

保险中介从业人员基本资格考试复习指南

# 保险经纪相关知识

**BAOXIAN**

索晓辉◎主编

ZHONGJIECONGYERENYUANJIBENZIGEKAOSHI FUXIZHINAN



中国市场出版社  
China Market Press

# 保险中介从业人员基本资格考试复习指南 保险经纪相关知识

索晓辉 编著

## 图书在版编目(CIP)数据

保险经纪相关知识 / 索晓辉编著. — 北京: 中国市场出版社,  
2007. 11

(保险中介从业人员基本资格考试复习指南)

ISBN 978-7-5092-0262-3

I. 保… II. 索… III. 保险—经济人—资格考核—自学  
参考资料 IV. F84

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 160467 号

---

书 名: 保险经纪相关知识

编 者: 索晓辉

出版发行: 中国市场出版社

地 址: 北京市西城区月坛北小街 2 号院 3 号楼(100837)

电 话: 编辑部(010)68034190 读者服务部(010)68022950

发行部(010)68021338 68020340 68053489

68024335 68033577 68033539

经 销: 新华书店

印 刷: 北京市艺辉印刷有限公司

规 格: 787×1092 毫米 1/16 20.5 印张 454 千字

版 本: 2007 年 11 月第 1 版

印 次: 2007 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5092-0262-3

定 价: 36.00 元

---

## 序

当前,我国保险业正处于改革与发展的关键时期。一方面,保险市场主体不断增加,保险业务规模迅速扩大,市场化程度逐步提高,保险业大有可为;另一方面,我国保险业起步晚,与发达国家相比,还有较大差距。在人力资源上体现为缺乏一批具有全球眼光、具备专业技术知识、富于开拓创新精神的专业保险销售队伍。这种情形已引起保险界业内人士的重视,不少人已积极行动起来,我的学生索晓辉便是其中之一。他以优异的成绩在中央财经大学保险系完成学业,之后又在保险行业从事培训工作多年,既有扎实的保险理论功底,又有丰富的保险培训经验。

《保险中介从业人员基本资格考试复习指南—保险经纪相关知识》一书由索晓辉独立编写完成,是其多年从事保险培训经验的总结。该书具有两个特点:其一,依据最新的考试教材和大纲编写,紧跟考试形势,突出命题特点;其二,条理清楚,脉络清晰,深入浅出,便于自学。

这本辅导用书构思新颖,内容充实,使考生能在短时间内全面而深入地掌握《保险基础知识》和《保险中介相关法规制度汇编》的重点与难点,在同类辅导书中,堪称精品。

最后,我预祝所有参加保险中介从业人员基本资格考试的考生顺利而轻松地通过考试。

中央财经大学保险学院 教授 穆松林

# 前言

随着我国保险业的健康发展，保险中介行业体现出越来越重要的作用，保险中介行业主要由保险代理人、保险经纪人和保险公估人组成，分别在保险产品的销售、保险服务方案的制定与购买、保险理赔的评估等方面发挥着重要的作用。

保险中介行业对从业者的专业知识、职业经验都有着比较高的要求，进入这个行业首先必须通过保险中介从业人员基本资格考试。为了帮助广大考生复习应考，我们先后推出了《保险代理从业人员基本资格考试复习指南》和《保险代理从业人员基本资格考试精讲精练习题集》两本书，有效地帮助了广大考生的复习应考，得到众多考生的好评，这是对我们最大的鼓励。这次我们推出了针对保险经纪人和保险公估人的复习指南丛书，包括《保险中介从业人员基本资格考试复习指南——保险原理与实务》、《保险中介从业人员基本资格考试复习指南——保险经纪相关知识》和《保险中介从业人员基本资格考试复习指南——保险公估相关知识与法规》。其中，参加保险经纪人考试的需要学习的是《保险中介从业人员基本资格考试复习指南——保险原理与实务》、《保险中介从业人员基本资格考试复习指南——保险经纪相关知识》；参加保险公估人考试的需要学习《保险中介从业人员基本资格考试复习指南——保险原理与实务》、《保险中介从业人员基本资格考试复习指南——保险公估相关知识与法规》。

本套丛书在内容安排上，本着循序渐进、层层巩固、讲解与练习相结合的原则，进行了大胆的创新，对于每一章节的内容，分以下四个部分。

第一部分，内容概要与逻辑结构图。在每章内容的开始，对本章的主要内容在整个教材中的地位、以往考试中的命题情况均作了概括的描述，接着又以表框的形式对本章的内容结构作了形象化的表述。这对广大考生提纲挈领地从整体上把握全章内容非常有好处。在复习阶段，可针对全章的逻辑结构图，检查自己的掌握情况。

第二部分，考核知识要点讲解。作者严格按照保险中介从业人员资格考试指定教材的内容，对于每个知识点，结合自身多年的辅导经验进行了详略得当、重点突出的分析讲解。这部分内容既可作学习教材，同时又是指定教材的考前背诵版，将为考生节约大量的宝贵时间。并且，在每节内容结束时，作者结合自身对命题规律的把握，进行考点挖掘。当然我们也要提醒广大考生，这部分内容是在复习阶段帮助大家巩固重要考点而用，切不可有“掌握了重要考点，就能迅速过关”的想法，这样即使考试通过，也很难提高保险专业素养，我们也难逃误人子弟之嫌。

第三部分，题型训练。在每章中都附有大量的与考试题型一致的练习题。对这些习题我们将其分为两部分：巩固所学内容为第一部分；自我检测学习效果为第二部分。第一部分是我们在多年辅导中，结合教学内容编制的，几乎覆盖所有考点，目的在于激发考生分析思考所学内容，理解巩固所学知识。这一部分习题难度较高，我们不仅给出了答案，而

且点明了考核的是什么知识点，以及在指定教材中的出处，彻底解决了只给答案，让学员无所适从的弊端。第二部分则主要是各种练习题，也包括一些历年考试中的真题，供自我检测学习效果之用。

第四部分，复习提示。在本部分，我们主要提示广大考生在复习时如何把握本章的内容特点，如何采取更为高效率的学习方法。

最后是模拟考卷。本部分是多位讲师集思广义命制的两套模拟试卷，在题型、题量、难度、命题风格等方面力求使广大考生能对自身的学习效果有一真实的检验。

**编 者**

2007年10月于北京

# 目 录

## 第一部分 保险经纪相关知识

### 第一章 保险经纪人概述

|                  |      |
|------------------|------|
| 内容概要与逻辑结构图 ..... | (1)  |
| 考核知识要点讲解 .....   | (2)  |
| 题型训练 .....       | (6)  |
| 复习提示 .....       | (12) |

### 第二章 保险经纪业务运作

|                  |      |
|------------------|------|
| 内容概要与逻辑结构图 ..... | (13) |
| 考核知识要点讲解 .....   | (14) |
| 题型训练 .....       | (22) |
| 复习提示 .....       | (31) |

### 第三章 保险经纪机构的监管

|                  |      |
|------------------|------|
| 内容概要与逻辑结构图 ..... | (32) |
| 考核知识要点讲解 .....   | (34) |
| 题型训练 .....       | (55) |
| 复习提示 .....       | (65) |

### 第四章 保险经纪从业人员职业道德与执业操守

|                  |      |
|------------------|------|
| 内容概要与逻辑结构图 ..... | (66) |
| 考核知识要点讲解 .....   | (67) |
| 题型训练 .....       | (71) |
| 复习提示 .....       | (81) |

### 第五章 风险管理基础

|                  |       |
|------------------|-------|
| 内容概要与逻辑结构图 ..... | (82)  |
| 考核知识要点讲解 .....   | (84)  |
| 题型训练 .....       | (96)  |
| 复习提示 .....       | (108) |

## 第六章 个人和家庭风险管理

|            |       |
|------------|-------|
| 内容概要与逻辑结构图 | (109) |
| 考核知识要点讲解   | (110) |
| 题型训练       | (114) |
| 复习提示       | (121) |

## 第七章 企事业单位风险管理

|            |       |
|------------|-------|
| 内容概要与逻辑结构图 | (122) |
| 考核知识要点讲解   | (123) |
| 题型训练       | (131) |
| 复习提示       | (141) |

## 第八章 保险业务风险管理

|            |       |
|------------|-------|
| 内容概要与逻辑结构图 | (142) |
| 考核知识要点讲解   | (144) |
| 题型训练       | (152) |
| 复习提示       | (161) |

## 第九章 市场营销基础知识

|            |       |
|------------|-------|
| 内容概要与逻辑结构图 | (162) |
| 考核知识要点讲解   | (164) |
| 题型训练       | (177) |
| 复习提示       | (186) |

## 第十章 财会基础知识

|            |       |
|------------|-------|
| 内容概要与逻辑结构图 | (187) |
| 考核知识要点讲解   | (189) |
| 题型训练       | (217) |
| 复习提示       | (227) |

## 第十一章 税收基础知识

|            |       |
|------------|-------|
| 内容概要与逻辑结构图 | (228) |
| 考核知识要点讲解   | (229) |
| 题型训练       | (240) |
| 复习提示       | (249) |

## 第十二章 金融基础知识

|            |       |
|------------|-------|
| 内容概要与逻辑结构图 | (250) |
| 考核知识要点讲解   | (252) |

|           |       |
|-----------|-------|
| 题型训练..... | (264) |
| 复习提示..... | (273) |

### 第十三章 法律基础知识

|                 |       |
|-----------------|-------|
| 内容概要与逻辑结构图..... | (274) |
| 考核知识要点讲解.....   | (275) |
| 题型训练.....       | (286) |
| 复习提示.....       | (296) |

## 第二部分 保险经纪相关法规

### 中华人民共和国保险法

|           |       |
|-----------|-------|
| 题型训练..... | (297) |
|-----------|-------|

|                          |       |
|--------------------------|-------|
| 保险经纪从业人员资格考试模拟试卷(一)..... | (309) |
|--------------------------|-------|

|                          |       |
|--------------------------|-------|
| 保险经纪从业人员资格考试模拟试卷(二)..... | (314) |
|--------------------------|-------|

# 第一部分 保险经纪相关知识

## 第一章 保险经纪人概述

### 内容概要与逻辑结构图

**内容概要** 本章主要介绍了保险经纪人的概念、保险经纪人的特点和分类、保险经纪市场的四个显著特征，以及经纪人的作用。本章应重点掌握保险经纪人的定义、组织形式、特点和分类以及保险经纪市场的显著特征。了解保险经纪人的历史以及宏观和微观的作用。

#### 逻辑结构图

表 1-1 保险经纪人的概念

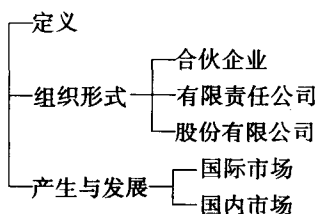


表 1-2 保险经纪人的特点及分类

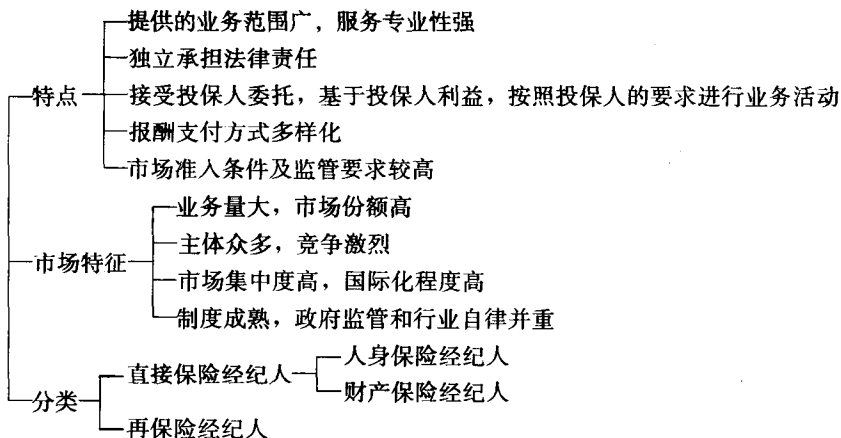
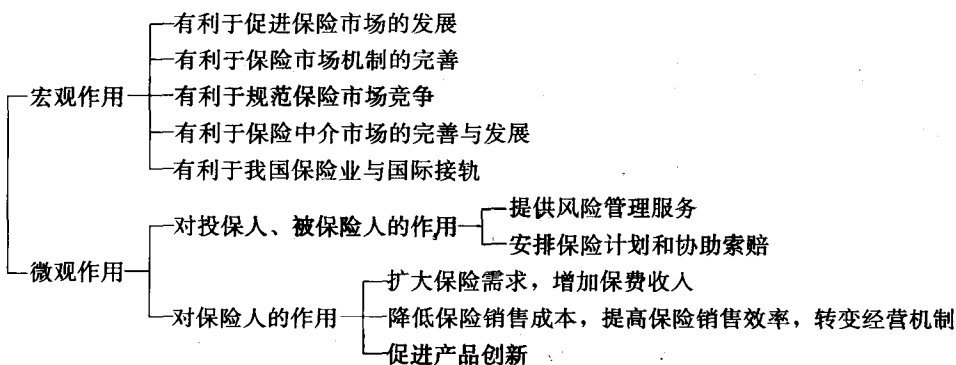


表 1-3 保险经纪人的作用



## 考核知识要点讲解

### 第一节 保险经纪人的概念

#### 一、什么是保险经纪人？

《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。”

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。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，可以以自己的名义或以委托人的名义进行经纪活动。

#### 二、保险经纪人的组织形式有哪些？

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。

##### 1. 合伙企业。

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。

## 2. 有限责任公司。

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。

## 3. 股份有限公司。

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。

保险经纪机构采取上述不同形式设立时，除须具备以上条件外，还要符合我国《保险经纪机构管理规定》的要求，即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 500 万元；以股份有限公司形式设立的，其注册资本不得少于人民币 1000 万元。同时，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，应当自办理工商登记之日起 20 日内，按注册资本或者出资的 20% 缴存。保险经纪机构增加注册资本或者出资，应当相应增加保证金数额。

# 三、保险经纪人在国外和国内的发展历程是怎样的？

## 1. 国际保险经纪人制度的产生与发展。

18 世纪，保险业加速增长，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。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、有创意的保险概念。今天，保险经纪已经成为世界性的行业，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创设。随着中国近代保险业的创办和发展，保险经纪人开始产生并发挥作用。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。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。

解放后，国家开始实行计划经济，认为中介行业是“中间剥削”，故而取消所有中介行业，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。

保险经纪在我国内地尚处于发展的初级阶段，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。

### 本部分考点挖掘

1. 掌握保险经纪人的定义。其中关于经纪人概念的具体描述也应该在理解的基础上进行相应了解。

2. 保险经纪人的三种组织形式。应掌握保险经纪人各种组织形式的成立条件。同时应该注意一个考点，即我国保险经纪人的组织形式还仅限于单位机构形式。而在其他一些发达国家，还存在个人保险经纪人的组织形式。

3. 了解保险经纪人在国内外产生和发展的历史。这一部分的事件较为烦琐，只需记忆几个重点事件即可。如我国第一家自办的保险机构的创设，其时间和名称等。

## 第二节 保险经纪人的特点及分类

### 一、保险经纪人的特点有哪些？

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. 对保险经纪人的报酬支付方式多样化。
5. 对保险经纪人的市场准入条件及监管要求较高。

### 二、保险经纪市场有哪几个显著特征？

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。

### 三、按照委托方的不同，我国保险经纪人分为哪几类？

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。

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。

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。再保险经纪人把分出公司视为自己的客户，在为分出公司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。再保险经纪人不仅介绍再保险业务、提供保险信息，而且在再保险合同有效期间对再保险合同进行管理，继续为分出公司服务，如处理合同的续转、修改、终止等问题，并向再保险接受人及时提供分保账单。

### 四、按照业务性质的不同，直接保险经纪人分为哪几类？

按业务性质的不同，直接保险经纪人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。

财产保险经纪人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。财产险业务是保险经纪人活动的主要领域。一般而言，财产保险经纪人要具备以下几方面的素质：专业知识面广；各类财产标的对财产保险经纪人的知识要求差别较大。

### 本部分考点挖掘

1. 掌握保险经纪人的特点及保险经纪市场的特征。其中，保险经纪人的特征要注意与保险代理人进行比较，是易考查的知识点之一。对于保险经纪市场的特征而言，由于出现的时间较晚，尚处在起步阶段，在市场主体数量、专业化服务水平、公司规模等方面与发达国家保险经纪市场存在很大差距。

2. 保险经纪人的分类是本节的重点。要注意在不同划分标准下的不同分类类别。对于财产保险经纪人的素质要求仅作参考。

## 第三节 保险经纪人的作用

### 一、从宏观角度来讲，保险经纪人的作用有哪些？

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。

## 二、从微观角度来讲，保险经纪人的作用有哪些？

对投保人、被保险人的作用：(1) 为投保人、被保险人提供风险管理服务。(2) 为投保人、被保险人安排保险计划和协助索赔。具体包括：①直接保险采购服务。其中比较重要的服务有：选择保险人；协助投保；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。

对保险人的作用：(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。

### 本部分考点挖掘

从宏观、微观角度记忆保险经纪人的作用。这部分内容不会考查太深入，能记忆其宏观、微观作用的每一点即可。

## 题型训练

### 第一部分 巩固所学内容

1. 保险市场上的保险中介不包括( )。

- A. 保险人                  B. 保险经纪人                  C. 保险代理人                  D. 保险公估人

参考答案 A

**解析** 保险市场上的保险中介是指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的组织或个人。主要包括保险经纪人、保险代理人及保险公估人。

2. 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

参考答案 C

**解析** 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。所以，保险经纪人的委托方应为投保人。

3. 根据我国《保险经纪机构管理规定》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

**参考答案 D**

**解析** 根据 2004 年 11 月 1 日由中国保险监督管理委员会主席办公会审议通过, 自 2005 年 1 月 1 日起施行的《保险经纪机构管理规定》的规定, 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。

4. 保险经纪人提供中介服务是基于( ) 的利益。

A. 保险人                      B. 投保人                      C. 保险代理人                      D. 保险中介机构

**参考答案 B**

**解析** 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。

5. 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( ) 万元

A. 200                      B. 500                      C. 600                      D. 1200

**参考答案 B**

**解析** 我国《保险经纪机构管理规定》规定, 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 500 万元。需要注意的是经纪公司以合伙企业或有限责任公司形式设立, 和以股份有限公司形式设立的要求不同, 对于相似的易混淆概念考试时总是容易考查。

6. 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. 500 万元                      B. 1000 万元                      C. 2000 万元                      D. 4000 万元

**参考答案 B**

**解析** 我国《保险经纪机构管理规定》规定, 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 1000 万元。

7. 按照我国《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. 公众责任保险                      B. 场地责任保险  
C. 公共责任保险                      D. 职业责任保险

**参考答案 D**

**解析** 我国《保险经纪机构管理规定》规定, 保险经纪机构应当投保职业责任保险。

8. 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

**参考答案 C**

**解析** 18 世纪, 保险业加速增长, 尤其是在英国, 海上贸易的发展以及对海上保险的需求增加, 最终导致了保险经纪人的产生与发展。保险经纪人制度就是在英国形成、发

展、成熟起来的。

9. 如果因为保险经纪人的过错致使被保险人利益受到损害, ( ) 要承担法律责任。

- A. 保险经纪人      B. 保险人      C. 被保险人      D. 保险监管机构

**参考答案 A**

**解析** 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, 保险经纪人要承担法律责任。

10. 根据我国《经纪人管理办法》规定, 经纪人的业务不包括( )。

- A. 居间      B. 行纪      C. 理赔      D. 代理

**参考答案 C**

**解析** 保险经纪人是指在保险活动中, 以收取佣金为目的, 为促进保险交易而从事居间、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。

11. 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

**参考答案 A**

**解析** 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。该分类是我国《保险经纪机构管理规定》对保险经纪业务所作的分类。

12. 目前, 我国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

**参考答案 A**

**解析** 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。

13. 按业务性质的不同, 直接保险经纪人可划分为( )。

- 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. 专业保险经纪人和综合保险经纪人

**参考答案 B**