

“中国人身保险从业人员资格”体系介绍(已修订)分级分类销售资格_专业资格 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/46/2021_2022__E2_80_9C_E4_B8_AD_E5_9B_BD_E4_c35_46182.htm 这一平台的销售人员资格考试不是指代理人基本资格考试和经纪人考试，而是分层分级考试。人身保险销售资格分为：第一序列“中国寿险理财规划师”，分为中级资格和高级资格。中级销售资格考试是针对那些销售新型寿险、养老保险与年金和健康保险产品的销售人员，而高级销售资格则是所有三个中级方向的基础上，参加完高级进修课程后获得；第二序列“中国员工福利规划师资格”，主要适用于团体保险销售人员，分为中级资格和高级资格。中级资格需通过《人身保险从业人员职业道德》、《团体保险》、《员工福利计划原理、设计及管理》、《员工福利计划政策及外部环境》，高级资格需再加上健康、养老保险两个方向的资格考试并参加完高级进修课程后获得。覆盖人员具体如下：从事营销的个人代理人；直销人员（包括寿险公司团体保险销售人员和电话行销工作人员）；保险经纪机构、保险专业代理机构和兼业代理机构的销售人员，以及相关的管理人员与服务人员（包括销售总监、保险机构讲师组训等培训人员、营销服务部主要负责人、客户服务中心与销售行为有关的工作人员等）。销售资格除针对在岗的寿险公司外勤人员（个险和团险销售人员）外，内勤管理人员及社会上对保险知识有需求的人员，都可参加销售系列资格考试。中国寿险理财规划师资格编号 教材名称 中国寿险规划师（新型寿险产品方向） 中国寿险规划师（健康

保险产品方向) 中国寿险规划师(养老保险产品方向) 中国
寿险理财规划师资格 A2 《人身保险从业人员职业道德》 必
考 必考 必考 必考 A3 《人身保险产品》 必考 必考 A8 《寿险
公司资产管理》 必考 必考 G 《团体保险》 必考 必考 H1 《健
康保险原理和经营运作》 必考 必考 H2 《健康保险外部环境
及政策》 必考 必考 P1 《养老保险原理和经营运作》 必考 必
考 P2 《养老保险外部环境和政策》 必考 必考 P3 《企业年金
理论及实务》 必考 必考 S 高级进修课程 参加 参加 参加 参加
中国员工福利规划师资格编号教材名称中国员工福利规划师
中国寿险规划师-健康保险产品方向中国寿险规划师-养老保
险产品方向中国员工福利规划师-高级资格A2 《人身保险从业
人员职业道德》 必考 必考 必考 必考 G 《团体保险》 必考 必
考 EB1 《员工福利计划原理、设计及管理》 必考 必考 EB2 《员
工福利计划政策及外部环境》 必考 必考 H1 《健康保险原理及
经营运作》 必考 必考 H2 《健康保险外部环境及政策》 必考 必
考 P1 《养老保险原理及经营运作》 必考 必考 P2 《养老保险外
部环境及政策》 必考 必考 P3 《企业年金理论及实务》 必考 必
考 S 高级进修课程 参加 参加 参加 参加 人身保险专业技术与考试平台
人身保险专业人员：专业技术人员是指在寿险公司从事专业性
工作的人员，包括核保人员、核赔人员和客户服务人员，
以及中国保险监督委员会要求进行资格管理的其他专业性工
作人员。我们将根据实际情况专门设立相应的考试科目及体
系，考试日期待定。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直
接下载。详细请访问 www.100test.com