

Испитна питања из предмета Продаја осигурања

1. Продаја и продајни путеви у осигурању
2. Продаја преко предузећа из других делатности
3. Полазишта банкарског осигурања
4. Појам и тумачење банке-осигурања
5. Развитак банкарске делатности као разлог настанка банке-осигурања
6. Привлачност осигурања живота као разлог настанка банке-осигурања
7. Разлози на страни понуђача као разлог настанка банке-осигурања
8. Разлози на страни тражње као разлог настанка банке-осигурања
9. Организацијски обрасци и обрасци продаје банкарског осигурања
10. Предуслови који су на банци
11. Предуслови који су на осигуравачу
12. Осигурање-банка
13. Утицај светске новчане кризе 2008 / 2009. на банкарско осигурање
14. Животна осигурања у продаји преко банака
15. Неживотна осигурања у продаји преко банака
16. Банка у Западној Европи као продавац животних осигурања
17. Банка у Западној Европи као продавац неживотних осигурања
18. Банкарско осигурање у Средњој и Источној Европи
19. Банкарско осигурање у Србији
20. Полазишта даљег развоја банкарског осигурања
21. Развојне могућности банкарског осигурања у дигиталном добу
22. Дугорочне могућности банака за развитак нових пословних образаца банке-осигурања у дигиталном добу
23. Појам и значај непосредне продаје осигурања
24. Предуслови развоја рачунарског осигурања
25. Предуслови развитака из спољног окружења
26. Електронски потпис
27. Рад са осигураницима као облик електронског пословања у осигурању
28. Послови између осигуравача и пословног окружења као облик електронског пословања у осигурању
29. Послови с државним органима као облик електронског пословања у осигурању

30. Рад у оквиру самог осигуравајућег друштва као облик електронског пословања у осигурању
31. Рачунарско осигурање домаћих друштава
32. Ограничавајући чиниоци развоја рачунарског осигурања
33. Друштва за осигурање као понуђачи осигурања
34. Посредници и заступници као понуђачи осигурања
35. Осигуравајуће услуге као одредница понуде осигурања
36. Тржиште осигурања
37. Прорачун премије осигурања
38. Осигуравачеве могућности понуде
39. Тражња за осигурањем као одредница његове продаје
40. Спољна обележја тражилаца
41. Унутрашња обележја тражилаца - психолошки и лични чиниоци
42. Унутрашња обележја тражилаца - друштвени и културни чиниоци
43. Тражња за осигурањем по групама осигураника
44. Тражња за осигурањем по врстама осигурања
45. Правовременост и сажетост као основна начела продаје осигурања
46. Несвесност и изглед као основна начела продаје осигурања
47. Истраживање, једноставност и амбијент као основна начела продаје осигурања
48. Одлучиоци и обећање као основна начела продаје осигурања
49. Дугорочност и разлог као основна начела продаје осигурања
50. Основе увођења новина у неживотним осигурањима
51. Појам новине у осигурању
52. Врсте новина у осигурању
53. Нове услуге у неживотним пословима - устаљена тржишта осигурања
54. Налази из појединих земаља о увођењу новина
55. Побољшавање полиса као један од најважнијих постепених новитета
56. Спајање и раздвајање покрића опасности као један од најважнијих постепених новитета
57. Показатељско осигурање као један од најважнијих постепених новитета
58. Другачији пренос опасности
59. Осигурање наспрам реосигурања
60. Круг осигуравања као покретач новина
61. Опасности из окружења као покретач новина
62. Надзорно окружење као покретач новина

63. Технолошка достигнућа као покретач новина
64. Предности увођења постепених новина
65. Ограничења увођења потпуних новитета; Зрелост тржишта
66. Недостатак тражње и недовољност података
67. Неизвесност опасности и неједнакост обавештења
68. Питање неодговарајуће исплате у показатељском осигурању и подесност за присвајање
69. Суздржаност према прихватању опасности и уређење осигуравајуће делатности
70. Могући путеви и ограничења поспешивања новина
71. Уравнотежени скуп неживотних осигурања са новинама
72. Већа усмереност ка осигуранику и одређивање цена још заснованије на опасностима
73. Ближе садејство осигурања и тржишта капитала
74. Обележја друштва за неживотно осигурање и њихове пословне политике
75. Нове врсте неживотних послова по домаћим законским прописима

Проф. др Небојша Жарковић
nzarkovic@sbb.rs