

98年專門職業及技術人員高等考試引水人、驗船師考試、  
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、第一次消防設備士考試、特種考試中醫師考試試題

代號：40430 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、人身保險銷售循環中，有一項很重要的步驟是處理準客戶的購買拒絕，試解釋其可能原因有那些？處理準客戶的購買拒絕又有那些方法？（25分）
- 二、金融海嘯來襲，壽險公司經營面臨空前挑戰，壽險行銷相當不易。請問在此困境下如何在質與量兩方面努力來提升展業的業績？（25分）
- 三、試說明目前台灣壽險市場上多元行銷制度有那些種類？並比較其與傳統業務人員或保險經紀人、代理人的行銷制度的優、劣點。（25分）
- 四、壽險行銷管理的績效評估是營業處經營最重要的步驟之一。試說明績效評估的步驟及成功的關鍵要素為何。（25分）