

代理人考试第五章单元练习题(单选题)(附答案) 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__E4_BB_A3_E7_90_86_E4_BA_BA_E8_c35_45862.htm

一、单选题

1. 保险营销观念的发展经历了四个阶段，其第一阶段是()。 A、以产品为导向的营销阶段 B、以销售为导向的营销阶段 C、以服务为导向的营销阶段 D、以市场为导向的营销阶段

2. 在保险营销管理程序中，保险人依据保险购买者对保险商品需求的偏好以及购买的差异性对保险市场进行分类的行为称为()。 A、市场细分 B、目标分类 C、确定需求 D、差异分析

3. 下列所列的保险营销环境因素中，属于保险营销内部环境的是()。 A、人口环境 B、经济环境 C、法律环境 D、保险中介

4. 保险产品整体概念的三个层次是()。 A、核心产品、无形产品和附加产品 B、物质产品、有形服务和附加服务 C、核心产品、有形服务和附加产品 D、物质产品、无形服务和附加产品

5. 保险人只通过专属代理人向保险消费者提供保险的一种保险代理制度被称为() A、总代理人制度 B、专属人代理制度 C、特别代理制度 D、直接报告制度

6. 保险营销活动由分析市场机会、()和制定营销策略三个阶段组成。 A、展业 B、承保 C、核保 D、研究和选择目标市场

7. 保险营销的根本前提是()。 A、市场需求调查 B、保险险种的开发 C、保险推销人员的丰富专业知识 D、保险促销

8. 下列不属于保险营销特点的是()。 A、不等于保险推销 B、注重推销 C、更适应于非价格竞争原则 D、更适应于价格竞争原则

9. 保险营销部门自己是保险企业中的一个独立的单位，这是属于()营销阶段。 A、以产品为导向 B、以销售为导向 C、以消费者为导向 D、以市场

为导向 10.保险营销部门只是一个简单的保险推销部门，这是属于()营销阶段。 A、以产品为导向 B、以销售为导向 C、以消费者为导向 D、以市场为导向 11.保险营销需运用保险企业所有的资源包括人员和财物，这是属于()营销阶段。 A、以产品为导向 B、以销售为导向 C、以消费者为导向 D、以市场为导向 12.保险营销活动的对象指的是()。 A、保险公司的利润 B、保险公司的员工 C、目标市场的竞争者 D、目标市场的准客户 13.在营销环境中存在的对保险公司有利的因素称为()。 A、市场机会 B、营销机会 C、目标机会 D、环境机会 14.保险产品整机概念中最基本、最主要的层次是() A、有形服务 B、核心产品 C、附加产品 D、售后服务 15.一个国家社会保障制度覆盖面越广，提供养老年金越高，则该国国民对商业养老保险的需求表现为()。 A、超高 B、越低 C、稳步增长 D、跳跃增长 16.新险种销售量分析是对新险种进行市场分析的常用指标之一，其目标是()。 A、确定目标市场 B、避免错误构思 C、预测营销风险 D、预测利润指标 17.适宜采用无差异性市场策略进行推销的险种的特点是()。 A、差异性小，需求范围广和适用性强 B、差异性大，需求范围广和适用性强 C、差异性小，需求范围窄和适用性强 D、差异性大，需求范围窄和适用性强 18.在保险市场处于饱和状态且竞争激烈、保险消费者交付保险费能力下降的情况下，保险公司宜采用的险种组合策略是() A、扩大险种组合策略 B、缩减险种组合策略 C、关联性小的险种组合策略 D、险种广度与深度并举策略 19.人寿保险公司的营销手段中最主要的促销手段是()。 A、人员促销 B、广告促销 C、公共促销 D、低价促销

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

