

## પ્રકરણ ૧૮

### જીવન વીમો વેચવાની પ્રક્રિયા

પ્રશ્ન ૧. ગ્રાહકના વાંધાને સારી રીતે હાથ ધરવા માટે સૌથી ઉત્તમ ટેકનીક કઈ કહી શકાય ?

- ૧ . સ્વીકારવું, તપાસ કરવી, સાંભળવું તથા જવાબ આપવો.
- ૨ . સાંભળવું, સ્વીકાર કરવો, તપાસ કરવી અને જવાબ આપવો.
- ૩ . સાંભળવું, જવાબ આપવો, તપાસ કરવી, જાણ કરવી અને મંજૂર કરવું.
- ૪ . મંજૂર કરવું, સાંભળવું, તપાસ કરવી, જાણ કરવી તથા જવાબ આપવો.

પ્રશ્ન ૨. કલીન અપ ભંડોળ કોને કેહવાય?

- ૧ . તબીબી ખર્ચ, મરણોત્તર વિધિખર્ચ, બાકી લોન
- ૨ . ઘર સાફ કરવાનો ખર્ચ
- ૩ . સાટું જીવન જીવવા માટે સમજૂતી
- ૪ . ઉપરોક્તમાંથી કોઈ નહિ

પ્રશ્ન ૩. નીચેનામાંથી કયો ભાગ વેચાણ પ્રક્રિયાનો હિસ્સો નથી?

- ૧ . સંભવિત શોધવા
- ૨ . વેચાણ મુલાકાત
- ૩ . નુકશાન આકલન
- ૪ . પુર્ણાહુતી

પ્રશ્ન ૪. વીમા વેચાણમાં સંભવિતને શોડવા એ છે....

- ૧ . એ લોકોના નામ એકત્ર કરવા કે જેઓ વીમામાં રસ ધરાવે છે.
- ૨ . શહેરની તમા વ્યક્તિના નામની યાદી બનાવવી.
- ૩ . શાખા કચેરીના તમામ પોલીસી ધારકની યાદી બનાવવી.
- ૪ . તમારા વિસ્તારના તમામ એજન્ટોની યાદી બનાવવી.

પ્રશ્ન પ. વીમામાં, જરૂરિયાત અંતર વિશ્લેષણમાં સામેલ છે...

- ૧ . એ ક્ષેત્રોની ઓળખ કરવી જ્યાં સમ્ભાવીતોને વીમા રક્ષણની જરૂર રહે છે.
- ૨ . એવા લોકોને ઓળખવામાં કે જે વીમા એજન્ટ તરીકે કામ કરે છે.
- ૩ . સંભવિત પાસે કેટલી અસ્કયામત છે તેનું આકલન કરવું.
- ૪ . સંભવિતોની ગરીબીનું સ્તર જાણવું.

પ્રશ્ન ડ.કોલ્ડ કોલિંગ છે....

- ૧ . ગ્રાહકોને શિયાળામાં મળવું.
- ૨ . ગ્રાહકોને શરદી થઇ હોય ત્યારે મળવું.
- ૩ . લોકોને જાણ કાર્ય વિના મળવું.
- ૪ . આગ ઓલવાઈ જાય ત્યારપછી ગ્રાહક ને મળવું.

પ્રશ્ન ઝ. \_\_\_\_\_ એ એક વ્યવસાય તરીકે કોઈ પ્રોડક્ટ સેવાની ખરીદવા પ્રેરિત નાણાકીય વ્યવહાર પર પડવાના કામ સાથે સંકલિત બાબત છે, અને આવું કામ આવક રડવાનું હેતુ સાથે પર પડાય છે.

- ૧ . માર્કેટિંગ
- ૨ . વેચાણ
- ૩ . જાહેરાત
- ૪ . પ્રાયોજન

પ્રશ્ન ઞ. નીચેનામાંથી કયું વાક્ય સાચું છે?

- ૧ . જીવન વીમો વેચાય છે, ખરીદતો નથી.
- ૨ . જીવન વીમો વેચાય છે, વેચાતો નથી.
- ૩ . જીવન વીમો વેચાય છે કે ખરીદતો નથી, તે જરૂરિયાત છે માટે દરેકે વીમો ખરીદવો જોઈએ.
- ૪ . આમાંનું એકેય નહિ.

પ્રશ્ન ડ. નીચેનામાંથી કયું વાક્ય સાચું છે?

- ૧ . વેચાણ એક કળા છે, વિજ્ઞાન નહિ.
- ૨ . વેચાણ એક વિજ્ઞાન છે, કળા નહિ.
- ૩ . વેચાણ એક કળા અને વિજ્ઞાન બંને નથી.
- ૪ . વેચાણ એક કળા અને વિજ્ઞાન બંને છે.

પ્રશ્ન ૧૦ . વીમા વેચાણ માટે સંભવિતોને સોધની વેળાએ, જ્ઞાતિ અથવા સમુદયીકતા સંગઠનના સભ્યોનો સંપર્ક કરવો એ કઈ કેટેગરીમાં વર્ગીકૃત થશે?

- ૧ . તાકીદનું ગુપ
- ૨ . કુદરતી બજાર
- ૩ . પ્રભાવના કેન્દ્રો
- ૪ . સંદર્ભો અને ઓળખાણો

પ્રશ્ન ૧૧. "લાયક ઠરેલા" સંભવિતના સંઘર્ભમાં યોગ્ય વાક્યને ઓળખો.

- ૧ . એક લાયક ઠરેલ સંભવિત એ છે કે વીમા માટે ચુકવણી કરી શકે.
- ૨ . એક લાયક ઠરેલ સંભવિત એ છે કે જેનો તરફેણાત્મક આધારે સંપર્ક કરી શકાય.
- ૩ . એક લાયક ઠરેલ સંભવિત વીમો ખરીદવા શૈક્ષણિક રીતે સુસજ્જ છે.
- ૪ . એક લાયક ઠરેલ સંભવિત એ છે કે જે કંપનીની અન્ડરરાઈટીંગ જરૂરિયાતોને પાસ કરી શકતો હોય.

પ્રશ્ન ૧૨. નીચેનામાંથી કોણ લાયક ઠરેલ સંભવિત ગ્રાહક છે?

- ૧ . એક લાયક ઠરેલ સંભવિત એ છે જે વીમા માટે ચુકવણી કરી શકે.
- ૨ . એક લાયક ઠરેલ સંભવિત એ છે જે એક સાથે બે વીમાપ્લાનની જરૂર હોય.
- ૩ . ઉપરમાંથી કોઈ નહિ.
- ૪ . બંને વાક્ય સાચા છે.

પ્રશ્ન ૧૩. જીવન વીમો વેચવો તે મુશ્કેલ છે, કારણ કે....

- ૧ . તે હાલના લાભ વિષે જાણકારી આપે છે.
- ૨ . એ એવું વચન છે કે પુરા થઈ શકે કે ના પણ થઈ શકે.
- ૩ . તે એવું વચન છે જે ભવિષ્યમાં જ જાણી શકાય.
- ૪ . તે ઉપયોગી નથી.

પ્રશ્ન ૧૪. જીવન વીમો વેચવા માટે સૌથી મહત્વનો લાભ શું છે?

- ૧ . ગ્રાહકને મળવા માટે મંજૂરી લેવી.
- ૨ . ગ્રાહકની જરૂરિયાત સમજવી.
- ૩ . ગ્રાહકને જે વીમા પોલીસી આપવાની છે તે વિષે જાણકારી આપવી.
- ૪ . સંભવિત ગ્રાહકને વીમો લેવાલાયક બનાવવો.

પ્રશ્ન ૧૫. જીવન વીમો વેચવા માટે સૌથી મુશ્કેલ ગ્રાહકો કોને કહી સ્કાહાય?

- ૧ . જ્ઞાતિજનો, મિત્રો
- ૨ . ઓળખાણવાળા ગ્રાહકો
- ૩ . અજાણતા ગ્રાહકો
- ૪ . જેઓ બીજા કોઈ વ્યવસાય કરતા નથી.

પ્રશ્ન ૧૬. જીવન વીમો વેચવા માટે એજન્ટે કેટલી વાર ગ્રાહક સાથે મીટીંગ કરવી જોઈએ.

- ૧ . એકવાર
- ૨ . ત્રણવાર
- ૩ . પાંચવાર
- ૪ . કહી શકાય નહિ, પરિસ્થિતિ પ્રમાણે.

પ્રશ્ન ૧૭. એજન્ટ દ્વારા જીવન વીમો વેચ્યા પછી ગ્રાહકને વિમાની સેવા આપવા માટે વારંવાર મીટીંગ કરે તો શું ફાયદો થાય?

- ૧ . કોઈ વિશેષ લાભ ન થાય.
- ૨ . ગ્રાહક પાસેથી બીજી પોલીસી મળી શકે.
- ૩ . વેચેલ પોલીસી લાંબો સમય ચાલુ રહી શકે છે.
- ૪ . ગ્રાહક સાથે સારા અને કાયમી સંબંધ બની શકે છે.

પ્રશ્ન ૧૮. નીચેનામાંથી કયું નિવેદન પ્રમાણપત્ર "નિવેદન"ને શ્રેષ્ઠ રીતે આલેખે છે?

- ૧ . કોઈ સંતુષ્ટ ગ્રાહકનું અનુમોદન
- ૨ . બેન્કમાંકીંગ પરિક્ષણમાં કોઈ પ્રોડક્ટ માટે પરિક્ષાનું પરિણામ
- ૩ . એક પ્રોડક્ટ પાસ કરવી જ પડે તેવી પરિક્ષાઓની યાદી
- ૪ . કોઈ પ્રોડક્ટના પરિક્ષણ માટે જરૂરી નાણા

પ્રશ્ન ૧૯. સફળ પુર્નાહુતીમાં ચાવીરૂપ બાબત છે સંભવિતને \_\_\_\_\_ કહેવા મદદરૂપ થવામાં.

- ૧ . ના
- ૨ . નથી જાણતો
- ૩ . હા
- ૪ . કદાચ