第一图书网, tushu007.com

<<浙江省保险个人营销发展研究>>

图书基本信息

书名：<<浙江省保险个人营销发展研究>>

13位ISBN编号：9787308058650

10位ISBN编号：7308058654

出版时间：2008-4

出版时间：浙江大学出版社

作者：张忠继

页数：174

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

本书着重研究浙江省保险个人营销的发展历史、发展环境、队伍建设、业务规模、客户特点、管理制度、监管政策等问题，运用经济学、管理学和法学的有关理论和方法，进行深入的分析，总结经验、教训，把握发展规律，为今后一个时期的发展提供指导和参考。

<<浙江省保险个人营销发展研究>>

书籍目录

第一章　导论 第一节　保险个人营销在浙江的发展 第二节　保险营销员 第三节　保险个人营销管理　一、保险监管部门的监督与管理　二、保险行业协会的管理与服务　三、保险公司的组织与管理 第四节　浙江保险个人营销展望　一、保险个人营销的主渠道地位进一步稳固　二、保险个人营销管理进一步规范　三、保险营销员素质进一步提高　四、保险个人营销监管进一步加强第二章　保险个人营销发展概况 第一节　保险个人营销发展回顾　一、起步阶段（1995—1996年）　二、快速发展阶段（1997—2002年）　三、调整阶段（2003—2006年） 第二节　保险个人营销发展背景分析　一、保险个人营销内在机制分析　二、保险个人营销外部环境分析　三、成功经验的学习 第三节　保险个人营销的作用和贡献　一、推动浙江省寿险业实现跨越式发展　二、提高了城乡居民的风险保障水平　三、普及了保险知识，提升了国民的风险意识　四、培育了一批保险专业人才　五、提供了大量就业机会第三章　寿险个人营销队伍 第一节　寿险个人营销队伍发展历程 第二节　寿险个人营销队伍结构　一、性别结构　二、年龄分布　三、学历结构 第三节　寿险营销员的收入与社会保障　一、寿险营销员的收入状况　二、寿险营销员的社会保障　三、解决寿险营销员社会保障问题的对策建议 第四节　寿险营销队伍发展趋势　一、营销员管理模式的转变　二、寿险营销队伍发展趋势第四章　寿险个人营销业务 第一节　寿险个人营销业务发展概况　一、寿险个人营销业务规模　二、寿险个人营销业务地市比较　三、寿险个人营销产品演变 第二节　寿险个人营销业务结构　一、寿险个人营销业务结构概述　二、寿险个人营销业务险种结构分析　三、个人营销业务缴费结构分析 第三节　寿险个人营销业务发展影响因素　一、经济环境　二、社会保险政策　三、金融环境　四、保险营销队伍　五、保险产品 第四节　寿险个人营销业务发展趋势　一、寿险个人营销业务在寿险业务中的地位　二、寿险个人营销业务的规模　……第五章　寿险个人营销客户第六章　寿险个人营销管理第七章　产险个人营销第八章　保险个人营销监管与行业自律附录一　浙江省保险个人营销大事记附录二　浙江省历届寿险优秀营销员名单参考文献

章节摘录

第一章　导论　　2006年，浙江省（不含宁波，下同）保险业务总收入为303亿元，其中通过保险个人营销渠道获得的保险业务收入达到166．47亿元，占总量的55%。
尤其是在人身保险业务中，个人营销业务占到67．8%。
由此可见，个人营销渠道在浙江省保险业发展中居于十分重要的地位。
　　然而，在中华人民共和国的保险史上，保险个人营销还是一条全新的销售渠道。
虽然，在20世纪80年代，浙江农村已经有保险代办员推销保险产品，但没有形成独特且有效的运作机制，其后相当一段时间内也未形成发展之势。
而真正形成新型运作机制，并使保险业产生革命性变化的，是人身保险领域引人的个人营销制。
因此，无论是业界还是学界，都普遍认为，浙江省保险个人营销的历史应从1995年3月首批保险个人营销员开始展业起算。
据此，到2007年，保险个人营销制在浙江省实施正好有12年历史了。
　　按照中国传统的生肖文化，12年是一个周期，这是值得纪念的，更是值得总结的。
12年时间，伴随着风风雨雨，保险个人营销渠道由小到大，成为一条主渠道；保险个人营销队伍由几十人发展到六万之众，成为一支新的劳动大军；数以万计的保险营销员在保险个人营销这项崇高的事业中得到发展，实现了自己的价值，为社会作出了贡献。
是什么力量在推动？
是什么机制在起作用？
今后，浙江的保险个人营销又会如何变化，如何发展？
这是保险业内人士所关注的，也是保险业外人士所关心的。
鉴于此，我们专题进行浙江省保险个人营销发展研究，对浙江省保险个人营销发展的历史作一个回顾，对现状作一个分析，对未来作一个展望。
　　……

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com