

中国寿险理财规划师《健康保险原理及经营运作》考试大纲
保险从业考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文
https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E5_AF_BF_E9_c35_644967.htm

第一章 健康保险概述

考试目的：掌握健康保险的基本概念和分类、主要特征和社会作用以及运营概况

考试范围：健康保险的概念、健康保险的分类（医疗保险、失能保险、护理保险）、健康保险的特征及特殊性、健康保险的微观及宏观作用。

重点掌握：各类健康保险的概念、特征及其相关险种之间的区别、联系，健康保险的作用。

第二章 健康保险的产生与发展

考试目的：了解国外健康保险的历史沿革及发展趋势、熟悉国内健康保险的发展现状和趋势

考试范围：国外健康保险的起源和发展趋势、我国健康保险的发展历程、城镇职工基本医疗保险制度、我国健康保险的市场现状和发展趋势。

重点掌握：国内外健康保险的现状、特点和发展趋势。

第三章 健康保险产品

考试目的：掌握常见的健康保险类型和形态、分类方法和产品特点以及基本内容。

考试范围：重大疾病保险、医疗保险、护理保险及失能保险的基本内容、产品特点、类型和分类方法。

重点掌握：常见商业健康保险的种类与特点。

第四章 健康保险产品定价

考试目的：了解健康保险产品定价的基础理论、掌握产品定价的原理和基本原则、精算假定以及定价过程。

考试范围：健康保险中的风险分担机制、定价的数理基础、定价需要的统计资料；定价的原理和基本原则；各类产品定价的精算假定，各类健康保险产品的定价过程；产品的定价监管。

重点掌握：健康保险产品定价的基本原理、基本原则以及监管内容、各类商业健康保险产品的定价特点。

第五章 商业健康保险市场与销售考试目的：掌握健康保险市场的概念、特征及功能、销售渠道和策略及销售过程；熟悉健康保险市场的影响因素。考试范围：健康保险市场的特征及功能；健康保险市场的需求及供给影响因素；健康保险的各种销售策略（目标市场策略、营销组合策略、竞争策略）、销售渠道（保险公司的直销渠道、个人代理人渠道、代理机构和经纪机构渠道）以及销售过程。重点掌握：健康保险市场特征、作用及其影响因素，我国健康保险市场现状及其销售情况。

第六章 健康保险合同考试目的：了解保险合同的分类和特征、构成要素；熟悉健康保险合同的组成部分、合同条款及效力、履行、变更和终止。考试范围：保险合同的分类和特征、构成要素（主体、客体、内容）；健康保险合同的组成内容、保险合同条款、效力（成立、生效、无效、可撤销）；健康保险合同的履行、变更和终止。重点掌握：健康保险合同的特征、主客体、主要内容及其效力，健康保险合同的履行、变更和终止。

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