

100年專門職業及技術人員高等考試引水人、驗船師、第1次食品技師考試、高等暨普通考試消防設備人員考試、普通考試地政士、專責報關人員、保險代理人保險經紀人及保險公證人考試、特種考試中醫師、語言治療師、聽力師、牙體技術人員考試試題

代號：60440 全一頁

等 別：普通考試

類 科：人身保險經紀人

科 目：人身保險行銷概要

考試時間：1 小時 30 分

座號：_____

※注意：(一)禁止使用電子計算器。

(二)不必抄題，作答時請將試題題號及答案依照順序寫在試卷上，於本試題上作答者，不予計分。

- 一、保險業商品生命週期在成熟期階段，應如何運用行銷策略以獲取公司最大利潤及維持既有市場占有率？試申論之。(25分)
- 二、過去數十年在美國與臺灣重視保險業務員之教育訓練，認為保險業務員應具備KASH行銷模式之四項能力，請說明之。(20分)又近年來頗多學者提出除上述四項要素之外，還應再增加那一項能力？請說明之。(5分)
- 三、何謂職團行銷(Worksite Marketing)？(10分)並分析與評估職團行銷成功之關鍵要素。(15分)
- 四、顧客關係管理如適當地運用在壽險行銷中，不但有助於開發顧客，提高公司利潤，甚至還能贏回已經失去的客戶，請問實施時應如何適當地運用？並舉例說明之。(25分)