

2009年保险经纪实务100Test网 PDF转换可能丢失图片或格式
， 建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2009_E5_B9_B4_E4_BF_9D_c35_645410.htm

一、 保险经纪相关知识 包括保险经纪人概述、 保险经纪业务运作、 保险经纪机构的监管、 保险经纪从业人员职业道德与执业操守、 风险管理基础、 个人与家庭风险管理、 企事业单位风险管理、 保险业务风险管理、 市场营销基础知、 财会基础知识、 税收基础知识、 金融基础知识和法律基础知识。 其具体考试内容和要求如下：（一） 保险经纪人概述 1． 保险经纪人的概念 掌握保险经纪人的定义、 保险经纪人的组织形式； 了解保险经纪人的产生与发展。 2． 保险经纪人的特点及分类 掌握保险经纪人的特点、 保险经纪市场的特征和保险经纪人的主要分类。 3． 保险经纪人的作用 了解保险经纪人的宏观作用和保险经纪人的微观作用。（二） 保险经纪业务运作 1． 保险经纪业务内容 掌握保险经纪业务范围、 财产保险经纪业务、 人身保险经纪业务和再保险经纪业务 2． 保险经纪业务程序 掌握展业宣传、 确定客户基础和签订委托协议书、 提供防灾防损和风险管理咨询、 制定保险方案、 询价并确定最终保险人、 协助索赔； 了解投保实务操作和客户关系管理。 3． 保险经纪人对保险人的选择与评估 掌握保险经纪人对保险人的评估和对保险公司财务稳定性的评估方法。（三） 保险经纪机构的监管 1． 保险经纪机构监管概述 掌握监管目标、 监管主体、 监管手段和监管方式。 2． 机构监管 掌握设立监管、 变更和终止监管。 3． 资格监管 掌握从业资格和执业证书以及高级管理人员任职资格监管。 4． 经营规则和监督管理 掌握经营规则和监

督管理。5. 保险经纪机构的法律责任 了解保险经纪机构的行政责任、保险经纪机构的民事责任和保险经纪机构的刑事责任。（四）保险经纪从业人员职业道德与执业操守 1. 职业道德概述 掌握职业道德的含义和职业道德的特征。2. 保险经纪从业人员职业道德的基本要求 掌握守法遵规、诚实信用、专业胜任、勤勉尽责、友好合作、公平竞争和保守秘密。3. 保险经纪从业人员的执业操守 了解执业准备、执业过程和执业活动内容。（五）风险管理基础 1. 风险概述 掌握风险的含义、风险的种类和风险的特征 2. 风险与保险 掌握风险的构成要素、风险与保险的关系；了解大数法则在保险中的应用。3. 风险管理 掌握风险管理的含义、风险管理的目标和范围、风险管理的成本和风险管理的方法；了解风险管理的历史演变。4. 风险管理过程 掌握风险识别、风险估测、风险评价和选择风险管理技术；了解风险管理效果的评估。（六）个人和家庭风险管理 1. 个人和家庭风险管理实务 掌握风险的识别和估测、运用非保险工具进行个人和家庭风险管理和运用保险工具进行个人和家庭风险管理。2. 个人和家庭风险管理案例 了解风险管理技术在个人和家庭风险管理中的运用。（七）企事业单位风险管理 1. 企事业单位风险管理实务 掌握风险的识别、风险的估测、运用非保险工具进行企业风险管理以及运用保险工具进行企业风险管理。2. 企业风险管理案例 了解风险管理技术在企业风险管理中的运用。（八）保险业务风险管理 1. 保险业务风险管理概述及流程 掌握保险业务风险和保险业务风险管理流程。2. 我国保险公司保险业务风险管理 掌握保险公司整体风险管理的具体内容；了解我国保险业务风险管理中存在的问题以

及保险业务风险管理现状对我国保险业发展的影响。3. 再保险业务风险管理 掌握再保险业务风险管理的含义、再保险整体风险管理的主要技术、再保险分出业务的风险管理以及再保险分入业务的风险管理。（九）市场营销基础知识 1. 市场营销概述 掌握营销的基本概念；了解市场营销管理、市场营销信息系统与营销调研和市场营销环境。2. 市场细分与目标市场选择 掌握市场细分的基本概念、市场细分的步骤和目标市场选择策略。3. 市场营销战略与策略 了解市场营销战略和市场营销策略。4. 保险营销概述 掌握保险营销的基本概念和保险营销渠道；了解保险产品定价与客户管理以及保险营销战略与策略。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