

中国寿险理财规划师《团体保险》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_644968.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E4_B8_AD_) 第一章 团体保险导

论第一节 团体与团体保险1.了解：(1)团体的定义.特征与种类

。2.识记：(1)团体保险的定义与功能。(2)团体保险的特征

。(3)团体保险的分类。3.领会：(1)团体保险的作用与意义

。(2)团体保险的优缺点第二节 团体保险合同了解：(1)团体保

险合同的形式与种类。(2)团体保险合同的订立.变更.复效与

终止。2.识记：(1)团体保险合同的概念与特点。(2)团体保险

合同的要素。(3)团体保险合同的争议处理与解释原则。第三

节 员工福利计划与团体保险1.了解：(1)员工福利计划兴起的

根本原因。2.识记：(1)员工福利计划的概念。(2)员工福利计

划的模式。3.领会：(1)员工福利计划与团体保险的关系。(2)

团体保险作为员工福利计划的优势与局限性。第四节 团体保

险的发展历程与趋势1.了解：(1)团体保险的起源。(2)国外团

体保险的产生与发展。(3)我国团体保险的产生与发展。2.领

会：(1)企业年金对团体保险发展的影响。(2)当今世界团体保

险发展的特点与方向 第二章 团体保险市场第一节 团体保险市

场概述1.了解：(1)团体保险市场的概念。(2)团体保险市场的

基本要素。(3)团体保险市场组成。(4)团体保险市场的分

类。2.领会：团体保险市场的特点。第二节 团体保险市场的

需求1.了解：(1)团体保险市场需求概念。2.识记：(1)团体保

险市场需求的影响因素。3.领会：(1)团体保险市场需求的引

致原因。(2)团体保险市场需求的影响因素。第三节 团体保险

市场的供给1.了解：(1)团体保险市场供给的概念。2.识记

：(1)(1)团体保险市场供给的影响因素。3.领会：(1)团体保险市场供给的引致原因。(2)团体保险市场供给的影响因素。第三章 团体保险产品.定价与责任准备金的提取第一节 团体人寿保险1.了解：(1)团体人寿保险的概念。(2)团体人寿保险的主要险种。(3)团体定期寿险的主要条款2.识记：(1)团体人寿保险的特点。(2)团体定期寿险的计划类型。第二节 团体健康保险1.了解：(1)团体健康保险的概念。2.识记：(1)团体健康保险的特点。(2)团体健康保险的参保资格。3.领会：(1)团体健康保险的成本控制。第三节 团体意外伤害保险1.了解：(1)团体意外伤害保险的基本概念。(2)团体意外伤害保险的给付责任。(3)团体意外伤害保险的给付标准及期限第四节 团体保险产品的定价1.了解：(1)团体保险费率的构成与厘定原则2.识记：(1)团体保险费率厘定的特点。3.领会：(1)团体保险初年度费率的计算。(2)团体保险的经验费率与经验分红。第五节 团体保险的准备金的提取1.了解：(1)团体保险准备金的概念2.识记：(1)团体保险准备金的特点。(2)团体保险准备金种类第四章 团体保险市场营销第一节 市场营销中的基本问题1.了解：(1)市场营销的基本概念。2.领会：(1)战略管理与市场营销。第二节 客户投保行为分析1.了解：(1)客户投保行为的具体分析。2.识记：(1)团体保险销售的特点。3.领会：(1)影响客户投保行为的因素。第三节 市场细分与定位1.了解：(1)市场细分的优点。(2)市场定位策略。2.识记：(1)团体保险市场的细分标准。第四节 产品开发与定价1.了解：(1)团体保险产品的开发流程。(2)团体保险产品的定价。(3)团体保险产品推广2.领会：(1)团体保险业务的价格与非价格策略。(2)。第五节 分销渠道1.了解：(1)团险业务的销售渠道。2.领会：(1)销

售渠道组合策略。第六节 销售管理1.了解：(1)团体保险的销售过程。(2)团体保险的销售报酬2.领会：(1)团体保险的销售管理。第七节 关系营销1.了解：(1)关系营销。2.领会：(1)在团体保险中应用关系营销的价值。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