



SG – 441

34
VI Semester B.Com. Examination, September/October 2021
(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) What is telemarketing ?
- d) Name any four products differentiations of life insurance policies.
- e) What is SWOT analysis ?
- f) Give the meaning of public relations.
- g) What is supply chain analysis ?



SECTION – B

Answer **any three** of the following. **Each** question carries **6** marks.

(3×6=18)

2. Discuss the role of customer in market.
3. Explain benefits of segmentation.
4. Explain the importance of branding.
5. Explain benefits of advertising.
6. Discuss the qualities of PR professionals.

P.T.O.



SECTION - C

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

7. Discuss the various elements of marketing mix of insurance products.
8. Explain impact of external factors on the marketing strategy.
9. Discuss SWOT analysis of insurance product.
10. Explain various insurance brands in India.
11. Explain various channels for distribution for insurance products.

ಕನ್ನಡ ಆವೃತ್ತಿ

ವಿಭಾಗ - ಎ

ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ಉಪ-ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಎರಡು ಅಂಕಗಳು. **(5×2=10)**

1. a) ಇ-ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಎಂದರೇನು ?
- b) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆ ಎಂದರೇನು ?
- c) ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ಎಂದರೇನು ?
- d) ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ನಾಲ್ಕು ವಿವಿಧ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿ.
- e) SWOT ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಎಂದರೇನು ?
- f) ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಎಂಬುದರ ಅರ್ಥವನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
- g) ಪೂರೈಕೆ ಸರಪಳಿ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಎಂದರೇನು ?

ವಿಭಾಗ - ಬಿ

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

2. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕನ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
3. ವಿಭಜನೆಯ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
4. ಬ್ರ್ಯಾಂಡಿಂಗ್‌ನ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.