

臺灣郵政股份有限公司委託台灣金融研訓院辦理 97 年從業人員甄試試題

甄選類科：壽險經紀(46501)

*請填寫入場通知書編號：_____

專業科目(2)：人身保險行銷概要

注意：①本試卷為一張單面，共 10 題填充題(每題配分 2 分)與四大題之問答題(每大題配分 20 分)。
②限以藍、黑色鋼筆或原子筆於答案卷上採橫式作答，並請從答案卷內第一頁開始書寫，違反者該科酌予扣分。填充題請直接寫出空格內應填入之文字、數字，無須列出任何解題說明或計算過程。所有題目不必抄題但須標示題號。
③應考人得自備僅具數字鍵 0~9 及 + - × ÷ √ % M 功能之簡易型計算機應試。
④答案卷務必繳回，否則該科以零分計算。

壹、填充題 10 題(每題 2 分)

1. 國泰人壽以一棵綠色大樹來代表，這樣就是_____辨識。
2. _____是基於被保險人利益代向保險人簽訂保險契約。
3. 保險公司對內外勤員工教育，使員工明瞭公司政策，稱為_____行銷。
4. 若純保費為 1,000 元，附加保費為 500 元，佣金率為百分之二十，則佣金為_____元。
5. 壽險公司忽略各區隔市場之差異，而以單一產品來迎合整個市場，此種行為稱_____行銷。
6. 壽險業務員應具備之要素簡稱為 KASH，分別為知識、工作態度、工作技能，以及_____。
7. 某壽險公司將其理念化為一句口號「熱愛生命，關懷入微」，此方式稱為_____識別。
8. 郵局利用簡單易行之方法，如免體檢，所經營之人壽保險，適用中低收入者的小額保險稱為_____保險。
9. 壽險公司利用一些事件來製造新聞，達到自我宣傳的效果，稱為_____行銷。
10. 員工一方面滿足準保戶之需求，另一方面亦達成公司之目標，稱為_____行銷。

貳、問答題四大題(每大題 20 分)

題目一：

- (一)請說明保險行銷之意義。【6 分】
- (二)請說明保險行銷之對象。【7 分】
- (三)請說明保險行銷者為何？【7 分】

題目二：

我國壽險公司之行銷通路可分為直接業務制度與間接業務制度：

- (一)請解釋此二種制度並說明哪些壽險公司較適用。【10 分】
- (二)請比較此二種制度之優缺點。【10 分】

題目三：

一般行銷組合包括產品策略、價格策略、促銷策略，以及與配銷通路策略：

- (一)就產品而言，壽險公司可採取哪些策略？【10 分】
- (二)就促銷而言，壽險公司可採取哪些策略？【10 分】

題目四：

壽險公司若只想針對某群客戶提供服務時，通常會採取市場集中策略：

- (一)何謂市場集中策略？【6 分】
- (二)市場集中策略目的為何？【7 分】
- (三)市場集中策略風險為何？【7 分】