

保险经纪和保险公估从业人员资格考试指南丛书

保险经纪 实务

复习用书

BAOXIANJINGJISHIWUFUXIYONGSHU

丛书策划：李传根
主 编：邓庆彪

海 南 出 版 社

保险经纪和保险公估从业人员资格考试指南丛书

保险经纪 实务

复习用书

BAOXIANJINGJISHIWUFUXIYONGSHU

丛书策划：李传根

主 编：邓庆彪

江苏工业学院图书馆
藏书章

(册) 元 00.00: 付宝美

海 南 出 版 社

版权所有·翻印必究

图书在版编目(CIP)数据

保险经纪实务/李传根,邓庆彪主编. —海口:海南出版社,2008.7

(保险经纪和保险公估从业人员资格考试指南丛书)

复习用书

ISBN 978-7-5443-2530-1

I. 保… II. ①李…②邓… III. 保险—经纪人—资格考核—自学参考资料 IV. F84

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 099072 号

保险经纪和保险公估从业人员资格考试指南丛书

丛书策划:李传根

主 编:邓庆彪

责任编辑:李向阳

装帧设计:艳 红

出版发行:海南出版社

社址:海南省海口市金盘开发区建设三横路2号

邮编:570216

印刷:湖南新华精品印务有限公司印制

开本:787×1092 毫米 1/16 开

印张:53.75 印张 字数:1410 千字

版次:2008 年 7 月第 1 版

印次:2008 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5443-2530-1

全套定价:99.00 元(共 3 册)

出版前言

经济快速发展的中国被国际公认为世界最大的保险潜在市场,也将成为世界各大保险企业的必争之地。中介机构在保险市场较为成熟的发达国家中所占比例相当高,保险中介行业的健康发展对中国保险业的腾飞将起到至关重要的作用。按照建立和完善社会主义市场经济制度、推行改革开放政策的客观要求,市场化、规范化、职业化和国际化是未来中国保险中介业生存的前提,也是发展的方向。在中国保险业高速发展的今天,我们必须看清形势、明确方向、大力推进保险中介产业的发展,使之真正成为中国保险业腾飞的翅膀,成为朝阳中的朝阳。2001年11月16日,中国保险监督管理委员会发布第三、四、五号主席令,发布《保险公估机构管理规定》、《保险代理机构管理规定》、《保险经纪公司管理规定》,上述规定从2002年1月1日起执行,从而初步形成了一个保险中介市场健康发展所必需的法规体系。为了使广大保险中介从业人员加强自身学习,全面提高自身的业务素质和职业道德素质,规范保险从业人员的行为,促进我国保险中介业的健康发展,中国保险监督管理委员会举行了保险中介从业人员资格考试,强调保险中介从业人员必须持证上岗。

为了帮助参加保险经纪人、保险公估人考试的考生比较系统地掌握考试的核心与要点,在有限的时间内完成考试的复习和准备工作,根据长期教学和以往保险经纪人、保险公估人资格考试培训的经验,我们组织编写了这套保险经纪人、保险公估人资格考试复习精要。全书内容分为两部分,第一部分是基础知识,其内容包括各章节重点内容概述和单元练习题,以期引导考生准确把握知识点和考核点,所选练习题带有典型性和启发性。第二部分是综合练习题,选题内容、题型与考试试题一致,对考生掌握试题的整体结构极为有益。全书具有准确真实、针对性强、重点突出的特点,有助于考生尽快进入“实战”状态,训练考试速度、提高心理素质和丰富答题经验,从而取得事半功倍的效果。

本书由长沙鼎翰文化传播有限公司策划,湖南大学金融学院风险管理与保险系邓庆彪博士担任主编,参加编写人员有:刘革、张明等。本书在编写过程中,得到了湖南大学金融学院的大力支持,在此表示感谢。

由于时间仓促,水平有限,书中错误和不足之处在所难免,恳请广大读者批评指正。

编者

目 录

第一章 保险经纪人概述	(1)
内容概述	(1)
单元练习题	(5)
第二章 保险经纪业务运作	(11)
内容概述	(11)
单元练习题	(16)
第三章 保险经纪机构的监管	(25)
内容概述	(25)
单元练习题	(34)
第四章 保险经纪从业人员职业道德与执业操守	(47)
内容概述	(47)
单元练习题	(51)
第五章 风险管理基础	(58)
内容概述	(58)
单元练习题	(64)
第六章 个人和家庭风险管理	(74)
内容概述	(74)
单元练习题	(77)
第七章 企事业单位风险管理	(83)
内容概述	(83)
单元练习题	(88)
第八章 保险业务风险管理	(97)
内容概述	(97)
单元练习题	(103)
第九章 市场营销基础知识	(112)
内容概述	(112)
单元练习题	(121)
第十章 财会基础知识	(131)
内容概述	(131)
单元练习题	(139)
第十一章 税收基础知识	(151)
内容概述	(151)
单元练习题	(160)

第十二章 金融基础知识	(168)
内容概述	(168)
单元练习题	(176)
第十三章 法律基础知识	(185)
内容概述	(185)
单元练习题	(192)
第十四章 中华人民共和国保险法	(199)
内容概述	(199)
单元练习题	(213)
第十五章 中华人民共和国民法通则	(221)
内容概述	(221)
单元练习题	(233)
第十六章 中华人民共和国合同法(节选)	(242)
内容概述	(242)
单元练习题	(254)
第十七章 中华人民共和国反不正当竞争法	(262)
内容概述	(262)
单元练习题	(265)
第十八章 中华人民共和国消费者权益保护法	(268)
内容概述	(268)
单元练习题	(273)
第十九章 机动车交通事故责任强制保险条例	(276)
内容概述	(276)
单元练习题	(280)
综合练习题一	(283)
综合练习题二	(291)
综合练习题三	(299)
综合练习题四	(307)
各章单元练习题参考答案	(315)
综合练习题参考答案	(321)

第一章 保险经纪人概述

【内容概述】

第一节 保险经纪人的概念

一、保险经纪人的定义

《中华人民共和国保险法》(简称《保险法》)第一百二十六条规定:“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,并依法收取佣金的单位。”

经纪业务是从中介绍他人进行商品交易的服务活动。根据各国立法及民法理论,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。根据我国《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。

二、保险经纪人的组织形式

根据我国《保险经纪机构管理规定》,我国保险经纪人可以采取合伙企业、有限责任公司或股份有限公司的组织形式,采取不同组织形式设立保险经纪机构时必须具备相应的条件。

(一)合伙企业

合伙组织是企业组织的一种重要形式,特别适合需要专门技术的服务性行业。依照《中华人民共和国合伙企业法》(简称《合伙企业法》)的规定,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。

设立合伙企业应当具备下列条件:(1)有两人以上合伙人,并且都是依法承担无限责任者;(2)有书面合伙协议;(3)有各合伙人实际缴付的出资;(4)有合伙企业的名称;(5)有经营场所和从事合伙经营的必要条件。

(二)有限责任公司

根据《中华人民共和国公司法》(简称《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。

(三)股份有限公司

根据我国《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。

三、保险经纪人的产生与发展

(一)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。海上贸易的发展以及对海上保险的需求增加，最终导致了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、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，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、有创意的保险概念。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。

(二)保险经纪人在中国的产生与发展

在 1801 年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所独占。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的创设，才开始打破这种局面，1936 年 12 月，上海市保险业经纪人公会成立，公会章程共 9 章 27 条。直到 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。截至 2004 年底，全国已开业保险经纪公司达 197 家。2004 年，保险经纪公司实现经纪保费收入 74.18 亿元，占全国总保费收入的 1.72%。

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。在中国内地，通过保险经纪人完成的保险业务，仅占全国总保费收入的不到 2%，远不能适应保险市场的发展需要。保险经纪在我国尚有巨大的发展空间。

第二节 保险经纪人的特点及分类

一、保险经纪人的特点

(一)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。

(二)保险经纪人要独立承担法律责任

在保险市场上,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,充当了保险顾问的角色。因此,根据法律规定,保险经纪人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。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。”

(三)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。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。

(四)对保险经纪人的报酬支付方式多样化

保险公司向保险经纪人支付佣金,或者也可以由被保险人根据保险经纪人提供的服务,给予一定的报酬。而保险代理人是按代理合同的规定向保险人收取代理手续费。

(五)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客户利益,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、保证金或职业责任保险要求等方面。

二、保险经纪市场的特征

(一)业务量大,市场份额高

保险经纪人的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。

(二)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。

(三)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。

(四)制度成熟,政府监督与行业自律并重

对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、财务稽核制度等进行监管。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。

三、保险经纪人的主要分类

按照规模大小,分为小型保险经纪人和大型保险经纪人;根据委托方的不同,分为直接保险经纪人和再保险经纪人。

(一)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。

1. 人身保险经纪人。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。

2. 财产保险经纪人。财产险业务是保险经纪人活动的主要领域。一般而言,财产保险经纪人应该具备以下两方面的素质:

(1)专业知识面广。

(2)各类财产标的对财产保险经纪人的知识要求差别较大。

(二)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。

第三节 保险经纪人的作用

一、保险经纪人的宏观作用

(一)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。保险经纪人的出现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产品。近年来已开始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。

(二)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。

(三)有利于规范保险市场竞争

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、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。

(四)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与其他市场中介所不可替代的。保险经纪人作用的发挥有利于保险中介市场的完善和发展。

(五)有利于我国保险业与国际接轨

在国际再保险市场上,保险经纪人的重要作用更是不容忽视。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。

二、保险经纪人的微观作用

(一)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。

1. 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。对于企业所面临的风险,保险经纪人还可以协助其通过风险自留、风险回避、风险控制、风险分离、风险集合、风险转移等方法加以解决。

2. 为投保人、被保险人安排保险计划和协助索赔。

(1)直接保险采购服务。

①选择保险人

②协助投保

③保险期内服务

(2)再保险采购服务

(3)保险经纪增值服务

(4)专业索赔协助服务

(二)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如下:

1. 扩大保险需求,增加保费收入

2. 降低保险销售成本,提高保险销售效率,转变经营机制。

3. 促进产品创新。

【单元练习题】

- 根据保险规定,()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。
A. 保险经纪人 B. 保险人 C. 保险代理人 D. 保险公估人
- 根据保险规定,保险经纪人是基于()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。
A. 受益人 B. 投保人 C. 保险经纪公司 D. 保险人
- 根据各国立法及民法理论,经纪又称居间,可分为()。
A. 管理居间和服务居间 B. 报告居间和服务居间
C. 报告居间和媒介居间 D. 管理居间和媒介居间
- 在居间活动中,()不仅报告订约机会,并促使双方订约。
A. 媒介居间 B. 服务居间 C. 管理居间 D. 报告居间
- 根据我国《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,为促进他们交易而从事()等经纪业务的公民、法人和其他经济组织。
A. 代理 B. 行纪 C. 居间 D. 以上都是

6. 一般来说,经纪人接受委托而代表他人从事购买或销售行为,可以以()的名义进行经纪活动。
A. 自己或受托人 B. 委托人或受托人 C. 自己或委托人 D. 受托人
7. 根据经纪活动所涉及的内容不同,经纪人可分为()。
A. 证券经纪人 B. 保险经纪人 C. 期货经纪人 D. 以上都是
8. 保险市场上的保险中介包括()。
A. 保险代理人、保险公估人和被保险人 B. 保险代理人、保险经纪人和保险公估人
C. 保险人、被保险人和投保人 D. 保险人、保险经纪人和保险代理人
9. 保险市场上的保险中介,是介于(),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. 保险人之间 B. 保险人与保险客户之间
C. 保险客户之间 D. 保险人之间或保险人与保险客户之间
10. 根据我国《保险经纪机构管理规定》,我国保险经纪人可以采取()的组织形式。
A. 合作企业、有限公司和股份有限公司
B. 合伙企业、有限责任公司和股份有限公司
C. 个人经纪人、合伙企业和有限责任公司
D. 个人经纪人、股份有限公司和有限公司
11. 合伙组织是企业组织的一种重要形式,特别适合需要专门技术的()行业。
A. 服务性 B. 生产性 C. 制造性 D. 开采性
12. 根据相关法律规定,()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责任的营利性组织。
A. 有限责任公司 B. 无限责任公司 C. 合伙企业 D. 股份有限公司
13. 合伙企业的合伙人对合伙企业债务承担()的责任。
A. 无限连带 B. 有限连带 C. 有限责任 D. 无限不连带
14. 设立合伙企业必须具有的条件之一,是有()以上的合伙人,并且都是依法承担无限责任者。
A. 10人 B. 5人 C. 3人 D. 2人
15. 下列()不是设立合伙企业应具备的条件。
A. 有书面合伙协议 B. 有股东共同制定公司的章程
C. 有各合伙人实际缴付的出资 D. 有经营场所和从事合伙经营的必要条件
16. 根据《公司法》规定,()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。
A. 合作企业 B. 股份有限公司 C. 合伙企业 D. 有限责任公司
17. 根据《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()对公司的债务承担责任的法人企业。
A. 法定资产 B. 全部资产 C. 出资额 D. 法定资本最低金额
18. 下列()不是设立有限责任公司应当具备的条件。
A. 有两个以上合伙人,并且都是依法承担无限责任者
B. 股东出资达到法定资本最低限额
C. 有公司名称,建立符合有限责任公司要求的组织机构
D. 有固定的生产经营场所和必要的生产经营条件

19. 根据我国《公司法》规定,()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。
A. 合作企业 B. 股份有限公司 C. 合伙企业 D. 有限责任公司
20. 下列()不是设立股份有限公司应当具备的条件。
A. 股东符合法定人数
B. 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
C. 股份发行、筹办事项符合法律规定
D. 有固定的生产经营场所和必要的生产经营条件
21. 根据我国《保险经纪机构管理规定》的要求,保险经纪机构以合伙企业或者有限责任公司形式设立的,其注册资本或者出资不得少于人民币()。
A. 1000 万元 B. 800 万元 C. 500 万元 D. 300 万元
22. 根据我国《保险经纪机构管理规定》的要求,保险经纪机构以股份有限公司形式设立的,其注册资本不得少于人民币()。
A. 4000 万元 B. 2000 万元 C. 1000 万元 D. 500 万元
23. 根据我国《保险经纪机构管理规定》,保险经纪机构应当缴存保证金或者投保()。
A. 职业责任保险 B. 公众责任保险 C. 场地责任保险 D. 公共责任保险
24. 根据我国《保险经纪机构管理规定》的要求,保险经纪机构缴存保证金的数额为注册资本或者出资的()。
A. 5% B. 10% C. 15% D. 20%
25. ()不允许个人保险经纪人从事保险经纪业务活动。
A. 英国 B. 中国 C. 美国 D. 日本
26. 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. 法国 B. 意大利 C. 西班牙 D. 英国
27. 国际上,保险经纪人制度成熟最早的国家是()。
A. 法国 B. 意大利 C. 西班牙 D. 英国
28. 保险经纪业务从海上保险扩展到其他险种的时间是()。
A. 19 世纪 80 年代 B. 1720 年 C. 15 世纪 D. 1347 年
29. (),我国第一家自办的保险机构——上海义和公司保险行创设。
A. 1865 年 B. 1840 年 C. 1805 年 D. 1801 年
30. ()是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。
A. 《经纪人登记规章》
B. 《保险经纪人管理规定(试行)》
C. 《保险法》
D. 《保险业代理人经纪人公证人登记领证办法》
31. 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. 《经纪人登记规章》
B. 《保险经纪人管理规定(试行)》
C. 《保险法》
D. 《保险业代理人经纪人公证人登记领证办法》

32. 1999 年 12 月 16 日,中国保监会批准()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。
- A. 北京江泰 B. 上海东大 C. 广州长城 D. 以上均是
33. 截至 2004 年底,全国已开业保险经纪公司将近()。
- A. 50 家 B. 100 家 C. 150 家 D. 200 家
34. 保险经纪在我国内地尚处于发展的初级阶段,目前,保险经纪公司在()的业务涉及较少
- A. 团体寿险 B. 财产保险 C. 个人寿险 D. 海运航运保险
35. 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()等方面的作用与日俱增。
- A. 中介服务 B. 原保险经纪业务
C. 再保险经纪业务 D. 风险管理咨询、损失评估与分析
36. 下列()需要独立承担法律责任。
- A. 被保险人 B. 保险代理人 C. 保险经纪人 D. 保险公估人员
37. ()本身不是保险合同的当事人,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
- A. 保险代理人 B. 保险经纪人 C. 保险人 D. 投保人
38. 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,监管要求比保险代理人更严,表现在从业资格取得和()等方面。
- A. 职业责任保险 B. 机构设立 C. 保证金 D. 以上都是
39. 在法国,工业客户每年()的保费是通过保险经纪人交给保险公司的。
- A. 60% B. 70% C. 80% D. 90%
40. 一般,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。如法国的保险经纪公司约为()。
- A. 800 家 B. 1000 家 C. 2400 家 D. 3200 家
41. 随着(),保险经纪行业经历了多轮兼并与收购热潮,业务越来越集中在少数大经纪公司的手中。
- A. 设立分权结构 B. 经济周期的波动
C. 通货膨胀 D. 通货紧缩
42. 按照不同的标准,对保险经纪人可作不同的分类,按照规模大小,可将保险经纪人分为()。
- A. 直接保险经纪人和大型保险经纪人 B. 小型保险经纪人和再保险经纪人
C. 直接保险经纪人和再保险经纪人 D. 小型保险经纪人和大型保险经纪人
43. 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. 直接保险经纪人和大型保险经纪人 B. 小型保险经纪人和再保险经纪人
C. 直接保险经纪人和再保险经纪人 D. 小型保险人和大型保险经纪人
44. ()是指介于投保人与保险人之间,直接接受投保人委托的保险经纪人。
- A. 直接保险经纪人 B. 再保险经纪人 C. 大型保险经纪人 D. 小型保险经纪人
45. 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. 保险公司 B. 投保人 C. 受益人 D. 保险代理公司
46. ()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。
A. 人身保险经纪人 B. 财产保险经纪人
C. 信用保险经纪人 D. 保证保险经纪人
47. 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. 医疗 B. 意外 C. 养老 D. 健康
48. ()是指为投保人安排各种财产保险业务,在保险合同订约双方间进行撮合,促使保险
合同成立并依法收取佣金的保险经纪人。
A. 人身保险经纪人 B. 财产保险经纪人
C. 信用保险经纪人 D. 保证保险经纪人
49. ()是保险经纪人活动的主要领域。
A. 财产保险 B. 健康保险 C. 个人保险 D. 人身保险
50. 一般而言,财产保险经纪人要具备多方面的知识,包括()。
A. 财会 B. 理工 C. 金融和外贸 D. 以上都需要
51. ()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。
A. 直接保险经纪人 B. 再保险经纪人
C. 大型保险经纪人 D. 小型保险经纪人
52. 再保险经纪人把()视为自己的客户,在为客户争取较优惠的条件前提下选择接受公司
并收取由后者支付的佣金。
A. 分出公司 B. 再保险公司 C. 投保人 D. 接受公司
53. 在保险业发达的国家,再保险经纪人能够把许多资金力量较弱、规模有限的保险人组织起
来,成立再保险集团,承接()再保险业务。
A. 一般额度 B. 较低额 C. 巨额 D. 较高额
54. 作为保险市场中联结买方和卖方的中介,保险经纪人的活动可以大大降低信息不对称的程
度,体现了保险经纪人的()作用。
A. 有利于促进保险市场的发展 B. 有利于保险市场机制的完善
C. 有利于规范保险市场竞争 D. 有利于保险中介市场的完善与发展
55. 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. 保险知识缺乏 B. 道德风险 C. 信息不对称 D. 逆选择
56. 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. 保险公司 B. 被保险人 C. 投保人 D. 保险经纪公司
57. 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. 财产保险 B. 再保险 C. 原保险 D. 保险经纪
58. 保险经纪人的原始功能是()。
A. 协助投保人、被保险人提供风险管理服务
B. 为投保人、被保险人安排保险计划和协助索赔

- C. 为投保人、被保险人投资理财
D. 为投保人、被保险人安排保险
59. 保险经纪人的核心业务是()。
A. 风险管理 B. 协助索赔 C. 安排保险 D. 投资理财
60. 对于企业所面临的风险,保险经纪人可以协助其通过()等方法加以解决。
A. 风险控制、风险分离 B. 风险自留、风险回避
C. 风险集合、风险转移 D. 以上都是
61. 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()。
A. 再保险采购服务 B. 直接保险采购服务
C. 专业索赔协助服务 D. 以上都是
62. 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. 协助投保 B. 保险期内服务
C. 选择保险人 D. 以上都是
63. 保险经纪人为投保人、被保险人选择保险人的标准是()。
A. 价格合理 B. 服务周到
C. 信誉良好 D. 以上都是
64. 虽然保险经纪人是投保人的利益代表,但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()渠道。
A. 理赔 B. 价格制定 C. 销售 D. 险种设计
65. ()不是保险经纪人对保险人的作用。
A. 为投保人、被保险人提供风险管理服务
B. 扩大保险需求,增加保费收入
C. 降低保险销售成本,提高保险销售效率,转变经营机制
D. 促进产品创新

第二章 保险经纪业务运作

【内容概述】

第一节 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。

一、保险经纪业务范围

具体来说,主要包括以下几个方面:

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

二、财产保险经纪业务

(一)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。

财产保险经纪人需要熟悉保险市场行情和保险标的的详细情况,熟练掌握专项业务知识,了解法律规范,计算财产保险相关险种的各种费率,使投保人获得最佳保障。财产保险经纪业务包括为客户提供保险计划书、保险标的询价报价、落实承保公司、提供后续保全服务,以及对客户相关的保险需求进行专业讲解、培训等。

(二)财产保险经纪业务案例

案例启示:保险经纪人可利用自己的专业技术和在保险业中的地位,最大限度地保护客户的利益。如果在安排保险的最初阶段有保险经纪人的介入,完全有可能避免理赔时的纠纷。

三、人身保险经纪业务

(一)人身保险经纪业务概述

人身保险经纪人作为中间人,在人身保险市场上代表投保人选择保险人、代办保险手续。人身保险经纪业务的实际操作涉及的险种有人寿保险、健康保险和人身意外伤害保险等。

人身保险经纪人服务对象包括企事业单位和个人,但主要是企事业单位这样的团体客户。其主要工作是为企事业单位设计全面的员工福利保障计划。员工福利保障计划的主要保障内容包括:补偿雇员的医疗费用支出;补偿雇员家属一定比例的医疗费用支出;雇员因工作、意外或疾病残疾时,提供生活保障金及收入补偿金;雇员因工作、意外或疾病身故时,向雇员家属给付保险金;雇员离职(或企业发生转制)时,给付雇员离职(或转岗)安置费用;雇员达到法定退休年龄时,给付雇员补充养老保险金。

员工福利保障计划涉及的主要产品包括:企业年金、补充医疗保险、短期健康保险、短期意外伤害保险及其他人身保险。