



**权威专家，历览真题倾力编写
直击考点，帮助考生一举通关**

保险经纪从业人员 资格考试指南

(保险经纪相关知识与法规) 部分

■ 本书编写组 编 | **最新版**



当代中国出版社
Contemporary China Publishing House

013064084

F840.4
90

保险经纪从业人员资格考试指南(最新版)

(保险经纪相关知识与法规)部分

本书编写组 编



当代中国出版社
Contemporary China Publishing House



北航

C1665144

F840.4
90

180180810

图书在版编目(CIP)数据

保险经纪从业人员资格考试指南(最新版). (保险经纪相关知识与法规) 部分 / 本书编写组编. — 北京: 当代中国出版社, 2013. 7

ISBN 978-7-5154-0291-8

I. ①保… II. ①保… III. ①保险业—经纪人—资格考试—自学参考资料②保险法—中国—资格考试—自学参考资料 IV. ①F840.4②D922.284

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 164834 号

出版人 周一
策划编辑 王利
责任编辑 黄珊
责任校对 成瑞
装帧设计 盟盟
出版发行 当代中国出版社
地址 北京市地安门西大街旌勇里 8 号
网址 <http://www.ddzg.net> 邮箱: ddzgcbs@sina.com
邮政编码 100009
编辑部 (010)66572154 66572264 66572132
市场部 (010)66572281 或 66572155/56/57/58/59 转
印刷 中国铁道出版社印刷厂
开本 787×1092 毫米 1/16
印张 19.25 印张 330 千字
版次 2013 年 7 月第 1 版
印次 2013 年 7 月第 1 次印刷
定价 39.50 元

版权所有,翻版必究;如有印装质量问题,请拨打(010)66572159 转出版部。

前 言

保险从业人员考试是保险从业准入性质的入门考试，是全国性的执业资格考试。随着我国保险市场的不断成熟和发展，保险从业人数不断增长，成为现今炙手可热的就业岗位。

为配合我国保险从业人员资格考试在最新大纲指导下顺利有序地开展，帮助考生更好地学习理解并牢固掌握保险从业人员资格考试最新大纲的考查要点，我们从“紧扣最新大纲变化，精准诠释保险从业人员考试命题趋势”的根本理念出发，组织保险行业理论界、实务界和考务界的精英教师及相关学者与专家紧密结合中国保监会指定的考试教材及大纲相关内容，编写了本套保险从业人员资格考试辅导教材，以供全国有志于从事保险行业相关工作的广大考生参考选用。

本套保险从业人员资格考试辅导教材包括：《保险销售从业人员资格考试指南》、《保险经纪从业人员资格考试指南》（“保险经纪相关知识与法规”部分）、《保险公估从业人员资格考试指南》（“保险公估相关知识与法规”部分）、《保险经纪、公估从业人员资格考试指南》（“保险原理与实务”部分）。

本套保险从业人员资格考试辅导教材的特点主要体现在以下几个方面：

1. 权威性。本套辅导用书严格依据中国保监会官方指定的最新考试大纲考查内容编写，在历年考试真题的基础上，组织相关人士充分调研历年命题热点，精准预测常考、易考知识点。

2. 全面性。本套辅导用书以全面性为主要特色，同步于中国保监会指定发行的最新版考试指定教材，涵盖最新考试大纲的所有考查要点。考点讲解全面、精辟，可使考生快速掌握。

3. 预测性。本套辅导用书的大量习题均出自保险从业人员资格考试历年命题题库，是保险从业人员资格考试过关必做习题。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。

4. 实战性。本套辅导用书不仅针对考试教材和大纲对每章的热点、考点、难点、重点进行了梳理、分析，而且收编了部分历年真题，帮助考生熟悉考卷，提高应试能力。

目 录

第一章 保险经纪人概述	1
一、本章主要内容	1
二、本章知识点概览	1
（一）保险经纪人的有关概念	1
（二）保险经纪人和保险经纪市场的特点及分类	3
（三）保险经纪人的作用	5
三、本章关键词扫描	7
四、本章练习题（单项选择题）	8
第二章 保险经纪业务运作	14
一、本章主要内容	14
二、本章知识点概览	14
（一）保险经纪业务内容	14
（二）保险经纪业务程序	17
（三）保险经纪人对保险人的选择与评估	19
三、本章关键词扫描	21
四、本章练习题（单项选择题）	22
第三章 保险经纪机构的监管	34
一、本章主要内容	34
二、本章知识点概览	34
（一）保险经纪机构监管概述	34
（二）市场准入	35
（三）经营规则	39
（四）市场退出	41

(五) 监督检查	43
(六) 法律责任	44
三、本章关键词扫描	45
四、本章练习题(单项选择题)	46
第四章 保险经纪从业人员职业道德与执业操守	55
一、本章主要内容	55
二、本章知识点概览	55
(一) 职业道德概述	55
(二) 保险经纪从业人员职业道德的基本要求	56
(三) 保险经纪从业人员的执业操守	59
三、本章关键词扫描	62
四、本章练习题(单项选择题)	62
第五章 风险管理基础	71
一、本章主要内容	71
二、本章知识点概览	71
(一) 风险概述	71
(二) 风险与保险	73
(三) 风险管理	74
(四) 风险管理程序	76
三、本章关键词扫描	78
四、本章练习题(单项选择题)	82
第六章 个人和家庭风险管理	94
一、本章主要内容	94
二、本章知识点概览	94
(一) 个人和家庭风险管理概述	94
(二) 个人和家庭风险管理案例	98
三、本章关键词扫描	99
四、本章练习题(单项选择题)	100

第七章 企事业单位风险管理	108
一、本章主要内容	108
二、本章知识点概览	108
（一）企事业单位风险管理概述	108
（二）企业风险管理案例	115
三、本章关键词扫描	116
四、本章练习题（单项选择题）	117
第八章 保险业务风险管理	133
一、本章主要内容	133
二、本章知识点概览	133
（一）保险业务风险管理概述及流程	133
（二）我国保险公司保险业务风险管理	137
（三）再保险业务风险管理	140
三、本章关键词扫描	143
四、本章练习题（单项选择题）	143
第九章 市场营销基础知识	156
一、本章主要内容	156
二、本章知识点概览	156
（一）市场营销概述	156
（二）市场细分与目标市场选择	159
（三）市场营销战略与策略	160
（四）保险营销概述	162
三、本章关键词扫描	166
四、本章练习题（单项选择题）	171
第十章 财会基础知识	185
一、本章主要内容	185
二、本章知识点概览	185
（一）会计核算基础	185
（二）会计核算的一般过程	187

(三) 财务会计报告	189
(四) 财务管理	193
三、本章关键词扫描	194
四、本章练习题(单项选择题)	196
第十一章 税收基础知识	213
一、本章主要内容	213
二、本章知识点概览	213
(一) 税收概述	213
(二) 税制要素	215
(三) 税收体系	216
(四) 保险企业相关税收	218
三、本章关键词扫描	224
四、本章练习题(单项选择题)	227
第十二章 金融基础知识	239
一、本章主要内容	239
二、本章知识点概览	239
(一) 金融基本概念	239
(二) 金融机构和金融市场	241
(三) 利息与利率	243
(四) 外汇与汇率	245
三、本章关键词扫描	247
四、本章练习题(单项选择题)	250
第十三章 法律基础知识	263
一、本章主要内容	263
二、本章知识点概览	263
(一) 民事法律制度	263
(二) 合同法概述	265
(三) 《保险法》概述	268
三、本章关键词扫描	272

四、本章练习题（单项选择题）	275
各章练习题参考答案	291
第一章 练习题（单项选择题） 参考答案	291
第二章 练习题（单项选择题） 参考答案	291
第三章 练习题（单项选择题） 参考答案	291
第四章 练习题（单项选择题） 参考答案	292
第五章 练习题（单项选择题） 参考答案	292
第六章 练习题（单项选择题） 参考答案	292
第七章 练习题（单项选择题） 参考答案	292
第八章 练习题（单项选择题） 参考答案	293
第九章 练习题（单项选择题） 参考答案	293
第十章 练习题（单项选择题） 参考答案	294
第十一章 练习题（单项选择题） 参考答案	294
第十二章 练习题（单项选择题） 参考答案	294
第十三章 练习题（单项选择题） 参考答案	295

第一章 保险经纪人概述

一、本章主要内容

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概念、保险经纪人的组织形式和设立条件、保险经纪人制度的产生与发展等。第二节介绍了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，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、本章知识点概览

（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》从保险经纪人的作用方面规定了保险经纪人的定义：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。

经纪业务也称“居间”，是从中介绍他人进行商品交易的服务活动，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。我国《经纪人管理办法》规定，经纪人是指在经济活动中，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。

经纪人在各种交易活动中为市场交易双方沟通信息、撮合成交而提供各种相关

服务，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》，除中国保监会另有规定外，保险经纪机构应当采取下列组织形式：有限责任公司、股份有限公司。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。根据《中华人民共和国公司法》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。

设立有限责任公司，应当具备下列条件：①股东符合法定人数；②股东出资达到法定资本最低限额；③股东共同制定公司章程；④有公司名称，建立符合有限责任公司要求的组织机构；⑤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。根据《中华人民共和国公司法》规定，股份有限公司是指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。

设立股份有限公司，应当具备下列条件：①发起人符合法定人数；②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；③股份发行、筹办事项符合法律规定；④发起人制定公司章程，并经创立大会通过；⑤有公司名称，建立符合股份有限公司要求的组织机构；⑥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，由于海上贸易区域不断拓展，海上保险由意大利经葡萄牙、西班牙，于16世纪传入荷兰、英国。海上贸易的发展以及对海上保险的需求增加，最终导致保险经纪人的产生与发展。保险经纪人制度是在英国形成、发展和成熟起来的。

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。经过长期实践,保险经纪人一般都有固定的办公场所,深谙航海的风险,并依靠撮合保险作为职业和收入的来源,如英国的劳合社经纪人。

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。近代西方保险制度于1801年传入中国,仅有一些外国商人临时组织的会社,承保船只及其运载的货物,到1805年英商在广州成立谏当保安行,此后中国的保险市场一直为外商独占。直到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创设,才开始打破这种局面,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做出了一定限制。上海解放初期,上海市军管会金融处于1949年7月制定《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。

解放后,国家开始实行计划经济,取消所有中介行业,包括保险经纪。新中国第一次以法律的形式承认保险经纪人的合法地位,并给予明确定义的,是在1995年颁布实施的《保险法》中。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和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。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

保险经纪人和保险代理人是相反的两个范畴,保险经纪人是受投保人或被保险

人的委托，而保险代理人是受保险人的委托，所以保险经纪人的特点也是相对于保险代理人来说的。

(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。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。

(2) 保险经纪人要独立承担法律责任。保险市场上，保险经纪人代表投保人或被保险人的利益，为其与保险公司协商保险事宜，办理投保手续，应对投保人或被保险人负责，有义务利用自己的知识和技能为其委托人购买最佳的保险。如果因为保险经纪人的过错致使被保险人利益受到损害，保险经纪人要独立承担法律责任。而保险代理人的行为则被视为保险人的行为，《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。保险经纪人本身不是保险合同当事人，一般不能代保险人订立保险合同；而保险代理人接受保险人的委托，代表保险人的利益办理保险业务，实质上是保险自营机构的一种延伸。

(4) 对保险经纪人的报酬支付方式多样化。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。由于保险经纪人直接代表了投保人或被保险人的利益，因此对其监管也较严格，表现在从业资格取得、机构设立、保证金或职业责任保险要求等方面。

2. 保险经纪市场的特征

(1) 业务量大，市场份额高。保险经纪业务涉及保险方案设计、保险安排、风险管理及协助索赔等，通过保险经纪人促成的保险业务量很大，占有较高的市场份额。

(2) 主体众多，竞争激烈。各国保险市场上的保险经纪公司的数量往往多于保险公司的数量，众多市场主体使得保险经纪市场竞争激烈。

(3) 市场集中度高, 国际化程度高。尽管保险经纪市场上公司数量多, 但在市场上占主导地位的却是一些大公司, 他们拥有大部分市场份额, 业务越来越集中在少数大公司手中。保险经纪业务的运营也越来越呈现出国际化的特点, 跨国经纪公司按国际惯例和规则运作, 为众多被保险人和保险公司所认可, 在国际保险市场上享有较高的声誉。

(4) 制度成熟, 政府监管与行业自律并重。政府对保险经纪人的监管主要包括保险经纪人的资格认定、组织形式、经营范围、执业行为标准、缴存保证金或投保职业责任保险、劳务报酬、财务稽核制度等; 同时许多国家的保险经纪市场都设有诸如保险经纪人协会的行业组织, 协调同业间的经营行为, 负责与监管机关的沟通, 对保险经纪公司进行监督与自律管理。

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。直接保险经纪人是指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。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; 财产险业务是保险经纪人活动的主要领域, 需要具备的素质包括专业知识面广等, 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。再保险经纪人是指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。

(三) 保险经纪人的作用

1. 保险经纪人的宏观作用

保险经纪人的宏观作用主要表现在对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。保险经纪人是随着保险市场的发展而产生

的，是保险市场精细分工的结果；推动了保险业的发展，使保险供需双方更加合理、迅速地结合，减少了供需双方的重复劳动，既满足了被保险人的需求，方便了投保人投保，也降低了保险企业的经营成本；解决了投保人或被保险人缺乏保险专业知识的问题，最大限度地帮助客户获得最适合自身所需的保险商品；参与保险经营者保险产品的开发设计过程，在保险产品和保险服务创新上发挥着重要作用。

(2) 有利于保险市场机制的完善。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，导致道德风险和逆选择，由此产生很高的交易成本与违约风险，保险经纪人的工作有助于消除这一障碍。

(3) 有利于规范保险市场竞争。保险经纪人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、公司信誉等方面进行评估、比较，从而做出投保选择，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的方式来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。

(4) 有利于保险中介市场的完善与发展。保险中介对保险经济关系的形成和实现的作用日益重要，保险经纪人具有与保险代理人、保险公估人不同的经营性质和职能任务，对于保险市场的作用是其他市场中介所不可替代的。

(5) 有利于我国保险业与国际接轨。保险经纪人在国际再保险市场上的重要作用不容忽视，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。

2. 保险经纪人的微观作用

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。保险经纪人的功能已从最初的单纯协助投保人、被保险人安排保险，扩大到协助他们进行风险管理及投资理财等。保险经纪人对投保人、被保险人的作用主要体现在：

第一，为投保人、被保险人提供风险管理服务。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、化险为夷的工程师，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。

第二，为投保人、被保险人安排保险计划和协助索赔。直接保险采购服务，即

保险经纪人能为客户提供与保险采购（含续保）相关的风险识别、保险方案设计、市场询价或招标、投保安排（特殊项目可安排共保），以及保险期内的咨询、培训，或提供临时分保、定期风险回顾等服务，具体包括选择保险人、协助投保和保险期内服务；再保险采购服务，即保险经纪人在接受保险公司或再保险公司委托后，协助安排分保合同；保险经纪增值服务，即提供风险转让、转包、出租、担保和项目融资等服务，建立健全索赔机制，编制应急计划，建立设备及车辆管理系统，以及应用金融工程技术、利用资本市场转移风险等服务；专业索赔协助服务，即尽快通知保险人，取得初步处理意见并立案记录，如有必要可立即赶赴现场，协助客户减少损失，并向客户提出专业建议，协助客户准备相关索赔资料，协调事故责任认定和最终赔偿结果的达成，如有需要，可代客户从保险人处收取赔款，如遇重大赔案还可参与保险人及公估人的谈判等。

（2）对保险人的作用。虽然保险经纪人是投保人的利益代表，但是通过保险经纪人的服务也为保险人带来了更多的业务，保险经纪人是保险人重要的销售渠道，其对保险人的作用表现为：

第一，扩大保险需求，增加保费收入。保险经纪人在帮助投保人选择保险公司、保险产品时，也为保险市场解决了很多保险销售的障碍，使得保险销售更加顺畅。

第二，降低保险销售成本，提高保险销售效率，转变经营机制。通过经纪人开拓市场，保险公司可以节约成本费用，提高效益。

第三，促进产品创新。通过保险经纪人可以把投保人的需求信息传递给保险人，促使保险人完善现有条款，或者开发出更多新产品来满足市场需求。

三、本章关键词扫描

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，并依法收取佣金的单位。

经纪（也称“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，是指在经济活动中，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，是指在中国境内设立的，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，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。

股份有限公司，是指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，是指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，是指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、本章练习题（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. 经纪也称“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