



36

VI Semester B.Com. Examination, September 2020
(CBCS – F + R 2016-17 and Onwards)

COMMERCE

Paper – 6.6 : Elective Paper – IV : Marketing of Insurance Products

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

Instruction : Answers should be written completely in **English** or **Kannada**.

SECTION – A

Answer **any five** sub-questions. **Each** question carries **2** marks. **(5×2=10)**

1. a) What is E-marketing ?
- b) What do you mean by market segmentation ?
- c) Who is a sponsor ?
- d) Give the meaning of Bank Assurance.
- e) Who is an insurance customer ?
- f) What do you mean by marketing mix ?
- g) What is relationship marketing ?

SECTION – B

Answer **any three** of the following. **Each** question carries **6** marks. **(3×6=18)**

2. Explain the different pricing methods practised in Indian insurance sector.
3. Explain the advantages and disadvantages of Bank Assurance.
4. Explain marketing strategy for Insurance Products.
5. Explain in detail about the life cycle of insurance products.
6. Discuss the role of customer in market.



SECTION – C

Answer **any three** of the following. Each question carries **14** marks. (3×14=42)

7. Define market segmentation. Explain the significance of market segmentation in insurance industry.
8. Discuss the various elements of marketing mix of insurance products.
9. Discuss the marketing and business functions with in the insurance industry.
10. Explain the importance of branding for insurance products. How to create brand awareness for insurance products ?
11. Explain various channels of distribution for insurance products and the role of intermediaries in marketing of insurance products.

ಕನ್ನಡ ಆವೃತ್ತಿ
ವಿಭಾಗ – ಎ

ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ಉಪ-ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಎರಡು ಅಂಕಗಳು.

(5×2=10)

1. a) ಇ-ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೇನು ?
- b) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆ ಎಂದರೇನು ?
- c) ಪ್ರಾಯೋಜಕರು ಯಾರು ?
- d) ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಶ್ವಾಸನೆಯ ಅರ್ಥವನ್ನು ನೀಡಿ.
- e) ವಿಮಾ ಗ್ರಾಹಕ ಎಂದರೆ ಯಾರು ?
- f) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಿಶ್ರಣ ಎಂದರೇನು ?
- g) ಸಂಬಂಧ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೇನು ?

ವಿಭಾಗ – ಬಿ

ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಆರು ಅಂಕಗಳು.

(3×6=18)

2. ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಅಭ್ಯಾಸ ಮಾಡುವ ಬೆಲೆ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
3. ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಶ್ವಾಸನೆಯ ಅನುಕೂಲ ಮತ್ತು ಅನಾನುಕೂಲಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
4. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ತಂತ್ರವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
5. ವಿಮಾ ಸರಕುಗಳ ಜೀವನ-ಚಕ್ರವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
6. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕನ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.



ವಿಭಾಗ - ಸಿ

ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 14 ಅಂಕಗಳು.

(3×14=42)

7. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
 8. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಿಶ್ರಣದ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
 9. ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದೊಳಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
 10. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಸರಕು ಮುದ್ರೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಸರಕು ಮುದ್ರೆಯ ಅರಿವನ್ನು ಮೂಡಿಸುವುದು ಹೇಗೆ ?
 11. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವಿತರಣೆಯ ವಿಭಿನ್ನ ಮಾರ್ಗಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
-