

2010-2011

保险中介从业人员资格考试辅导系列

圣才学习网

www.100xuexi.com

保险经纪相关知识与法规

过关必做 1000 题 (含历年真题)

主编：圣才学习网

www.100xuexi.com

赠

150元大礼包

100元网络班 + 30元真题模考 + 20元圣才学习卡

详情登录：中华保险学习网 (www.1000bx.com) 首页【购书大礼包专区】，
刮开本书所贴防伪标的密码享受购书大礼包增值服务。

特别推荐：保险中介从业人员资格考试名师授课全套光盘

中华保险学习网

www.1000bx.com

网络班面授班 真题模拟试题

购书享受大礼包增值服务

密码

中国石化出版社

HTTP://WWW.SINOPEC-PRESS.COM

教·育·出·版·中·心

保过班、网络班、面授班、远程面授班

火热招生

◆ 保险类考试保过班、网络班、面授班、远程面授班

- 保险代理人考试
- 保险经纪人考试
- 保险公估人考试

◆ 证券、金融类考试保过班、网络班、面授班、远程面授班

- 证券业从业人员资格考试
- 保荐代表人胜任能力考试
- 中国银行业从业人员认证资格考试
- 特许金融分析师考试 (CFA)
- 证券投资基金销售人员从业考试
- 期货从业人员资格考试
- 金融专业英语证书考试 (FECT)
- 中国精算师考试

说明: ①保险证券金融考试、经典教材各种班型的详细介绍见本书书前内页!

②其他专业辅导班介绍, 请登录圣才学习网 (www.100xuexi.com)。

客服热线: 010-62029238, 010-82082161 QQ咨询: 564948255

保险类考试全程辅导 购书享受大礼包服务

圣才学习网/中华保险学习网 (www.1000bx.com) 提供各种保险类考试、国内外经典教材各种班型、配套教辅, 并精心制作了网络班与面授班的全套授课光盘。

购书享受大礼包增值服务【100元网络班+30元真题模考+20元圣才学习卡】, 可冲抵价值100元的保险类考试网络班学费, 并免费参加价值30元历年真题在线考试(全真模拟环境), 还可获得价值20元的圣才学习卡, 可以在圣才学习网旗下所有网站进行消费。

◆ 保险中介从业人员资格考试辅导系列

1. 《保险代理从业人员资格考试过关必做1500题 (含历年真题)》 (供保险代理人使用)
2. 《保险经纪相关知识与法规过关必做1000题 (含历年真题)》 (供保险经纪人使用)
3. 《保险公估相关知识与法规过关必做1000题 (含历年真题)》 (供保险公估人使用)
4. 《保险原理与实务过关必做1500题 (含历年真题)》 (供保险经纪人、保险公估人共用)
5. 《保险代理从业人员资格考试过关冲刺八套题》
6. 《保险经纪从业人员资格考试过关冲刺八套题》
7. 《保险公估从业人员资格考试过关冲刺八套题》

◆ 保险中介从业人员资格考试名师授课全套光盘

- 保险、证券、金融图书 (含全套光盘) 详细书目见本书书前内页
- 购书购盘热线: 010-62573996, QQ: 742045041 (北京圣才书店)

详情请登录: 圣才学习网 www.100xuexi.com
中华保险学习网 www.1000bx.com
圣才图书网 www.1000book.com

责任编辑: 张正威 郝国强
封面设计: 圣才学习网

ISBN 978-7-5114-0605-7



9 787511 406057 >
定价: 28.00 元

保险中介从业人员资格考试辅导系列

保险经纪相关知识与法规

过关必做 1000 题(含历年真题)

主编：圣才学习网

www.100xuexi.com

中国石化出版社

内 容 提 要

保险经纪从业人员资格考试命题范围包括“保险原理与实务”和“保险经纪相关知识与法规”两部分,本书是“保险经纪相关知识与法规”过关必做习题集。本书主要参考考试指定教材《保险经纪相关知识》和考试大纲(2010年版)的章目编排(增加《保险法》),共分两部分14章:第一部分是保险经纪相关知识,第二部分为保险经纪相关法规(即《中华人民共和国保险法》),根据《保险经纪从业人员资格考试大纲》(2010年)及相关法律精心编写了约1000道习题,其中包括了部分历年真题。所选习题基本涵盖了考试大纲规定需要掌握的知识内容,侧重于选用常考难点习题,对大部分习题的答案进行了详细的分析和说明。

圣才学习网/中华保险学习网(www.1000bx.com)提供各种保险类考试、国内外经典教材名师保过班、面授班、网络班与远程面授班(详细介绍参见本书书前内页),并精心制作了网络班与面授班的全套授课光盘。购书享受大礼包增值服务[100元网络班+30元真题模考+20元圣才学习卡]。本书(含配套网络班与面授班、授课光盘)特别适用于参加保险经纪从业人员资格考试的考生,也可供各大院校保险学专业的师生参考。

图书在版编目(CIP)数据

保险经纪相关知识与法规过关必做1000题/圣才学习网主编. —北京:中国石化出版社,2010.9
(保险中介从业人员资格考试辅导系列)
ISBN 978-7-5114-0605-7

I. ①保… II. ①圣… III. ①保险业-经济人-资格考核-习题②保险法-中国-经纪人-资格考核-习题
IV. ①F840.4-44②D922.284-44

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第186984号

未经本社书面授权,本书任何部分不得被复制、抄袭,或者以任何形式或任何方式传播。版权所有,侵权必究。

中国石化出版社出版发行

地址:北京市东城区安定门外大街58号

邮编:100011 电话:(010)84271850

读者服务部电话:(010)84289974

<http://www.sinopec-press.com>

E-mail:press@sinopec.com.cn

北京富生印刷厂印刷

全国各地新华书店经销

*

787×1092毫米16开本13.75印张4彩插327千字

2010年10月第1版 2010年10月第1次印刷

定价:28.00元

《保险中介从业人员资格考试辅导系列》

编 委 会

主编：圣才学习网(www.100xuexi.com)

编委： 邱亚辉 肖 娟 汤明旺 王 巍 周虎男
王 阳 娄旭海 郑 炳 张润喜 李昌付
陈绪艳 谢国立 段瑞权 袁宁宁 李天燕

序 言

保险中介从业人员(保险代理人/保险经纪人/保险公估人)资格考试是中国保险监督管理委员会为了稳定发展保险中介从业人员队伍,落实保险中介从业人员持证上岗制度而组织举行的一种国家级资格证书考试。首次保险代理人资格考试是1996年,保险经纪人资格考试第一次考试于1999年进行,而保险公估人从业资格考试是2000年。

保险代理从业人员资格考试实行纸制考试和电子化考试,保险经纪从业人员和保险公估从业人员资格考试实行电子化考试。保险代理从业人员资格考试的题型题量为:单选题90道,每题1分;判断题10道,每题1分;试卷满分为100分,及格分数线为60分。保险经纪从业人员和保险公估从业人员资格考试的题型题量为:单选题100道,每题1分,试卷满分为100分,及格分数线为60分。(根据2010年保险中介从业人员资格考试大纲)

为了帮助考生顺利通过保险中介从业人员资格考试,我们根据考试指定教材和考试大纲编写了保险中介从业人员资格考试辅导系列(详细书目参见本书书前内页):

1. 系列之一:过关必做习题集(含历年真题)(4本)
2. 系列之二:过关冲刺八套题(3本)

本书是“保险经纪相关知识与法规”过关必做习题集。本书主要参考考试指定教材《保险经纪相关知识》和考试大纲(2010年版)的章目编排(增加《保险法》),共分两部分14章:第一部分是保险经纪相关知识,第二部分为保险经纪相关法规(即《中华人民共和国保险法》),根据《保险经纪从业人员资格考试大纲》(2010年)及相关法律精心编写了约1000道习题,其中包括了部分历年真题。所选习题基本涵盖了考试大纲规定需要掌握的知识内容,侧重于选用常考难点习题,对大部分习题的答案进行了详细的分析和说明。

需要特别说明的是:我们精选了部分近年被多次抽考的真题,并根据新教材、新大纲和最新法律法规进行了解答。同时,为了便于在复习时检测备考效果,我们将习题答案置于相应页的页底。本书需要参考的相关法律法规及考试题型、考试时间等相关信息请登录中华保险学习网(www.1000bx.com)。

圣才学习网(www.100xuexi.com)是一家为全国各类考试和专业课学习提供名师网络辅导班、面授辅导班、在线考试等全方位教育服务的综合性学习型门户网站,包括圣才考研网、中华保险学习网、中华证券学习网、中华金融学习网、中华经济学习网等50个子网站。其中,中华保险学习网是一家为全国各种保险类考试和保险学专业课学习提供全套复习资料的专业性网站,为考生和学习者提供一条龙服务的资源,包括:网络课程与面授班、在线考试、历年真题、模拟试题、专项练习、笔记讲义、视频课件、学术论文等。

中华保险学习网(www.1000bx.com)提供各种保险类考试、国内外经典教材名师保过班、面授班、网络班与远程面授班,并精心制作了网络班与面授班的全套授课光盘。购书享受大礼包增值服务【100元网络班+30元真题模考+20元圣才学习卡】。

详情登录网站: www.1000bx.com(中华保险学习网)

购书购盘热线: 010-62573996 QQ: 742045041(北京圣才书店)

圣才学习网编辑部

目 录

第一部分 保险经纪相关知识

第一章 保险经纪人概述	(1)
第一节 保险经纪人的概念	(1)
第二节 保险经纪人的特点及分类	(4)
第三节 保险经纪人的作用	(7)
第二章 保险经纪业务运作	(10)
第一节 保险经纪业务内容	(10)
第二节 保险经纪业务程序	(15)
第三节 保险经纪人对保险人的选择与评估	(20)
第三章 保险经纪机构的监管	(25)
第一节 保险经纪机构监管概述	(25)
第二节 市场准入	(27)
第三节 经营规则	(31)
第四节 市场退出	(34)
第五节 监督检查	(35)
第六节 法律责任	(37)
第四章 保险经纪从业人员职业道德与执业操守	(41)
第一节 职业道德概述	(41)
第二节 保险经纪从业人员职业道德的基本要求	(43)
第三节 保险经纪从业人员的执业操守	(46)
第五章 风险管理基础	(51)
第一节 风险概述	(51)
第二节 风险与保险	(55)
第三节 风险管理	(58)
第四节 风险管理程序	(62)
第六章 个人和家庭风险管理	(66)
第一节 个人和家庭风险管理概述	(66)
第二节 案例分析	(72)
第七章 企事业单位风险管理	(79)
第一节 企事业单位风险管理概述	(79)
第二节 案例分析	(87)
第八章 保险业务风险管理	(94)

第一节	保险业务风险管理流程	(94)
第二节	保险业务风险管理实践	(99)
第三节	再保险业务风险管理	(100)
第九章	市场营销基础知识	(104)
第一节	市场营销概述	(104)
第二节	市场细分与目标市场选择	(111)
第三节	市场营销战略与策略	(114)
第四节	保险营销	(117)
第十章	财会基础知识	(123)
第一节	会计核算基础	(123)
第二节	会计核算的一般过程	(126)
第三节	财务会计报告	(130)
第四节	财务管理	(135)
第十一章	税收基础知识	(139)
第一节	税收概述	(139)
第二节	税制要素	(141)
第三节	税收体系	(145)
第四节	保险企业相关税收	(146)
第十二章	金融基础知识	(155)
第一节	金融基本概念	(155)
第二节	金融机构和金融市场	(158)
第三节	利率	(160)
第四节	外汇与汇率	(163)
第十三章	法律基础知识	(167)
第一节	民事法律制度	(167)
第二节	合同法概述	(172)
第三节	保险法概述	(183)

第二部分 保险经纪相关法规

第十四章	中华人民共和国保险法	(186)
第一节	保险法总则	(186)
第二节	保险合同	(187)
第三节	保险公司	(200)
第四节	保险经营规则	(202)
第五节	保险代理人和保险经纪人	(205)
第六节	保险业的监督管理	(208)
第七节	相关各方的主要法律责任	(210)
第八节	附则	(213)

第一章 保险经纪人概述

第一节 保险经纪人的概念

单项选择题(以下各小题所给出的4个选项中,只有1项最符合题目要求,请将正确选项的代码填入括号内)

1. 我国保险经纪人可以采取有限责任公司的组织形式,按照《公司法》的规定,有限责任公司是指()。[2010年8月真题]
- A. 股东以其出资额为限对公司承担责任的法人企业
B. 股东对公司债务承担无限连带责任的法人企业
C. 股东以其所持股份对公司承担责任的法人企业
D. 股东以其全部资产对公司债务承担责任的法人企业

【解析】根据《公司法》的规定,有限责任公司是指股东以其出资额为限对公司承担责任,公司以其全部资产对公司的债务承担责任的法人企业。

2. 保险经纪人基于()的利益来提供中介服务。[2010年7月真题]
- A. 保险人 B. 投保人 C. 受益人 D. 保险经纪公司

【解析】《保险法》第一百一十八条规定,保险经纪人是基于投保人的利益,为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务,并依法收取佣金的机构。

3. ()是保险经纪人的委托方。
- A. 保险人 B. 受益人 C. 投保人 D. 被保险人

【解析】保险经纪人必须接受投保人的委托,基于投保人或被保险人的利益,按照投保人的要求进行业务活动。保险经纪人本身不是保险合同当事人,而是为投保人与保险人订立合同创造条件、提供中介服务,一般不能代保险人订立保险合同,而且也不能擅自超越客户的委托范围。

4. ()不属于保险市场上的保险中介。
- A. 保险人 B. 保险经纪人 C. 保险代理人 D. 保险公估人

【解析】保险经纪人与保险代理人、保险公估人共同构成保险市场上的保险中介,他们介于保险人与保险客户之间或者保险人之间,专门从事保险业务咨询与招揽、风险管理与安排、价值衡量与评估、损失鉴定与理赔等中介服务活动,并依法收取佣金或手续费。A项保险人是指与投保人订立保险合同,并承担赔偿或者给付保险金责任的保险公司。

5. 下列哪项不属于根据经纪活动所涉及内容分类的经纪人类别?()

- A. 10 B. 15 C. 20 D. 30

【解析】根据《保险经纪机构监管规定》，保险经纪机构缴存保证金的，应当自办理工商登记之日起20日内，按注册资本的5%缴存。保险经纪机构增加注册资本的，应当相应增加保证金数额。

12. 保险经纪机构的注册资本的()，是其缴存保证金的数额。
A. 5% B. 10% C. 15% D. 20%

【解析】根据《保险经纪机构监管规定》，保险经纪机构应当缴存保证金或者投保职业责任保险。保险经纪机构缴存保证金的，应当按其注册资本的5%缴存。

13. 海上保险起源于14世纪的()，后发展成为现代意义上的保险。
A. 英国 B. 意大利 C. 葡萄牙 D. 西班牙

【解析】现代意义上的保险是从海上保险发展而来的，海上保险起源于14世纪。意大利热那亚商人于1347年签发的船舶航运保险契约是迄今发现的最古老的保险单。

14. ()，保险经纪业务从海上保险扩展到其他险种。
A. 18世纪70年代 B. 18世纪80年代
C. 19世纪70年代 D. 19世纪80年代

【解析】从19世纪80年代开始，在一些著名的保险人和经纪人的主导下，保险经纪人的作用不断提升，将保险经纪业务从海上保险扩展到地震灾害保险、信用保险、房主综合保险、职业保障保险、暴动和民变保险以及诸多新的、有创意的保险领域。

15. 保险经纪人制度是在()形成、发展成熟起来的。
A. 美国 B. 英国 C. 法国 D. 西班牙

【解析】保险经纪人制度是在英国形成、发展成熟起来的。1720年，英国国王特许皇家交易所和伦敦保险公司专营海上保险，于是作为保险人和被保险人媒介的保险经纪人应运而生。

16. 上海市保险业同业公会于1936年制定的()，是为了解决保险业因无序竞争而导致的混乱局面。
A. 《上海市保险业经纪人佣金限制办法》
B. 《战时保险业管理办法施行细则》
C. 《经纪人登记规章》
D. 《保险业代理人经纪人公证人登记领证办法》

【解析】上海市保险业同业公会于1936年联合上海火险公会，制定了《经纪人登记规章》，目的在于禁止经纪人非法发还回扣给被保险人，并规定经纪人的登记及给证办法与其所得佣金的限制。

17. 目前，()是我国保险经纪公司业务涉及较少的险种。
A. 个人寿险 B. 财产保险
C. 海运航运保险 D. 大型团体寿险

【解析】保险经纪在我国内地尚处于发展的初级阶段。目前，我国保险经纪公司的业务主要集中在财产保险、海运航运保险和大型团体寿险等方面，而在个人寿险方面则相对涉及较少。

18. 1995年，我国()第一次以法律的形式承认保险经纪人的合法地位。
A. 《保险法》 B. 《商法》 C. 《公司法》 D. 《劳动法》

【解析】1995年颁布实施的《保险法》对保险经纪人给予了明确的定义，新中国第一次以法律的形式承认了保险经纪人的合法地位。

19. 1998年2月16日，中国人民银行公布了()，标志着我国保险经纪人的业务活动与对经纪人的监督管理开始走上正轨。
A. 《保险法》
B. 《保险经纪人管理规定(试行)》
C. 《经纪人登记规章》
D. 《保险业代理人经纪人公证人登记领证办法》

【解析】1998年2月16日，中国人民银行公布了《保险经纪人管理规定(试行)》，标志着我国保险经纪人的业务活动与对经纪人的监督管理开始走上正轨。1999年12月16日，中国保监会批准北京江泰、上海东大和广州长城三家全国性保险经纪公司筹建。自此，中国的保险经纪公司开始比较规范地发展起来。

20. 下列关于我国保险经纪行业现状的说法，错误的是()。
A. 保险经纪人的组织形式仅限于单位机构形式
B. 保险经纪公司的业务主要集中在财产保险、海运航运保险和大型团体寿险等方面
C. 保险经纪发展远不能适应保险市场发展的需要，保险经纪在我国尚有巨大的发展空间
D. 虽然目前我国还不允许个人经营保险经纪业务，但随着保险经纪行业的发展，允许个人经营保险经纪业务的时机和条件已慢慢成熟

【解析】D项，目前，由于我国保险经纪行业还处于发展初级阶段，允许个人经营保险经纪业务的时机和条件还未成熟，故我国保险经纪人的组织形式仅限于单位机构形式。

第二节 保险经纪人的特点及分类

单项选择题(以下各小题所给出的4个选项中，只有1项最符合题目要求，请将正确选项的代码填入括号内)

1. 保险经纪人的特点之一是()。[2010年8月真题]
A. 市场准入条件及监管要求较高 B. 保险业务量大，市场份额高
C. 主体众多，竞争激烈 D. 市场集中度高，制度成熟

【解析】相对于保险代理人来说，保险经纪人具有以下五个重要特点：①保险经纪人提供的业务范围广，服务专业性强；②保险经纪人要独立承担法律责任；③保险经纪人必须接受投保人的委托，基于投保人或被保险人的利益，按照投保人的要求进行业务活动；④保险经纪人获取报酬方式的多样化；⑤对保险经纪人的市场准入条件及监管要求较高。

2. 一般而言, () 要具备多方面的知识, 包括理工、法律、金融、外贸和财会等。

[2010年7月真题]

- A. 直接保险经纪人 B. 人身保险经纪人
C. 再保险经纪人 D. 财产保险经纪人

【解析】财产保险经纪人要具备的素质有: ①专业知识面广, 由于财产保险标的、保险产品的复杂性, 从事财产保险经纪活动的经纪人, 一般应具有理工、法律、金融、外贸和财会等相关知识; ②各类财产标的对财产保险经纪人的知识要求差别较大。

3. 保险经纪人活动的主要领域是()。

- A. 个人保险 B. 健康保险 C. 人身保险 D. 财产保险

【解析】财产险业务是保险经纪人活动的主要领域。由于财产保险标的、保险产品的复杂性, 一般要求从事财产保险经纪活动的经纪人, 应具有理工、法律、金融、外贸和财会等相关知识。

4. 以下哪一条叙述不属于保险经纪人的业务范围? ()

- A. 协助被保险人或受益人进行索赔
B. 开发保险新产品
C. 帮助投保人寻找最合适的保险公司
D. 为委托人提供风险评估或风险管理咨询服务

【解析】保险经纪人不仅从事一般的保险经纪业务, 为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务, 还能够为客户提供许多高附加值的服务; 不仅可以从事原保险经纪业务, 还可以从事再保险经纪业务。特别是近年来, 随着客户对风险保障需求层次的不断提高, 保险经纪人在提供风险管理咨询、损失评估与分析、索赔处理与自保风险的管理以及保险方案设计等方面的作用与日俱增, 可以帮助投保人及时发现潜在风险, 提出消除或减少这种风险的各种可能办法, 并帮助投保人在保险市场上寻找最合适的保险公司。

5. 由于保险经纪人直接代表客户利益, 其专业性和承担的法律 responsibility 强于保险代理人, 表现在从业资格取得、机构设立、缴纳保证金或投保() 等方面。

- A. 竞争力强 B. 从业素质
C. 职业责任保险 D. 业务范围

【解析】由于保险经纪人直接代表客户利益, 其专业性、法律 responsibility 强于保险代理人, 因此许多国家对保险经纪人的市场准入规定了比保险代理人更高的条件, 监管要求也比保险代理人更严。这表现在从业资格取得、机构设立、缴纳保证金或投保职业责任保险等方面。

6. 以下哪种情况由保险经纪人承担责任? ()

- A. 保险代理人根据保险人的授权代为办理保险业务
B. 保险代理人有超越代理权限的行为, 而投保人有理由相信其有代理权, 并已订立保险合同的
C. 保险人知道保险代理人以其名义有超越代理权行为时, 不作否认表示

D. 因保险经纪人在办理保险业务中的过错，给投保人、被保险人造成损失的

【解析】《保险法》明确规定，因保险经纪人在办理保险业务中的过错，给投保人、被保险人造成损失的，由保险经纪人承担赔偿责任。

7. 下列关于保险经纪人法律特征的说法，正确的是()。

- A. 保险经纪人因过错造成的法律后果由保险人承担
- B. 保险经纪人的佣金由投保人支付
- C. 保险经纪不是以独立名义进行的中介行为
- D. 保险经纪是由民法调整的民事法律行为

【解析】A 项保险经纪人因过错造成的法律后果由保险经纪人承担；B 项保险经纪人的佣金由保险人支付；C 项保险经纪是以独立名义进行的中介行为。

8. 下列有关保险经纪人的描述，错误的是()。

- A. 保险经纪人提供的业务范围广，服务专业性强
- B. 保险经纪人要独立承担法律责任
- C. 保险经纪人必须接受投保人的委托，基于投保人的利益，按照投保人的要求进行业务活动
- D. 由于保险经纪人直接代表客户利益，因此其专业性、法律责任在保险中介中最强

【解析】D 项，在保险中介中，保险公估人的专业性、法律责任最强。

9. 根据委托方的不同，保险经纪人可分为()。

- A. 直接保险经纪人和再保险经纪人
- B. 小型保险经纪人和大型保险经纪人
- C. 直接保险经纪人和大型保险经纪人
- D. 小型保险经纪人和再保险经纪人

【解析】按照规模大小，可将保险经纪人分为小型保险经纪人和大型保险经纪人；按委托方的不同，可将保险经纪人分为直接保险经纪人和再保险经纪人。

10. 在国外，人身保险经纪人主要从事公司员工福利计划中的团体寿险和高收入者()保险的经纪业务。

- A. 健康
- B. 养老
- C. 财产
- D. 医疗

【解析】人身保险经纪人是指在人身保险市场上代表投保人选择保险人、代办保险手续并依法收取佣金的中间人。在国外，人身保险经纪人主要从事公司员工福利计划中的团体寿险和高收入者养老保险的经纪业务。

11. 按业务性质的不同，可将直接保险经纪人划分为()。

- A. 小型保险经纪人和大型保险经纪人
- B. 人身保险经纪人和财产保险经纪人
- C. 健康保险经纪人和财产保险经纪人
- D. 直接保险经纪人和间接保险经纪人

【解析】风险管理作为保险经纪人的核心业务，就是要使经纪人成为客户的风险管理顾问和化险为夷的工程师。保险经纪人有能力站在客户的立场为其全面识别、评估和管理风险，确保客户以最合理的成本获得最大的风险保障。

3. 保险经纪人能解决保险市场上的()问题，降低交易成本，所以保险经纪人有利于保险市场机制的完善。

A. 信息不对称 B. 道德风险 C. 逆选择 D. 不正当竞争

【解析】保险活动的复杂性使得投保人与保险人之间存在着极大的信息不对称。而保险经纪人的中介活动可以大大降低信息不对称的程度，降低交易成本。

4. 投保时，()对保险标的具有信息优势。

A. 投保人 B. 保险人 C. 保险经纪人 D. 保险公估人

【解析】投保时，投保人对保险标的所掌握的信息远优于保险人，保险人则在保险条款、保险费率及保险服务等方面占有信息优势。

5. 保险经纪人的投保选择过程，可以促使()通过合理方式稳健发展，以提高自身综合实力，有利于规范保险市场竞争。

A. 投保人 B. 被保险人 C. 受益人 D. 保险公司

【解析】保险经纪人作为消费者的投保顾问，将通过一系列技术指标对各保险公司的财务状况、服务质量、管理水平和公司信誉等方面进行评估、比较，从而作出投保选择。这会在一定程度上促使各保险公司通过合理方式稳健发展，以提高自身综合实力，进而赢得保险经纪人和投保人的信赖，有利于形成保险市场规范有序的竞争局面。

6. 保险经纪人有利于我国保险业与国际接轨，主要是因为保险经纪人在()市场上的重要作用。

A. 国际原保险 B. 国际再保险
C. 国际保险经纪 D. 国际保险公估

【解析】在国际再保险市场上，保险经纪人的重要作用不容忽视。再保险分入公司与分出公司位于不同的国家，彼此之间的再保险业务往来在很多情况下都是通过保险经纪人进行联系，达成交易并签订再保险合同。

7. 保险经纪人为投保人、被保险人安排保险计划和协助索赔，下列哪项不属于这种业务的服务内容？()

A. 直接保险采购服务 B. 再保险采购服务
C. 专业索赔协助服务 D. 保险公估增值服务

【解析】保险经纪人为投保人、被保险人安排保险计划和协助索赔时，主要的服务包括直接保险采购服务、再保险采购服务、保险经纪增值服务和专业索赔协助服务。

8. 下列哪项不是保险经纪人为投保人、被保险人选择保险人的标准？()

A. 保障充分 B. 服务周到 C. 价格合理 D. 经验丰富

【解析】保险经纪人在综合评价保险公司的服务水平、保障范围、承保能力、信息网络、

