

Total No. of Questions : 08] [SET-A] [Total No. of Printed Page : 1

FINAL EXAMINATION – JULY 2017

POST GRADUATE DIPLOMA IN INSURANCE & RISK MANAGEMENT

(PGDIRM)

Second Semester

2PGDIRM2

Marketing of Insurance Products

Time : 03 Hrs.

MM : 70

MM : 28

Note : Attempt any five questions. All questions carry equal marks.

नोट : किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

- Q.1. What is Partnership Insurance? Explain it.  
साझेदारी बीमा क्या है? समझाइए।
- Q.2. What do you mean by marketing of Insurance products?  
बीमा उत्पादन विपणन से आप क्या समझते हैं?
- Q.3. Why customer satisfaction is necessary in insurance?  
बीमा में ग्राहक की संतुष्टता क्यों जरूरी है?
- Q.4. What qualities an insurance professional must have?  
बीमा व्यवसायी में क्या विशेषताएं होना बहुत जरूरी है?
- Q.5. How insurance affects human life?  
बीमा मानव जीवन को किस प्रकार से प्रभावित करता है?
- Q.6. Give details of salesman ship of Insurance products.  
बीमा उत्पादन की बिक्री को विस्तार से समझाइए।
- Q.7. Describe the different strategies adopted while marketing insurance products and also write the ethics should we adopted while marketing insurance products.  
बीमा उत्पादन विपणन में अपनायी जाने वाली रणनीतियों का वर्णन कीजिए और बीमा उत्पादन विपणन में कौन सी नैतिकता अपनायी जानी चाहिए लिखिए।
- Q.8. Explain the Employer- Employee scheme of life insurance and also write about the key man insurance.  
नियोक्ता-कर्मचारी जीवन बीमा को समझाइए, तथा प्रमुख व्यक्ति बीमा के बारे में भी लिखिए।

Total No. of Questions : 08] [SET-A] [Total No. of Printed Page : 1

FINAL EXAMINATION – JULY 2017

POST GRADUATE DIPLOMA IN INSURANCE & RISK MANAGEMENT

(PGDIRM)

Second Semester

2PGDIRM2

Marketing of Insurance Products

Time : 03 Hrs.

MM : 70

MM : 28

Note : Attempt any five questions. All questions carry equal marks.

नोट : किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

- Q.1. What is Partnership Insurance? Explain it.  
साझेदारी बीमा क्या है? समझाइए।
- Q.2. What do you mean by marketing of Insurance products?  
बीमा उत्पादन विपणन से आप क्या समझते हैं?
- Q.3. Why customer satisfaction is necessary in insurance?  
बीमा में ग्राहक की संतुष्टता क्यों जरूरी है?
- Q.4. What qualities an insurance professional must have?  
बीमा व्यवसायी में क्या विशेषताएं होना बहुत जरूरी है?
- Q.5. How insurance affects human life?  
बीमा मानव जीवन को किस प्रकार से प्रभावित करता है?
- Q.6. Give details of salesman ship of Insurance products.  
बीमा उत्पादन की बिक्री को विस्तार से समझाइए।
- Q.7. Describe the different strategies adopted while marketing insurance products and also write the ethics should we adopted while marketing insurance products.  
बीमा उत्पादन विपणन में अपनायी जाने वाली रणनीतियों का वर्णन कीजिए और बीमा उत्पादन विपणन में कौन सी नैतिकता अपनायी जानी चाहिए लिखिए।
- Q.8. Explain the Employer- Employee scheme of life insurance and also write about the key man insurance.  
नियोक्ता-कर्मचारी जीवन बीमा को समझाइए, तथा प्रमुख व्यक्ति बीमा के बारे में भी लिखिए।