康保险外部环境及政策》	必考
	高级	《养老保险原理及经营运作》	必考
	高级	《养老保险外部环境及政策》	必考
中国员工福利规划师	中级	《企业年金理论及实务》	必考
	高级	《人身保险从业人员职业道德》	必考
	高级	《团体保险》	必考
	高级	《员工福利计划：原理	必考
	高级	《员工福利计划：实务》	必考

、设计及管理》必考必考EB2《员工福利计划：政策及外部环境》必考必考H1《健康保险原理及经营运作》必考必考H2《健康保险外部环境及政策》必考必考P1《养老保险原理及经营运作》必考必考P2《养老保险外部环境及政策》必考必考P3《企业年金理论及实务》必考必考根据各个资格对应的考试科目，我们提醒广大考生注意以下几点：（1）公共课程：A2《人身保险从业人员职业道德》为三个资格都必须通过的公共课程，在通过成绩有效期内，不必重复考试；（2）交叉课程：各资格间有交叉的课程，如中国寿险管理师与中国寿险规划师（新型产品方向）交叉的A3《人身保险产品》及A8《寿险公司资产管理》，以及中国寿险规划师（新型产品方向）及中国员工福利规划师资格交叉的G《团体保险》；交叉课程也是在通过课程成绩有效期内，只要通过一次即可，不必重复考试；（3）考时重叠课程：本年度考试：A4《人身保险合同》和EB1《员工福利计划：原理、设计及管理》、A10《人身保险监管》和EB2《员工福利计划：政策及外部环境》两门科目在考试时间的安排方面有所重叠，请考生在报考的时候注意不要同时报考两科在同一时间考试的科目。

2、资格考试项目运行四年以来发展情况如何？答：在中国保监会及项目编审委的指导下，在中国保险行业协会的积极协调下，在项目执行单位的不懈努力下，项目在各方面都取得了长足进展，教材质量不断提升，考试运作更加顺畅；新网站及报名系统上线。正是由于项目经过六年的磨砺，在很多方面体现着中国特色的发展并借鉴国际经验，且体系完整，有助于提升公司内外勤员工的素质，满足了目前保险人才市场供给不足情况下公司对新员工的岗前教育和老员工的

继续教育，众多保险公司，如中国人寿、平安、太平洋、泰康、新华、太平、长城、民生、生命、人民健康、东方、合众、友邦、中英、光大永明、联泰大都会、招商信诺、海尔纽约、中宏、恒安标准、首创安泰、太平洋安泰、中德安联、信诚、国泰人寿、瑞福德健康、中华联合产险、恒泰经纪、信达资产管理公司等机构都积极组织从业人员团体报名参加各类资格考试，并有不同程度的奖励报销政策，体现了对该项目的肯定。农业银行、工商银行、交通银行、建设银行、光大银行等金融机构也积极组织团体报名参加中国寿险管理师及中国寿险理财规划师资格考试，以提升理财时代的竞争力，因应金融混业竞争的人才和专业挑战。资格考试项目自从2005年试运行以来已经举行及将举行的共8次考试，有近85000人次参加考试，截止2008年春季考试各类资格获得者7726人次，其中获得中国寿险管理师中级资格3225人次，高级资格392人次；获得中国寿险规划师资格（新型、健康、养老方向）共计2142人次，中国寿险理财规划师高级资格202人次；获得中国员工福利规划师中级资格1608人次，高级资格157人次。

3、请问2008年全球金融海啸对于保险行业及资格考试项目产生什么影响？答：2008年全球金融市场的震荡危机，部分保险公司资本操作的失当，带给保险行业莫大冲击，并使社会对原本已经形象薄弱的保险行业的诚信和信心有了深度的质疑和动摇。保险该回归自己的本色。保障才是保险最基本的功能，保障功能的充分实现体现保险最大的价值和作用。保险业作为“谨慎性金融”行业，生存与安全永远是第一位的，只有在稳定基本业务经营，有效控制未来风险敞口的基础上才能追求金融的无限创新和收益的最大化。作

为保险公司，要把公司的稳定和客户利益放在第一位，树立长效竞争意识，让保险真正发挥“社会稳定器”和“助推器”的功能。作为行业从业者，要始终坚持诚信的职业道德素质，居安思危，不断学习进取，为客户提供更专业、高效的服务。低潮之时正是自我充实的好时机，保险从业人员从高管人员到销售人员抓住机遇在各自的专业系列和诚信道德教育打下坚实知识基础方能扭转社会误解和偏差，踏踏实实，尽到本分，坚持本色，才能走的更远，走的更好。作为保险教育培训认证事业的先行者和积极推动者，中国人身保险从业人员资格考试项目平台也必将不断细致、优化各项服务，完善各类资格体系建设，加快二版教材修订步伐。同时根据实际的发展变化，组织专家学者从多角度、多方面对这次“金融风暴”进行分析研究，并将成果吸收到二版教材当中，让保险从业者及时分享行业发展的经验教训。我们的第一批的修订教材将于2010年正式启用。

4、三个师的资格都有中级资格和高级资格，请问在三项资格系列中中级和高级资格有何区别？答：管理序列中的中国寿险管理师资格是按照分级方式分为中级资格和高级资格。中级资格本着普及性和重点性的原则开设了《风险管理与人身保险》、《人身保险产品》等五门课程；高级资格则是为了让考生在此基础上进一步学习深造，增加了针对公司管理层的更专业的管理领域，如营销、财会、投资、人力资源等方面6门课程。销售序列资格是按销售产品类别和销售对象特点，分级分类设立。如中国寿险理财规划师根据销售产品的类别分成三类，资格名称为“中国寿险规划师”带上所分的类别。本资格的高级资格名称与中级资格有所区分，中级资格称为“中国寿险规划师”

，高级资格为“中国寿险理财规划师”。高级资格的获得者需要有知识经验的广度和深度，因此高级资格的取得是三个中级资格的叠加而成。中国员工福利规划师也是分级分类的资格。中级资格取得后，再叠加中国寿险规划师的养老保险产品方向及健康保险方向后，获得本资格的高级资格。

5、资格项目的权威性体现在何处？答：“中国寿险管理师”、“中国寿险理财规划师”、“中国员工福利规划师”的权威性是不容置疑的，这主要由以下几点所体现：（1）项目是由中国保监会倡导、参与、推动和认可，授权中国保险行业协会颁发资格证书，在保监会的监督领导之下，由项目执行单位和项目专家团队负责执行的一个标准化、系统化的行业资格认证体系，拥有自主知识产权；（2）项目是保监会对行业又快又好发展，建立高素质人才队伍，落实人才兴业战略的战略性制度安排；（3）项目运作方式是采取监管部门推动监督 and 市场化运作相结合的执行模式，保证了前期充分的资金支持和市场化高效运作；（4）项目的教材编写和题库建立是由近400位来自政产学研的专家团队完成，结合国内发展及政策环境和国际潮流趋势，体现理论与实务的结合。

6、“中国寿险管理师”、“中国寿险理财规划师”、“中国员工福利规划师”等三项资格在价值上有何特点？所适合的人群各是什么？答：中国寿险管理师资格知识体系能够帮助初入人身保险行业的从业人员迅速了解整体保险行业运营的架构、内容和监管要求，使其在工作岗位上能够更全面的做好本岗位的工作；帮助进入人身保险行业数年的从业人员总结过去实践经验，加深理解，并进一步提升完成未来任务的能力；以及行业各类销售人员及讲师人员进一步理解公司的运营实务、

保险知识及监管要求，进而更好地服务行业及社会客户。销售系列的中国寿险理财规划师的知识体系能够帮助保险公司及保险中介机构的内、外勤销售人员及营销管理人员，服务、行政人员、培训人员以及银行、银行证券的从业人员对于各系列的销售资格的行业运营、产品、内外部环境及政策更好的理解及融会贯通，在激烈竞争的金融规划理财时代提升竞争力，更好服务行业及客户，提升行业声誉以及公司内勤行政管理及专业技术人员能够更进一步了解销售系统的各环节和产品，协助在公司营销管理和产品开发方面更能全面和科学化。销售系列的中国员工福利规划师主要适用于团体保险销售人员，是目前国内唯一针对员工福利规划的专业资格考试。在金融产品交叉销售的大环境下，个险销售人员、其他金融理财人员在针对个人做理财规划时，客户的员工福利也是必不可忽视的一块领域。因此，该考试适合所有保险行业从业人员、金融行业其他从事理财规划业务人员、院校学生、甚至企业人力资源部门人员。三类资格主要依据寿险公司不同岗位要求设立。管理序列资格主要是针对内勤、管理人员、讲师人员，销售序列资格主要是针对个险、团险营销员及其管理及讲师人员。因此，从业人员为了做好本岗位工作，应积极参加考试。但因为各个资格考试科目之间是密切联系、相互补充的，因此，对考试报考人员没有严格限定。从业人员若有更高层次的职业生涯规划，或想对其他领域有更好的了解，也鼓励报考其他资格。凡年满18周岁，品行正直者，都可以报考任意资格。目前有许多院校保险、金融、外语、医学及其他专业的学生亦积极参加考试，借此获取资格证书和保险行业实践知识，以帮助他们在保险行业顺利就

业。7、“中国寿险理财规划师”“中国员工福利规划师”资格和现在社会上所存在的其他理财规划资格比较之下有何优势？答：（1）人身风险规划是金融理财规划里最基础和最重要的内容。虽说金融规划领域涵盖银行、保险、证券、房地产及其他投资渠道，但是从客户人身风险规划的角度而言，保险是最基础、最有效、最完善的风险规划工具。人的生、老、病、死、残、退、教育等基础核心问题得到规划后，人们才应该再将余钱存入银行、证券、房地产等其他投资渠道这才是科学合理的理财规划理念；（2）这两类资格具有非常强的专业性和实用性。其他理财资格的课程内容诸多是国外产品、国外的法规制度，国外资本市场，国外客户消费心理的内容所构成，对于各种理财产品的概念泛泛而谈相比，这两类资格更着眼于国内人身保险规划领域，从人身保险产品的本质、特性、政策、外部环境、规划实务等各个角度对人身保险的理财规划做了深入的探讨和研究，对于国内市场有深刻的实用性。业内众多专家结合行业实践打造的知识体系，是最新鲜、最前沿的经验总结，具有高度的实用性和操作性，真正实现“边学边用”；（3）这两类资格是保监会所倡导、推动、参与、和认可，并授权中国保险行业协会颁发资格证书的行业自身结合的团队所开发人身保险行业的标准化资格证书；在知识内容体系上是由行业各方的专家所建构的，体现出其较之其他认证体系的权威性；（4）资格考试的费用适合国内考生的消费水平。目前市场上的理财规划资格认证课程或来自国外考试的费用高昂，人身保险从业人员资格考试的考试费用比较之下是合理的，每一科考试费用260元，包含了第一次报名的教材、邮寄费以及证书费等。8、通过

什么途径我可以了解项目的动态和信息呢？答：您可以透过以下途径对于项目发展的动态及考试的相关信息有进一步的追踪和了解：（1）中国人身保险从业人员资格项目网站：项目执行单位对于项目发展的动态和考试相关信息都会及时发布在项目网站上，您可以上网了解；（2）全国各报名中心、各地保险行业协会网站：项目执行单位会将相关信息发送到各报名中心，可向其咨询；（3）中国人身保险从业人员资格项目工作简报及执行单位发布的其他宣传资料，包括：项目介绍、路演文件、考试公告、考试大纲及咨询问答等；（4）中国保险报及金融时报等专业性报纸，我们会以新闻稿、广告、公告的方式定期或不定期刊登，方便广大读者了解考试项目的发展；（5）执行单位的客户服务中心及各报名中心具体联系人：您可以随时拨打广州信平客户服务电话咨询，或向各报名中心联系人咨询。"#F8F8F8" 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