



2. 营销体系建设与组织形式创新等方面的工作亟需加强。人身保险的营销渠道通常包括个人渠道及中介代理渠道。目前,我国农村保险的营销渠道主要是以个人代理渠道为主的农村营销网络,农村营销网络的构筑远未成型,完整、有效的营销渠道体系的建立也尚需时日。除此之外,保险部门的设立、管理模式创新、目标管理和绩效考核的创新、与政府的合作模式创新、理赔管理需要加强。

[1] 2

---

上一篇: 对内资保险公司诚信问题的深层思考

---

下一篇: 存款保险法律制度与道德风险防范

---

点击下载

---

相关杂志:

■

■