



UG – 278

52

VI Semester B.Com. Examination, September/October 2022

(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) Give the meaning of marketing mix.
- b) What is internal auditing ?
- c) Give the meaning of insurance marketing.
- d) Define the term pricing.
- e) Give the meaning of White labelling.
- f) What is Sales Management ?
- g) What is Emergency Communications Plan ?



**SECTION – B**

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

**(3×6=18)**

2. Explain importance of consumer protection in Insurance Industry.
3. Discuss the Ecological factors of marketing strategy for insurance products.
4. Explain the bases of segmentation of insurance customers.
5. Explain the purposes of identifying segments in insurance customers.
6. Explain the purposes of sponsorship for Insurance Products.



## SECTION – C

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

7. Explain the procedure of creating a marketing strategy for insurance products.
8. Briefly explain the market segmentation of insurance customers.
9. Discuss the value and supply chain analysis of insurance products.
10. Discuss various types of advertising strategy for insurance products.
11. Discuss the procedure of managing the customer relationship in Insurance Industry.

ಕನ್ನಡ ಅವೃತ್ತಿ

ಸೂಚನೆ: ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಇಂಗ್ಲಿಷ್ ಅಥವಾ ಕನ್ನಡದಲ್ಲಿ ಬರೆಯಬೇಕು.

ವಿಭಾಗ - ಎ

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಒಮ್ಮೆ ಉಪ-ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿಪ್ರಶ್ನೆಯು **2** ಅಂಕಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

**(5×2=10)**

1. a) ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಮಿಶನದ ಅರ್ಥವನ್ನು ನೀಡಿ.
- b) ಅಂತರಿಕ ಲೆಕ್ಕಪರಿಶೋಧನೆ ಎಂದರೇನು ?
- c) ವಿಮಾ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಅರ್ಥವನ್ನು ನೀಡಿ.
- d) ಬೆಲೆ ನಿಗದಿ ಪದವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
- e) ವೈಟ್ ಲೇಬಲಿಂಗ್ ನ ಅರ್ಥವನ್ನು ನೀಡಿ.
- f) ಮಾರಾಟ ನಿರ್ವಹಣೆ ಎಂದರೇನು ?
- g) ತುರ್ತು ಸಂವಹನ ಯೋಜನೆ ಎಂದರೇನು ?



### ವಿಭಾಗ - ಬಿ

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಯು 6 ಅಂಕಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. (3x6=18)

2. ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ರಕ್ಷಣೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
3. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ತಂತ್ರದ ಪರಿಸರ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
4. ವಿಮಾ ಗ್ರಾಹಕರ ವಿಭಾಗದ ಮೂಲಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
5. ವಿಮಾ ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ ವಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
6. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಪ್ರಾಯೋಜಕತ್ವದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

### ವಿಭಾಗ - ಸಿ

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಯು 14 ಅಂಕಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

(3x14=42)

7. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ತಂತ್ರವನ್ನು ರಚಿಸುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
  8. ವಿಮಾ ಗ್ರಾಹಕರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಾಗವನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
  9. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮೌಲ್ಯ ಮತ್ತು ಪೂರ್ವೇಕೆ ಸರಣಿ ವಿಶೇಷಣೆಯನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
  10. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಜಾಹೀರಾತು ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
  11. ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
-