

人身保险从业人员资格项目

G《团体保险》2025 年考试大纲

第一章 团体保险导论 12%

第一节 团体保险概述

1. 掌握团体的概念；
2. 掌握团体保险的概念；
3. 掌握团体保险的不同类别；
4. 掌握团体保险的特点；
5. 熟悉团体保险的功能；
6. 熟悉团体保险的作用。

第二节 团体保险市场

1. 掌握团体保险市场的概念；
2. 熟悉团体保险市场与个人保险市场的区别；
3. 掌握团体保险市场的构成要素：交易主体、交易客体以及交易价格；
4. 掌握团体保险市场的运行环节；
5. 掌握影响团体保险市场供给和需求的因素。

第三节 团体保险的发展历程

1. 了解团体保险的起源；
2. 了解国外团体保险的发展历程；
3. 熟悉我国团体保险的产生与发展。

第四节 团体保险与员工福利

1. 了解员工福利计划概述；
2. 掌握团体保险和员工福利计划的关系；
3. 掌握团体保险作为员工福利计划的优势及其局限性；
4. 掌握保险公司参与员工福利计划的途径；
5. 了解我国员工福利计划的发展历史；
6. 掌握我国员工福利计划的主要内容。

第五节 我国团体保险的发展趋势

1. 熟悉影响团体保险发展的重要因素：经济、政策环境；
2. 熟悉团体保险市场竞争的主要方式：综合实力竞争；
3. 熟悉团体保险市场经营方式变化：专业化趋势；
4. 熟悉团体保险产品的创新方向：市场化、多元化；
5. 熟悉团体保险的主要经营领域：各类企事业单位员工福利保障；
6. 了解未来我国团体保险的重要领域：政府购买或支持的政保业务；
7. 了解未来我国团体保险的重要市场：家庭保单；
8. 掌握团体人身保险监管趋势：全流程监管。

第二章 团体保险合同 14%

第一节 团体保险合同概述

1. 掌握团体保险合同的定义；
2. 掌握团体保险合同的表现形式；

3. 掌握团体保险合同的特点；
4. 掌握团体保险合同的分类。

第二节 团体保险合同的构成要素

1. 掌握团体保险合同的主体：当事人、关系人；
2. 掌握团体保险合同的客体：保险利益。

第三节 团体保险合同的内容

1. 掌握团体保险合同中的基本条款；
2. 掌握团体保险合同中的特殊条款：明确说明、如实告知与不可抗辩条款；受益人条款；宽限期条款和复效条款；年龄确定与错误处理等特殊条款。

第四节 团体保险合同的成立、生效和效力变动

1. 掌握团体保险合同订立的程序；
2. 掌握团体保险合同的成立与生效；
3. 掌握团体保险合同无效的原因及其法律后果；
4. 掌握团体保险合同的变更、中止、复效、终止。

第五节 团体保险合同的争议和解释

1. 掌握团体保险合同争议产生的原因及其处理方式；
2. 掌握团体保险合同的解释原则：文义解释、意识解释、解释应有利于非起草人以及尊重保险惯例的原则。

第三章 团体保险产品 13%

第一节 团体人寿保险

1. 掌握团体人寿保险的概念；
2. 掌握团体人寿保险的保险责任；
3. 掌握团体人寿保险的特点；
4. 掌握团体人寿保险的主要险种：团体定期寿险、团体终身寿险、团体年金保险等内容。

第二节 团体健康保险

1. 掌握团体健康保险的概念；
2. 掌握团体健康保险的保险责任；
3. 掌握团体健康保险的特点；
4. 掌握团体健康保险的主要险种：疾病保险、团体医疗保险、团体失能收入损失保险、团体护理保险等内容。

第三节 团体意外伤害保险

1. 掌握团体意外伤害保险的概念；
2. 掌握团体意外伤害保险的保险责任；
3. 掌握团体意外伤害保险的特点；
4. 掌握团体意外伤害保险的主要险种：一般团体意外伤害保险、特定职业团体意外伤害保险等内容。

第四章 团体保险精算基础 7%

第一节 团体保险中精算范畴

1. 掌握保险精算原理及应用；
2. 了解精算管理控制信息系统；
3. 掌握寿险精算和非寿险精算的区别。

第二节 团体保险费率厘定

1. 掌握团体保险费率的概念与构成；
2. 掌握团体保险费率厘定的基本原则；
3. 掌握团体保险责任准备金的评估：未到期责任准备金、未决赔款准备金、应急准备金、特别准备金的概念及评估方法。

第三节 团体保险精算实务

1. 熟悉影响团体保险定价假设的因素；
2. 掌握团体保险费率厘定的方法：表定费率法、经验费率法以及混合费率法。

第五章 团体保险市场营销 12%

第一节 团体保险市场营销概述

1. 掌握团体保险市场营销的概念；
2. 熟悉团体保险市场营销的管理程序；
3. 熟悉团体保险市场营销环境分析。

第二节 团体保险销售管理

1. 熟悉团体保险销售的特点；
2. 掌握团体保险销售的过程；
3. 熟悉团体保险的客户服务管理；
4. 掌握团体保险销售报酬机制：报酬方式、发放佣金的对象、佣金制定的基本模式。

第三节 团体保险产品开发

1. 掌握客户投保行为的具体分析方法；
2. 熟悉团体保险市场细分的优点；
3. 掌握团体保险市场细分的标准；
4. 掌握团体保险市场定位策略；
5. 掌握团体保险产品开发时市场调研需要关注的因素；
6. 掌握团体保险新产品开发可行性分析主要需要考虑的因素；
7. 掌握团体保险产品的设计包括的内容；
8. 掌握团体保险产品推广的程序和内容。

第四节 团体保险产品价格策略

1. 掌握价格策略的概念；掌握新产品的三种定价策略；
2. 掌握产品组合的三种定价策略；
3. 掌握团体保险产品定价时需要考虑的因素；
4. 熟悉团体保险的定价方法；
5. 熟悉团体保险业务中的价格与非价格竞争策略的差异。

第五节 团体保险分销渠道

1. 掌握直销模式的涵义、优点和缺点；
2. 掌握中介渠道的涵义、优点和缺点；
3. 掌握多元销售渠道的涵义、优点和缺点；
4. 掌握团险业务销售渠道的组合策略；
5. 掌握团险业务销售渠道策略选择的原则。

第六节 团体保险销售促进

1. 熟悉团体保险产品促销的特点；
2. 掌握团体保险产品促销的形式。

第六章 团体保险核保与再保 10%

第一节 团体保险核保概述

1. 掌握团体保险核保的定义；
2. 熟悉团体保险核保的特点；
3. 熟悉团体保险核保与个人保险核保的区别；
4. 掌握团体保险核保的原则和目标。

第二节 团体保险核保审核

1. 掌握团体保险审核因素的要点；
2. 掌握团体保险的核保审核方法；
3. 掌握团体意外类责任中需要考虑的各种特性因素；
4. 掌握团体寿险类责任中需要考虑的各种特性因素；
5. 掌握团体健康类责任中需要考虑的各种特性因素。

第三节 团体保险价格测算和核保案例

1. 熟悉团体保险核保的分类；
2. 掌握团体保险不同类型产品的核保定价计算方法；
3. 熟悉团体保险核保的案例。

第四节 团体保险的再保险

1. 掌握再保险的基本概念；
2. 掌握团体再保险的分类；
3. 熟悉团体保险再保险的特点、职能及作用；
4. 熟悉团体保险再保险发展的新阶段内容。

第七章 团体保险理赔 10%

第一节 团体保险理赔概述

1. 熟悉团体保险理赔的地位；
2. 熟悉团体保险理赔的作用；
3. 掌握团体保险理赔的流程：报案-受理-审核-结案；
4. 熟悉团体保险理赔和个人保险理赔的差别；
5. 了解团体保险理赔面临的挑战。

第二节 团体人寿保险的理赔

1. 掌握团体人寿保险理赔的概念和特征；
2. 掌握团体人寿保险理赔的流程要点；
3. 掌握团体人寿保险理赔的审核要点。

第三节 团体健康保险的理赔

1. 熟悉团体健康保险理赔的概念；
2. 掌握团体健康保险的除外责任、等待期、免赔额、比例共付、就诊医疗机构的规定等需要考虑的特殊因素；
3. 掌握团体健康保险理赔的流程要点；
4. 掌握团体健康保险理赔管理的目的及技术。

第四节 团体意外伤害保险的理赔

1. 掌握团体意外伤害保险理赔的概念和特征；
2. 掌握团体意外伤害保险理赔的流程要点；
3. 掌握团体意外伤害保险理赔的审核要点。

第五节 团体保险理赔的风险管理

1. 掌握团体保险理赔风险防范的内容；
2. 熟悉团体保险理赔风险管理的意义；

3. 掌握再保险在团体保险理赔中的运用。

第八章 团体保险客户服务 8%

第一节 团体保险客户服务概述

1. 掌握团体保险客户服务的内涵；
2. 掌握团体保险客户服务对象；
3. 掌握团体保险客户服务的特点；
4. 熟悉团体保险客户服务的重要性。

第二节 团体保险客户服务管理

1. 掌握团体保险客户服务组织管理的内容；
2. 掌握团体保险客户服务系统管理的内容；
3. 掌握团体保险客户服务培训管理的内容；
4. 掌握团体保险客户服务的服务资源管理内容；
5. 掌握团体保险客户服务的服务流程管理的内容；
6. 掌握团体保险客户服务的服务质量管理的内容。

第三节 团体保险客户服务环节

1. 掌握团体保险保单保单管理；
2. 熟悉客户关系管理的概念；
3. 熟悉大客户关系管理包括的内容；
4. 熟悉大客户工作团队建立的意义；
5. 熟悉大客户的管理策略；
6. 熟悉团体保险呼叫中心管理的内容；
7. 掌握团体保险客户投诉管理的内容。

第九章 团体保险的外部政策与监管 14%

第一节 团体保险的外部政策

1. 掌握我国团体保险业务的宏观政策环境；
2. 掌握我国团体保险业务相关的法律、法规和政策；
3. 掌握我国团体保险相关的税收优惠政策。

第二节 团体保险监管概述

1. 熟悉团体保险监管的必要性；
2. 掌握团体保险监管与个人保险监管的区别；
3. 掌握团体保险监管的主要内容；
4. 了解团体保险监管的国外经验。

第三节 我国团体保险的监管

1. 了解我国团体保险监管的历史进程；
2. 掌握我国团体保险监管的现状；
3. 了解进一步加强我国团体保险监管的思路。