

**GS-479**

VI Semester B.Com. Examination, May/June - 2019

**COMMERCE**
**6.6 Elective Paper - IV Marketing of Insurance Products  
(CBCS) (Fresh+Repeaters 2016-17 & Onwards)**

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

**Instructions to Candidates :***Answer should be written completely in English or Kannada.***ವಿಭಾಗ - ಎ/SECTION - A**

1. ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ಉಪಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಎರಡು ಅಂಕಗಳು.  
Answer **any five** sub-questions . Each question carries **2** marks

**5x2=10**

- (a) “ಇ-ಮಾರುಕಟ್ಟೆ” ಎಂದರೇನು ?  
What is E-Marketing ?
- (b) “ವರ್ತನೆ”ಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.  
Define the term attitude.
- (c) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆ ಎಂದರೇನು ?  
What do you mean by Market Segmentation ?
- (d) ಮೌಲ್ಯ ಸರಪಳಿ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಎಂದರೇನು ?  
What do you mean by Value chain analysis ?
- (e) ಸಿ.ಆರ್.ಎಂ. ಎಂದರೇನು ?  
What is CRM ?
- (f) ಯಾವುದಾದರೂ ನಾಲ್ಕು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರುಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.  
Name any 4 Insurance Companies in India.
- (g) ವಿಮಾ ಗ್ರಾಹಕ ಯಾರು ?  
Who is an Insurance Customer ?

**ವಿಭಾಗ - ಬಿ/SECTION - B**

ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಆರು ಅಂಕಗಳು.

Answer **any three** of the following. Each question carries **6** marks.**3x6=18**

2. ವಿಮಾ ಸರಕುಗಳ ಜೀವನ ಚಕ್ರವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.  
Explain in detail about life cycle of Insurance Products.
3. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಸರಕು ಮುದ್ರೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.  
Explain the Importance of branding for Insurance Products.

**P.T.O.**



4. ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಶುರೆನ್ಸ್ ಎಂದರೇನು ? ಇದರ ಅನುಕೂಲ ಹಾಗೂ ಅನಾನುಕೂಲಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.  
What do you mean by Bank Assurance ? Explain the advantages and disadvantages.
5. ಗ್ರಾಹಕ ಸಂಬಂಧ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.  
Write a note on Customer Relationship Management.
6. ವಿಮಾ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ರಚಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ?  
Discuss the procedure of creating a marketing strategy for Insurance Products.

**ವಿಭಾಗ - ಸಿ/SECTION - C**

ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 14 ಅಂಕಗಳು.

**3x14=42**

Answer any **three** of the following. Each question carries **14** marks.

7. ವಿಮಾ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಸಂವಹನ ಮಿಶ್ರಣವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.  
Explain Marketing communication mix for Insurance Products and Services.
8. ವಿಮಾ ವ್ಯಾಪಾರದ “ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಿಶ್ರಣ” ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.  
Discuss the various elements of Marketing mix of Insurance Product.
9. ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.  
(a) ಮೌಲ್ಯ ಸರಪಳಿ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ  
(b) ವಿತರಣಾ ಸರಪಳಿ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ  
(c) ಸರಕು ಮುದ್ರೆಯ ಅರಿವು  
Write a note on following terms.  
(a) Value chain analysis  
(b) Supply chain analysis  
(c) Brand awareness
10. ವಿಮಾ ಸರಕುಗಳನ್ನು ವಿತರಿಸಲು ಬಳಸಲಾಗುತ್ತಿರುವ ವಿವಿಧ ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಿಸಿ.  
Explain the various Channels of Distribution used for Marketing of Insurance Products.
11. ವಿಮಾ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಸೇವೆಯ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಹಾಗೂ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.  
Explain the Marketing segmentation of existing and prospective customer for Insurance products and services.