

广东金融学院 2020 年本科插班生招生考试

《保险学原理》考试大纲

一、考试性质与目的

普通高等学校本科插班生招生考试是由专科毕业生参加的选拔性考试。高等学校根据考生的成绩，按已确定的招生计划，德、智、体全面衡量，择优录取。

《保险学》课程考试的目的与要求是：要求考生了解保险学的基本内容，理解保险的基本概念、掌握保险的基本理论和基本方法，同时具备分析应用能力，能够运用所学理论和方法解决保险活动中的实际问题，为今后实务工作提供必要的知识和能力储备。

考试参考教材：保险学，丁继锋主编，西南财经大学出版社 2015 年 7 月版。

二、考试形式及试题命题原则

（一）考试形式

考试形式为闭卷笔试，考试时间为 120 分钟，试卷满分为 100 分。

（二）试题命题原则

命题根据本大纲规定的考试目的和考试内容，考试命题应具有一定的覆盖面且重点突出，侧重考核考生对保险学的基础理论、基本知识和基本技能的掌握程度，以及运用所学知识解决实际问题的能力。

三、考试内容和要求

考试内容

- 1.1 风险的定义
- 1.2 风险的特征
- 1.3 损失频率与损失程度
- 1.4 风险的构成要素
- 1.5 风险的分类
- 1.6 风险管理的程序
- 1.7 风险管理技术
- 1.8 可保风险的条件
- 1.9 风险管理与保险的关系

考试要求

掌握风险及相关概念、风险的特征、风险的构成和不同分类方式、风险管理的定义和基本程序、保险与风险管理的关系，理解控制型和财务型的风险管理技术以及可保风险的条件。

第二章 保险概述

考试内容

- 2.1 保险的定义
- 2.2 保险的特征
- 2.3 保险的职能与作用
- 2.4 保险的分类
- 2.5 保险经营的数理基础
- 2.6 保险产生与发展的历史

考试要求

掌握保险的概念和特征、保险的职能和作用、保险的分类以及保险的发展史等，理解保险经营的数理基础，对保险的基本内容有较为全面的认识。

第三章 保险合同

考试内容

- 3.1 保险合同概念与特征
- 3.2 保险合同的分类
- 3.3 保险合同的主体
- 3.4 保险合同的内容
- 3.5 保险合同的形式
- 3.6 保险合同的订立
- 3.7 保险合同的成立与生效
- 3.8 保险合同的履行
- 3.9 保险合同的变更
- 3.10 保险合同的终止
- 3.11 保险合同的争议处理
- 3.12 保险合同的解释原则

考试要求

了解保险合同及其相关概念，掌握保险合同的特征与分类、保险合同的主体与客体、保险合同的订立、保险合同的变更与终止、保险合同纠纷的处理方式等方面的知识，理解保险合同主体的条件及其权利义务关系。

第四章 保险的基本原则

考试内容

- 4.1 保险利益及其确立条件
- 4.2 保险利益的时效要求
- 4.3 保险利益的转移

- 4.4 最大诚信原则的含义
- 4.5 最大诚信原则的内容
- 4.6 近因原则的含义
- 4.7 近因原则的应用
- 4.8 损失补偿原则的基本内容
- 4.9 损失补偿原则的例外
- 4.10 代位原则含义与运用
- 4.11 分摊原则含义与运用

考试要求

了解与保险原则有关的专业术语的涵义，理解最大诚信的内容、近因的认定、损失补偿原则的实现方式，掌握保险利益的确定和保险利益原则的应用，能够运用近因原则判断风险与保险标的损失的因果关系，能够运用代位原则和分摊原则分析实际问题。

第五章 财产保险

考试内容

- 5.1 财产保险的概念与特点
- 5.2 财产保险的分类
- 5.3 财产保险的赔偿方式
- 5.4 火灾保险
- 5.5 运输工具保险
- 5.6 货物运输保险
- 5.7 责任保险
- 5.8 信用保证保险

考试要求

了解财产保险的基本原理，掌握财产损失险、责任保险、信用保证保险等财产保险的主要业务，重点掌握机动车辆保险业务的相关内容。

第六章 人身保险

考试内容

- 6.1 人身保险的概念与分类
- 6.2 人身保险合同的常见条款
- 6.3 人寿保险
- 6.4 人身意外伤害保险
- 6.5 健康保险

考试要求

了解人身保险的特殊性和主要分类，熟悉人寿保险、健康保险和人身意外伤害保险等主要业务内容，

理解人身保险合同的常见条款并能够用于分析实际问题。

第七章 保险公司经营管理

考试内容

- 7.1 保险公司经营的原则
- 7.2 保险营销
- 7.3 保险承保
- 7.4 保险理赔
- 7.5 保险投资

考试要求

了解保险公司的经营原则和经营环节、保险公司的业务流程，重点掌握保险公司的核保、理赔和投资等业务内容。



第八章 保险市场与保险监管

考试内容

- 8.1 保险市场的概念
- 8.2 保险市场发展的衡量
- 8.3 保险市场中介
- 8.4 保险市场的需求与供给
- 8.5 保险监管

考试要求

了解保险市场的概念、构成、分类；理解保险市场的涵义、需求与供给、保险市场中介；掌握保险市场监管的内容和形式。

启航专插本
www.qihangzcb.com
广东金融学院 2019 年本科插班生招生考试

《保险营销学》考试大纲

参考教材：

廖敏、方有恒主编：《保险营销学》，复旦大学出版社，2019 年版。

考试题型：

单选题、多选、填空题、名词解释、问答、案例分析

第一章 保险市场与保险营销

第一节 保险市场与保险市场难题

一、保险市场的概念和构成要素

- 二、保险市场的特征（重点）
- 三、中国保险市场的发展历程
- 四、中国保险市场现状（重点）
- 五、保险市场难题

第二节 保险营销的含义与特点

- 一、保险营销的含义
- 二、保险营销的特点（重点）

第三节 保险营销理念及其发展

- 一、五种保险营销理念
- 二、现代保险营销理念

第二章 保险营销环境分析

第一节 保险营销环境概述

- 一、保险营销环境的概念
- 二、保险营销环境的分析
- 三、保险营销环境的检测

第二节 保险营销的外部环境

- 一、人口环境（重点）
- 二、经济环境（重点）
- 三、技术环境
- 四、社会文化环境、
- 五、政治法律环境（重点）
- 六、竞争环境

第三节 保险营销的内部环境

- 一、保险公司的产品
- 二、保险公司的目标市场
- 三、保险公司的分销体系
- 四、保险公司的组织形式（重点）
- 五、保险公司的经济实力
- 六、保险公司的企业文化
- 七、保险公司各部门之间的关系

第三章 保险营销调研

第一节 保险营销与信息

- 一、保险市场信息的含义与种类



启航专插本
www.qihangzcb.com

- 二、保险市场信息难题
- 三、信息在保险营销工作中的重要作用

第二节 保险营销信息系统

- 一、保险营销信息系统的概念
- 二、保险营销信息管理系统的构成

第三节 保险营销调研

- 一、保险营销调研的内容
- 二、保险营销调研的程序
- 三、保险营销调研的方法

第四章 投保人心理与行为

第一节 投保人投保心理

- 一、投保人的投保心理活动过程
- 二、投保人的个性心理
- 三、投保人的投保动机

第二节 个体投保人投保行为

- 一、个体投保人投保行为模型
- 二、影响个体投保人投保行为的外在因素（重点）
- 三、影响个体投保人投保行为的内在因素（重点）

第三节 团体投保人投保行为

- 一、团体投保人的投保特点（重点）
- 二、团体投保人的投保行为模型
- 三、影响团体投保人投保行为的外部因素
- 四、影响团体投保人投保行为的内部因素
- 五、团体投保人的投保决策

第五章 保险目标市场细分、选择与定位

第一节 保险市场细分

- 一、保险市场细分的概念
- 二、保险市场细分的依据（重点）
- 三、保险市场细分的要求

第二节 保险营销目标市场选择

- 一、评估细分市场
- 二、目标市场策略

三、目标市场选择的依据

第三节 保险营销市场定位

一、市场定位的概念

二、市场定位的程序

三、保险营销调研的方法

第六章 保险产品策略

第一节 保险产品概述

一、保险产品整体概念

二、保险产品的特征（重点）

三、保险产品的分类

第二节 保险产品开发与设计

一、保险产品开发概述

二、保险产品开发的策略

三、保险产品开发的程序

四、产品开发应注意的问题

第三节 保险产品组合策略

一、保险产品组合的概念

二、保险商品组合的要素

三、保险产品组合策略

四、保险产品组合的方法

第七章 保险定价策略

第一节 保险价格概述

一、保险费、保险价格和保险产品定价

二、保险价格的构成（重点）

三、保险定价目标

四、影响保险定价的因素（重点）

第二节 保险定价的原则、方法与策略

一、保险定价的原则

二、保险定价的方法

三、保险定价的策略

四、调整保险价格的策略



启航专插本
www.qihangzcb.com

第八章 保险营销渠道与管理

第一节 保险营销渠道概述

- 一、保险营销渠道的概念
- 二、保险营销渠道的功能（重点）
- 三、保险营销渠道的结构

第二节 主要保险营销渠道及特点

- 一、直接营销渠道（重点）
- 二、间接营销渠道（重点）

第三节 保险营销渠道管理

- 一、保险营销渠道管理的概念
- 二、保险营销渠道的选择（重点）
- 三、保险营销渠道管理的内容

第四节 保险营销渠道的发展趋势

- 一、新技术引领渠道变革与整合
- 二、金融自由化浪潮形成
- 三、银保渠道重新定位

第九章 保险促销策略

第一节 保险促销概述

- 一、保险促销及其作用
- 二、保险促销的手段（重点）
- 三、保险促销的策略及其选择（重点）
- 四、保险促销效果分析

第二节 保险人员促销

- 一、保险人员促销的特点与作用
- 二、合格保险营销人员的素质要求
- 三、营销队伍管理
- 四、促销技巧

第三节 保险广告促销

- 一、广告的定义
- 二、保险广告的作用及其主要媒体形式
- 三、保险广告媒体决策（重点）

第四节 保险公关促销

- 一、保险公关及其功能



启航专插本
www.qihangzcb.com

二、保险公关的主要手段（重点）

三、保险公关促销决策

第十章 保险营销竞争策略选择

第一节 市场地位与竞争策略选择

一、识别竞争者

二、评估竞争者

三、确定竞争对策（重点）

第二节 保险产品生命周期与营销策略选择

一、保险产品生命周期的概念

二、保险产品生命周期的营销策略（重点）

第三节 其他竞争策略运用

一、低成本策略

二、差异化策略

第四节 竞争中的企业社会责任

一、保险公司履行企业社会责任的基本要求

二、企业社会责任和保险公司营销竞争策略的关系

第十一章 保险营销计划、组织与控制

第一节 保险营销计划

一、保险营销计划的含义与类型

二、保险营销计划的内容

第二节 保险营销组织与执行

一、保险营销组织

二、保险营销计划执行

第三节 保险营销控制

一、保险营销控制的内容

二、保险营销控制的方法（重点）

第十二章 互联网保险营销

第一节 互联网保险的概念及特点

一、互联网保险的概念

二、互联网保险的特点

三、我国互联网保险发展历程及现状

第二节 互联网保险的运作模式

- 一、 保险公司官网直销模式
- 二、 第三方平台模式
- 三、 互联网保险公司模式
- 四、 场景化互联网保险模式

第十三章 保险营销员业务技能与职业道德

第一节 保险展业流程

- 一、 寻找准客户
- 二、 瞄准客户市场
- 三、 邀约准客户
- 四、 制定拜访计划
- 五、 拜访准客户
- 六、 归档准客户信息资料

第二节 保险计划书写作

- 一、 保险计划书的设计
- 二、 保险计划书的说明

第三节 保险营销员职业道德

- 一、 职业道德概述
- 二、 保险营销员的职业道德（重点）



启航专插本
www.qihangzcb.com