



63632

**VI Semester B.Com. Examination, September/October 2022
(CBCS Scheme)**

COMMERCE (Banking and Insurance)

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

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

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

SECTION – A

1. Answer **any five** sub-questions. **Each** question carries **two** marks. **(5×2=10)**
- Define Marketing.
 - Give the meaning of Insurance Customers.
 - What is E-Marketing ?
 - What is strategic marketing plan ?
 - What do you mean by branding ?
 - Name any two Insurance brands in India.
 - Write the meaning of value chain analysis.

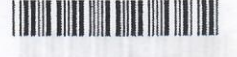


SECTION – B

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

- Give a brief note on regulation of insurance products.
- Explain briefly the different pricing policies practiced in Indian Insurance Industry.
- What is risk assessment ? Explain the benefits of risk assessment in delivering a marketing strategy.
- Explain the SWOT analysis in insurance industry.
- Explain the role of customers in insurance marketing.

P.T.O.



SECTION - C

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

7. Discuss the role of internal and external factors on the marketing strategy.
8. Discuss the various elements in marketing mix of insurance products.
9. Explain the procedure of developing a portfolio of opportunities of insurance products.
10. Briefly explain the importance of branding for insurance products and how to create brand awareness ?
11. Explain the different devices used for sales promotion of insurance products.

ಕನ್ನಡ ಆವೃತ್ತಿ

ವಿಭಾಗ - ಎ

1. ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ಉಪ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಎರಡು ಅಂಕಗಳು. **(5×2=10)**
 - a) ಮಾರಾಟವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.
 - b) ವಿಮಾ ಗ್ರಾಹಕ ಎಂಬ ಪದದ ಅರ್ಥ ಬರೆಯಿರಿ.
 - c) ಇ-ಮಾರಾಟ ಎಂದರೇನು ?
 - d) ಮಾರಾಟದ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರ ಯೋಜನೆ ಎಂದರೇನು ?
 - e) ಬ್ರಾಂಡಿಂಗ್ ಎಂದರೇನು ?
 - f) ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ವಿಮಾ ಬ್ರಾಂಡ್‌ಗಳನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿ.
 - g) ಮೌಲ್ಯ ಸರಪಳಿ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯ ಅರ್ಥ ಬರೆಯಿರಿ.





VI Semester B Com. Exa **ವಿಭಾಗ - ಬಿ** September/October 2022

ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಆರು ಅಂಕಗಳು. **(3×6=18)**

2. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಬಗ್ಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.
3. ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ವಲಯದ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಬೆಲೆ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
4. ಅಪಾಯದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಎಂದರೇನು ? ಮಾರಾಟ ತಂತ್ರವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಲುಪಿಸುವಾಗ ಅಪಾಯದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
5. ವಿಮಾ ವಲಯದಲ್ಲಿ SWOT ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
6. ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿನ ಗ್ರಾಹಕರ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

ವಿಭಾಗ - ಸಿ

ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ **14** ಅಂಕಗಳು. **(3×14=42)**

7. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ತಂತ್ರದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಆಂತರಿಕ ಮತ್ತು ಬಾಹ್ಯ ಅಂಶಗಳ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
8. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಿಶ್ರಣದ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
9. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಅವಕಾಶಗಳ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
10. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಗುರುತಿಸುವಿಕೆಯ (ಬ್ರಾಂಡಿಂಗ್‌ನ) ಮಹತ್ವವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ. ಹಾಗೂ ಗುರುತಿಸುವಿಕೆಯ (ಬ್ರಾಂಡಿಂಗ್‌ನ) ಅರಿವನ್ನು ಮೂಡಿಸುವುದು ಹೇಗೆ ?
11. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಚಾರಕ್ಕಾಗಿ ಬಳಸುವ ವಿವಿಧ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

