

2009年P1 《养老保险原理与运营》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_2009_E5_B9_B4P1_E3_c35_644992.htm 中国人身保险从业人员资格考试2009年考试P1 《养老保险原理与运营》考试大纲

1. 2009年P1 《养老保险原理与运营》科目考试内容以以下考试资料的基本理解重点为主；

2. 本年度的考试大纲比往年新增了1个法规补充资料，并以附件的形式放在全文的末页。请务必进行了解。

本年度的考试大纲比往年新增了1个法规补充资料，并以附件的形式放在全文的末页。请务必进行了解。

附件一：《保险公司养老保险业务管理办法》

第一章 老年收入保障问题 包括老年风险和跨时消费，养老保险的社会化，养老保险及其特征。其知识点如下：

（一）老年风险和跨时消费

1. 老年风险的定义
2. 老年人要面临的风险种类
3. 老年人的收入保障途径
4. 生命周期模型的意义

（二）养老保险的社会化

1. 老年风险社会化的动因
2. 社会化养老保险制度在发展过程中经历的几种模式

（三）养老保险及其特征

1. 养老保险的概念、实现途径、领取条件。
2. 养老保险的目标及其涵义；养老金替代率的定义及计算公式。
3. 养老保险的特征及其涵义。
4. 养老保险制度的基本类型及各自的特点

第二章 养老保险制度的基本模式 包括现收现付制与基金积累制，缴费确定型与给付确定型，养老保险的公共管理与商业化管理等内容。其知识点如下：

（一）现收现付制与基金积累制

1. 现收现付制 现收现付制的定义、原则及特点；代际收入再分配的含义；抚养比的定义及其影响因素；人均缴费率的定义及其影响因素；人口老化对现收现付制度的影响；隐性养老

金债务的含义。2. 基金积累制 基金积累制的定义、原则、形式；完全基金积累和部分基金积累的含义；生命周期收入再分配的含义；基金积累制的优点与缺点。（二）缴费确定型与给付确定型 1. 给付确定型 给付确定型计划的含义；给付确定型计划下缴费水平的决定因素；雇员享受养老金待遇的基本条件；给付确定型计划的优点与缺点。2. 缴费确定型 缴费确定型计划的含义；给付水平的决定因素；基金的积累方式；养老金的给付方式；缴费确定型计划的优点与缺点。3. 给付确定型计划与缴费确定型计划的异同（三）公共管理与商业化管理 1. 养老保险公共管理的两种模式及其特点 2. 商业化管理的两种模式及其特点 3. 公共管理与商业化管理的优缺点比较 第三章 当前养老保险状况 包括当前养老保险制度的基本框架，城镇职工基本养老保险制度，企业年金和商业养老保险，农村养老保险制度。其知识点如下：（一）当前养老保险制度的基本框架 1. 多层次的养老保险体系 养老保险制度的三大功能；我国现行的三层次养老保险体系及其特点。2. 城镇和农村的二元养老保险结构（二）城镇职工基本养老保险制度 1. 基本养老保险制度的内涵 基本养老保险社会统筹部分与个人账户部分的缴费原则、征收办法、发放标准、基金管理模式。2. 公共部门的养老保险制度 我国现行公共部门养老保险制度的特点；公共部门养老保险制度改革的目标。（三）企业年金和商业养老保险 1. 企业年金 企业年金的定义、性质；建立企业年金制度的宗旨；建立企业年金制度的意义；我国现行企业年金制度的运营方式、基金管理模式、缴费原则。2. 团体养老保险 团体养老保险的定义；团体养老保险在我国三层次养老保险体系中的定

位；我国对团体养老保险运营的规定；团体养老保险的产品形态。

3. 个人养老保险 个人养老保险的定义；个人养老保险在我国多层次养老保险体系中的定位；个人养老保险的性质；我国建立个人养老保险的意义；个人养老保险的产品形态。

（四）农村养老保险制度 农村养老保险制度的现状

第四章 养老保险计划 包括养老保险计划的类型和设立原则，养老保险计划的主要内容和设计流程，养老保险计划的管理，我国养老保险计划的需求。其知识点如下：

（一）养老保险计划的类型和设立原则

1. 养老保险计划的定义、分类及特点。
2. 养老保险计划的设立原则及其含义

（二）养老保险计划的主要内容和设计流程

1. 养老保险计划的主要内容及其含义
2. 养老保险市场调研与客户沟通的具体内容；养老保险计划的审批程序。

（三）养老保险计划的管理

1. 养老保险计划投资管理的内容；
2. 养老保险计划账户管理的模式和内容；
3. 养老保险计划会计管理的主要内容；
4. 养老保险计划的风险管理

（四）我国养老保险计划的需求

1. 企业建立养老保险计划的目的；
2. 企业自身特点对养老保险需求的影响；
3. 征地养老保险产品的基本功能。

第五章 养老保险机构及商业模式 包括养老保险机构，养老保险机构治理的特殊要求，养老保险业务的盈利模式，养老保险的业务流程。其知识点如下：

（一）养老保险机构

1. 养老保险机构的定义和分类；
2. 养老保险契约模式的定义、分类、组织管理方式；契约模式的优势与劣势。
3. 养老保险信托模式的定义；信托模式的相关当事人及其相互关系；目前可以参与我国企业年金运作的金融机构及其在运作过程中承担的职责。

（二）养老保险机构治理的特殊要求

1. 公司治理的含

义；内部治理的定义和组成要素；外部治理的定义和组成要素；OECD公司治理准则的基本内容。2. 养老保险运营体系治理的特殊性；养老保险治理的一般准则。3. 专业性养老保险公司的特点、经营目的、业务范围。（三）养老保险业务的盈利模式1. 契约模式下养老保险业务的利润来源；利差损益、死差损益、费差损益的定义。2. 信托模式下养老保险业务的利润来源。（四）养老保险的业务流程1. 契约模式下养老保险的业务流程. 2. 信托模式下企业年金的业务流程及每个流程的具体涵义. 第六章 养老保险产品体系 包括养老保险产品概述，企业年金，团体养老保险，个人养老保险。其知识点如下：（一）养老保险产品概述1. 保险公司在经营养老保险业务时的服务对象和服务方式；保险公司经营养老保险业务的优势。2. 我国保险公司经营的养老保险业务种类。（二）企业年金1. 职业年金的种类和一般运营模式；职业年金的税优模式。2. 我国现行企业年金的运营模式、缴费比例、账户管理方式、投资监管、给付方式。（三）团体养老保险1. 标准团体养老保险产品的种类及各种产品的定义；2. 保险公司在各类养老保险业务中的作用。（四）个人养老保险1. 传统个人养老保险产品的种类和各类产品的定义及特点；2. 新型个人养老保险产品的种类和各类产品的特点；3. 个人年金附加产品的种类和特点。第七章 养老保险市场销售 包括养老保险的营销管理，养老保险业务的市场细分，养老保险的营销流程，养老保险营销人员的素质要求。其知识点如下：（一）养老保险的营销管理1. 养老保险业务营销环境分析的含义、目的、意义；环境分析要考虑的外部环境要素。2. 养老保险业务营销管理的含

义；管理人员在营销管理各个环节的作用；营销计划的含义、作用、内容。（二）养老保险业务的市场细分 1．按商业活动类型进行市场细分 2．按企业类型进行市场细分 3．按企业规模进行市场细分（三）养老保险的营销流程 养老保险营销流程的几个环节及其意义；市场调研的目的、意义、基本原则、程序、内容；目标客户群的定义、筛选标准，准客户的定义、筛选标准；预约的目的、基本流程、约见方式；初访的目的、注意事项、基本内容；再访的目的，保险建议书的作用、主要内容、撰写要求；保险计划书的作用、撰写要求；促成时机的把握原则、常见的促成时机、促成方法、促成签单时的注意事项；售后服务的功能和方法；建立关系营销的步骤；顾问式销售对销售人员的要求。（四）养老保险营销人员的素质要求 1．营销人员必备的基本知识结构 2．保险销售人员必备的职业素质 3．保险销售人员必备的礼仪要求 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