

《保险经纪相关知识（2010）》 指导与习题

《〈保险经纪相关知识（2010）〉指导与习题》编写组 编



中国财政经济出版社

《保险经纪相关知识（2010）》 指导与习题

《〈保险经纪相关知识（2010）〉指导与习题》
编写组 编

中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

《保险经纪相关知识 (2010)》指导与习题 / 《〈保险经纪相关知识 (2010)〉指导与习题》编写组编. —北京: 中国财政经济出版社, 2010. 2
ISBN 978 - 7 - 5095 - 2012 - 3

I. 保… II. 保… III. 保险业 - 经纪人 - 资格考核 - 自学参考资料
IV. F840. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 016133 号

责任编辑: 王艳红

责任校对: 陈可强

封面设计: 邹海东

版式设计: 苏 红

中国财政经济出版社 出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

营销中心电话: 010 - 88190406 北京财经书店电话 010 - 64033436

涿州市新华印刷有限公司 印刷

787 × 960 毫米 16 开 16.75 印张 284 000 字

2010 年 2 月第 1 版 2010 年 2 月第 1 次印刷

定价: 25.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 2012 - 3/F · 1982

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010 - 88190744

目 录

第一章 保险经纪人概述	(1)
一、主要内容	(1)
二、知识点概览	(1)
三、关键词扫描	(4)
四、练习题（单项选择题）	(4)
第二章 保险经纪业务运作	(11)
一、主要内容	(11)
二、知识点概览	(11)
三、关键词扫描	(15)
四、练习题（单项选择题）	(16)
第三章 保险经纪机构的监管	(27)
一、主要内容	(27)
二、知识点概览	(27)
三、关键词扫描	(36)
四、练习题（单项选择题）	(37)
第四章 保险经纪从业人员职业道德与执业操守	(47)
一、主要内容	(47)
二、知识点概览	(47)
三、关键词扫描	(50)
四、练习题（单项选择题）	(51)

第五章 风险管理基础	(61)
一、主要内容	(61)
二、知识点概览	(61)
三、关键词扫描	(64)
四、练习题(单项选择题)	(68)
 第六章 个人和家庭风险管理	(81)
一、主要内容	(81)
二、知识点概览	(81)
三、关键词扫描	(84)
四、练习题(单项选择题)	(85)
 第七章 企事业单位风险管理	(93)
一、主要内容	(93)
二、知识点概览	(93)
三、关键词扫描	(98)
四、练习题(单项选择题)	(99)
 第八章 保险业务风险管理	(115)
一、主要内容	(115)
二、知识点概览	(115)
三、关键词扫描	(120)
四、练习题(单项选择题)	(121)
 第九章 市场营销基础知识	(133)
一、主要内容	(133)
二、知识点概览	(133)
三、关键词扫描	(139)
四、练习题(单项选择题)	(145)

第十章 财会基础知识	(159)
一、主要内容	(159)
二、知识点概览	(159)
三、关键词扫描	(167)
四、练习题 (单项选择题)	(168)
 第十一章 税收基础知识	(185)
一、主要内容	(185)
二、知识点概览	(185)
三、关键词扫描	(194)
四、练习题 (单项选择题)	(197)
 第十二章 金融基础知识	(209)
一、主要内容	(209)
二、知识点概览	(209)
三、关键词扫描	(215)
四、练习题 (单项选择题)	(218)
 第十三章 法律基础知识	(231)
一、主要内容	(231)
二、知识点概览	(231)
三、关键词扫描	(239)
四、练习题 (单项选择题)	(242)
 附录 参考答案	(257)

第一章 保险经纪人概述

一、主要内容

本章主要讲述了保险经纪人的定义、组织形式、历史、特点、分类和保险经纪市场的特征以及保险经纪人在宏观和微观两个层面的作用，共分三节。第一节介绍了我国保险经纪人的组织形式和设立条件、国际保险经纪人制度的产生与发展等。第二节介绍了保险经纪人概念、保险经纪市场的特征以及保险经纪人的分类，包括保险经纪人的业务特征、法律特征，保险经纪市场的业务特征、主体特征，并从规模和委托方等不同角度对保险经纪人进行了分类。第三节是保险经纪人的作用，包括保险经纪人在促进保险市场发展、完善以及促进保险市场竞争和有利于保险市场与国际接轨等宏观方面的作用，保险经纪人对投保人、被保险人和保险人等微观层面的作用。

二、知识点概览

（一）保险经纪人的有关概念

1. 保险经纪人的定义。《中华人民共和国保险法》（简称《保险法》）从保险经纪人的作用方面规定了保险经纪人的定义。根据经纪活动所涉及的内容不同，经纪人可以分为期货经纪人、证券经纪人、房地产经纪人和保险经纪人等。

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，他们介于保险人之间或者保险人与保险客户之间，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。

2. 保险经纪人的组织形式。根据我国《保险经纪机构监管规定》，除中国保险监督管理委员会（简称“中国保监会”）另有规定外，保险经纪机构应当采取有限责任公司和股份有限公司两种组织形式。采取不同组织形式设立的保险经纪机构应具备不同的条件。

（1）有限责任公司。设立有限责任公司应当具备下列条件：股东符合法定人数；股东出资达到法定资本最低限额；股东共同制定公司章程；有公司名称，建立符合有限责任公司要求的组织机构；有固定的生产经营场所和必

要的生产经营条件。

(2) 股份有限公司。设立股份有限公司应当具备下列条件：发起人符合法定人数；发起人认缴和社会公开募集的股本达到法定资本最低限额；股份发行、筹办事项符合法律规定；发起人制定公司章程，并经创立大会通过；有公司名称，建立符合股份有限公司要求的组织机构；有固定的生产经营场所和必要的生产经营条件。

3. 保险经纪人的产生与发展。

(1) 国际保险经纪人制度的产生与发展。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世纪的意大利热那亚。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，作为保险人和被保险人媒介的保险经纪人应运而生。

19世纪80年代开始，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、有创意的保险概念。今天，保险经纪不仅涉及所有传统险种与创新险种，而且出现了许多对保源具有控制能力的大型跨国保险经纪公司或集团，如达信、怡安、韦莱等。

(2) 保险经纪人在中国的产生与发展。1865年5月25日，我国第一家自办的保险机构——上海义和公司保险行的创设，为此后民族保险业的兴起开辟了先河。1936年12月，上海市保险业经纪人公会成立，并订有公会章程共9章27条。1944年5月，国民政府财政部在《战时保险业管理办法施行细则》中规定由保险同业公会负责制定经纪人佣金标准，同年6月，国民政府财政部又颁布了《保险业代理人经纪人公证人登记领证办法》，对这三种人的资格及登记执业均作出了一定限制。上海解放初期，上海市军管会金融处于1949年7月制订《上海市保险业经纪人佣金限制办法》，并依据该办法严格检查监督。

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。

目前，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。

(二) 保险经纪人和保险经纪市场的特点及分类

1. 保险经纪人的特点。

(1) 保险经纪人提供的业务范围广，服务专业性强。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。

(2) 保险经纪人要独立承担法律责任。《保险法》明确规定：“保险代理人根据保险人的授权代为办理保险业务的行为，由保险人承担责任。”

(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) 对保险经纪人的报酬支付方式多样化。保险经纪人的报酬可以是佣金形式，也可以是其他形式；保险代理人的报酬只能是代理手续费。

(5) 对保险经纪人的市场准入条件及监管要求较高。

2. 保险经纪市场的特征。

(1) 业务量大，市场份额高。

(2) 主体众多，竞争激烈。

(3) 市场集中度高，国际化程度高。

(4) 制度成熟，政府监管与行业自律并重。

3. 保险经纪人的主要分类。按规模和委托方等不同标准可以将保险经纪人进行不同的分类，我国《保险经纪机构监管规定》是按照委托方进行分类的。

(1) 直接保险经纪人。直接保险经纪人与投保人签订委托合同，基于投保人或者被保险人的利益，为投保人与保险公司订立保险合同提供中介服务，并按约定收取佣金。

按业务性质的不同，直接保险经纪人又可划分为人身保险经纪人和财产保险经纪人。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。财产保险业务是保险经纪人活动的主要领域，对财产保险经纪人不仅要求专业知识面广，而且各类财产标的对财产保险经纪人的知识要求差别较大。

(2) 再保险经纪人。

(三) 保险经纪人的作用

1. 保险经纪人的宏观作用主要表现在保险市场和与国际接轨两个方面。

(1) 有利于促进保险市场的发展。

(2) 有利于保险市场机制的完善。

(3) 有利于规范保险市场竞争。

(4) 有利于保险中介市场的完善与发展。

(5) 有利于我国保险业与国际接轨。

2. 保险经纪人的微观作用主要表现在对投保人、被保险人的作用和对保险人的作用两个方面。

(1) 对投保人、被保险人的作用：为投保人、被保险人提供风险管理服务，为投保人、被保险人安排保险计划和协助索赔。

(2) 对保险人的作用：扩大保险需求，增加保费收入，降低保险销售成本，提高保险销售效率，转变经营机制，促进产品创新。

三、关键词扫描

保险经纪人：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，并依法收取佣金的单位。

经纪（又称“居间”）：可分为“报告居间”和“媒介居间”，前者仅报告订约机会，后者则促使双方订约。

经纪人：在经济活动中，以收取佣金为目的，为促进他人交易而从事居间、行纪和代理等经纪业务的公民、法人和其他经济组织。

合伙企业：在中国境内设立的，由各合伙人订立合伙协议，共同出资、合伙经营、共享收益、共担风险，并对合伙企业债务承担无限连带责任的营利性组织。

有限责任公司：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。

股份有限公司：由一定人数以上的股东组成，公司全部资本分为等额股份，股东以其所持股份为限对公司承担责任，公司以全部资产对公司的债务承担责任的法人企业。

直接保险经纪人：介于投保人和保险人之间、直接接受投保人委托的保险经纪人。

再保险经纪人：促成再保险分出公司与接受公司建立再保险关系的保险经纪人，此类保险经纪机构与原保险公司签订委托合同，基于原保险公司的利益，为原保险公司与再保险公司安排再保险业务提供中介服务，并按约定收取佣金。

四、练习题（单项选择题）

1. 保险经纪人的委托方是（ ）。

A. 保险人

B. 受益人

C. 投保人

D. 保险经纪公司

2. 经纪又称居间,可分为两种,即()。
- A. 报告居间和媒介居间 B. 管理居间和服务居间
C. 管理居间和媒介居间 D. 报告居间和服务居间
3. 在居间活动中,不仅报告订约机会,并促使双方订约的居间属于()。
- A. 报告居间 B. 媒介居间
C. 管理居间 D. 服务居间
4. 根据我国《经纪人管理办法》,经纪人的业务包括()。
- A. 居间 B. 行纪
C. 代理 D. 以上都是
5. 根据经纪活动所涉及的内容不同,经纪人可以分为()。
- A. 期货经纪人 B. 证券经纪人
C. 保险经纪人 D. 以上都是
6. 保险市场上的保险中介包括()。
- A. 保险人、被保险人和投保人
B. 保险人、保险经纪人和保险代理人
C. 保险代理人、保险公估人和被保险人
D. 保险经纪人、保险代理人与保险公估人
7. 根据《保险经纪机构监管规定》,我国保险经纪人可以采取的组织形式包括()。
- A. 个人经纪人、合伙企业和有限责任公司
B. 个人经纪人、股份有限公司和有限公司
C. 合伙企业、有限公司和股份有限公司
D. 合伙企业、有限责任公司和股份有限公司
8. 根据《公司法》规定,有限责任公司的股东对公司承担责任的限额为()。
- A. 出资额 B. 全部资产
C. 法定资产 D. 法定资本最低金额
9. 根据我国《公司法》规定,由一定人数以上的股东组成,公司全部资本分为等额股份,股东以其所持股份为限对公司承担责任,公司以全部资产对公司的债务承担责任的企业性质是()。
- A. 合伙企业 B. 股份有限公司
C. 有限责任公司 D. 合作企业

10. 保险经纪公司的注册资本不得少于人民币()。
- A. 500 万元 B. 1 000 万元
C. 2 000 万元 D. 4 000 万元
11. 按照我国《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()。
- A. 公众责任保险 B. 职业责任保险
C. 公共责任保险 D. 场地责任保险
12. 我国《保险经纪机构监管规定》要求保险经纪机构缴存保证金的数额为注册资本的()。
- A. 20% B. 15%
C. 10% D. 5%
13. 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世纪的()。
- A. 英国 B. 意大利
C. 法国 D. 西班牙
14. 国际上，保险经纪人制度成熟最早的国家是()。
- A. 意大利 B. 西班牙
C. 英国 D. 法国
15. 保险经纪业务从海上保险扩展到其他险种的时间是()。
- A. 1347 年 B. 15 世纪
C. 1720 年 D. 19 世纪 80 年代
16. 我国第一家自办的保险机构——上海义和公司保险行创设的时间是()。
- A. 1801 年 B. 1805 年
C. 1840 年 D. 1865 年
17. 为解决保险业因无序竞争而导致的混乱局面，上海市保险业同业公会于1936年制定了()。
- 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》
18. 1998年2月16日，中国人民银行公布了一个文件，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，这个文件是()。

- 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》
19. 截至 2008 年年底，全国已开业保险经纪公司 of ()。
- A. 350 家
 - B. 250 家
 - C. 150 家
 - D. 50 家
20. 目前，保险经纪公司的业务涉及较少的险种为 ()。
- A. 个人寿险
 - B. 财产保险
 - C. 海运航运保险
 - D. 团体寿险
21. 近年来，我国保险经纪业务获得显著发展的领域是 ()。
- A. 风险管理咨询、损失评估与分析
 - B. 中介服务
 - C. 原保险经纪业务
 - D. 再保险经纪业务
22. 以下选项中，需要独立承担法律责任的是 ()。
- A. 保险经纪人
 - B. 保险代理人
 - C. 保险公估人
 - D. 被保险人
23. 由于保险经纪人直接代表客户利益，其专业性、法律责任强于保险代理人，表现在从业资格取得和 () 等方面。
- A. 机构设立
 - B. 保证金
 - C. 职业责任保险
 - D. 以上都是
24. 在英国，通过保险经纪人促成的保险业务量份额为 ()。
- A. 90%
 - B. 80%
 - C. 70%
 - D. 60%
25. 保险经纪市场的一个重要特征是竞争激烈，这是因为保险经纪市场的主体众多，英国有保险经纪公司约为 ()。
- A. 3 200 家
 - B. 2 400 家
 - C. 1 000 家
 - D. 800 家
26. 按照不同的标准，对保险经纪人可作不同的分类，根据委托方的不同，可将保险经纪人分为 ()。
- 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
27. 直接保险经纪人基于投保人或者被保险人的利益,为投保人与保险公司订立保险合同提供中介服务,并按约定收取佣金,它的委托方是()。
- A. 受益人
B. 投保人
C. 保险公司
D. 保险代理公司
28. 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. 医疗
D. 意外
29. 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
30. 一般而言,财产保险经纪人要具备多方面的知识,包括()。
- A. 理工
B. 法律
C. 金融和外贸
D. 以上都需要
31. 根据委托方的不同,可将保险经纪人分为直接保险经纪人和再保险经纪人,再保险经纪人把()视为自己的客户。
- A. 投保人
B. 再保险公司
C. 接受公司
D. 分出公司
32. 保险经纪人有利于保险市场机制的完善,主要因为它能解决保险市场上的()问题,降低交易成本。
- A. 信息不对称
B. 道德风险
C. 逆选择
D. 保险知识缺乏
33. 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. 保险公司
D. 保险经纪公司
34. 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. 保险经纪
B. 原保险
C. 再保险
D. 财产保险
35. 保险经纪人的原始功能是()。

- A. 为投保人、被保险人投资理财
 - B. 为投保人、被保险人提供风险管理服务
 - C. 协助投保人、被保险人安排保险
 - D. 为投保人、被保险人安排保险计划和协助索赔
36. 保险经纪人的核心业务是 ()。
- A. 投资理财
 - B. 安排保险
 - C. 风险管理
 - D. 协助索赔
37. 对于企业所面临的风险, 保险经纪人通常采取的方法是 ()。
- A. 风险自留、风险回避
 - B. 风险控制、风险分离
 - C. 风险集合、风险转移
 - D. 以上都是
38. 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, 主要的服务是 ()。
- A. 直接保险采购服务
 - B. 再保险采购服务
 - C. 保险经纪增值服务
 - D. 以上都是
39. 保险经纪人为投保人、被保险人安排直接保险采购服务, 主要是指 ()。
- A. 选择保险人
 - B. 协助投保
 - C. 保险期内服务
 - D. 以上都是
40. 保险经纪人为投保人、被保险人选择保险人的标准是 ()。
- A. 信誉良好
 - B. 服务周到
 - C. 价格合理
 - D. 以上都是
41. 保险经纪人的存在使得保险公司大大增加了保费收入, 主要是因为保险经纪人在 () 方面发挥了重要作用。
- A. 销售
 - B. 价格制定
 - C. 险种设计
 - D. 理赔
42. 利用保险经纪人展业对于保险公司来说是相当经济的。通过经纪人开拓市场, 保险公司可以 ()。
- A. 扩大保险需求, 增加保费收入
 - B. 节约成本费用, 提高效益
 - C. 促进产品创新
 - D. 以上都是
43. 保险需求的多样化使得保险公司很难捕捉到每个客户的需求, 而保险经纪人的 () 作用可以很好地解决这个问题。
- A. 信息反馈
 - B. 售后服务
 - C. 险种介绍
 - D. 良好服务

第二章 保险经纪业务运作

一、主要内容

本章从三个方面对保险经纪业务的具体运作进行了分析。第一节首先概述了保险经纪的业务范围，然后按照业务种类把保险经纪业务分为财产保险经纪业务和人身保险经纪业务，并分别作了介绍、给出了相应案例，还对再保险经纪业务进行了详细阐述。第二节简要叙述了保险经纪业务的程序。第三节重点分析了保险经纪人如何进行对保险人的选择与评估，并且在介绍对保险公司财务稳定性的评估时，分别对经营财产保险业务的保险公司与经营人身保险业务的保险公司运用了不同的评估方法，进而提出了相应的注意事项。

二、知识点概览

（一）保险经纪业务内容

根据业务种类，保险经纪业务可以分为财产保险经纪业务和人身保险经纪业务。根据业务来源，保险经纪业务又可以分为直接保险经纪业务和再保险经纪业务。

1. 保险经纪业务范围。具体来说，主要包括以下几个方面：

- （1）为投保人拟订投保方案、选择保险以及办理投保手续。
- （2）协助被保险人或者受益人进行索赔。
- （3）再保险经纪业务。
- （4）参与防灾防损。
- （5）风险评估和风险管理咨询服务。

2. 财产保险经纪业务。

（1）财产保险经纪业务概述。财产保险经纪人作为中间人，在财产保险市场上代表投保人选择保险人、代办保险手续。财产保险经纪业务的实际操作涉及的险种非常广泛，常见的有企业财产保险、责任保险、信用保证保险等。

（2）财产保险经纪业务案例启示：保险经纪人可利用自己的专业技术和