

PRINCIPLES AND PRACTICE OF INSURANCE
AND MARKETING

(For those who joined in July 2003 and after)

Time : Three hours

Maximum : 100 marks

Answer any FIVE questions, choosing not more than
THREE questions from each part.

All questions carry equal marks.

PART A

(INSURANCE)

1. காப்பீட்டில் பல்வேறு வகைகள் மற்றும் காப்பீட்டின் பணிகளை விவரி.

Explain the different types of insurance and also functions of insurance.

2. ஆயுள், காப்புறுதியில் உள்ள பலவித பிரிவுகள் யாவை?

What are the classification of policies under life insurance.

3. காப்பீட்டுக் கட்டணம் கணக்கிடுதலை விளக்குக.

Explain the computation of Premium

4. காப்பீட்டு ஒழுங்கு மற்றும் வளர்ச்சிக் கழகம் பற்றி நிவிர் அறிவது என்ன?

What do you understand by Insurance Regulatory and Development Authority?

5. சிறு குறிப்பு எழுதுக.

Write short notes on :

- (அ) குறித்த வயது காப்பீட்டுறுதி
Endowment Policy.
- (ஆ) இழப்புத் தணிப்பு
Mitigation of Loss.
- (இ) கோரிக்கைத் தீர்த்தல்.
Settlement of Claims.

PART B

(MARKETING)

6. சந்தையியலை அறிவதில் உள்ள பல்வேறு அணுகுமுறைகளை விளக்குக.

Explain the various approaches to the study of marketing.

7. சந்தை பகுப்பின் பல்வேறு அடிப்படைகளை விவாதி.

Discuss the different bases of market segmentation.

8. விற்பனை வேகம் என்றால் என்ன? விற்பனை வேகத்தின் அளவினை அறிவதற்கான அணுகுமுறைகள் என்ன?

What is meant by sales force? What are the approaches to determine the sales force.

9. விற்பனையாளருக்கு அளிக்கப்படும் பல்வேறு பயிற்சிகளை தெளிவாக விவரிக்க.

Explain in detail the various methods used to train salesmen.

10. வாங்குபவரிள் உள்ளெண்ணம் என்பது பற்றி நிவிர் அறிவது யாது? வாங்குபவரின் நடத்தை பற்றிய பல்வேறு கருத்தியல் திட்டங்களை விளக்குக.

What do you mean by buying motives? Explain the various theories of Buyer behaviours.