

Питања за други колоквијум из предмета Продаја осигурања

1. Појам и значај непосредне продаје осигурања
2. Предуслови развоја рачунарског осигурања
3. Предуслови развитка из спољног окружења
4. Електронски потпис
5. Рад са осигураницима као облик електронског пословања у осигурању
6. Послови између осигуравача и пословног окружења као облик електронског пословања у осигурању
7. Послови с државним органима као облик електронског пословања у осигурању
8. Рад у оквиру самог осигуравајућег друштва као облик електронског пословања у осигурању
9. Рачунарско осигурање домаћих друштава
10. Ограничавајући чиниоци развоја рачунарског осигурања
11. Друштва за осигурање као понуђачи осигурања
12. Посредници и заступници као понуђачи осигурања
13. Осигуравајуће услуге као одредница понуде осигурања
14. Тржиште осигурања
15. Прорачун премије осигурања
16. Осигуравачеве могућности понуде
17. Тражња за осигурањем као одредница његове продаје
18. Спољна обележја тражилаца
19. Унутрашња обележја тражилаца – психолошки и лични чиниоци
20. Унутрашња обележја тражилаца – друштвени и културни чиниоци
21. Тражња за осигурањем по групама осигураника
22. Тражња за осигурањем по врстама осигурања
23. Правовременост и сажетост као основна начела продаје осигурања
24. Несвесност и изглед као основна начела продаје осигурања
25. Истраживање, једноставност и амбијент као основна начела продаје осигурања
26. Одлучиоци и обећање као основна начела продаје осигурања
27. Дугорочност и разлог као основна начела продаје осигурања

Проф. др Небојша Жарковић
nzarkovic@sbb.rs