

天津2009年自考保险中介概论考试大纲自考 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/641/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A4\\_A9\\_E6\\_B4\\_A52009\\_c67\\_641099.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/641/2021_2022__E5_A4_A9_E6_B4_A52009_c67_641099.htm)

课程名称：保险中介概论 课程代码：0663 第一部分 课程性质与设置目的 一、本课程的性质与特点 本课程是高等教育自学考试保险专业所开设的专业课之一。它是保险专业一门反映当前我国保险市场变化并与实际工作联系紧密、应用性较强的课程。本课程的特点是既有一定的保险理论性，又具有各种保险中介部门经营活动实际操作的实务性。 二、 程设置的目的是要求 设置本课程的目的 是为了使考生在学习保险基本理论和主要险种基本原理等课程的基础上，进一步能够掌握保险市场中有关保险中介的基本理论和专业知识，从而使考生更加完整地掌握保险专业的基本理论和基本知识。通过本课程的学习，要求考生掌握和了解保险中介在保险市场中的地位和作用，掌握和了解我国保险中介的现状，各种保险中介形式的概念、特征，各种保险中介活动的基本内容，以及国家对保险中介监管的原则和方法等。 三、与本专业其它课程的关系 本课程是保险专业的一门专业性很强课程，考生应在学完《保险学原理》《财产保险》《人身保险》《海上保险》等课程的基础上，学习本课程。 第二部分 课程内容与考核目标 第一章 保险中介概述 百考试题自考站，你的自考专家！ 一、学习目的与要求 通过本章的学习，正确理解保险中介与保险中介制度的概念，以及各种保险中介形式的含义，掌握建立和完善保险中介的必要性和作用，并了解现阶段我国保险中介的现状和总体特征及未来发展。 二、考核知识点与目标 （一）保险中介的含义

和特点（次重点）识记：保险中介与保险中介制度的含义理解：保险中介与其它中介的区别、保险中介的特点（二）保险中介的形式（重点）识记：保险中介的各种形式，既：保险代理人、保险经纪人、保险公估人、其他保险中介人等。理解：保险中介各种形式的区别（三）保险中介制度的现状与发展（次重点）理解：国外保险中介制度发展与现状的基本状况识记：建立保险中介制度的必要性理解：保险中介在保险市场中的基本作用理解：保险中介制度发展的影响因素识记：现阶段我国保险中介制度的基本现状与特征应用：未来我国保险中介制度的发展目标及影响因素

## 第二章 保险代理人

### 一、学习目的与要求

通过本章的学习，正确理解保险代理人的概念，以及保险代理合同概念、保险代理人的资格和执业规则、保险代理人的法律责任，并了解我国保险代理制度的现行模式。

### 二、考核知识点与考核目标

（一）保险代理人特征和基本作用（次重点）识记：保险代理人特征和基本作用识记：保险代理人的各种理论和实践上的分类识记：我国法律法规对保险代理人的分类，既保险代理公司、兼业代理人、个人代理人。

（二）保险代理合同的概念（重点）识记：保险代理合同的性质和基本内容理解：保险代理合同与保险合同的区别识记：保险代理合同当事人的权利、义务理解：保险代理合同的订立、变更和终止

（三）我国保险代理人的资格、执业规则、法律责任（次重点）识记：我国保险代理人的资格识记：保险代理人执业规则的基本要求理解：我国保险代理人的执业规则识记：我国保险代理人的法律责任（行政责任、民事责任、刑事责任）

（四）我国保险代理制度（一般）识记：我国保险代理制度的历史发展和现行

模式理解：我国保险代理制度的评价应用：完善我国保险代理制度的途径和措施（五）保险代理公司的形式、设立和运作（次重点）识记：保险代理公司的一般形式识记：我国保险代理公司的形式和设立理解：保险代理公司经营范围和内容理解：我国对保险代理公司经营范围的规定

### 第三章 寿险营销体制

#### 一、学习目的与要求

通过本章的学习，正确理解寿险营销体制的概念、寿险营销体制的作用，以及掌握寿险营销体制的运行。

#### 二、考核知识点与考核目标

##### （一）寿险营销体制的概念（次重点）

识记：寿险营销的含义和特点理解：寿险营销员的法律地位理解：寿险营销体制的基本作用

##### （二）我国寿险营销体制的形成与现状（一般）

理解：我国寿险营销体制的形成与现状应用：我国寿险营销体制的改革与发展

##### （三）寿险营销的组织机构、培训、职场（次重点）

识记：寿险营销的组织机构识记：寿险营销员培训的意义理解：寿险营销员培训的内容理解：寿险营销职场建立的必要性与功能

##### （四）寿险营销员的管理（次重点）

理解：保险公司对寿险营销员管理的必要性应用：保险公司对寿险营销员管理的内容

### 第四章 保险经纪人

#### 一、学习目的与要求

通过本章的学习，正确理解保险经纪人的分类、作用，以及保险经纪人的组织形式和经营范围及运作。

#### 二、考核知识点与考核目标

##### （一）保险经纪人的分类、作用（重点）

识记：保险经纪人的各种分类方法和标准理解：保险经纪人在保险市场中的基本作用

##### （二）保险经纪人的起源和发展（一般）

理解：国内外保险经纪人的起源和发展理解：我国保险经纪人的现状与发展目标

##### （三）保险经纪人的资格、执业规则（重点）

识记：保险经纪人的基本资格理解：我国法律法规保险经纪人基本

资格的有关规定 识记：保险经纪人执业的基本要求 理解：我国法律法规对保险经纪人的执业规则的有关规定（四）保险经纪人的法律责任（次重点） 识记：保险经纪人的法律责任的含义 理解：我国法律法规对保险经纪人法律责任的有关规定

### 第五章 保险经纪人的组织形式与运作

#### 一、学习目的与要求

通过本章的学习，正确理解保险经纪人的组织形式，保险经纪公司概念、经营范围及运作。

#### 二、考核知识点与考核目标

##### （一）保险经纪人的组织形式、设立和组织结构（次重点）

识记：保险经纪人的各种组织形式及我国法律法规的有关规定 理解：保险经纪公司概念 理解：保险经纪公司组织结构

##### （二）保险经纪人的经营范围（重点）

识记：保险经纪人的经营范围 理解：我国对保险经纪人经营范围的有关规定

##### （三）保险经纪人的业务经营（次重点）

理解：客户基础的选择、客户风险的分析、对保险公司的选择及安全性评估、投保实务操作 识记：保险经纪人的佣金

##### （四）保险经纪人的客户服务（次重点）

识记：投保前的调查服务、协助索赔

##### （五）再保险经纪人的业务与作用（次重点）

理解：再保险与保险经纪人的关系 识记：再保险经纪人对分出公司和分入公司的业务 理解：再保险经纪人在再保险中的作用 应用：国际再保险市场中保险经纪人的作用

### 第六章 保险公估人

#### 一、学习目的与要求

通过本章的学习，正确理解保险公估人的概念与特征，保险公估人分类保险公估人的作用，掌握保险公估人资格和执业规则，并了解我国保险公估人的现状与发展。

#### 二、考核知识点与考核目标

##### （一）保险公估人的概念（次重点）

识记：保险公估人的概念 理解：国内外保险公估人的发展 应用：保险公估人在处理保险事故损失上与保险人的区别 应用：保

险公估人与保险经纪人、保险代理人的区别 应用：保险公估人与一般的资产评估公司的区别 应用：保险公估人与产品质量检验中心的区别 应用：保险公估人与司法公证的区别

(二) 保险公估人的分类和作用 (重点) 识记：保险公估人的一般分类：按业务活动程序分类、按业务性质分类、按业务范围分类、按委托关系分类。 识记：保险公估人的基本作用 理解：我国保险公估人的现状与发展

(三) 保险公估人资格和执业规则 识记：保险公估人的资格 理解：我国对保险公估人资格的有关规定 理解：保险公估人的执业规则的基本要求 理解：我国对保险公估人执业规则的有关规定 理解：保险公估人的法律责任 理解：我国对保险公估人法律责任的有关规定

第七章 保险公估人的组织形式与运作 一、学习目的与要求 通过本章的学习，正确理解保险公估人的组织形式与组织结构，并掌握保险公估人的业务种类和范围。 二、考核知识点与考核目标

(一) 保险公估人的组织形式、设立、组织结构 (次重点) 识记：保险公估人的组织形式 (保险公估有限责任公司、合伙制保险公估、合作制保险公估行) 理解：我国对保险公估人的组织形式的规定 识记：我国对保险公估公司设立的有关规定 理解：保险经纪公司组织结构

(二) 保险公估人的业务经营 (重点) 识记：保险公估人的业务种类：财产保险公估、工程保险公估、责任保险公估、海上保险公估、机动车辆保险公估 理解：保险公估人的业务范围：承保与理赔公估、参与防灾防损、残值处理及其它、监装监卸、信息咨询

第八章 保险中介监管 一、学习目的与要求 通过本章的学习，正确理解保险中介监管的必要性、原则，掌握保险中介监管机构与法律依据，以及保险中介监管原则的形式和方

法二、考核知识点（一）保险中介监管的必要性和原则（次重点）识记：保险中介监管的含义 识记：保险中介监管的必要性 理解：保险中介监管的主要原则（二）保险中介监管机构与法律依据（重点）识记：我国保险中介监管机构 理解：我国保险中介监管法律依据（三）保险中介监管的目标、对象和主要内容（次重点）识记：保险中介监管的目标 应用：保险中介监管的对象 理解：保险中介监管的内容（四）保险中介监管的形式和方法（次重点）识记：保险中介监管的形式 应用：保险中介监管的方法 理解：保险中介机构资信评级制度 附录：《保险代理人管理管理》《保险经纪人管理规定》《保险公估人管理规定》第三部分有关说明和实施要求

一、考核目标的能力层次表述 本课程的考核目标共分为三个能力层次：识记、理解、应用，它们之间是递进等级的关系，后者必须建立在前者基础上。其具体含义为：识记：能知道有关的名词、概念、知识的含义，并能准确认识和表述，是低层次的要求。理解：在识记的基础上，能全面把握基本概念、基本原理、基本方法，能掌握有关概念、原理、方法的区别与联系，是较高层次的要求。应用：在理解的基础上，能运用基本概念、基本原理、基本方法分析和解决有关的理论问题和实际问题。一般分为“简单应用”和“综合应用”，其中“简单应用”指在理解的基础上能用学过的一两个知识点分析和解决简单的问题：“综合应用”指在简单应用的基础上能用学过的多个知识点综合分析和解决比较复杂的问题，是最高层次的要求。

二、指定教材《保险中介教程》江生忠主编 机械工业出版社出版 2001年版 三、自学方法指导

1、考生自学时，应先阅读本大纲所列各章中的考核知识点和

考核要求，以便突出重点，有的放矢的掌握课程内容。2、在了解考试大纲内容的基础上，根据考核知识点和考核要求，认真阅读指定教材，把握各章节的具体内容，并融会贯通，在头脑中形成完整的内容体系。3、在自学每一章节内容时，能够在理解的基础上加以记忆，避免没有理解情况下的死记硬背；同时在对一些知识内容进行理解把握时，善于联系实际思考问题，从而达到深层次的认识水平。4、为提高自学效果，可以结合自学内容，动手做一些练习，这也是达到理解、记忆、应知应会的好办法。

四、对社会助学的要求

- 1、应熟知考试大纲对课程提出的总要求和各章的知识点。
- 2、应掌握各知识点要求达到的能力层次，并深刻理解对各知识点的考核目。
- 3、辅导时，应以考试大纲为依据，指定的教材为基础，不要随意增删内容，以免与大纲脱节。
- 4、辅导时，应对学习方法进行指导。提倡“认真阅读教材，刻苦钻研教材，主动争取帮助，依靠自己学通”的方法。
- 5、辅导时，要注意突出重点，对考生提出的问题，不要有问即答，要积极启发引导。
- 6、注意对应考者能力的培养，特别是对自学能力的培养，要引导考生逐步学会独立学习，在自学过程中善于提出问题，分析问题，解决问题的能力。
- 7、要使考生了解试题的难易与能力层次高低两者不完全是一回事，在各个能力层次中回存在不同难度的试题。
- 8、助学学时：  
本课程共5学分，助学学时不少于90学时，建议分配如下：  
章次 课程内容 助学学时  
1 保险中介概述 10  
2 保险代理人 12  
3 寿险营销体制 12  
4 保险经纪人 12  
5 保险经纪人的组织形式与运作 10  
6 保险公估人 12  
7 保险公估人的组织形式与运作 12  
8 保险中介监管 10  
总计 90

五、关于命题考试的若干要求

- 1、本大纲各章所

提到的内容和考核目标都是考试内容。试题覆盖到章，适当突出重点。2、试卷中对不同能力层次的试题比例大致是：“了解”为20%、“理解”为50%、“应用”为30%。3、试题难易程度应合理：易、较易、较难、难比例为2：3：3：2。4、每份试卷中，各类考核点所占比例约为：重点占65%，次重点占25%，一般占10%。5、本课程命题采用的基本题型包括是非题、单项选择题、名词解释题、问答题等。6、考试采用闭卷笔试，考试时间150分钟，采用百分制评分，60分为及格。

六、题型示例：（一）单项选择：1、一般来看，保险中介包括（ ）A、保险人、保险代理人、保险经纪人 B、保险人、保险代理人、保险公估人 C、保险人、保险公估人、保险经纪人 D、保险代理人、保险经纪人、保险公估人

（二）多选题 1、保险公司对保险代理人管理的内容包括（ ）。A、代理合同管理 B、业务管理 C、服务品质管理 D、资格认定管理

（三）名词解释：1、保险中介 2、个人代理制

（四）问答题：1、论述保险中介监管的必要性。

百考试题收集整理 编辑推荐：2009年7月各地自考通知单查询汇总 09年下半年各省市自考报名时间 全国各省市09年4月自考成绩查询 更多请访问百考试题天津自考站 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](http://www.100test.com)