

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： 禁止使用電子計算器。

不必抄題，作答時請將試題題號及答案依照順序在試卷上由左至右橫式作答，於本試題上作答者，不予計分。

- 一、請說明國內壽險市場消費者購買保險商品之行為模式？並說明形成此模式的原因及從業人員該如何因應？（25 分）
- 二、請說明 1980 年代後發展出的「策略行銷（Strategic Marketing）」觀念，與「傳統行銷（Sale Orientation）」、「新式行銷（Marketing Orientation）」觀念之差異性？在進行策略行銷規劃時，應掌握那些要素，有助於策略行銷規劃更為有效？（25 分）
- 三、請說明擬定一套完整的行銷計畫（Marketing Program）的重要性？並以各人壽保險公司積極投入開發的投資性商品為例，擬定一套有效的行銷計畫（並包含一些主要次計畫說明）。（25 分）
- 四、依據市場競爭者地位不同，行銷策略設計時可採行那些方式？（25 分）