

C 6204-F

B.Com. (General) (Three Year) DEGREE EXAMINATION, MARCH/APRIL 2018.

End Semester Examination

Sixth Semester

(Regular)

MARKETING OF INSURANCE SERVICES

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

PART — A

Answer any FIVE of the following questions. **(5 × 4 = 20 Marks)**

1. Meaning of Insurance Service.

భీమా సేవల అర్థం.

2. Customer Relationship Marketing.

వినియోగదారుల సంబంధాల మార్కెటింగ్.

3. Insurance marketing penetration.

భీమా మార్కెటింగ్ 'పెనిట్రేషన్'.

4. Significance of Promotional mix in Insurance marketing.

భీమా మార్కెటింగ్లో ప్రమోషనల్ మిశ్రమం యొక్క ప్రాముఖ్యత.

5. Marketing methods of BAJAJ LIFE.

'బజాజ్ లైఫ్' మార్కెటింగ్ పద్ధతులు.

6. Insurance product.

భీమా ఉత్పత్తులు.

7. Commoditization of Insurance.

వస్తువులకు గాను భీమా.

8. Changing profile of Indian Insurance Buyer.

భారతదేశ భీమా కొనుగోలు దారుని 'ప్రోఫైల్' మార్పు.

Turn Over

PART — B

Answer ALL the questions.

(5 × 10 = 50 Marks)

UNIT – I

9. (a) List out differences between product and Service. Also explain all of them in brief.

ప్రోడక్టు మరియు సేవలు రెండింటి మధ్య తేడాలను తెల్పి, వాటి గురించి క్లుప్తంగా వివరించండి.

Or

- (b) What are 7 Ps in Service marketing? Explain with suitable examples.

సేవా మార్కెటింగ్లో 7 Pలు అనగా నేమి? సరియైన ఉదాహరణలతో వివరించండి.

UNIT – II

10. (a) Explain the use of relationship marketing in Insurance marketing.

భీమా మార్కెటింగ్లో మార్కెటింగ్ సంబంధాల ఉపయోగాన్ని వివరించండి.

Or

- (b) Describe the insurance marketing structure.

భీమా మార్కెటింగ్ స్వరూపాన్ని విశదీకరించండి.

UNIT – III

11. (a) Explain different strategies for marketing of Insurance.

భీమా మార్కెటింగ్కు గాను వివిధ వ్యూహాలను వివరించండి.

Or

- (b) Describe the Indian Insurance market structure.

భారతదేశ భీమా మార్కెట్ స్వరూపాన్ని విశదీకరించండి.

UNIT – IV

12. (a) What is personal selling? In what way it is different from advertisement?

వ్యక్తిగత అమ్మకాలు అనగా నేమి? ఇది ప్రకటనలతో ఏ విధంగా భిన్నమైనవి?

Or

- (b) What is Brand Building? How far it is useful in Marketing of Insurance Services?

బ్రాండ్ బిల్డింగ్ అనగా నేమి? భీమా సేవలను మార్కెటింగ్ చేయుటకుగాను ఇది ఎంతవరకు ఉపయోగము?

UNIT – V

13. (a) Explain the operation of marketing methods and strategies adopted by LIC.
LIC వారు అనుసరిస్తున్న మార్కెటింగ్ కార్యకలాపాల పద్ధతులను మరియు వ్యూహాలను గూర్చి వివరింపుము.

Or

- (b) Explain the significance and operation of marketing methods and strategies adopted by HDFC LIFE.
HDFC లైఫ్ వారు ఆచరిస్తున్న మార్కెటింగ్ కార్యకలాపాల పద్ధతులను మరియు వ్యూహాలను మరియు వాటి ప్రాముఖ్యతను వివరించండి.
