

99年專門職業及技術人員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
險公證人考試暨特種考試中醫師、語言治療師、聽力師考試試題

代號：30440 全一頁

等 別：專技普考

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，於本試題作答者，不予計分。

一、人身保險銷售循環有那些步驟？請詳細描述並舉例說明之。（25分）

二、作為一個經紀人，你必須清楚的將定位的意念傳達給市場消費者，請問你的市場定位的策略有那些？請詳細描述並舉例說明之。（25分）

三、使用銀行保險與電話行銷通路來推廣銷售壽險商品已經逐漸升高了市場佔有率，請就(一)商品、(二)對客戶的利益、及(三)服務，這三方面，來比較以傳統人員推銷與透過這兩種通路來販賣壽險商品的特質。（25分）

四、網路已成為未來生活不可規避的潮流及趨勢，社群行銷（Social Networking Marketing）也逐漸受到重視。請回答下列問題：

(一)解釋何謂社群行銷，（5分）(二)舉例說明目前社群的現狀，（10分）及(三)分析及評估以社群行銷推廣壽險行銷管理的特質。（10分）