

Nr. întrebare	Întrebare	Variante de răspuns (1 singura varianta de raspuns corecta)
1	Conform Modelului "Client - Distribuitor", clientul este:	a) *entitatea care nu este specializată într-un anumit domeniu și care îl împuternicește pe distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări să acționeze în numele său b) entitatea care este specializată într-un anumit domeniu și care acționează în numele său c) contractantul asigurării
2	Conform Modelului "Client - Distribuitor", distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări este:	a) *entitatea care este specializată într-un anumit domeniu și care acționează pentru și în numele Clientului b) beneficiarul politei de asigurare c) contractantul asigurării
3	Potrivit modelului "Client - Distribuitor", aplicat în cazul pieței de asigurări, următoarea afirmație este adevărată:	a) clientul și distribuitorul sunt, de cele mai multe ori, una și aceeași persoană (entitate) b) *distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări trebuie să acționeze pe bază de bună credință față de clientul său c) distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări are doar drepturi în relația sa cu clientul și nicio obligație specifică
4	Asimetria informațională este:	a) mai accentuată în zona bunurilor tangibile b) *mai accentuată în zona bunurilor intangibile, a serviciilor, deoarece în acest caz este mai dificil clientului să evalueze ceea ce achiziționează c) este identică în cazul bunurilor tangibile, cu situația bunurilor intangibile și a serviciilor
5	În domeniul asigurărilor, atunci când nivelul de informații și cunoștințe al uneia dintre părțile implicate într-o tranzacție este foarte ridicat (ne referim la distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări), în timp ce gradul de pregătire al celeilalte părți este, de regulă, mai scăzut (potențialul asigurat), avem de-a face cu fenomenul denumit:	a) antiselecția riscurilor b) *asimetrie informațională c) evaluarea riscurilor (Underwriting)
6	Pentru a se putea încheia tranzacții în piața de asigurări, este necesar ca:	a) potențialul client să nu aibă încredere în distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări b) distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări să interacționeze permanent cu clienții săi în scopul identificării noilor necesități de asigurare c) * potențialul client să aibă încredere în distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări cu care colaborează, iar interacțiunea dintre cele două părți să se bazeze pe buna credință
7	Sistemul de Compensare Directă prin Comision (SCDC) este:	a) *un sistem de recompensare a distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări bazat pe rezultat, pe performanța efectivă înregistrată de către aceștia, număr polite vândute, valoarea Primelor Brute Subscrise b) un sistem de compensare bazat pe plata de salarii fixe distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări c) un sistem asemănător sistemului de decontare directă
8	În cazul produselor de asigurare de tip Unit Linked, structura în care se vor investi primele de investiție este aleasă de:	a) *asigurat b) beneficiar c) asigurator
9	Structura de alocare a primelor de investiție între programele de investiție oferite de asigurator pentru asigurările de tip Unit Linked se poate modifica de către asigurat:	a) doar cu acordul asiguratorului b) *oricând c) doar la aniversarea contractului
10	Riscul investițional, în ceea ce privește contractele de asigurare de tip Unit linked, revine în întregime:	a) asiguratorului b) beneficiarului c) *clientului
11	Care dintre afirmațiile următoare, cu privire la contractele de tip Unit Linked, este adevărată?	a) suma asigurată în caz de deces nu este garantată de asigurator b) *contul contractantului reprezintă echivalentul valoric al unităților deținute în fondurile financiare ale asiguratorului c) riscul investiției nu aparține clientului, ci asiguratorului
12	Din punct de vedere al primelor, contractele de tip Unit Linked pot avea:	a) doar primă unică b) doar primă eșalonată c) *atât primă eșalonată cât și primă unică
13	Care dintre afirmațiile următoare, cu privire la contractele de tip Unit Linked, este adevărată?	a) *contractantul poate alege procentul în care prima de investiție se va alocă între programele selectate, iar în ceea ce privește plata primelor viitoare, clientul poate opta pentru schimbarea procentului de alocare oricând pe durata contractului b) contractantul poate alege fondurile către care să direcționeze prima de investiție, dar nu poate alege procentul de alocare între acestea c) contractantul nu poate opta pentru schimbarea procentului de alocare a primei de investiție între fondurile disponibile
14	Avantajele unui fond de investiții includ următoarele, cu excepția:	a) *accesul la instrumente ușor de abordat de micul investitor b) posibilitatea de a efectua depuneri suplimentare c) transparența cu privire la evoluția valorii contului și la structura portofoliului de investiție, inclusiv la zona de taxe și comisioane
15	Valoarea unei unități de fond se stabilește:	a) doar la aniversarea contractului b) *periodic (zilnic, săptămânal), la momentul evaluării fondurilor c) lunar, trimestrial, semestrial sau anual

16	Printre instrumentele pieței monetare se regădesc:	a) depozitele bancare, contractele futures și pe opțiuni b) certificatele de trezorerie, acțiunile, obligațiunile și instrumentele derivate c) *depozitele bancare, instrumentele de credit pe termen scurt și certificatele de trezorerie
17	Care dintre următoarele afirmații este adevărată?	a) obligațiunile sunt titluri financiare pentru care emitentul plătește dobândă doar dacă înregistrează profit b) acțiunile pot plăti dividende și pot avea doar o evoluție pozitivă în timp c) *obligațiunile sunt titluri financiare pentru care emitentul plătește periodic o dobândă
18	Activul net al unui fond:	a) *se calculează scăzând din activul total taxa de administrare a programului de investiții b) este independent de taxele de administrare ale programului de investiții c) este egal cu valoarea activelor ce compun programul de investiții
19	Care dintre următoarele afirmații este falsă?	a) *valoarea unei unități de fond de obține împărțind numărul de unități de fond aflate în circulație la activul net b) valoarea unei unități de fond se obține împărțind activul net la numărul de unități de fond aflate în circulație c) denumirea oficială a valorii unității de fond este Valoarea Unitară a Activului Net (VUAN)
20	Care dintre afirmațiile următoare privind contractele de tip Unit Linked este falsă?	a) contractele Unit Linked permit retragerea unei părți din valoarea activului b) contractele Unit Linked permit răscumpărarea totală prin rezilierea anticipată a contractului c) *contractantul nu poate încheia un contract Unit Linked fără componenta de protecție, dar poate renunța complet la ea începând cu anul doi de contract
21	Taxele și comisioanele aferente contractelor de asigurare de tip Unit Linked:	a) sunt suportate de asigurător, deoarece el este cel care se ocupă de investirea banilor b) se rețin din unitățile de fond c) *se rețin doar la finalul contractului
22	În cazul contractelor de asigurare de tip Unit Linked, suma asigurată:	a) este constantă pe perioada de plată a primelor de către contractant b) *poate fi mărită sau micșorată conform condițiilor contractuale c) este constantă, însă se pot efectua depuneri suplimentare, la care clientul are acces oricând
23	Care dintre următoarele afirmații este falsă?	a) *primele suplimentare se pot efectua doar pe un contract de tip Unit Linked cu primă eșalonată, nu și pe cele cu primă unică b) clientul are dreptul să retragă o cotă din numărul unităților din contul său, cotă exprimată ca procent sau sumă fixă c) contractele de tip Unit Linked se diferențiază de contractele tradiționale de asigurare printr-o flexibilitate mai mare oferită clientului
24	Un contract de tip Unit Linked cu sumă asigurată redusă se caracterizează prin:	a) *o nouă sumă asigurată egală cu valoarea contului contractantului la momentul încetării plății primelor b) păstrarea sumei asigurate inițiale c) imposibilitatea de a mai schimba beneficiarii în caz de deces
25	La asigurările de tip Unit Linked, sunt acceptate:	a) doar răscumpărări parțiale b) *răscumpărări parțiale sau totale precum și depuneri suplimentare c) doar răscumpărări totale
26	Care sunt tipurile de asigurări de viață care satisfac nevoia de multiplicare a veniturilor?	a) asigurările de viață cu componentă exclusivă de protecție financiară b) asigurările de viață cu sume garantate la capitalizare c) *asigurările de viață de tip Unit Linked
27	Care sunt riscurile asociate unui program de investiții?	a) riscul de credit, riscul de dobândă și riscul de inflație b) *riscul de credit, riscul de piață și riscul de dobândă c) riscul de inflație, riscul de piață și riscul de dobândă
28	Riscul de piață reprezintă:	a) *riscul de pierdere a valorii portofoliului ca urmare a fluctuației valorii instrumentelor din portofoliu b) posibilitatea ca valoarea în lei a investițiilor să fie afectată de ratele de schimb valutare c) riscul de pierdere a valorii în situația în care emitentul unui instrument din portofoliu nu își îndeplinește obligațiile față de fond
29	Riscul de dobândă reprezintă:	a) o dificultate în vânzarea unui titlu de valoare b) *riscul ca prețul de piață al unui instrument din portofoliu să scadă pe măsură ce ratele dobânzii cresc c) riscul de pierdere a valorii în situația în care emitentul unui instrument din portofoliu nu își îndeplinește obligațiile față de fond
30	Riscul de credit reprezintă:	a) riscul de pierdere a valorii portofoliului ca urmare a fluctuației valorii instrumentelor din portofoliu b) riscul ca prețul de piață al unui instrument din portofoliu să scadă pe măsură ce ratele dobânzii cresc c) *riscul de pierdere a valorii în situația în care emitentul unui instrument din portofoliu nu își îndeplinește obligațiile față de fond

31	Riscul de schimb valutar reprezintă	a) riscul de pierdere a valorii în situația în care emitentul unui instrument din portofoliu nu își îndeplinește obligațiile față de fond b) *posibilitatea ca valoarea în lei a investițiilor să fie afectată de ratele de schimb valutar c) o dificultate în vânzarea unui titlu de valoare
32	Riscul de lichiditate reprezintă:	a) o dificultate în vânzarea unui titlu de valoare b) *riscul ca prețul de piață al unui instrument din portofoliu să scadă pe măsură ce ratele dobânzii cresc c) posibilitatea ca valoarea în lei a investițiilor să fie afectată de ratele de schimb valutar
33	Care dintre următoarele afirmații cu privire la analiza de venituri și cheltuieli este falsă:	a) în situația în care nu există un venit disponibil, putem reveni asupra cheltuielilor esențiale și neesențiale pentru a ne asigura că împărțirea acestora este una echilibrată b) la venitul disponibil ne raportăm atunci când stabilim cât este dispus să aloce clientul/prospectul în vederea acoperirii integrale sau parțiale a decalajelor identificate în analiza de nevoi c) *este un pas opțional în discuția cu clientul/prospectul
34	Ce instrument se folosește pentru evaluarea toleranței clientului la risc în cazul asigurărilor de viață?	a) documentul de informare KID b) formularul de evaluare a cerințelor și nevoilor (DNT) c) *profilul de risc
35	Pentru a evalua toleranța la risc a clientului este necesar să aflăm:	a) *nivelul cunoștințelor privind instrumentele financiare, ce decizii ar lua în cazul unor fluctuații ale randamentelor și modul în care se raportează și anticipează evoluția viitoare a veniturilor sale b) doar comportamentul clientului cu privire la investiții, respectiv alegerile acestuia în situația scăderii valorii investiției sale într-un timp scurt c) doar situația financiară actuală și viitoare a potențialului client
36	"Profilul de risc" reprezintă:	a) un instrument prin care se verifică dacă clientul poate încheia un contract de asigurare b) *un instrument prin care se evaluează modul de raportare la risc al potențialului client c) un instrument prin care asiguratorul decide dacă preia sau nu riscul clientului
37	În legătură cu profilul de risc, indicați care din afirmațiile următoare este falsă:	a) profilul de risc al unui client poate varia de la unul prudent până la unul dinamic b) persoanele cu un profil de risc dinamic sunt persoane care își asumă riscurile și pot fi considerate investitori activi c) * persoanele cu un profil de risc prudent li se recomandă o alocare cu un grad mai mare de risc, pentru a căpăta încredere în potențialul ridicat de creștere dat de programele de investiție
38	Ce este asigurarea de tip Unit Linked ?	a) * o asigurare cu o componentă de investiții, ce oferă acoperire prin componenta de asigurare dar și posibilitatea investirii unei sume de bani b) o asigurare cu o componentă de investiții, ce oferă acoperire doar prin componenta de asigurare fără posibilitatea investirii unei sume de bani c) o asigurare cu o componentă de investiții, ce oferă doar posibilitatea investirii unei sume de bani
39	Componenta investițională a contractelor de tip Unit Linked:	a) oferă dreptul contractantului de a investi o sumă de bani, însă distribuția acestora între programele de investiții este la latitudinea asiguratorului b) *presupune cumpărarea de unități de fond - unituri - în programele financiare special constituite, conform politicii de investiții definită pentru programul de investiții pe care clientul îl alege c) oferă clienților posibilitatea să investească bani fără să declare sursa acestora
40	Un unit reprezintă:	a) *o diviziune a programului de investiții, oferind dreptul clientului de a beneficia de performanța acestuia b) o diviziune a programului de investiții, iar performanța acestuia se împarte în mod egal între contractant și asigurator c) o diviziune a programului de investiții, a cărei valoare din momentul achiziției este garantată de asigurator
41	Care dintre următoarele afirmații, privind contractele Unit Linked cu primă eșalonată, este corectă:	a) *permit clientului efectuarea de micșorări de primă pe parcursul perioadei de plată a primelor b) pot fi transformate oricând într-un contract de tip tradițional c) permit schimbarea persoanei asigurate după anul doi de contract
42	Contractele Unit Linked cu primă eșalonată permit clientului schimbarea frecvenței de plată?	a) *da, doar la aniversarea contractului b) da, oricând pe parcursul contractului c) nu, pentru că sunt contracte cu primă eșalonată
43	Posibilitatea indexării cu inflația se aplică și contractelor de tip Unit Linked?	a) da, doar în ceea ce privește prima de economisire b) da, doar în ceea ce privește prima de protecție c) *da, doar în cazul contractelor cu primă eșalonată
44	Printre avantajele pe care le are un angajator orientat spre beneficii extrasalariale, precum asigurările de viață sau de sănătate, se numără:	a) * poziționarea în piață drept un angajator orientat către oamenii cu care își dezvoltă businessul și către nevoile de protecție ale acestora b) sume asigurate mici cu prime mari c) retenția doar a acelor angajați care apreciază aceste beneficii
45	Produsele de asigurare de grup sunt ca formă:	a) doar nenominale b) * nominale sau nenominale c) doar nominale

46	În cazul asigurărilor de grup, contractantul poate fi:	a) atât o persoană fizică cât și o persoană juridică b) *doar o persoană juridică c) doar o persoană fizică
47	Acoperirea standard a unei asigurări de grup presupune:	a) acoperirea evenimentelor produse atât în timpul programului de lucru cât și în afara acestuia b) acoperirea evenimentelor produse doar în afara programului de lucru c) * acoperirea evenimentelor produse doar în timpul programului de lucru
48	Acoperirea extinsă a unei asigurări de grup presupune:	a) *acoperirea evenimentelor produse atât în timpul programului de lucru cât și în afara acestuia b) acoperirea evenimentelor produse doar în afara programului de lucru c) acoperirea evenimentelor produse doar în timpul programului de lucru
49	Flexibilitatea asigurărilor de grup se referă la faptul că:	a) *angajatorul poate opta pentru mai multe pachete de beneficii, personalizate, în funcție de tipul de activitate desfășurată de către angajații săi, de importanța acestora în business și, totodată, în funcție de vechimea lor în companie b) angajații își pot prelua asigurarea în momentul în care se mută într-o altă companie c) fiecare angajat își poate alege orice tip de acoperire dorește, în funcție de nevoi și posibilitățile financiare
50	Facilitatea fiscală care se aplică asigurărilor de sănătate de grup este reprezentată de un plafon maxim de deductibilitate fiscală, pentru fiecare angajat asigurat, în valoare de:	a) 200 de euro pe an fiscal b) *400 de euro pe an fiscal c) 800 de euro pe an fiscal
51	Cine poate fi contractantul unei asigurări de sănătate de grup?	a) *angajatorul, persoană juridică b) angajații firmelor, precum și membrii familiilor acestora c) asociațiile de proprietari pentru anumiți membri ai acestora
52	Categoria de servicii ambulatorii, în cazul asigurării de sănătate de grup, reprezintă servicii pentru care:	a) este necesară spitalizarea b) nu este necesară o intervenție chirurgicală c) *nu este necesară spitalizarea
53	Prin intermediul unei polițe de asigurare de grup pot fi asigurate evenimentele produse în drum spre locul de muncă, respectiv de la locul de muncă spre casă?	a) *da, pot fi asigurate evenimentele produse în drum spre locul de muncă, respectiv de la locul de muncă spre casă b) da, inclusiv pentru membrii familiei care nu fac parte din asigurare c) da, doar dacă se folosește mașina de serviciu
54	Ce tipuri de servicii sunt incluse în asigurarea de sănătate la categoria "ambulatoriu"?	a) doar consultații medicale b) *consultații medicale, proceduri medicale și investigații, teste de laborator, servicii stomatologice, servicii de imagistică c) doar procedurile medicale, serviciile de imagistică și intervențiile chirurgicale
55	Care dintre afirmațiile următoare este adevărată:	a) în cazul asigurării de sănătate de grup, asigurarea de bază este reprezentată de acoperirea riscului de deces b) în cazul asigurării de viață de grup, asigurarea de bază este reprezentată de acoperirea riscului de spitalizare și intervenție chirurgicală c) * în cazul asigurării de sănătate de grup, asigurarea de bază este reprezentată de acoperirea riscului de spitalizare și intervenție chirurgicală
56	Despăgubirea, în cazul asigurărilor de sănătate de grup:	a) include un profit pentru asigurat b) *reprezintă suma de bani plătită de asigurător asiguratului sau, după caz, furnizorului de servicii medicale agreeat prin contract c) Se plătește contractantului, respectiv angajatorului, deoarece el este cel care plătește primele de asigurare
57	În cazul producerii evenimentelor asigurate printr-o asigurare de grup, după analizarea cererii de despăgubire primite, asigurătorul poate emite o decizie de neplată?	a) nu, acesta trebuie să își îndeplinească obligațiile contractuale b) *da, dacă sunt furnizate informații false, înșelătoare, incomplete sau incorecte de către asigurat sau de către beneficiarii acestuia c) da, doar în cazul în care prima de asigurare nu era plătită la zi
58	În cazul în care decesul asiguratului are loc înainte de plata indemnizației de asigurare, suma indemnizației este achitată:	a) contractantului asigurării b) nu se va achita și va rămâne asigurătorului c) *beneficiarilor asiguratului
59	Privind asigurările de grup, precizați care dintre următoarele afirmații este falsă:	a) *contractantul este exceptat de la a parcurge analiza de nevoi b) angajatorul va parcurge un proces de identificare a nevoilor sale și ale angajaților săi, pornind de la specificul activității și riscul pe care aceasta îl presupune c) asigurătorul evaluează riscul asigurabil pe baza analizei de nevoi, a informațiilor din cererea de asigurare și a documentelor anexate
60	Indicați care dintre următoarele afirmații, cu privire la asigurările de grup, este falsă:	a) în cazul unui risc prea mare, în ceea ce privește asigurarea de grup nominală, asigurătorul poate prelua angajații dar cu o primă mai mare b) în cazul unui risc prea mare, în ceea ce privește asigurarea de grup nominală, asigurătorul poate refuza includerea în grup a anumitor angajați c) *în cazul asigurărilor de grup nominale, asigurătorul nu poate refuza includerea unui angajat în asigurare

61	În situația în care se produce un eveniment asigurat, iar contractul de asigurare se află în perioada de grație și primele de asigurare nu au fost încă achitate la zi, precizați dacă persoana asigurată beneficiază de acoperire prin acel contract :	a) *da, după ce sunt achitate în totalitate primele scadente b) nu, deoarece contractul nu era plătit la zi c) da, cu condiția plata primelor să fie făcută la un moment dat de către contractant
62	Valoarea primei de asigurare pentru asigurarea de grup variază în funcție de:	a) *categoriile ocupaționale ale angajaților și de gradul de risc în care aceștia sunt încadrați b) statutul civil al angajaților c) senioritatea angajaților în companie
63	Orice operator de transport rutier, care transportă mărfuri de la o destinație la alta, este expus riscurilor și, pe cale de consecință, are o răspundere față de proprietarul mărfii pe care o asigură prin:	a) asigurarea obligatorie de răspundere civilă pentru prejudicii produse prin accidente de autovehicule b) asigurarea facultativă a autovehiculelor c) *asigurarea de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate
64	Asigurarea de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate acoperă răspunderea transportatorului pentru marfa transportată în calitate de:	a) *cărâuș b) expeditor c) distribuitor
65	"Scrisoarea de trăsură" CMR este:	a) o clauză atașată contractului, dacă transportatorul folosește autovehicule închiriate sau împrumutate b) o clauză contractuală obligatorie dacă transportatorul folosește autovehicule preluate în leasing c) *un contract de transport internațional de mărfuri pe șosele, semnate de expeditor și de transportator
66	Părțile contractuale ale unei asigurări de răspundere a transportatorilor pentru mărfurile transportate sunt:	a) asiguratorul, contractantul, transportatorul b) *asiguratorul, contractantul, transportatorul și beneficiarul c) asiguratorul, contractantul și beneficiarul
67	Intr-un contract de asigurare de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate, cabotajul reprezintă:	a) *un transport național de mărfuri, care este parte a unui transport internațional (încărcare-descărcare între 2 state), efectuat pe teritoriul unui stat membru al UE, cu același autovehicul de un transportator înregistrat într-o altă țară membră UE b) atacul din mers al autovehiculelor ce transportă mărfuri, de către grupuri infracționale organizate c) procesul de încărcare-descărcare a mărfii la expeditor sau la destinatar
68	Prin intermediul contractului de asigurare de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate, un transportator rutier care efectuează operațiuni contra cost în numele unui terț, titular al unei licențe comunitare, are dreptul să efectueze până la:	a) maximum două operațiuni de cabotaj consecutive pe teritoriul unei țări, ca parte a unui transport internațional b) *maximum trei operațiuni de cabotaj consecutive pe teritoriul unei țări, ca parte a unui transport internațional c) maximum o operațiune de cabotaj consecutivă, pe teritoriul unei țări, ca parte a unui transport internațional
69	Prin intermediul asigurării de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate se asigură răspunderea transportatorului:	a) doar în țara în care efectuează transportul b) din momentul părăsirii țării de origine a mărfurilor c) *în țară și străinătate
70	Contractul de asigurare de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate protejează împotriva unei pierderi fizice sau valorice, totală sau parțială, a mărfurilor transportate, precum și:	a) *depășirea termenului de livrare ce decurge din contractul pentru transport de mărfuri, în limitele de despăgubire agreate b) furtul total sau parțial al mărfurilor transportate, dacă nu au fost respectate prevederile contractuale c) pagubele produse mărfurilor ca urmare a nerespectării normelor de ancorare
71	Valabilitatea asigurării de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate, inclusiv pentru contractele de cabotaj, este:	a) *de la momentul și locul primirii mărfii de către cărâuș la momentul și locul prevăzut pentru eliberarea mărfurilor b) de la momentul și locul primirii mărfii de către cărâuș și momentul producerii evenimentului asigurat c) de la momentul descărcării și reincărcării mărfii
72	Unul din cele mai importante riscuri preluat prin asigurarea de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate îl reprezintă:	a) pagubele produse mărfurilor pe perioada transportului sau depozitării, respectiv în perioada descărcării vehiculului b) pagubele produse în urma avarierii containerului, remorcilor/semiremorcilor tractate cu care sunt transportate mărfurile c) *pagubele produse mărfurilor terților de către operatorii de transport autorizați, pe parcursul transporturilor naționale și/sau internaționale de mărfuri
73	În baza contractului de asigurare de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate, asiguratorul poate oferi despăgubiri suplimentare, în baza prezentării de documente justificative, pentru:	a) furtul mărfii, inclusiv în situația lipsei avizării de către poliție b) *cheltuielile efectuate pentru: limitarea prejudiciului; depozitarea mărfurilor; limitarea distrugerii mărfurilor avariate ca urmare a producerii unui risc asigurat; transbordare c) pagubele produse mărfurilor transportate ca urmare a lipsei sau a defecțiunii ambalajului pentru mărfurile expuse, prin natura lor, la stricăciuni
74	Un risc important, preluat prin asigurarea de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate, este:	a) riscul avarierii containerului, remorcilor/semiremorcilor tractate cu care sunt transportate mărfurile b) riscul de război c) *riscul de furt al mărfurilor transportate, produs prin efracție și/sau acte de tâlhărie
75	Asigurarea RCA pentru flote este asigurarea care se adresează:	a) *persoanelor juridice ce au în proprietate mai multe autovehicule înmatriculate sau înregistrate, temporar sau permanent b) persoanelor fizice ce au în proprietate mai multe autovehicule înmatriculate sau înregistrate, temporar sau permanent c) parcurilor auto deținute exclusiv de statul român

76	Asigurarea RCA pentru flote acoperă răspunderea civilă pentru daunele:	a) *cauzate terților de către vehiculele din flota deținută b) cauzate de terți autovehiculelelor din flota deținută c) cauzate terților de către vehiculele din flota deținută cât și cauzate de terți autovehiculelelor din propria flotă
77	Asigurarea RCA a parcurilor auto acoperă răspunderea civilă pentru daunele cauzate terților de către:	a) autovehiculele deținute de angajați și de rudele acestora b) autovehiculele ce urmează să circule în afara teritoriului național c) *autovehiculele care fac parte din flota deținută de asigurat
78	Asigurarea CASCO pentru flote se adresează:	a) *persoanelor juridice sau fizice ce au în proprietate mai multe autovehicule înmatriculate sau înregistrate, temporar sau permanent, în România b) doar persoanelor fizice ce au în proprietate mai multe autovehicule înmatriculate sau înregistrate, temporar sau permanent, în România c) parcurilor auto deținute exclusiv de firme de transport
79	Asigurarea CASCO pentru flote acoperă daunele:	a) cauzate terților de către autovehiculele din flota deținută b) *cauzate de terți autovehiculelelor din flota deținută c) cauzate terților de către autovehiculele din flota deținută cât și cauzate de terți autovehiculelelor din propria flotă
80	Un client, persoană juridică, solicită distribuitorului de asigurări oferta pentru asigurarea CASCO a flotei sale, după ce prezintă unul din următoarele documente:	a) inspecția de risc a fiecărui autovehicul în parte b) cazierul judiciar c) *mandatul de reprezentare
81	Prin condițiile de bază ale asigurării pentru toate riscurile a lucrărilor de construcții-montaj și răspunderea constructorului sunt preluate în asigurare pierderile financiare, materiale și chiar vătămările corporale ale lucrătorilor sau ale unui terț păgubit, rezultate din:	a) lucrări de demolare și de construcții b) lucrări de montaj și dezasamblare c) *lucrări de construcții și montaj
82	De obicei, asigurările pentru toate riscurile a lucrărilor de construcții-montaj și răspunderea constructorului sunt asigurări facultative, însă acestea devin obligatorii în următoarele cazuri:	a) când contractul de execuție este făcut cu instituțiile statului pentru construcții de importanță națională b) *când se accesează fonduri europene, în relația firmelor cu autoritățile statului sau când beneficiarul solicită această poliță în mod expres în contractul de execuție c) când contractorul/antreprenorul lucrează cu materialele clientului și utilaje închiriate
83	Asigurarea pentru toate riscurile a lucrărilor de construcții-montaj și răspunderea constructorului se adresează:	a) beneficiarilor de construcții civile b) doar arhitecților, proiectanților și firmelor de consultanță c) *firmelor de construcții, arhitecților, proiectanților, diriginților de șantier, responsabililor tehnici cu execuția, distribuitorilor de materiale de construcții, depozitelor de materiale de construcții, firmelor de consultanță
84	Prin condițiile de bază ale asigurării pentru toate riscurile a lucrărilor de construcții-montaj și răspunderea constructorului/monitorului sunt preluate în asigurare:	a) pierderile emoționale b) vătămările corporale ale animalelor c) *pierderile financiare, materiale și chiar vătămările corporale ale lucrătorilor sau ale unui terț
85	Printre riscurile acoperite prin asigurarea pentru toate riscurile a lucrărilor de construcții montaj și răspunderea constructorului/monitorului, se numără:	a) *pagubele produse în perioada de garanție, mentenanță, remediere a defectelor b) poluarea, scurgerea, contaminarea sau decontaminarea de orice natură și din orice cauză c) pierderea sau distrugerea datelor, respectiv a programelor software
86	Printre riscurile neacoperite prin asigurarea pentru toate riscurile a lucrărilor de construcții montaj și răspunderea constructorului/monitorului se numără:	a) lucrările de inginerie civilă b) * faptele săvârșite cu intenție de către persoanele alese sau desemnate de către asigurat, contractant sau beneficiar c) răspunderea civilă față de terți
87	Asigurarea echipamentelor electronice este o asigurare:	a) *facultativă b) obligatorie c) obligatorie dacă se desfășoară contracte de mentenanță cu statul român
88	Scopul asigurării echipamentelor electronice constă în acoperirea:	a) pierderilor și/sau distrugerii datelor și/sau a programelor software în urma atacurilor cibernetice b) pierderilor sau distrugerii echipamentelor electronice personale ale angajaților (telefoane, tablete, laptopuri) c) *avarurilor echipamentelor electronice utilizate în domeniul industrial, economic sau social
89	Asigurarea echipamentelor electronice oferă protecție pentru avarierea, distrugerea sau pierderea oricărui echipamente electronice utilizate în:	a) *domeniul industrial, economic sau social b) industria cercetării aero-spatale c) industria social-media
90	Identificați riscul care poate fi preluat prin asigurarea echipamentelor electronice:	a) ștergerea, coruperea, lipsa disponibilității sau deformarea structurilor originale, produse direct de un incident cibernetic b) * daunele materiale neprevăzute (avariere sau distrugere) provocate oricărei componente a echipamentelor electronice c) distrugerea, deteriorarea, perturbarea sau obținerea accesului la sisteme informatice sau mecanisme similare

91	Asigurarea BI reprezintă:	a) asigurarea pierderilor din exploatare rezultate din cauza falimentului b) asigurarea pierderilor din exploatare rezultate din greșeli de conducere c) *asigurarea pierderilor din exploatare rezultate din întreruperea activității
92	Prin asigurarea pierderilor din exploatare sunt acoperite pierderile ca urmare a:	a) *producerii riscurilor acoperite prin asigurările de bunuri ale aceluiași asigurat b) producerii riscurilor acoperite prin polițele corporate, polițe emise de mai mulți asiguratori c) contractelor neperformante derulate de asigurat
93	Asigurarea pierderilor din exploatare, rezultate din întreruperea activității, include riscurile privind:	a) pierderile din exploatare cauzate de incendiu și de catastrofe naturale b) avariile accidentale produse echipamentelor c) *pierderile din exploatare cauzate de incendiu și alte riscuri, avarii accidentale, daune produse echipamentelor electronice
94	Asigurarea pierderilor din exploatare, rezultate din întreruperea activității, poate acoperi cheltuielile pentru reducerea pierderilor cum ar fi:	a)*cheltuieli suplimentare cu servicii executate de terți sau cheltuieli suplimentare pentru adaptarea de tehnologii b) cheltuieli suplimentare pentru mutarea activității la o nouă locație și asigurarea desfășurării acesteia prin mijloace de comunicare la distanță c) cheltuieli suplimentare pentru identificarea necesităților de pregătire și pregătirea profesională a angajaților care nu au performanță
95	Asigurarea pierderilor din exploatare rezultate din întreruperea activității poate acoperi cheltuieli pentru reducerea pierderilor generate de:	a) activitatea economică desfășurată de asigurat în afara unor contracte încheiate cu diverși clienți b) înlocuirea bunurilor avariate cu intenție de către prepușii asiguratului c) *capitalul necesar pentru reconstrucția sau înlocuirea bunurilor distruse sau avariate
96	Asigurarea care oferă protecție pentru daunele materiale și financiare provocate de profesioniști unor terțe persoane, beneficiari ai serviciilor acestora, se numește:	a) asigurarea de risc financiar b) *asigurarea de răspundere civilă profesională c) asigurarea privind protecția în cazul insolvenței
97	Asigurarea de răspundere civilă profesională acoperă răspunderea asumată contractual față de clienți, ca urmare a unor fapte:	a) produse cu intenție b) produse din neglijență c)*produse din culpă sau neglijență
98	Asigurarea de răspundere civilă profesională acoperă despăgubirea pentru pretențiile emise:	a) de asigurat pentru daunele care au loc în perioada de asigurare sau ulterior, în legătură directă cu activitatea profesională a asiguratului b) împotriva angajatorului pentru daunele care au loc în perioada de asigurare și se referă la orice răspundere a angajatorului în legătură directă cu activitatea profesională a angajatului c) *împotriva asiguratului pentru daunele care au loc în perioada de asigurare sau ulterior și se referă la orice răspundere în legătură directă cu activitatea profesională a asiguratului
99	Asigurarea de răspundere civilă profesională oferă protecție următoarelor categorii de ocupații:	a) aviatori, marinari, militari profesioniști, polițiști și altor categorii de profesii cu grad ridicat de risc b) *arhitecții, constructorii, medicii, avocații, notarii, contabilii, auditorii, brokerii, consultanții, dezvoltatorii de software și, în general, toate profesiile sau meseriile care presupun o activitate cu răspundere mare (inclusiv managerii) c) miniștri, parlamentari, senatori, secretari de stat, primari, consilieri și alte categorii cu grad ridicat de expunere publică
100	Beneficiarul unei asigurări de răspundere civilă profesională este:	a) asiguratul sau contractantul b) angajatorul asiguratului c) *persoana prejudiciată
101	Protecția oferită de asigurarea de răspundere civilă profesională constă în acoperirea pierderilor pentru:	a) *daunele materiale produse din culpa asiguratului, pierderile financiare suportate de asigurat în procesul civil, cheltuielile de judecată făcute de persoana prejudiciată b) pierderile financiare suportate de asigurat în procesul civil, cheltuielile de judecată făcute de persoana implicată c) daunele materiale produse din culpa asiguratului
102	Asigurarea de răspundere civilă profesională a directorilor și membrilor consiliilor de administrație acoperă:	a) riscul de fraudă produs cu intenție b) riscurile determinate de crizele economice naționale c) *riscurile rezultate din erorile și neglijența conducerii organizației
103	Asigurarea de răspundere civilă profesională a directorilor și membrilor consiliilor de administrație nu acoperă:	a) erorile și neglijența în conducerea unei companii b) *situațiile în care conducătorii se implică în mod intenționat în acte ilegale, conflict de interese, fraude, obținerea de profit sau avantaje personale c) cheltuielile de judecată și compensațiile financiare pe care conducerea ar trebui să le plătească
104	Asigurările de risc financiar permit unei companii să:	a) recupereze pierderile provocate de riscul de șomaj de la clienții săi b) *minimizeze riscul de neplată a facturilor către clienții săi c) recupereze pierderile financiare de la clienții săi
105	În mecanismul asigurării de risc financiar sunt implicați:	a) creditorul și asiguratorul b) cumpărătorul și garantul c) *creditorul, debitorul și garantul

106	În mecanismul asigurării de risc financiar răspunderea privind rambursarea creditului revine:	a) garantului b) creditorului c) *cumpărătorului (debitor)
107	Asigurările de risc financiar se împart în:	a) asigurări de pierderi sentimentale și asigurări de credit intern/export b) asigurări de debit, asigurări de garanție/cauțiune c) *asigurări de pierderi financiare, asigurări de credit intern/export și asigurări de garanție/cauțiune
108	Asigurarea STORNO acoperă pierderea financiară suferită de:	a) *asigurat în cazul anulării unei călătorii din motive neprevăzute b) operatorul de turism în cazul anulării unei călătorii de către operatorul de transport c) operatorul de transport în cazul anulării sau amânării unei călătorii
109	Asigurarea privind protecția în caz de insolvență a agenților de turism este o asigurare care acoperă rambursarea:	a) pierderilor financiare rezultate din alte cauze decât insolvența asiguratului b) sumelor solicitate de turist, dacă acesta nu mai poate efectua călătoria din motive neprevăzute c) * cheltuielilor de repatriere și/sau sumele achitate de către călător în cazul insolvenței agenției de turism
110	Asigurarea privind protecția în caz de insolvență a agenților de turism este:	a) obligatorie doar dacă agenția de turism nu deține licență b)* obligatorie c) facultativă
111	Asigurările de credit protejează:	a) doar consumatorii care cumpără, închiriază bunuri sau beneficiază de facilități de credit b) intermediarii de servicii c) *comercianții și producătorii în fața riscului de neplată de către consumatorii care cumpără, închiriază bunuri sau beneficiază de facilități de credit
112	Asigurările de credite pot fi:	a) *asigurări interne, asigurări de export, asigurări ale ratelor de credit și asigurări ale creditelor de investiții b) asigurări interne, asigurări de export, asigurări pe rata dobânzii c) asigurări ale ratelor de credit și asigurări ale creditelor de investiții
113	Prin asigurarea creditelor interne, asiguratul se protejează împotriva riscurilor generate :	a) doar de insolabilitatea sa înainte de vânzarea finală către consumator b) doar de neplata prelungită a cumpărătorului c) *neplata prelungită a cumpărătorului sau a insolabilității sale înainte de vânzarea finală către consumator
114	Contractul de asigurare utilizat frecvent în tranzacțiile comerciale internaționale, în care termenul de plată este amânat, se numește:	a) asigurarea de garanție b) asigurarea de insolvență c) *asigurarea creditelor de export
115	Asigurarea de fidelitate acordă protecție financiară entităților asigurate împotriva unor prejudicii produse:	a) de directori și membri consiliilor de administrație b) activelor, ca urmare a fluctuației de personal c) *activelor, ca urmare a unor acțiuni frauduloase făcute de angajați
116	Asigurările de garanție/cauțiune sunt garanții accesorii încheiate între:	a) *beneficiar și contractant/asigurat, prin care asiguratul își asumă efectuarea plății sau satisfacerea solicitărilor de despăgubire în favoarea beneficiarului b) asigurator și contractant/asigurat, prin care compania de asigurări își asumă efectuarea plății sau satisfacerea solicitărilor de despăgubire în favoarea asiguratului c) asigurator și contractant/asigurat, prin care compania de asigurări își asumă efectuarea plății sau satisfacerea solicitărilor de despăgubire în favoarea beneficiarului
117	Asigurările de garanție/cauțiune sunt:	a) *de participare la licitație, de bună execuție a contractului, de returnare a avansului și de mentenanță a contractului b) de participare la licitație, de bună execuție a contractului și de returnare a avansului c) de participare la licitație, de bună execuție a contractului și de garanție privind perioada de mentenanță a contractului
118	Obiectul asigurării de garanție de participare la licitație conferă beneficiarului licitației:	a) garanția de participare la licitație b) *garanția că participanții la licitație își vor menține ofertele pe toată durata licitației până la anunțarea rezultatului acesteia c) garanția de bună execuție a lucrărilor
119	Obiectul asigurării de garanție privind buna execuție a contractului este reprezentat de:	a) garanția îndeplinirii obligațiilor contractuale în perioada de testare a lucrărilor b) *certitudinea beneficiarului de îndeplinire a obligațiilor contractuale asumate de către executant c) garanția rambursării sumelor plătite cu titlu de avans de către beneficiarul contractului executantului, conform prevederilor contractuale
120	Asigurările agricole asigură acoperirea pierderilor financiare suferite de agricultori în urma:	a) intemperțiilor atmosferice, distrugerii provocate de animale, furtului b) intemperțiilor atmosferice, distrugerii provocate de animale, furtului, dezvoltarea rapidă a buruienilor c)*intemperțiilor atmosferice

121	Obiectul asigurărilor de animale îl reprezintă:	a) *animalele pentru care asiguratul are un interes patrimonial în calitate de proprietar, administrator, custode sau alte calități dovedite cu acte b) animalele pentru care asiguratul nu are un interes patrimonial c) animalele primite spre creștere sau îngrășare pentru care asiguratul are un interes patrimonial în calitate de custode dovedit cu acte
122	Prin asigurarea CARGO sunt preluate riscurile de:	a) distrugere a bunurilor pe perioada depozitării la expeditor b) pierderea bunurilor în fabrica expeditorului c) *distrugerea sau pierderea bunurilor pe perioada transportului
123	Asigurarea CARGO preia riscurile de distrugere sau pierderea bunurilor în timpul transportului:	a) nelimitat b) de persoane c) * terestru, maritim și aerian
124	Asigurarea CARGO oferă protecție financiară în special pentru întreprinzători precum:	a) dezvoltatori imobiliari b) agricultori și zootehniști c) *importatori, exportatori, producători, distribuitori sau prestatori de servicii
125	Asigurările de aviație se adresează:	a) persoanelor fizice sau juridice care dețin bărci b) fabricanților de piese pentru aeroporturi c) *liniilor aeriene, operatorilor aerieni, fabricanților de aeronave sau de componente de aeronavă, aerocluburilor, unităților militare de aviație și persoanelor fizice sau juridice care dețin aeronave pentru transport privat
126	Principalele categorii de asigurări de aviație sunt:	a) *asigurări pentru transportatorii aerieni, asigurări pentru producătorii de aeronave, asigurări pentru aeroporturi, asigurări generale de aviație și asigurări pentru riscul de război b) asigurări pentru transportatorii rutieri c) asigurări pentru riscul de răscoală
127	Principalele categorii de asigurări maritime se adresează:	a) doar asigurării navelor b) *asigurării navelor și asigurării de răspundere a armatorilor navei c) doar asigurării de răspundere a armatorilor navei
128	Varianta corectă și completă privind principalele categorii de asigurări maritime este:	a) *asigurarea navei (Hull), asigurarea mărfii (Cargo), asigurarea de răspundere (Liability) și asigurările pentru platformele petroliere b) asigurarea navei (Hull) și asigurarea mărfii (Cargo) c) asigurarea de răspundere (Liability)
129	Cum se procedează dacă trebuie efectuată inspecția de risc pentru încheierea asigurării CASCO iar autovehiculul este acoperit de praf și noroi?	a) se realizează fotografii de aproape, astfel încât să fie vizibil că autovehiculul este acoperit cu praf și noroi b) se menționează acest fapt în raportul inspecției de risc c) *inspecția de risc se reprogamează pentru o dată la care clientul trebuie să se prezinte cu autoturismul curat
130	În ce condiții o persoană fizică poate să încheie în România asigurarea CASCO a autoturismului său înmatriculat în alt stat membru al Uniunii europene?	a) cu franșiză de 10% din suma asigurată pentru riscul de avarie totală b) *conform legislației naționale aplicabile, autoturismele înmatriculate în alte țări nu se pot asigura CASCO în România c) cu franșiză de 10 % per eveniment pentru daune parțiale
131	O clădire cu o valoare de 75.000 euro a fost asigurată printr-o poliță obligatorie PAD și o poliță facultativă. În cazul în care, în urma producerii unui cutremur are loc și un incendiu iar dauna înregistrată este de 10.000 euro, precizați care este polița de asigurare prin care sunt acoperite daunele generate de incendiu:	a) *polița PAD b) polița facultativă c) ambele polițe în procente egale
132	Suma estimată pentru care un bun ar putea fi schimbat, la data evaluării, între un cumpărător hotărât și un vânzător hotărât, într-o tranzacție nepărtinitoare, după o activitate de marketing adecvată și în care părțile au acționat fiecare în cunoștință de cauză, prudent și fără constrângere reprezintă:	a) valoare de nou b) * valoare de piață c) valoare de înlocuire
133	Valoare de înlocuire a bunului din care se scade uzura reprezintă:	a) valoare de înlocuire b) valoare de piață c) *valoare reală
134	Costul construcției, producției sau achiziționării bunului respectiv sau al unui bun similar din punct de vedere al parametrilor funcționali și constructivi, la prețurile uzuale de piață în care sunt incluse costurile de transport, de instalare, de punere în funcțiune, precum și taxe și comisioane vamale reprezintă:	a) *valoare de înlocuire b) valoare de piață c) valoare reală
135	Un bun în valoare de 10.000 lei a fost asigurat la 5.000 lei (după condițiile principiului primului risc), iar acesta, pe durata contractului de asigurare, a suferit o daună de 4.000 lei. Precizați care va fi valoarea despăgubirii acordată de asigurator:	a) 5.000 lei b) 10.000 lei c) *4.000 lei

136	Valoarea de asigurare a unei locuințe la data producerii evenimentului asigurat era de 120.000 euro, iar suma asigurată înscrisă în polița de asigurare facultativă era de 60.000 euro (valoarea de piață), cu franșiza zero per eveniment. Asiguratul are încheiată și o poliță PAD. În urma producerii riscului de incendiu, locuința a suferit o	a) 50.000 euro b) * 25.000 euro c) 60.000 euro
137	Valoarea de asigurare a unei locuințe, la data producerii evenimentului asigurat, este 60.000 euro, iar suma asigurată înscrisă în polița de asigurare facultativă este în valoare de 120.000 euro. Pentru locuință este încheiată o poliță facultativă, cu franșiza zero per eveniment, și o poliță PAD la o sumă asigurată de 20.000 euro. În cazul	a) 120.000 euro b) 60.000 euro c) * 40.000 euro
138	Datele pentru încheierea unei polițe "Asigurarea Afacerilor Mici și Mijlocii" pentru un centru medical care își desfășoară activitatea în 2 locații sunt următoarele: Cifra de afaceri an anterior = 500.000 euro, Locația 1: SA clădire = 1.000.000 euro, SA aparate aer condiționat =	a) *2.022.000 euro b) 2.000.000 euro c) 2.010.000 euro
139	Domnul X deține o fabrică de materiale textile cu o suprafață de 500 mp, situată într-o clădire din București construită în anul 1960. Spațiul este închiriat, iar pentru siguranță, dorește încheierea unei asigurări pentru următoarele sume asigurate: clădire la valoarea de 2.000.000 euro, utilaje la valoarea de 70.000 euro și stocuri	a) asigurarea Afacerilor Mici și Mijlocii b) răspundere civilă față de proprietar c) *polița de incendiu și alte riscuri pentru activele persoanelor juridice PD de tip "All Risks"
140	În cazul subasigurării bunurilor, se aplică principiul proporționalității. Care este formula corectă?	a) valoarea daunei x (valoarea de asigurare/suma asigurată) b) *valoarea daunei x (suma asigurată / valoarea de asigurare)-franșiza c) valoarea daunei x (suma asigurată-valoarea de asigurare)
141	Care este tendința clienților în cumpărarea serviciilor de asigurare?	a) *să cumpere aceste servicii de pe platformele digitale b) să facă analize personale pentru mai multe produse de asigurare c) să se consulte cu un prieten
142	Ce anume indică nivelul de complexitate al activității de distribuție de asigurări?	a) numărul mare de potențiali clienți b) *activitățile diversificate incluse în proces c) durata procesului
143	În ce perioadă a vieții protecția financiară pentru familie poate reprezenta nevoia principală de protecție?	a) perioada 45 – 65 ani b) perioada 18 – 27 ani c) *perioada 27 – 45 ani
144	Perioada din viață în care o persoană începe să se gândească mai mult la pensionare este:	a) *perioada 45 – 65 ani b) perioada 18 – 27 ani c) perioada 27 – 45 ani
145	Clienții din portofoliu pot face cele mai bune recomandări de noi prospecți deoarece:	a) așteaptă o "atenție" din partea distribuitorului b) *cunosc deja produsele companiei pe care o reprezintă distribuitorul, au încredere în produse și în distribuitor c) cunosc tehnicile de vânzare
146	Prospectarea se poate face:	a) *pe tot parcursul procesului de vânzare b) doar în timpul discuției preliminare c) doar dacă se realizează vânzarea
147	Rolul distribuitorului de asigurări și/sau reasigurări este:	a) să se întâlnească cu clienții b) să abordeze prospecții c) *să identifice și să ofere o soluție de asigurare adecvată cerințelor și nevoilor clienților și ale prospecților
148	Care sunt elementele necesare pentru construirea ofertei de asigurare:	a) tipurile de asigurări deținute de prietenii prospectului b) *identificarea nevoilor de protecție și posibilitățile financiare ale potențialului client c) riscurile pe care le cunoaște potențialul client
149	Furnizarea de informații legate de contractele de asigurare trebuie să ofere clarificări asupra:	a) modului de gestionare a parcului auto al clienților b) *modului de prioritarizare al asigurărilor, prin comparații de preț și de produse c) modului în care sunt pregătiți profesional agenții
150	În ce perioadă a vieții există posibilitatea ca nevoia principală să fie cea de protecție individuală împotriva riscurilor?	a) *perioada 18 – 27 ani b) perioada 27 – 45 ani c) perioada 45 – 65 ani

151	În ce perioadă a vieții există posibilitatea ca nevoia de protecție pentru cheltuieli medicale sau de deces să devină foarte importantă?	a) perioada 27 – 45 ani b) *perioada peste 65 ani c) perioada 18 – 27 ani
152	Ce este prospectarea?	a) pasul în care are loc prezentarea ofertei de asigurare b) pasul în care are loc identificarea nevoilor și cerințelor potențialului client c) *primul pas din procesul de vânzare în care are loc identificarea și calificarea unor potențiali clienți
153	De ce cross-sell și up-sell în portofoliu reprezintă modalități eficiente de atragere a clienților?	a) deoarece ajută la câștigarea celui mai bun comision pentru un anumit produs de asigurare b) deoarece determină creșterea numărului de clienți noi de pe rețelele de socializare c) *deoarece clienții existenți în portofoliu au conștientizat deja importanța produselor de asigurare
154	Cunoașterea tehnicilor de prospectare îl ajută pe distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări:	a) *să aibă mai multă încredere în el și să depășească teama de a cere recomandări b) să dezvolte un sentiment de încredere față de produsele de asigurare c) să consilieze clientului pentru încheierea contractului de asigurare
155	În era digitalizării, un distribuitor trebuie să fie prezent:	a) la întâlnirea cu prospectii b) *în mediul virtual, pe platforme precum Facebook, LinkedIn, Twitter sau Google Plus c) la sediul asiguratorului
156	Succesul unei discuții preliminare poate fi influențat de:	a) *modul de gândire cuprinzător și construirea și consolidarea relației de încredere b) modul de gândire simplist și atitudine supusă c) mediul în care se desfășoară întâlnirea și modul de prezentare
157	Alege varianta care definește cel mai bine mentalitatea de "consultant" a unui distribuitor în asigurări și/sau reasigurări?	a) să îi ofere potențialului client o ofertă orientativă b) *să dețină cunoștințele și competențele necesare și să fie atent la semnalele verbale și non-verbale ale prospectului c) să nu uite să ceară recomandări
158	Un element esențial pentru modul în care decurge interacțiunea cu prospectul la discuția preliminară îl reprezintă:	a) *conexiunea cu prospectul la începutul întâlnirii b) modalitatea prin care atrage atenția asupra caracteristicilor tehnice ale produselor c) stabilirea nevoilor și cerințelor potențialului client
159	Cum trebuie să fie limbajul folosit de distribuitor la întâlnirea cu prospectul?	a) *coerent și logic, fără ezitări, termeni negativi sau tehnici b) cât mai elaborat și cu multe noțiuni tehnice c) agresiv și hotărât, pentru a înțelege prospectul cine conduce discuția
160	Ce este ascultarea activă?	a) modalitatea prin care nu spui nimic b) modalitatea prin care răspunzi doar la întrebările prospectului c) *modalitatea prin care îi arăți clientului/ prospectului că îi acorzi atenție completă la ceea ce spune
161	Ce trebuie să facă distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări pentru ca un client/ prospect să se simtă ascultat?	a) să îl întrerupă des pe client/ prospect b) *să îi arate interes clientului/ prospectului, să aibă răbdare și nu îl întrerupă c) să asculte selectiv întrebările pe care clientul/ prospectul le pune
162	Primul pas în construirea soluției de asigurare îl reprezintă:	a) *analizarea informațiilor obținute în cadrul discuției preliminare b) asistarea clientului pe durata derulării contractului de asigurare c) cunoașterea operării pe calculator pentru elaborarea ofertei de asigurare
163	Ce reprezintă soluția optimă pentru client?	a) *soluția care îi acoperă cât mai multe dintre nevoi, încadrându-se în bugetul pe care este dispus să îl aloce b) soluția care costă cel mai puțin c) soluția care acoperă cele mai puține riscuri
164	Care sunt motivele pentru care oamenii cumpără ceva?	a) dorința, moda, instinct și bani b) nevoie, dorință, bani și moda c) *nevoie, ajutor, bani și urgență
165	Care este primul motiv de cumpărare al unui potențial client?	a) dacă este la modă b) *conștientizarea nevoii c) dacă au și prietenii lui acel produs

166	Cum poate fi evidențiat clientului ajutorul pe care îl poate oferi asigurarea?	a) prin menționarea pretului asigurării b) *prin sublinierea corelației dintre caracteristicile și beneficiile produsului de asigurare și nevoia clientului c) prin folosirea unui limbaj foarte tehnic, pe baza condițiilor contractuale
167	Care este avantajul manifestării empatiei în relația cu clienții?	a) *consolidează relația de încredere cu clienții din portofoliu personal b) să-i enerveze pe clienți c) să-i ajute să înțeleagă mai bine condițiile contractuale
168	Care sunt două dintre cele mai des întâlnite și eficiente activități practice pentru dezvoltarea empatiei?	a) *evitarea presupunerilor și păstrarea unei stări pozitive pe toată durata zilei b) exerciții de ținerea respirației și cultivarea plantelor c) gândirea analitică și interpretarea datelor
169	Un sistem de evidență a bazei de date cu clienții existenți este un instrument util ulterior pentru:	a) a felicita clienții pentru evenimente personale din viața lor b) a număra câți clienți ai în portofoliu c) *a face cross-sell și up-sell în portofoliu
170	Un proces important în distribuția de asigurări se referă la:	a) cunoașterea tuturor tipurilor de asigurări b) *oferirea consultanței cu privire la beneficiile și mecanismele de funcționare ale produselor de asigurare. c) prezentarea pretului pentru anumite tipuri de asigurări
171	În categoria instrumentelor de evaluare a gradului de satisfacție al clienților sunt cuprinse:	a) doar instrumentele de evaluare cantitativă precum sondajele de opinie (chestionare) la nivelul clienților b) doar instrumentele de evaluare calitativă cu focus pe grupuri cu clienții, interviuri sau acțiuni de genul "clientul misterios" c) *atât instrumentele de evaluare calitativă, cât și cele de evaluare cantitativă
172	Un indicator care evaluează calitatea relației dintre clienți și asiguratori, respectiv companiile de brokeraj îl reprezintă:	a) numărul de apeluri înregistrate anual de call centre-le societăților de asigurare b)* numărul de reclamații primite c) numărul de apeluri din call centre-le companiilor de brokeraj în asigurări
173	Atunci când în relația client - distribuitor în asigurări și/sau reasigurări apar anumite obiecții, mici nemulțumiri și neînțelegeri, dar care sunt ușor de controlat și soluționate, iar efectul pozitiv de rezolvare a situației conflictuale apare destul de repede, sub impactul unor tehnici mai simple de comunicare și negociere, avem de-a face cu o	a) de criză b) * la cel mai slab nivel c) de nivel mediu
174	Atunci când obiecțiile și neînțelegerile în relația cu clienții devin frustrări, certuri, acuze, agresiuni verbale și jigniri, escaladări ale discuțiilor la nivel organizațional, avem de-a face:	a) cu o situație de criză b) cu un conflict la cel mai slab nivel c) *cu un conflict de nivel mediu
175	Acele situații când clienții nemulțumiți reclamă în medii publice, social-media sau la nivelul organismelor de evaluare și control din piață, iar impactul public și efectele negative asupra organizației pot fi majore, este vorba de:	a) *o situație de criză b) un conflict la cel mai slab nivel c) un conflict de nivel mediu
176	Metoda de rezolvare a unui conflict cu clienții care presupune ca părțile implicate să își modifice cerințele astfel încât să se realizeze un compromis acceptabil pentru cei implicați poartă denumirea de:	a) conciliere b) *negociere c) mediere
177	În situația în care, o entitate aflată într-o poziție de putere (tribunalul) cere ambelor părți implicate într-un conflict, să-și prezinte poziția, respectiv adresează numeroase întrebări pentru a determina poziția fiecărei părți, controlează de cele mai multe ori cine are voie să vorbească și chiar ce trebuie să spună, iar în cele din urmă impune soluția de rezolvare a problemei, avem de-a face cu o situație de:	a) conciliere b) negociere c) *rezolvare pe cale judiciară a litigiului
178	Reasigurarea are ca scop:	a) creșterea capacității financiare a asiguratului b) *creșterea stabilității financiare a asigurătorului c) întărirea relației sale cu asiguratul
179	Prin reasigurare, compania de asigurare cedează:	a) întotdeauna întregul risc asumat prin contractul de asigurare b) *o parte din riscuri exprimată în cota procentuală, limită de sumă sau de daună c) o parte din prima de reasigurare, fără legătură cu riscurile preluate de reasigurător
180	Prima de reasigurare reprezintă:	a) aceeași valoare ca și prima de asigurare inițială b) suma corespunzătoare condițiilor de reasigurare conform contractului de asigurare c) *suma corespunzătoare condițiilor de reasigurare conform contractului de reasigurare

181	Prin reasigurare, compania de asigurare:	a) *poate să își asigure mai multă flexibilitate privind dimensiunile și tipurile de riscuri pe care le poate subscrie b) nu are niciun avantaj privind flexibilitatea, dimensiunile și tipurile de riscuri pe care le poate subscrie c) își va asuma orice dimensiuni și tipuri de riscuri, nefiind necesar să apeleze la reasigurare
182	Reasigurarea este utilă pentru următoarele tipuri de protecție:	a) protecția prin reasigurare a autovehiculului unei persoane b) *catastrofa naturală sau catastrofa produsă de om c) protecția prin asigurare a autovehiculului unei persoane
183	Contractul de reasigurare se încheie între:	a) o persoană fizică și o companie de reasigurare b) una sau mai multe persoane fizice și o companie de asigurare/reasigurare c) *o companie de asigurare și o companie de reasigurare
184	Dispersia riscurilor prin reasigurare:	a) *se produce automat, fiind o funcție a reasigurării b) este doar o funcție a asigurării c) nu are nicio legătură cu dispersia riscurilor
185	În caz de daună:	a) *clientul recuperează contravaloarea daunei de la asigurător b) clientul recuperează contravaloarea daunei de la asigurător și de la reasigurător conform contractului de reasigurare c) clientul recuperează contravaloarea daunei de la reasigurător
186	Formele de reasigurare sunt:	a) facultativă și proporțională b) *proporțională și ne-proporțională c) open covers și pool-uri
187	Reasigurarea proporțională cotă-parte presupune:	a) selecția riscurilor cedate de asigurător b) stabilirea unei sume limită a daunei c) *participarea cu aceeași proporție la risc, primă și daună
188	Identitatea de interese a companiei cedente și a reasigurătorului apar la:	a) reasigurarea excedent de daună b) *reasigurarea proporțională quota share c) reasigurarea open-covers
189	Posibilitatea selecției riscurilor cedate în reasigurare se poate face în cazul:	a) reasigurarea excedent de daună b) *reasigurarea facultativă c) reasigurarea excedent de sumă
190	Cea mai simplă reasigurare sub aspectul structurării contractului și administrării este:	a) reasigurarea neproporțională excedent de daună b) reasigurarea facultativă c) *reasigurarea proporțională cotă-parte
191	Selecția riscurilor în reasigurare se poate face la contractele de reasigurare:	a) facultativă și proporțională b) proporțională și ne-proporțională c) *doar la reasigurarea facultativă
192	Un "plin" în contractul de asigurare reprezintă:	a) *suma maximă pe care compania cedentă acceptă să și-o rețină pe cont propriu la contractele excedent de sumă b) suma maximă pe care compania cedentă acceptă să și-o rețină pe cont propriu la contractele excedent de daună c) suma maximă pe care compania cedentă acceptă să și-o rețină pe cont propriu la contractele excedent de rata a daunei
193	Reasigurarea neproporțională se folosește pentru riscuri:	a) numai FLEXA b) *FLEXA, catastrofe naturale, acumulări de daune, accidente, răspundere c) numai catastrofe naturale și răspundere
194	Asigurătorul direct și reasigurătorul nu au legătură cu sumele asigurate acceptate, ci cu mărimea daunelor suferite în contractul de tip:	a) *excedent de daună b) excedent de sumă c) reasigurarea facultativă
195	Zonele de răspundere (layer-e) în reasigurarea neproporțională reprezintă:	a) *limitele valorice pe care reasigurătorul le va plăti în caz de daună după retenția cedentei în cazul producerii riscului b) limitele procentuale pe care reasigurătorul le va plăti în caz de daună după retenția cedentei în cazul producerii riscului c) procentul din dauna totală suportată de reasigurător

196	Privind asigurarea facultativă, indicați varianta de răspuns corectă:	a) *Asigurarea facultativă are cea mai complexă și costisitoare administrare a contractului b) Asigurarea facultativă are cea mai simplă administrare a contractului c) Administrarea asigurării facultative este comparabilă cu cea a contractului excedent de suma
197	În vederea încheierii unei reasigurări facultative:	a) *selecția riscului/riscurilor ce fac obiectul reasigurării este făcută de compania cedentă b) selecția riscului/riscurilor ce fac obiectul reasigurării este făcută de reasigurator c) selecția riscului/riscurilor ce fac obiectul reasigurării este făcută împreună de compania cedentă și de reasigurator
198	Metodele de reasigurare sunt:	a) *facultativă și contractuală b) proporțională și ne-proporțională c) open covers și pool-uri
199	Diferența dintre metodele de reasigurare constă în:	a) bunurile acceptate în asigurare și cedate în reasigurare b) *selecția riscului/riscurilor ce fac obiectul reasigurării c) acoperirea geografică
200	Metoda facultativ obligatorie înseamnă că este:	a) obligatorie pentru asiguratorii direcți și facultativă pentru reasiguratorii care pot selecta riscurile b) obligatorie pentru cedentă și reasigurator în configurație standard c) *facultativă pentru asiguratorii direcți și obligatorie pentru reasigurator să accepte oferta în configurația propusă de compania cedentă
201	Precizați varianta corectă și completă de răspuns privind constituirea Pool-urilor de reasigurare:	a) *prin participarea cu capital a mai multor societăți luând naștere o entitate de sine-stătătoare care va avea ca obiect de activitate reasigurarea unei anumite părți a riscurilor subscrise de aceste companii b) societate cu răspundere limitată și cu activitate ca o societate comercială care subscrise riscuri de la diverse companii de asigurare din piață c) organizație non-profit
202	Indicați varianta de răspuns care reprezintă definiția completă a managementului companiei:	a) acțiunile desfășurate de către conducerea companiei prin intermediul căreia se asigură funcționalitatea activității companiei b) activități și metode implementate de către conducerea companiei în scopul asigurării funcționalității activității c) *ansamblul de activități, metode, tehnici, instrumente și acțiuni desfășurate de către conducerea executivă a companiei prin intermediul căreia se asigură funcționalitatea eficientă a activității în scopul realizării obiectivelor companiei
203	În cadrul unei companii, nivelul ierarhic este constituit din:	a) departamente sau grupuri de persoane care desfășoară activități similare și sunt conduse de un manager b) ansamblul responsabilităților ce revin persoanelor din organizație c) *totalitatea subdiviziunilor organizatorice care se situează la aceeași distanță, din punct de vedere ierarhic, de conducerea companiei
204	Organigrama societății comerciale reprezintă:	a) *întreaga structură organizatorică a acesteia b) structura conducerii c) felul în care este organizat un departament
205	Categoriile de componente ale structurii organizatorice sunt:	a) departamentul, relațiile organizatorice, nivelul ierarhic b) *postul, funcția, departamentul, relațiile organizatorice, nivelul ierarhic c) relațiile organizatorice, nivelul ierarhic
206	Comunicarea în cadrul companiei:	a) este importantă dacă are loc dinspre manageri către subordonați b) nu trebuie adaptată la contextul respectivei organizații c) *stă la baza luării deciziilor în organizație
207	Organizarea și funcționarea intermediarilor principali și a intermediarilor secundari are în vedere:	a) respectarea prevederilor Normei A.S.F. nr.19/2017 privind aplicarea Legii nr. 236/2018 b) *respectarea prevederilor Normei A.S.F. nr. 22/2021 privind distribuția de asigurări c) respectarea prevederilor Normei A.S.F. nr.12/2020
208	În cadrul structurii organizatorice, postul se referă la:	a) *ansamblul obiectivelor, sarcinilor, competențelor și responsabilităților ce revin unei persoane în organizație b) ansamblul obiectivelor urmărite de o persoană în organizație c) ansamblul responsabilităților ce revin unei persoane în organizație
209	Printre cele mai importante aptitudini ale managerului se numără:	a) intransigența și dorința de a-și impune opiniile, indiferent de rezultat b) controlul repetat și amănunțit al activității fiecărui angajat c) *prezidența, controlul, evaluarea situațiilor, capacitatea de a organiza activitatea, luarea deciziilor corecte în cadrul organizației, găsirea soluțiilor în situații dificile
210	Managerul trebuie să poată comunica:	a) doar cu persoanele aflate în funcții de conducere, atât în propria organizație cât și cu colaboratorii b) *cu orice persoană din propria organizație, cu colaboratorii, clienții și partenerii, totdeauna într-o atmosferă pozitivă dovedind politețe, încredere, tact și constanță în luarea de poziții c) cu orice persoană din propria organizație, totdeauna într-un cadru oficial

211	Ca metodă de management, ședința poate fi utilizată:	a) *în scopul instruirii participanților, motivării, luării deciziilor, brainstorming b) pentru întâlnirea participanților, în scopul de a se cunoaște mai bine c) pentru facilitarea comunicării între angajați
212	Caracteristicile stilului directiv al managerului sunt:	a) comunicarea în ambele sensuri, de la manager către angajat sau colaborator, ținând cont în special de opiniile angajaților în stabilirea obiectivelor și sarcinilor de serviciu b) *comunicarea într-un singur sens, de la manager către angajat sau colaborator, stabilirea obiectivelor și sarcinilor de serviciu, organizarea resurselor, fixarea termenelor limită și a metodelor de evaluare a performanței c) comunicarea cu angajații și organizarea de comun acord cu aceștia a resurselor, stabilirea termenelor limită și a metodelor de evaluare a performanței
213	Indicați prin ce se caracterizează stilul suportiv al managerului:	a) *organizează activități, acțiuni și ia decizii ce au ca scop îmbunătățirea abilităților individuale și a moralului echipei, precum și dezvoltarea de relații interpersonale, care să ducă la îmbunătățirea mediului de lucru b) ia decizii unilaterale, trasează sarcini și comunică într-un singur sens cu echipa în scopul atingerii obiectivelor urmărite c) organizează activități distractive și urmărește dezvoltarea de relații interpersonale în scopul de a afla dacă unii membri ai echipei sunt în dezacord cu deciziile sale
214	Persoanele care îndeplinesc funcțiile de conducere în cadrul societăților de intermediere:	a) comunică personalului angajat să respecte prevederile Normei A.S.F. nr.22/2021 privind distribuția de asigurări, în cadrul fluxurilor de lucru b) *se asigură că prevederile Normei A.S.F. nr.22/2021 privind distribuția de asigurări sunt implementate corect în cadrul fluxurilor și procedurilor interne de lucru și dispun cu regularitate verificarea respectării acestora c) se asigură că prevederile Normei A.S.F. nr.22/2021 au fost comunicate în cadrul organizației
215	Indicați care sunt aptitudinile necesare unui manager de succes:	a) capacitatea de a organiza activitatea, luarea deciziilor corecte în cadrul organizației, găsirea soluțiilor în situații dificile b) *previziunea, controlul, evaluarea situațiilor, capacitatea de a organiza activitatea, luarea deciziilor corecte în cadrul organizației, găsirea soluțiilor în situații dificile. c) capacitatea de a organiza activitatea, luarea deciziilor în cadrul organizației
216	Trăsăturile umane ale unui manager performant sunt:	a) *echilibru și stăpânire de sine, optimism, pragmatism și perseverență b) optimism și capacitatea de a lua decizii rapide fără a mai fi nevoie de analiză c) pesimism, pragmatism, gândire critică
217	Managementul resurselor umane implică:	a) *planificarea și organizarea resurselor umane necesare atingerii obiectivelor organizației b) o serie de activități interne fără legătură directă cu obiectivele organizației c) o serie de activități cu angajații, care nu necesită planificare
218	Pașii necesari recrutării de personal sunt:	a) identificarea resurselor de recrutare, primirea CV-urilor b) *planificarea recrutării, stabilirea profilului candidatului, identificarea resurselor de recrutare, accesarea surselor de recrutare, primirea CV-urilor c) identificarea resurselor de recrutare, accesarea surselor de recrutare, primirea CV-urilor
219	Sursele de recrutare pot fi:	a) numai externe b) numai interne c) *interne și externe
220	Etapetele procesului de selecție cuprind:	a) selecția preliminară, primul interviu și integrarea profesională b) *selecția preliminară, primul interviu, interviul final, decizia de angajare, integrarea profesională c) interviul final și integrarea profesională
221	În cadrul unei organizații pot fi identificate următoarele forme de comunicare:	a) doar orală b) *orală și scrisă c) doar scrisă
222	În cadrul pregătirii profesionale inițiale în domeniul distribuției de asigurări, activitatea de mentorat este importantă deoarece:	a) *este un proces de consiliere și suport care se manifestă interactiv și complex și are ca scop îndrumarea și formarea debutanților b) este un proces interactiv de comunicare între mentori c) este un proces de consiliere și suport acordat managementului
223	În funcție de direcție, comunicarea în organizație poate fi:	a) exclusiv de sus în jos b) exclusiv de jos în sus sau orizontală c) *de sus în jos, de jos în sus, orizontală și inter-departamentală
224	Pregătirea profesională continuă în domeniul distribuției de asigurări reprezintă:	a) o parte a procesului de pregătire profesională inițială b) actualizarea informațiilor și formarea inițială a competențelor c) *actualizarea, dezvoltarea și consolidarea competențelor, precum și acumularea de noi cunoștințe
225	În scopul perfecționării angajaților, în cadrul unei organizații se pot organiza activități:	a) de pregătire profesională inițială b) *de dezvoltare profesională și personală, activități interne sau externe care sunt recomandate să facă parte dintr-un proces structurat de pregătire c) de recreere, prin surse externalizate

226	Identificarea necesităților de pregătire profesională se face prin:	a) *analiza cerințelor postului, evaluarea nivelului de cunoștințe al angajaților și colaboratorilor intermediari secundari, analizarea rezultatelor și a activității acestora, chestionare, teste b) analiza cerințelor postului c) analizarea rezultatelor obținute de către angajați
227	Tehnicile de motivare a angajaților pot fi:	a) activități și decizii prin care se plătesc sume de bani angajaților b) *recompense financiare (bani, excursii, bunuri) și non-financiare (promovare, recunoașterea meritelor) c) activități care duc la planificarea unor sarcini greu de realizat
228	Persoanele care conduc o companie trebuie să dețină:	a) *competență profesională, bună reputație și integritate morală b) competență profesională c) competențe de lucru pe computer și bună reputație
229	Relația dintre conducerea executivă și angajați reprezintă:	a) procesul prin care are loc trasarea obiectivelor individuale și de echipă b) procesul prin care se derulează transmiterea deciziilor managementului către angajați c) *procesul prin care se derulează contractele de muncă în integritatea lor, cu elemente ce țin de timpul de lucru, salarizare, concedii de odihnă, sporuri și indemnizații
230	Metodele de evaluare a performanțelor personalului sunt:	a) * autoevaluarea, evaluarea de sus în jos, evaluarea de jos în sus b) autoevaluarea și evaluarea de jos în sus c) evaluarea de sus în jos
231	Etapile managementului performanței sunt:	a) diagnosticarea situației actuale, stabilirea obiectivelor, evaluarea performanțelor b) *diagnosticarea situației actuale, stabilirea obiectivelor, urmărirea realizării obiectivelor, evaluarea performanțelor c) diagnosticarea situației actuale, urmărirea realizării obiectivelor
232	În cadrul unei organizații, obiectivele de echipă presupun:	a) *contribuția tuturor membrilor echipei, acestea fiind agreeate și comunicate către toți membrii echipei b) contribuția unei persoane în organizație c) contribuția acelor membri ai echipei care vor să fie mai mult implicați
233	Obiectivele SMART sunt:	a) atractive, realiste, încadrate în timp b) specifice, măsurabile, atractive c) *specifice, măsurabile, atractive, realiste, încadrate în timp
234	În etapa de funcționare optimă, managerul organizației trebuie să:	a) *stabilească obiectivele, să ofere feedback, să analizeze informațiile, să organizeze resursele interne b) traseze sarcini tuturor membrilor echipei aducându-le la cunoștință rezultatele pe care le așteaptă de la aceștia c) comunice în scris membrilor echipei procedura de lucru și să micșoreze, pe cât posibil, perioada acordată pentru acomodarea persoanelor aflate în etapa de formare
235	În ceea ce privește eficacitatea unei echipe, managerul companiei:	a) trebuie să analizeze eforturile și rezultatele colective b) trebuie să analizeze doar succesele individuale c) *trebuie să analizeze eforturile, satisfacțiile și succesele individuale și colective
236	Etapile procesului de pregătire profesională sunt:	a) *identificarea necesităților de pregătire profesională, derularea propriu-zisă a programelor de pregătire profesională care presupune planificarea și susținerea acestora, evaluarea rezultatelor procesului prin testarea cunoștințelor, verificarea gradului de îmbunătățire a unor comportamente b) identificarea necesităților și cerințelor de pregătire profesională, verificarea rezultatelor c) evaluarea rezultatelor procesului de pregătire prin testarea cunoștințelor
237	În cadrul derulării raportului de muncă, actele decizionale ale managementului se caracterizează prin:	a) *acțiuni de consultare, transparență și echitate, păstrând proporțiile corecte între optimism și pesimism, între pragmatism și empatie b) acțiuni de sancționare a celui bănuț că ar fi adus o încălcare a prevederilor contractuale, dovedind astfel pragmatism c) acțiuni de comunicare către angajați cu privire la obligațiile lor contractuale
238	În cadrul managementului performanței, în etapa de stabilire a obiectivelor, se au în vedere următoarele:	a) *identificarea arilor- cheie de performanță pentru care se stabilesc obiectivele și formularea obiectivelor pentru fiecare arie de performanță b) identificarea arilor de interes ale companiei c) identificarea arilor de interes din mediul extern
239	Caracteristicile stilului transformațional al managerului sunt:	a) vizionar, inteligent, comunică în permanență membrilor echipei sarcinile de îndeplinit b) *putere mare de anticipare și de adaptare în condiții în schimbare, vizionar și foarte bun comunicator, inteligență emoțională ridicată, pune accent pe echipă, este carismatic, are toleranță la risc, inspiră membrii echipei să gândească independent, să fie motivați, are ca obiectiv nevoile și obiectivele întregii echipe c) inteligență emoțională ridicată, se adaptează cu dificultate, nu are toleranță la risc dar are ca obiectiv creșterea activității companiei
240	Pregătirea profesională continuă, în domeniul distribuției de asigurări, reprezintă:	a) *totalitatea acțiunilor ce vizează dezvoltarea și consolidarea competențelor, actualizarea acestora, precum și acumularea de noi cunoștințe în domeniul distribuției de asigurări și/sau reasigurări b) totalitatea acțiunilor ce cuprind pregătirea profesională a mentorilor c) totalitatea acțiunilor destinate pregătirii profesionale inițiale

241	În etapa de formare, managerul trebuie:	a) să îi ajute pe membrii echipei să se cunoască mai bine și să acționeze împreună pentru a atinge obiectivele strategice ale entității b) *să îi ajute pe membrii echipei să se cunoască mai bine și să se simtă în largul lor, să vorbească și să-și exprime opiniile, să le ofere idei, să-i ghideze, să-i ajute și să-i susțină, pentru ca temerile, confuziile și incertitudinile acestora să fie reduse cât mai mult c) să îi ajute pe membrii echipei să vorbească și să-și exprime opiniile astfel încât să acționeze în mod unitar pentru realizarea sarcinilor
242	Rezultatele evaluării performanței reprezintă:	a) recunoașterea performanței și rezolvarea problemelor b) recunoașterea performanței, identificarea și rezolvarea problemelor de performanță, stabilirea de obiective pentru perioada următoare c) *recunoașterea performanței, identificarea și rezolvarea problemelor de performanță acolo unde a fost cazul, stabilirea de obiective pentru perioada următoare, elaborarea planului de dezvoltare personală, acordarea de beneficii în funcție de performanță
243	Enumerați câteva din preocupările permanente ale managerului:	a) *creșterea calității muncii sale, nevoia de a se informa în tot ceea ce privește mediul de afaceri în care se dezvoltă, cunoașterea tendințelor pieței, noutățile legislative ce pot avea un impact asupra organizației pe care o conduce b) scăderea cheltuielilor fixe și cunoașterea tendințelor pieței c) creșterea volumului de vânzări pe o anumită clasă de asigurări
244	Experiența de lucru a managerului trebuie să fie:	a) suficient de solidă pentru a-i permite să asigure funcționarea societății b) suficient de solidă pentru a-i permite să asigure un management performant c) *suficient de solidă pentru a-i permite să asigure un management performant asigurând continuitatea afacerii și să pună un diagnostic rapid unei situații de criză
245	Comunicarea orală are trei componente:	a) limbajul verbal, scris și nonverbal b) *limbajul verbal, paraverbal și nonverbal c) limbajul verbal, paraverbal și scris
246	Luarea de decizii (ne)etice de către o persoană este influențată:	a) doar de un factor intern - nivelul (gradul) de etică al persoanei b) doar de un factor extern- situația (contextul) în care individul se află când ia o decizie sau alta (variabile asociate cu organizația) c) * de doi factori: unul intern și altul extern
247	Privind nivelurile de dezvoltare etică ale indivizilor, indicați afirmația adevărată:	a) *include și nivelul 1, denumit pre-convențional, iar persoanele aflate în această categorie pun în balanță, pur rațional, "beneficiile" unei potențiale acțiuni neetice, în raport cu sancțiunile iar, în situația în care balanța înclină în favoarea avantajelor, există o probabilitate ridicată de a acționa în acel mod neetic b) include doar un nivel, denumit convențional, iar persoanele situate la acest nivel execută doar acțiunile considerate "bune", "corecte" la nivelul societății, a grupurilor apropiate din care fac parte, iar motivația de a realiza acțiuni etice este ridicată, dacă societatea consideră astfel c) conțin 5 niveluri de dezvoltare în vederea asigurării garanției unui comportament etic
248	Care afirmație este adevărată, în legătură cu nivelurile de dezvoltare etică (morală) ale indivizilor?	a) *include și nivelul 2, denumit convențional, iar persoanele situate la acest nivel realizează doar acțiunile considerate "bune", "corecte" la nivelul societății, iar motivația de a realiza acțiuni etice este ridicată, dacă societatea consideră astfel b) include doar un nivel, denumit principial, iar persoanele situate în această categorie depășesc prin acțiunile pe care le întreprind așteptările societății, de multe ori fiind chiar inițiatorii unor noi comportamente, suplimentar celor etice deja existente c) conțin 5 niveluri de dezvoltare în vederea asigurării garanției unui comportament etic
249	Legat de comportamentele (ne)etice ale distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări <i>profesioniști</i> vs. <i>neprofesioniști</i> , este corectă următoarea afirmație:	a) *Distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări <i>profesioniști</i> sunt cei pentru care distribuția de produse de asigurare este percepută ca fiind o activitate cu responsabilități clare și importante, sunt persoane care înțeleg faptul că satisfacerea necesităților clienților trebuie să fie în centrul preocupărilor lor, se concentrează pe dezvoltarea unui portofoliu superior calitativ (care să existe o perioadă îndelungată) și sunt conștienți că orice acțiune neetică poate să distrugă foarte repede tot ceea ce s-au străduit să dezvolte în ani de zile b) Distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări <i>profesioniști</i> sunt cei care activează în domeniul asigurărilor cu miza unică și clară de a câștiga rapid sume consistente de bani, persoane pentru care interesele personale primează în fața celor ale clientului, au un nivel de pregătire îndoielnic și, în consecință, probabilitatea de a se angaja în practici neetice este ridicată c) Nu există absolut nicio diferență, sub aspect etic, între comportamentele distribuitorilor <i>profesioniști</i> și cele ale distribuitorilor <i>neprofesioniști</i>
250	Factorii situaționali care influențează modul în care distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări ia decizii (ne)etice sunt:	a) doar factori corespunzători contextului imediat al postului ocupat b) doar factori corespunzători culturii organizaționale c) * factori aferenți atât contextului, cât și culturii
251	Legat de acțiunile de ranforsare a comportamentelor distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări, următoarea afirmație e corectă:	a) Acțiunile de ranforsare a comportamentelor distribuitorilor nu au niciun efect în cadrul organizației b) * O organizație are capacitatea de a influența (modela) comportamentele (ne)etice ale distribuitorilor săi prin acțiuni de recompensare a acțiunilor dorite, dar mai ales prin sancționare a celor nedorite (avertismente verbale sau scrise, penalități aplicate prin reducerea veniturilor încasate de către distribuitorii sau, în cazuri extreme, excluderea acestora din organizație) c) Acțiunile de ranforsare a comportamentelor distribuitorilor au efecte doar la nivelul managerilor
252	Comportamentele neetice ale distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări sunt influențate direct de:	a) * acțiunile de "ranforsare" instituite în cadrul organizației b) sloganul asigurătorului sau al companiei de brokeraj în cadrul căreia distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări lucrează c) rețeaua teritorială a asigurătorului sau intermediarului principal pentru care lucrează
253	Pentru ce categorii de persoane majoritatea comportamentelor neetice nu se produc, neapărat, pentru a obține anumite câștiguri personale, ci mai degrabă pentru că indivizii își doresc să atingă obiectivele de performanță pe care le au în cadrul organizației din care fac parte :	a) * pentru toate categoriile de distribuitori în asigurări și/sau reasigurări b) doar pentru intermediarii secundari persoane fizice c) doar pentru conducerea executivă a intermediarilor principali, respectiv a intermediarilor secundari persoane juridice
254	Cultura organizațională, ca element care influențează comportamentele (ne)etice ale distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări, cuprinde:	a) numai Codurile etice și mecanismele de control; b) numai Sistemul de referință oferit de către colegi și responsabilitatea pentru consecințele propriilor acțiuni; c) * Codurile Etice (Codurile de Conduită), mecanismele de control, sistemul de referință oferit de colegi și responsabilitatea pentru consecințele acțiunilor proprii
255	Existența și aplicarea unor reguli clare privind recompensarea comportamentelor etice, dar mai ales sancționarea celor neetice, reprezintă:	a) un mecanism de control al acțiunilor distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări b) responsabilitatea privind consecințele propriilor acțiuni c) un sistem de audit intern

256	Legat de "Sistemul de referință oferit de către colegi" în ceea ce privește comportamentele (ne)etice ale distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări, care din afirmațiile următoare este adevărată.	a) * organizațiile care au toleranță scăzută (sau chiar zero) pentru practicile neetice, sancționând prompt și consistent distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări cu acțiuni indezirabile, transmit un mesaj extrem de clar către întreaga echipă de vânzări: ne dorim un climat etic la cele mai înalte standarde, iar pentru acest lucru suntem dispuși să recurgem chiar la eliminarea persoanelor cu acțiuni neadecvate, astfel încât să reducem (sau chiar eliminăm) riscul de contaminare al celorlalți b) sistemul de referință oferit de către colegi nu are influență asupra comportamentelor etice c) sistemul de referință oferit de către colegi are influență doar asupra comportamentelor etice ale angajaților companiilor de brokeraj, nu și a celor care activează în cadrul unui asigurator
257	Notificarea, reclamația, sesizarea formulată în scris ori prin poșta electronică, prin intermediul căreia o persoană fizică sau juridică, care deține calitatea de asigurat, contractant, beneficiar, persoană păgubită sau reprezentanți ai acestora, își exprimă nemulțumirea cu privire la activitatea societăților de asigurare și/sau a companiilor de brokeraj poartă denumirea de:	a) *petiție b) nemulțumire c) frustrare
258	Asigurații/contractanții/păgubiții pot depune petiții (reclamații, sesizări, plângeri):	a) doar la sediul asiguratorului sau al companiei de brokeraj (inclusiv reprezentanțele teritoriale ale acestora) b) *atât la sediul asiguratorului sau al companiei de brokeraj (inclusiv reprezentanțele teritoriale ale acestora), cât și la sediul A.S.F. c) doar la sediul A.S.F.
259	Conform prevederilor normative privind procedura de soluționare a petițiilor referitoare la activitatea societăților de asigurare și/sau reasigurare și companiilor de brokeraj, atât asiguratorii cât și companiile de brokeraj au obligația:	a) * să dețină proceduri scrise de primire și soluționare a petițiilor atât la sediul central cât și la sediile teritoriale b) să refuze accesul clientului la sediu deoarece acesta ar putea perturba buna desfășurare a activităților zilnice ale entității în cauză c) să soluționeze toate aceste petiții doar prin intermediul unei entități de soluționare alternativă a litigiilor
260	Conform prevederilor normative privind procedura de soluționare a petițiilor referitoare la activitatea societăților de asigurare și/sau reasigurare și a companiilor de brokeraj, atât asiguratorii, cât și companiile de brokeraj, au obligația:	a) * să dețină și să mențină un registru unic de petiții în format electronic securizat în care să înregistreze cronologic, în ordinea primirii, fără ca numerele de înregistrare atribuite să se repete, toate petițiile, inclusiv pe cele primite la sediile teritoriale, indiferent de modalitatea de primire a acestora: prin registratură, prin poșta electronică, prin sistemul on-line existent pe site-ul oficial al societăților b) să dețină și să mențină operațional numai un sistem on-line de primire a petițiilor atât la sediul central cât și în cadrul reprezentanțele teritoriale ale acestora c) să soluționeze toate aceste petiții doar prin intermediul A.S.F.
261	Alegeți afirmația adevărată legată de SAL-FIN.	a) SAL-FIN este o structură creată în cadrul ISF pentru a asigura informarea consumatorilor privind modalitatea de soluționare alternativă a litigiilor în domeniul financiar nonbancar b) * Principala atribuție a SAL-FIN constă în organizarea și soluționarea prin proceduri SAL (Soluționarea Alternativă a Litigiilor) a litigiilor interne sau transfrontaliere, născute din contracte de vânzare sau de prestare de servicii încheiate de consumatori cu societățile de asigurare c) SAL-FIN este o structură creată în cadrul UNSAR pentru a asigura suport consumatorilor care au litigii cu societățile de asigurare aflate în faliment
262	Din categoria entităților autorizate care sunt exceptate de la obligația raportărilor privind prevenirea și combaterea spălării banilor, conform prevederilor legale aplicabile, fac parte:	a) *intermediarii secundari așa cum sunt definiți în Legea nr. 236/2018, cu completările ulterioare b) intermediarii principali c) societățile de asigurare-reasigurare
263	Înregistrarea în Registrul Intermediarilor Secundari a distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări se realizează de către:	a)* intermediarul principal sau societatea de asigurare sub răspunderea căruia/căreia acționează distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări în cauză b) intermediarul secundar persoană juridică sau agentul afiliat persoană juridică c) orice persoană juridică din domeniul distribuției de asigurări sub răspunderea căreia acționează distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări în cauză
264	Evidența datelor distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări se menține:	a) de fiecare intermediar secundar b) de persoanele nominalizate în acest sens de asiguratorii c)* în Registrul Intermediarilor Secundari
265	Precizați cine răspunde de îndeplinirea cerințelor de competență profesională a distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări:	a) Autoritatea de Supraveghere Financiară b)* societățile de asigurare, respectiv intermediarii principali, prin intermediul cărora desfășoară activitatea de distribuție c) furnizorii de programe autorizate de Autoritatea de Supraveghere Financiară
266	Pregătirea profesională în domeniul distribuției de asigurări se realizează prin:	a) evenimente organizate în scop educațional la sală sau în sistem online b)* cursuri organizate de furnizorii de programe autorizate, respectiv avizați, după caz, de A.S.F., respectiv de societăți pentru angajații proprii c) programe de mentorat combinate cu seminarii cu tematică specifică domeniului distribuției de asigurări
267	Registrul furnizorilor de programe poate fi consultat:	a)* pe site-ul Autorității de Supraveghere Financiară b) pe site-ul Institutului de Studii Financiare c) pe site-ul Autorității Naționale pentru Certificări
268	Furnizorii de programe, respectiv societățile de asigurare, au obligația de a înregistra cursanții lor, după parcurgerea programului de pregătire profesională:	a)* în Platforma ISF, în maximum 10 zile lucrătoare b) în registrul absolvenților deschis, menținut și actualizat pe site-ul A.S.F. c) în Registrul Intermediarilor Secundari
269	Atestarea absolvirii programelor de pregătire profesională continuă în domeniul distribuției de asigurări, se documentează prin:	a)* adeverința anuală emisă de ISF privind evidența creditelor de pregătire profesională continuă și certificatul de absolvire a examenului pentru pregătirea profesională continuă susținut la ISF, certificat care se obține la perioade succesive de 3 ani, fără depășirea termenului de valabilitate a certificatului de absolvire deținut anterior b) certificatul de absolvire a examenului susținut la ISF înainte de expirarea termenului de valabilitate al certificatului de absolvire deținut pentru primul ciclu de pregătire c) documentul emis de ISF prin care se atestă acumularea, în fiecare an calendaristic, a 20 de credite de pregătire profesională continuă
270	Examenul de absolvire a programelor de pregătire profesională în domeniul distribuției de asigurări este organizat de:	a) Autoritatea de Supraveghere Financiară b)* Institutul de Studii Financiare c) Furnizorii de programe autorizate de Autoritatea de Supraveghere Financiară

271	Pentru menținerea evidențelor privind pregătirea profesională continuă în domeniul distribuției de asigurări, distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări trebuie să:	a) facă dovadă absolvirii ciclului liceal superior cu diplomă de bacalaureat b)* dețină cont activ în Platforma ISF c) parcurgă un program de mentorat de minimum 3 ore de pregătire practică sub îndrumarea unui mentor din cadrul societății de asigurare
272	Examenul de absolvire în domeniul distribuției de asigurări:	a)* are durata de 40 de minute b) se organizează doar la cererea furnizorilor de programe c) conține întrebări cu multiple variante corecte de răspuns
273	Pentru promovarea examenului în domeniul distribuției de asigurări, candidatul trebuie să acumuleze minimum:	a) 32 de puncte b)* 28 de puncte c) 35 de puncte
274	Candidatul care nu promovează examenul de pregătire profesională inițială are dreptul să susțină un nou examen, ori de câte ori dorește, în aceleași condiții:	a) până când este declarat admis b)* fără a depăși 6 luni de la data parcurgerii programului de pregătire profesională inițială c) după reluarea ciclului de pregătire profesională inițială
275	Candidatul care nu promovează examenul de pregătire profesională continuă are dreptul să susțină un nou examen, ori de câte ori dorește, în aceleași condiții:	a)* fără a depăși data de expirare a certificatului de absolvire deținut anterior b) după finalizarea programului de pregătire profesională continuă c) fără a depăși 6 luni de la data parcurgerii programului de pregătire profesională continuă
276	Eliminarea candidatului din examen pentru acte de fraudă conduce la:	a) imposibilitatea susținerii unui alt examen b)* susținerea unui alt examen doar după expirarea termenului de 6 luni de la data eliminării c) reluarea imediată a ciclului de pregătire profesională
277	Prin înregistrarea în platforma ISF a înscrierii la examen:	a)* candidații își exprimă acordul față de cerințele de susținere a examenului, precizate în metodologie b) candidații sunt înregistrați automat în RIS c) candidații își dezvoltă abilitățile digitale
278	Valabilitatea certificatului de absolvire a pregătirii profesionale în domeniul distribuției de asigurări este de:	a)* 3 ani de la data absolvirii examenului și este precizată pe document b) 3 ani de la data expirării certificatului deținut anterior c) 3 ani, și se calculează automat după fiecare examen absolvit raportat la data obținerii certificatului aferent pregătirii profesionale inițiale
279	Privind cerințele legale de pregătire profesională continuă, distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări au obligația:	a) să susțină, la perioade succesive de 2 ani, examenul de absolvire corespunzător ciclului de pregătire profesională continuă b)* să parcurgă, în fiecare an calendaristic, un program de pregătire profesională continuă de minimum 15 ore c) să urmeze planul de pregătire profesională continuă impus de departamentul de resurse umane
280	Distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări atestă parcurgerea anuală a programelor de pregătire profesională continuă prin:	a) adeverința anuală emisă de furnizorul de programe, respectiv societatea de asigurare, după caz b)* adeverința emisă de ISF, în fiecare an calendaristic, în baza documentului privind raportarea și evidența pregătirii profesionale continue emis din platforma ISF de către furnizorii de programe, respectiv de societățile de asigurare, după caz c) documentul emis de ISF prin care se atestă acumularea, în fiecare an calendaristic, a 20 de credite de pregătire profesională continuă
281	Programele de pregătire profesională continuă sunt structurate:	a)* pe module de pregătire, fiecare modul având o durată de minimum 5 ore b) conform recomandării lectorilor care asigură livrarea programului c) pe tematici propuse de furnizorul de programe autorizat
282	Distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări pot parcurge programe de pregătire profesională continuă:	a)* doar dacă acestea au fost aprobate de ISF b) doar dacă acestea au în structura cel puțin 3 module de pregătire c) doar dacă furnizorul a obținut avizarea acestora de la A.S.F.
283	Distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări se poate înscrie la ISF în vederea susținerii examenului de absolvire a pregătirii profesionale continue:	a)* cel mai devreme cu 6 luni înaintea expirării termenului de valabilitate a certificatului de absolvire pe care îl deține b) fără respectarea unei restricții c) doar prin intermediul angajatorului său
284	Distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări își pot pierde dreptul de a profesa dacă:	a) nu dețin asigurare de răspundere civilă profesională b)* nu promovează examenul de absolvire a pregătirii profesionale continue până la data expirării certificatului de absolvire deținut anterior c) nu promovează examenul de absolvire a pregătirii profesionale continue în termen de 6 luni de la data expirării certificatului de absolvire deținut anterior
285	Una din cauzele pentru care un distribuitor în asigurări și/sau reasigurări își poate pierde dreptul de profesa o reprezintă:	a)* neînregistrarea, în termenii și condițiile precizate în metodologia de certificare aplicabilă în vigoare, în contul acestuia din Platforma ISF a creditelor anuale de pregătire profesională continuă b) subscrierea unui număr redus de contracte de asigurare c) parcurgerea unui program de pregătire profesională continuă cu durata de 15 ore

286	Un distribuitor în asigurări și/sau reasigurări își poate redobândi dreptul de a profesa:	a) prin recuperarea tuturor creditelor de pregătire profesională continuă într-un interval de 3 luni b) doar prin reluarea ciclului de pregătire profesională inițială c)* prin absolvirea unui nou examen de pregătire profesională corespunzător ciclului de pregătire profesională al ultimului certificat de absolvire deținut
287	Pentru a opta pentru susținerea examenului de definitiv în domeniul distribuției de asigurări, distribuitorul trebuie să:	a) dovedească finalizarea liceului b)* probeze că deține studii liceale absolvite cu diploma de bacalaureat c) probeze că are experiență profesională relevantă domeniului distribuției de asigurări
288	Examenul de definitiv se poate susține la ISF doar dacă distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări:	a) a efectuat anual programe de pregătire profesională continuă b) dovedește că are o bună reputație c)* a parcurs 3 cicluri de pregătire profesională finalizate cu promovarea examenului la ISF
289	Toate activitățile asociate procesului de certificare și de menținerea evidenței programele de pregătire profesională în domeniul distribuției de asigurări, se derulează prin intermediul:	a) Platformei de educație financiară realizată de A.S.F. b)* Platformei ISF c) Platformei furnizorului de programe
290	Menținerea de către un distribuitor în asigurări și/sau reasigurări a certificatului de absolvire a definitivatului se realizează prin:	a)* acumularea, în fiecare an calendaristic, a cel puțin 15 ore (credite) de pregătire profesională continuă și înregistrarea dovezii în contul său din platforma ISF b) susținerea unui examen de pregătire profesională continuă la perioade succesive de 3 ani de la data obținerii definitivatului c) încheierea anuală de contracte de asigurare complexe
291	Un distribuitor în asigurări și/sau reasigurări cu definitiv își poate redobândi dreptul de a profesa:	a)* fără a mai susține examenul de definitiv prin recuperarea tuturor creditelor de pregătire profesională continuă și absolvirea unui nou examen de pregătire profesională continuă în termen de 6 luni de la data la care trebuiau acumulate creditele b) prin acumularea a 45 de ore de pregătire profesională continuă c) prin susținerea, în cel mai scurt timp, a unui nou examen de definitiv
292	În anul calendaristic în care distribuitorul obține certificatul de absolvire aferent programului de pregătire profesională continuă, acesta:	a)* are și obligația acumulării și înregistrării în platforma ISF a celor minimum 15 ore (credite) anuale până la data de 31 decembrie a acelui an calendaristic b) are obligația de a obține creditele de pregătire profesională continuă începând cu anul calendaristic următor celui în care a obținut certificatul c) se poate înscrie la examenul pentru obținerea definitivatului în domeniul distribuției de asigurări