

课程介绍之保险运行环节：保险展业的概念与方式 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E8_AF_BE_E7_A8_8B_E4_BB_8B_E7_c35_45493.htm

(一) 保险展业的概念

保险展业：就是保险公司进行市场营销的过程，即向客户提供保险商品和服务。保险市场营销的内容包括：保险销售系统和销售活动及其管理，保险市场调查和保险品种设计，以及保险代理人的招聘、订约和培训等。保险展业是保险市场营销的最后一个阶段，即销售的过程。

(二) 保险展业的方式

保险展业的方式包括直接展业、保险代理人展业和保险经纪人展业。(1) 保险人直接展业。直接展业是指保险公司依靠自己的业务人员去争取业务，这适合于规模大、分支机构健全的保险公司以及金额巨大的险种。

(2) 保险代理人展业。国内外的大型保险公司除了使用直接展业外，还广泛地建立代理网，利用保险代理人和保险经纪人展业。

(3) 保险经纪人展业。保险经纪人是投保人的代理人，对保险市场和风险管理富有经验，能为投保人制订风险管理方案和物色适当的保险人。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com