

Atentie! Doar o singura varianta de raspuns este corecta!

Calificare profesională intermediari 2016

CPA-ISF-TEST 1

1) Brokerul de asigurare poate fi:

- a) orice persoană fizică
- b) numai persoana juridică
- c) atât persoană fizică cât și persoană juridică
- d) nu trebuie să fie constituit într-o anume formă juridică
- e) nu poate fi societate comercială

2) Care afirmație privind contractul de asigurare este adevărată?

- a) element tehnic al asigurărilor facultative și a celor în baza legii
- b) înțelegere verbală între asigurat și asigurător cu privire la drepturile și obligațiile reciproce
- c) act juridic care consemnează obligația asigurătorului de a plăti prima de asigurare
- d) act juridic care consemnează obligația asigurătorului de a plăti indemnizația de asigurare și obligația asiguratului de a plăti prima de asigurare
- e) act juridic care prevede obligația asiguratului de a plăti prima de asigurare și obligația asigurătorului de a achita indemnizația la producerea riscului asigurat, fie asiguratului, fie beneficiarului asigurării, fie tertului păgubit, în limitele și la termenele convenite

3) Ce se înțelege prin portofoliul de asigurări?

- a) numărul de daune înregistrat pe o poliță de asigurare
- b) totalitatea sau o parte din contractele de asigurări încheiate de un asigurător
- c) totalitatea primelor brute subscrise de asigurător
- d) totalitatea primelor nete încasate de asigurător
- e) mai multe tipuri de asigurări încheiate pentru un singur client

4) Care este actul normativ care reglementează activitatea și supravegherea intermediarilor de asigurări:

- a) Legea nr. 32/2000, cu modificările și completările ulterioare
- b) Codul civil
- c) Codul muncii
- d) Legea nr. 31/1990 privind societățile, cu modificările și completările ulterioare
- e) Legea nr. 136/1995 privind asigurările și reasigurările în România, cu modificările și completările ulterioare

5) Precizați varianta completă și corectă în legătură cu cine sunt considerați intermediari în asigurări, în conformitate cu Legea nr.32/2000, cu modificările și completările ulterioare:

- a) brokerii de asigurare, agenții de asigurare
- b) agenții de asigurare, subagenții, agenții subordonați
- c) brokerii de asigurare, asistenții în brokeraj, agenții de asigurare, subagenții, agenții de asigurare subordonați
- d) brokerii de asigurare și societățile comerciale de asigurare
- e) brokerii de asigurare, agenții de asigurare, societățile comerciale de asigurare și societățile mutuale de asigurare

6) Principalele obligații ale intermediarilor în asigurări sunt:

- a) să se înregistreze în registrul comerțului și să informeze clienții privind produsele de asigurare pe care le intermediează
- b) să se înregistreze în registrul asigurătorilor din România și să respecte Normele ASF/CSA
- c) să aibă tot personalul angajat cu carte de muncă și să asigure pregătirea profesională continuă a acestuia
- d) să informeze asigurații și potențialii asigurați; să plătească taxele stabilite prin normele legale; să respecte măsurile dispuse de ASF și să efectueze pregătirea profesională continuă
- e) să colaboreze cu alți intermediari pentru promovarea culturii publice în domeniul asigurărilor

7) Atunci când ne referim la instituția care urmărește consolidarea unui cadru integrat de funcționare și supraveghere a piețelor financiare non-bancare, a participanților și operațiunilor pe aceste piețe, înseamnă că ne referim la:

- a) FGA
- b) ASF
- c) UNSICAR
- d) RAR
- e) FPVS

8) Evaluarea riscului se realizează:

- a) doar dacă clientul este de acord
- b) la finalul contractului de asigurare
- c) obligatoriu, la cererea contractantului
- d) la solicitarea beneficiarilor
- e) întotdeauna înainte de emiterea poliței de asigurare

9) În cazul polițelor de răspundere civilă, asiguratul diferă de beneficiar?

- a) în funcție de solicitarea asiguratului
- b) depinde de asigurător
- c) da
- d) numai în cazul răspunderilor civile profesionale
- e) nu

10) Expertiza include:

- a) punerea de către reprezentanții de vânzare a intereselor personale deasupra intereselor clienților
- b) reprezentanții de vânzare pot recruta alte persoane care să vândă în numele lor
- c) reprezentanții de vânzare își amestecă fondurile personale cu cele ale clienților
- d) educația continuă a reprezentanților de vânzare
- e) neprotejarea mărcii societății de asigurare prin crearea de materiale de vânzare personale

11) Care dintre următoarele informații trebuie furnizate de operator în mod obligatoriu persoanelor vizate?

- a) identitatea contractantului poliței de asigurare
- b) informații privind originea datelor
- c) identitatea beneficiarului poliței de asigurare
- d) posibilitatea de a se adresa instanței pentru atacarea deciziilor operatorului
- e) identitatea operatorului

12) Care dintre următoarele informații trebuie furnizate de operator la cererea persoanelor vizate?

- a) identitatea consumatorului

- b) categoriile de date care fac obiectul prelucrării
- c) scopul în care se întocmește o poliță de asigurare
- d) identitatea beneficiarului poliței de asigurare
- e) orice informații referitoare la societatea de asigurare

13) Cunoașterea clienței:

- a) este o recomandare a Comisiei Europene
- b) este procedura internă în scopul diminuării riscului reputațional
- c) este o obligație a entităților din piața asigurărilor
- d) este o dispoziție legală aplicabilă celor care vând un produs
- e) este o recomandare pentru creșterea volumului vânzărilor

14) La asigurările obligatorii ale locuințelor:

- a) constatarea și evaluarea prejudiciilor, precum și stabilirea cuantumului și plata despăgubirii se fac de către asigurătorul care a eliberat asigurarea PAD
- b) constatarea și evaluarea prejudiciilor, precum și stabilirea cuantumului și plata despăgubirii se fac de către PAID
- c) există o firmă externă specializată în regularizări de daune
- d) constatarea și evaluarea prejudiciilor se efectuează de cel mai apropiat reasigurător local
- e) constatarea și evaluarea prejudiciilor se face pe baza constatului amiabil

15) Polița de asigurare a echipamentelor electronice acoperă daunele produse:

- a) datelor și suporturilor de date care au o vechime de maximum 2 ani
- b) terților care suferă prejudicii survenite din utilizarea echipamentelor
- c) echipamentelor electronice care au o vechime de minimum 5 ani
- d) pierderea de profit a utilizatorului
- e) echipamentelor electronice care au o vechime de maximum 5 ani

16) Prin intermediul asigurării de răspundere civilă profesională sunt acoperite:

- a) diverse situații de pagube materiale sau financiare din vina anumitor profesioniști care pot produce altora pagube provocate din neglijența în exercitarea profesiei
- b) răspunderea proprietarului față de chiriași și daunele morale
- c) daunele produse terților, exceptând cheltuielile de judecată
- d) doar pagubele materiale produse terților
- e) daunele morale

17) Riscul de cutremur de pământ este acoperit pe polița CASCO?

- a) doar cu acceptarea unei franșize obligatorii stabilită de asigurător
- b) da, doar dacă vechimea vehiculului este de maxim 4 ani
- c) nu, este exclus
- d) da
- e) conform legii, asiguratul trebuie să aibă încheiată polița RCA și CASCO la același asigurător, pentru a putea beneficia de despăgubiri la cutremur

18) Consecințele inexistenței unor resurse financiare suficiente, în diverse momente ale vieții, constituie pentru o persoană:

- a) o situație care nu poate fi evitată
- b) o situație care se referă doar la momentul pensionării

- c) o situație care se referă la momentul pensionării, la nevoile legate de copii, sau la alte dorințe personale sau ale familiei
- d) un risc minor
- e) un risc care poate fi neglijat

19) Care este caracteristica asigurărilor tradiționale?

- a) conțin o dobândă anuală garantată, aplicabilă segmentului din prima de asigurare destinat capitalizării
- b) clientul cunoaște încă de la încheierea poliței de asigurare care este suma minimă de bani pe care o va încasa la maturitate
- c) la maturitatea poliței este posibil ca suma pe care o încasează clientul să fie mai mare decât suma garantată
- d) riscul investițional aparține firmei de asigurări
- e) toate afirmațiile sunt corecte

20) Care dintre următoarele afirmații este falsă?

- a) obiecțiile nu sunt obstacole de netrecut în calea vânzării
- b) obiecțiile pot apărea oricând pe parcursul procesului de vânzare
- c) obiecțiile arată, de fapt, ce este în mintea clientului
- d) câteodată e bine ca un client să aibă obiecții pentru clarificarea unor aspecte
- e) obiecțiile apar la finalizare din cauza vânzătorului

21) Care este ordinea pașilor de rezolvare a unei obiecții?

- a) ascultă activ obiecția, rezolvă obiecția și apoi izolează-o, transformând-o în obiecție finală
- b) provoacă obiecția, răspunde cu tact și apoi clarifică obiecția
- c) ascultă obiecția, amâna rezolvarea spunând potențialului client că o să revii la ea mai târziu și apoi finalizează vânzarea
- d) ascultă activ obiecția, izolează obiecția transformând-o în obiecție finală, rezolvă obiecția
- e) ascultă obiecția, verifică dacă obiecția este reală sau falsă, evită răspunsul mai ales dacă e o obiecție falsă

22) Care dintre următoarele afirmații este adevărată?

- a) companiile de asigurări pot utiliza pentru intermedierea produselor agenții de asigurare, persoane fizice sau juridice
- b) companiile de asigurări utilizează pentru intermedierea produselor doar agenții de asigurare persoane fizice
- c) companiile de asigurări utilizează pentru intermedierea produselor doar agenții de asigurare persoane juridice
- d) companiile de asigurări utilizează pentru intermedierea produselor asistenții de brokeraj persoane fizice și juridice
- e) companiile de asigurări utilizează pentru intermedierea produselor agenți de asigurare subordonați, exclusiv persoane fizice

23) Care dintre următoarele reprezintă indicatori privind volumul (cantitatea) de activitate al unui vânzător de asigurări:

- a) raportul dintre numărul de prospecți noi și numărul de abordări telefonice realizate
- b) număr întâlniri efectuate într-o perioadă de timp
- c) valoare comision
- d) raportul între numărul de întâlniri și numărul de polițe încheiate
- e) primele subscrise

24) Care dintre următoarele reprezintă indicatori privind rezultatele unui vânzător de asigurări:

- a) raportul dintre numărul de prospecți noi și numărul de abordări telefonice realizate
- b) număr întâlniri efectuate într-o perioadă de timp
- c) valoarea comisionului
- d) raportul între numărul de întâlniri și numărul de polițe încheiate
- e) mod de alocare timp pe activități

25) Prospectarea este:

- a) un proces de verificare a abilităților la contactul telefonic
- b) un contact inițial cu potențialul client
- c) un proces continuu
- d) un proces care are loc doar la începutul carierei
- e) un proces nestructurat