

類 科：人身保險經紀人
科 目：人身保險行銷概要
考試時間：一小時三十分

座號：_____

※注意：(1)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。
(2)本試題禁止使用電子計算器。

- 一、人身保險經紀人與壽險公司業務員相較，在角色扮演上二者有何不同？又二者所需具備的能力是否有差異性？（20分）
- 二、利率持續下探，保費節節上升，身為保險從業人員面臨此經營環境之改變，應如何因應並調整行銷策略？請逐項列舉說明。（20分）
- 三、企業可經由溝通模式而影響消費者的行為反應，請問消費者的行為反應模式有那幾種？其對保險行銷人員有何利益？（20分）
- 四、解釋下列各題：（每小題 10 分，共 40 分）
 - (一)購買者的「認知失調」(cognitive dissonance)
 - (二)消費者知覺風險(perception risk)
 - (三)市場利基者(market nicher)
 - (四)資料庫行銷(database marketing)