

Nr. întrebare	Întrebare	Variante de răspuns (1 singura varianta de raspuns corecta)
1	Care dintre următoarele afirmații se referă la un risc asigurabil?	a) *un eveniment viitor, posibil, cu caracter întâmplător b) o situație concretă de pericol grav și iminent de accidentare c) o stare de nesiguranță datorată unui eveniment excepțional
2	Selecția riscurilor presupune:	a) asiguratul își poate alege riscurile pe care le lasă în seama asigurătorului b) *anumite riscuri pot fi excluse sau pot fi cuprinse în asigurare, în condiții tarifare corespunzătoare c) asigurătorul este obligat să aleagă anumite riscuri
3	Ce presupune selecția adversă a riscurilor?	a) asiguratul își poate alege riscurile pe care le lasă în seama asigurătorului b) anumite riscuri pot fi excluse sau pot fi cuprinse în condiții tarifare deosebite c) *probabilitatea mai ridicată de a încheia o asigurare de către persoanele supuse la riscuri mai mari
4	În raport cu posibilitatea de a fi acoperite prin asigurare, riscurile pot fi:	a) riscuri naturale și riscuri artificiale b) riscuri antropogene și riscuri neutrogene c) *riscuri asigurabile și riscuri neasigurabile sau excluse
5	Printre caracteristicile riscului asigurabil se numără:	a) să fie natural sau antropogen, să se producă în grupuri mici și eterogene b) *să poată fi măsurat în termeni financiari, să afecteze grupuri mari și omogene, să fie un risc pur, să fie fortuit c) are probabilitate de producere relativ constantă în timp
6	Riscul de incendiu, pentru o locuință, este asigurabil, deoarece:	a) nu afectează un număr mare de oameni b) nu se poate estima valoarea bunurilor c) *valoarea locuinței și a bunurilor din locuința afectată se poate măsura
7	Riscurile care decurg din conducerea vehiculelor sub influența alcoolului nu sunt asigurabile deoarece:	a) *sunt riscuri care decurg dintr-o ilegalitate b) nu se poate estima valoarea pagubelor c) nu afectează un număr mare de oameni
8	Un risc obiectiv este:	a) *un risc datorat exclusiv evenimentelor naturale b) un risc influențat de acțiunile oamenilor c) un risc la care probabilitatea de producere este relativ constantă în timp
9	Un risc dinamic este:	a) un risc la care probabilitatea de producere este relativ constantă în timp b) un risc care poate genera pierderi sau profituri c) *un risc la care probabilitatea de producere se modifică în timp
10	Un risc pur este:	a) un risc la care probabilitatea de producere este relativ constantă în timp b) *un risc la care există doar două alternative: pierdere sau fără pierdere c) un risc la care probabilitatea de producere se modifică în timp
11	Achiziționarea de acțiuni la bursă reprezintă un risc:	a) *speculativ b) dinamic c) static
12	Cei patru piloni cheie pentru dezvoltarea funcției de risc în viitor sunt:	a) predictibilitatea, infrastructura, aptitudinile, cunoștințele b) *tehnologia, sistemele de analiză a datelor performante, abilități și capacități noi, conștientizarea unei culturi a riscului c) alimentația, activitatea fizică, mediul de muncă, competențele profesionale
13	Ce este asigurarea?	a) *o formă clasică de transfer al riscului de la asigurați la companii specializate, denumite asigurători b) un concept care definește posibilitatea de prevenire a producerii unor catastrofe c) o practică prin care oamenii se îmbogățesc, dacă riscurile pe care au pariat s-au produs
14	Din perspectivă financiară, asigurarea constă în:	a) împărțirea fondului de asigurare între membrii comunității de risc b) conservarea patrimoniului asiguratului în cazul producerii evenimentului asigurat c) *crearea unui fond de asigurare din care sunt despăgubite persoanele din comunitatea de risc care au suferit pagube materiale
15	Din perspectivă juridică, asigurarea este privită ca:	a) un fond de asigurare, creat prin contribuția persoanelor fizice și juridice b) *un contract, cu obligații clar specificate pentru asigurat și asigurător c) o ramură economică, care prestează servicii de acoperire a posibilelor riscuri
16	Contractantul asigurării este:	a) *persoana care încheie contractul de asigurare, obligându-se față de asigurător să plătească prima de asigurare b) persoana care încasează despăgubirea în caz de producere a evenimentului asigurat c) exclusiv proprietarul bunului asigurat
17	Beneficiarul asigurării este persoana care:	a) suportă franșiza, în cazul producerii evenimentului asigurat b) plătește prima de asigurare, indiferent cine a încheiat asigurarea c) *încasează despăgubirea prevăzută în contractul de asigurare
18	Suma asigurată reprezintă:	a) *limita maximă a răspunderii asigurătorului în cazul producerii evenimentului asigurat, care, în unele cazuri, se stabilește prin prevederi legale. b) despăgubirea pe care o primește beneficiarul, în cazul producerii unei daune parțiale c) suma la care beneficiarul dorește să încheie asigurarea și, în funcție de care, plătește prima de asigurare
19	Supraasigurarea se referă la:	a) posibilitatea pe care o are asiguratul de a primi o despăgubire mai mare decât valoarea bunului asigurat b) *asigurarea bunului la o sumă asigurată mai mare decât valoarea reală a acestuia c) asigurarea unui bun la o valoare mai mică decât valoarea reală a acestuia a) asigurarea bunului la valoarea reală a acestuia

20	Subasigurarea este o noțiune care se referă la:	b) o despăgubire mai mică decât cea convenită asiguratului c) *asigurarea bunului la o sumă asigurată mai mică decât valoarea reală a acestuia
21	Un rol al asigurării este:	a) *repunerea asiguratului în situația financiară în care se afla înainte de producerea evenimentului asigurat b) de a îmbunătăți situația financiară a asiguratului sau a beneficiarului asigurării, după caz c) să împiedice apariția unui eveniment neplăcut
22	Despăgubirea reprezintă:	a) paguba suferită de asigurat în cazul producerii evenimentului asigurat b) *suma de bani pe care asiguratorul o datorează beneficiarului asigurării în cazul producerii evenimentului asigurat c) suma asigurată din care se scade franșiza
23	Prima brută este egală cu:	a) prima minimă plus TVA b) prima netă plus adaosul comercial c) *prima netă plus adaosul de primă
24	Principiul despăgubirii proporționale se referă la faptul că:	a) *raportul dintre despăgubire și daună este același cu raportul dintre suma asigurată și valoarea reală a bunului b) despăgubirea este proporțională cu suma asigurată c) despăgubirea este proporțională cu suma asigurată, numai dacă contractul de asigurare s-a încheiat fără franșiză
25	Principiul despăgubirii la prim risc se referă la faptul că:	a) asiguratorul despăgubește numai primul risc care s-a produs în perioada asigurată b) asiguratorul despăgubește întreaga daună numai dacă contractul a fost încheiat fără franșiză c) *asiguratorul despăgubește întreaga daună, indiferent de raportul dintre suma asigurată și valoarea reală a bunului, în limita sumei asigurate
26	Principiul despăgubirii limitate se referă la faptul că:	a) despăgubirea este proporțională cu suma asigurată b) *despăgubirea se acordă numai dacă valoarea daunei atinge nivelul prevăzut în contractul de asigurare c) asiguratorul despăgubește numai primul risc care s-a produs în perioada asigurată prin contractul de asigurare
27	Franșiza este o noțiune care se referă la:	a) termenul de franciză care se folosește în domeniul economic b) transmiterea dreptului de a dezvolta o afacere, în schimbul plății unei redevențe din partea beneficiarului c) *partea din daună care rămâne în sarcina asiguratului
28	Principiul mutualității, care stă la baza asigurărilor, se referă la faptul că:	a) asigurații cu risc iminent de producere a evenimentului contribuie la constituirea fondului de asigurare și sunt despăgubiți toți la fel b) toți asigurații contribuie la constituirea fondului de asigurare și sunt despăgubiți toți, proporțional cu contribuția fiecăruia c) *toți asigurații contribuie la constituirea fondului de asigurare și sunt despăgubiți numai cei care au suferit daune
29	Rata daunei reprezintă raportul procentual între:	a) *daunele plătite și primele încasate într-o anumită perioadă de timp b) daunele înregistrate și primele încasate într-o anumită perioadă de timp c) daunele înregistrate și sumele asigurate, într-o anumită perioadă de timp
30	Ce poate face un asigurator pentru a face față unor obligații mari de plată în viitor?	a) să refuze să preia riscurile b) *să cedeze o parte din riscurile subscrise și o parte din prima încasată de la asigurați către reasigurator c) să nu mai reinnoiască polițele de asigurare, după expirarea perioadei inițiale de asigurare
31	Contractele de reasigurare facultative sunt acelea în care:	a) reasiguratul își stabilește singur natura riscurilor pe care dorește să le rețină în răspunderea sa b) *reasiguratorul acceptă sau refuză preluarea riscului propus de reasigurat, în funcție de mărimea și natura lui c) reasiguratul își stabilește singur mărimea riscului pe care dorește să-l rețină în răspunderea sa
32	Contractele de reasigurare obligatorii sunt acelea în care:	a) reasiguratul este obligat să cedeze în reasigurare toate riscurile peste o anumită sumă indiferent de natura lor b) reasiguratorul este obligat să preia în reasigurare toate riscurile peste o anumită sumă, indiferent de mărimea și natura lor c) *reasiguratul este obligat să cedeze, iar reasiguratorul este obligat să preia toate riscurile de un anumit tip, indiferent de mărimea și natura lor
33	Cum se calculează răspunderea părților în situația contractelor de reasigurare proporționale?	a) sub forma unei cote procentuale din valoarea daunei b) *sub forma unei cote procentuale din suma asigurată c) direct proporțional cu mărimea daunei
34	În cazul contractelor de reasigurare neproporționale, reasiguratorul răspunde:	a) *numai pentru daunele a căror valoare este mai mare decât cele aflate în răspunderea reasiguratului b) pentru faptul că nu se aplică principiul proporționalității c) neproporțional cu sumele asigurate
35	Cele două părți între care se încheie contractul de reasigurare sunt:	a) persoana reasigurată și compania de asigurări b) compania de asigurări și banca comercială unde detine conturile c) *societatea cedentă și reasiguratorul
36	Piața de asigurări este:	a) un cadru organizat în care agenții economici pot negocia prețul produselor de asigurare b) un cadru organizat în care intermediarii pun la dispoziția agenților economici produse de asigurare c) *un cadru organizat și reglementat, în care se întâlnesc cererea de asigurare și oferta de asigurare
37	Principalii operatori în piața de asigurări sunt:	a) asiguratorii, reasiguratorii, intermediarii în asigurări, Ministerul Finanțelor, BAAR b) *asigurații, asiguratorii și/sau reasiguratorii, intermediarii în asigurări c) asigurații, intermediarii, distribuitorii de asigurări, reasiguratorii, Autoritatea de Supraveghere Financiară, FGA
38	A.S.F. are atribuții de:	a) respectarea Regulamentului pentru prevenirea spălării banilor și finanțarea terorismului b) respectarea prevederilor Regulamentului privind protecția datelor cu caracter personal c) *reglementare, autorizare/avizare, monitorizare, supraveghere și control pentru toți participanții din piața de asigurări
39	În funcție de formele de asigurare pe care le practică, asiguratorii pot fi:	a) asiguratorii care vând polițe de asigurare numai în România și asiguratorii care vând polițe de asigurare în statele membre UE b) *asiguratorii de viață, asiguratorii non-viață și asiguratorii compoziți c) asiguratorii care oferă polițe facultative și asiguratorii care oferă polițe obligatorii

40	Intermediarul în asigurări este:	a) *persoana fizică sau juridică, care desfășoară activitatea de distribuție de asigurări în schimbul unei remunerații b) persoana juridică care preia riscurile cedate de un alt asigurător c) persoana juridică care desfășoară activitatea de distribuție de asigurări auxiliare
41	În conformitate cu prevederile legale în vigoare, intermediarii principali pot fi:	a) *companiile de brokeraj, instituțiile de credit, firmele de investiții b) doar instituțiile de credit și companiile de brokeraj c) doar companiile de brokeraj și firmele de investiții
42	Indicați varianta corectă și completă privind toate categoriile de intermediari secundari:	a) agenții, agenții auxiliari, instituții de credit, firme de investiții b) *agenții, agenții afiliați, agenții auxiliari, asistenții, asistenții auxiliari c) agenții, agenții auxiliari, asistenții, asistenții auxiliari
43	Unul dintre avantajele reasigurării este:	a) *diversificarea portofoliului asigurătorului b) creșterea gradului de cuprindere în asigurare c) o mai bună acoperire a riscurilor asigurate
44	Ce altă categorie de intermediar secundar este compatibilă cu categoria agentului de asigurare?	a) broker în asigurări b) subasistent c) *nu există o categorie de intermediar secundar compatibilă cu categoria agentului de asigurare
45	Cum pot fi prevenite sau evitate efectele producerii unor riscuri mari, care nu pot fi controlate?	a) *prin cedarea acestor riscuri către asigurători b) prin acumularea unor fonduri bănești suficient de mari cu care să facă față unor situații neprevăzute c) prin manifestarea unei griji excesive față de protejarea patrimoniului, a sănătății și a vieții proprii
46	Riscul de malpraxis intră în categoria riscurilor:	a) obiective b) *subiective c) neasigurabile
47	Riscul de inundații intră în categoria riscurilor:	a) *obiective b) subiective c) neasigurabile
48	Riscurile datorate exclusiv evenimentelor naturale fac parte din categoria riscurilor:	a) *obiective b) subiective c) statice
49	Riscurile a căror producere este influențată de acțiunile oamenilor fac parte din categoria riscurilor:	a) obiective b) *subiective c) dinamice
50	Riscul financiar de neplată a facturilor cu plata la termen face parte din categoria riscurilor:	a) statice b) *dinamice c) neasigurabile
51	Riscurile dinamice sunt mai greu de anticipat, deoarece:	a) *nu apar regulat b) apar regulat c) nu se pot anticipa
52	Probabilitatea de producere a riscurilor statice este:	a) *relativ constantă în timp b) variabilă în timp c) uneori constantă, uneori variabilă în timp
53	Asigurarea este o metodă de management a riscului, care are drept scop:	a) prevenirea producerii riscurilor generatoare de pagube b) *compensarea efectelor negative generate de producerea acestuia c) înlăturarea cauzelor care duc la producerea riscurilor generatoare de pagube
54	În ce categorii se încadrează următorii intermediari: agenții, agenții auxiliari, agenții afiliați?	a) *intermediari secundari b) intermediari independenți c) intermediari principali
55	Asigurații sunt subiecții implicați în activitatea de asigurare care:	a) facilitează relația dintre asigurați și asigurători b) preiau riscul producerii unor evenimente nedorite, în schimbul încasării primelor de asigurare de la asigurați c) *transferă riscul producerii unor evenimente nedorite, pentru care plătesc o primă de asigurare, către asigurători
56	Accesul specialiștilor la surse variate de date pentru calculul riscurilor asigurată:	a) transformarea operațiunilor, a finanțelor și a modului de implicare a clienților b) *o vedere mai amplă asupra profilului de risc c) dezvoltarea unei gândiri creative, ample și generarea de idei predictive
57	În ce domeniu își are originea reasigurarea?	a) *domeniul maritim b) domeniul industrial c) domeniul fiscal
58	Care este misiunea Fundației Institutul de Studii Financiare?	a) protejarea creditorilor de asigurări de consecințele insolvenței unui asigurător b) despăgubirea rezidenților români care au suferit prejudicii ca urmare a accidentelor produse pe teritoriul altor state c) *studierea fenomenelor și mecanismelor financiare pentru specializarea și evaluarea profesională continuă a personalului din sistemul financiar nebanca
59	Câte clase de asigurare include secțiunea Asigurări generale?	a) *18 b) 15 c) 8

60	Asigurările care oferă protecție împotriva riscurilor care afectează viața și sănătatea unei persoane sunt:	a) asigurări de răspundere civilă b) *asigurări de persoane c) asigurări facultative
61	Care sunt tipurile de contracte încheiate de intermediari, reglementate de legislația aplicabilă privind distribuția de asigurări, pentru desfășurarea activității de distribuție?	a) contractul de asigurare și contractul de intermediere b) contractului de muncă și contractul de intermediere c)* mandatul de brokeraj și mandatul de intermediere
62	Reglementarea juridică a mandatului de brokeraj și a mandatului de intermediere pentru desfășurarea activității de distribuție se regăsește în:	a)* Norma A.S.F. nr. 22/2021 privind distribuția de asigurări b) în Norma A.S.F. nr. 236/2018 privind distribuția de asigurări c) legislația europeană
63	Mandatul de brokeraj este contractul:	a)* dintre un client (persoană juridică sau persoană fizică) și compania de brokeraj prin care clientul îi încredințează acesteia reprezentarea intereselor sale privind obținerea și negocierea celor mai bune oferte în vederea încheierii contractelor de asigurare și/sau de reasigurare, acordarea de asistență înainte și pe durata gestionării contractelor b) contractul de muncă definit de Norma A.S.F. nr. 22/2021 ca fiind contractul dintre un client (persoană juridică sau persoană fizică) și compania de brokeraj c) contractul de colaborare încheiat de agenți cu una sau mai multe societăți, în vederea desfășurării activității de distribuție, în numele acesteia, respectiv acestora și de acordare a asistenței pe toată durata contractului de asigurare
64	Ce se întâmplă, de exemplu, în cazul în care apar situații de incompatibilitate între intermediarii principali și cei secundari?	a) situațiile de incompatibilitate sunt acceptate de legislație, în orice situație b)*aceștia nu pot să fie înscrși în registre de două ori sau, după caz, nu pot desfășura activitate de distribuție simultan la mai mulți distribuitori c) Autoritatea de Supraveghere Financiară va decide ce reguli se aplică situației respective
65	În ce condiție pot colabora intermediarii principali cu alți intermediari principali?	a) cu informarea, în prealabil, a Autorității de Supraveghere Financiară b) în condițiile informării în prealabil a asiguratorului c)* cu informare, în prealabil, a clientului și cu indicarea, în mod expres, în mandatul de brokeraj/intermediere a acțiunilor efectuate de fiecare intermediar principal
66	Precizați varianta corectă de răspuns care indică o situație de incompatibilitate:	a) angajatul unei societăți de asigurare care desfășoară activitate de distribuție de asigurări b) asiguratorul angajează salariați pentru a desfășura activitatea de distribuție de asigurare c)* persoana titulară a PFA cumulează aceasta calitate cu cea de salariat al unei terțe persoane care funcționează în același domeniu
67	Ce este mandatul de intermediere?	a)* contractul dintre un client și instituția de credit sau firma de investiții în calitate de intermediar principal, prin care clientul încredințează acesteia reprezentarea intereselor sale în vederea încheierii contractelor de asigurare, acordarea de asistență înainte și pe durata gestionării contractelor b) contractul dintre un client și compania de brokeraj prin care clientul încredințează acesteia reprezentarea intereselor sale în vederea încheierii contractelor de asigurare și de acordarea asistenței înainte și pe durata gestionării contractelor c) contractul de colaborare încheiat de agenții de asigurare cu una sau mai multe societăți, în vederea desfășurării activității de distribuție și de acordarea asistenței înainte și pe durata gestionării contractelor de asigurare
68	Reprezintă situație de incompatibilitate dacă:	a) asiguratorul angajează salariați pentru a desfășura activitatea de distribuție de asigurări b)* întreprinzătorul persoană fizică, titular al întreprinderii individuale, cumulează și calitatea de salariat al unei terțe persoane care funcționează în același domeniu c) angajatul unui asigurator desfășoară activități de distribuție de asigurări
69	Situație de incompatibilitate este atunci când:	a)* membrii unei întreprinderi familiale sunt simultan și persoane fizice autorizate b) angajatul unui asigurator desfășoară activități de distribuție de asigurări c) asiguratorul angajează persoane pentru a desfășura activitatea de distribuție de asigurări
70	Există vreo distincție între distribuitorul de asigurări și intermediarul de asigurări?	a)* da, deoarece asiguratorul și intermediarul de asigurări auxiliare sunt incluși în categoria distribuitorului de asigurări, dar nu și în cea a intermediarului de asigurări b) da, deoarece asiguratorul și intermediarul de asigurări auxiliare sunt incluși doar în categoria intermediarului de asigurare, neintrând și în categoria distribuitorului de asigurări c) cele două noțiuni sunt identice și se referă la entitățile care realizează distribuția produselor de asigurare
71	Precizați cine poate fi creator de produse de asigurare:	a) orice intermediar care se asociază cu un reasigurator care are rol decizional în conceperea și dezvoltarea produsului de asigurare b) clientul, pentru că el solicită un anumit produs de asigurare c)* de regulă asiguratorul, dar poate fi și intermediarul principal dacă acesta are un rol decizional în conceperea și dezvoltarea produsului de asigurare
72	Indicați varianta de răspuns corectă:	a)* asiguratorul poate fi creator de produse b) asiguratorul nu poate fi creator de produse c) în funcție de opțiunea clientului, asiguratorul poate fi creator de produse
73	Companiile de brokeraj pot fi creatori de produse?	a) da, prin asocierea mai multor companii de brokeraj b)* da, prin asocierea cu un asigurator c) da, în orice situație când dorește să creeze un produs de asigurare cu componentă investițională
74	Agenții de asigurare pot fi creatori de produse?	a)* aceștia sunt doar distribuitori de produse de asigurare și nu pot crea produse de asigurare b) da, însă numai prin asocierea cu un asigurator c) da, dacă obțin avizul de la Autoritatea de Supraveghere Financiară
75	Poate fi asiguratorul atât creator de produse de asigurare cât și distribuitor de produse de asigurare?	a) doar în situația în care obține acordul expres al Autorității de Supraveghere Financiară

75	1) Care este rolul asiguratorului atât creator de produse de asigurare cât și distribuitor de produse de asigurare?	<p>b) doar dacă se asociază cu o companie de brokeraj care va face distribuție</p> <p>c)* da, în situația în care asiguratorul realizează vânzarea produselor de asigurare direct prin angajații proprii</p>
76	Care sunt cerințele pentru ca o companie de brokeraj să se avizeze ca și creator de produse?	<p>a)* să semneze acord de asociere cu asiguratorul și să solicite la Autoritatea de Supraveghere Financiară avizarea în calitate de cocreator de produse</p> <p>b) în nicio situație compania de brokeraj nu poate fi creator de produse, astfel încât nu va putea solicita la Autoritatea de Supraveghere Financiară această avizare</p> <p>c) solicită avizarea direct la Autoritatea de Supraveghere Financiară, fără a fi necesară încheierea unui acord de asociere cu asiguratorul</p>
77	Indicați dacă există situație de incompatibilitate între intermediarii principali și intermediarii secundari prevăzuți de legislație care desfășoară activitate de distribuție, pe lângă canalele proprii de distribuție, după caz, și prin intermediul conducerii executive, precum și al angajaților implicați în activitatea de distribuție, precum și angajații sau conducerea executivă a acestora:	<p>a) nu, deoarece în baza libertății de stabilire și a prestării serviciilor, aceștia pot îndeplini mai multe calități în același timp</p> <p>b)* da, potrivit prevederilor legale, aceste calități sunt incompatibile între ele</p> <p>c) aceste calități sunt compatibile, pentru ca aceștia pot fi înscrși în registrul distribuitorilor de asigurări</p>
78	Intermediarii principali pot să colaboreze cu alți intermediari principali?	<p>a) o asemenea colaborare este imposibilă, pentru că ar fi o situație de incompatibilitate</p> <p>b) este posibilă o asemenea colaborare în orice situație, fără nicio altă formalitate</p> <p>c)* este posibilă colaborarea, cu condiția să fi informat în prealabil clientul și să se fi indicat, în mod expres, în mandatul de brokeraj, respectiv de intermediere, acțiunile efectuate de fiecare intermediar</p>
79	Suspendarea activității de distribuție desfășurate de intermediarii principali:	<p>a)* este dispusă de către A.S.F. sau la cererea intermediarilor principali</p> <p>b) nu este posibilă dacă intermediarul principal a emis polițe de asigurare</p> <p>c) este dispusă doar de către Autoritatea de Supraveghere Financiară</p>
80	Încetarea activității intermediarilor principali, ca urmare a unei sancțiuni a Autorității de Supraveghere Financiare, are următoarele consecințe:	<p>a) A.S.F. va refuza radierea intermediarului principal din registrul său și va solicita eliminarea sintagmei specifice din denumirea companiei de brokeraj sau a firmei de investiții/instituiții de credit</p> <p>b)* A.S.F. va radia intermediarul principal din registrul A.S.F., va solicita eliminarea sintagmei specifice și va elimina activitatea de distribuție din obiectul de activitate al intermediarului principal</p> <p>c) A.S.F. va solicita doar eliminarea activității de distribuție din obiectul de activitate al intermediarului principal, acesta urmând să figureze în registrul A.S.F. în categoria celor cu activitatea suspendată</p>
81	Decizia emisă de Autoritatea de Supraveghere Financiară privind aprobarea, la cerere, a suspendării autorizației de funcționare a unei companii de brokeraj:	<p>a)* se publică în Monitorul Oficial</p> <p>b) este trimisă doar companiei de brokeraj, cu obligația ca aceasta să o publice pe site-ul său</p> <p>c) se publică doar pe site-ul A.S.F.</p>
82	În cazul suspendării contractului de distribuție încheiat între asigurator, respectiv intermediarul principal, pe de o parte, și intermediarul secundar, pe de altă parte, consecințele vor fi:	<p>a) asiguratorul sau intermediarul principal nu vor putea înceta contractul, ci acesta va fi menținut, intermediarul secundar putând presta activități de distribuție pe perioada suspendării</p> <p>b) asiguratorul sau intermediarul principal reziliază contractul de distribuție din Registrul Intermediarilor Secundari</p> <p>c)* contractul de distribuție va fi menținut, însă codurile RAF nu vor mai fi active nici în registrele asiguratorilor sau intermediarilor principali și nici în Registrul Intermediarilor Secundari</p>
83	În ce act legislativ se regăsește definiția contractului de asigurare?	<p>a) în actul normativ privind pregătirea profesională a distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări</p> <p>b) părțile contractului sunt cele care dau această definiție, nefiind necesară o prevedere legală</p> <p>c)* în Codul civil</p>
84	Precizați care sunt părțile contractului de asigurare:	<p>a) doar asiguratorul, fiind contract de adeziune, asiguratul lipsește ca parte în contract</p> <p>b)* asiguratorul, asiguratul și, în anumite cazuri, contractantul asigurării, dacă este diferit de asigurat</p> <p>c) asiguratul și, în anumite cazuri, contractantul asigurării, dacă este diferit de asigurat</p>
85	Cine sunt beneficiarii unui contract de asigurare?	<p>a) persoanele care locuiesc împreună cu asiguratul, indiferent de situație</p> <p>b)* terțe persoane, care deși nu sunt parte la contractul de asigurare, efectele acestuia se răsfrâng în ceea ce privește indemnizarea și asupra lor</p> <p>c) aceasta noțiune lipsește în legislația specifică asigurărilor</p>
86	Contractul de asigurare poate fi dovedit prin:	<p>a)* polița de asigurare sau certificatul de asigurare emis și semnat de asigurator ori prin nota de acoperire emisă și semnată de compania de brokeraj</p> <p>b) emiterea unui document nu este nerelevantă pentru dovedirea contractului de asigurare dacă distribuitorul în asigurări a încasat prima de asigurare</p> <p>c) orice document emis de asigurator</p>
87	În polița de asigurare este necesar a se preciza primele de asigurare pe care trebuie să le plătească clientul?	<p>a)* este una din cerințele obligatorii de completare a unei polițe de asigurare</p> <p>b) este la latitudinea asiguratorului și a companiei de brokeraj</p> <p>c) este la latitudinea clientului</p>
88	Caracterul aleatoriu al contractului de asigurare semnifică:	<p>a)* faptul că niciuna dintre părțile contractante nu cunoaște la încheierea contractului dacă va avea un câștig sau va suferi o pierdere în perioada de asigurare, câștigul sau pierderea depinzând de incertitudinea producerii riscului asigurat</p> <p>b) că acel contract de asigurare acoperă aleatoriu riscurile</p> <p>c) faptul că, clauzele sale sunt prestabilite sau redactate de către asigurator și propuse asiguratului sau contractantului asigurării</p>
89	Caracterul de adeziune al contractului de asigurare înseamnă:	<p>a) că niciuna dintre părțile contractante nu cunoaște la încheierea contractului dacă va avea un câștig sau va suferi o pierdere în perioada de asigurare, câștigul sau pierderea depinzând de incertitudinea (dacă și/sau când) producerii riscului asigurat</p> <p>b)* că, clauzele sale sunt prestabilite sau redactate de către asigurator și propuse asiguratului, sau, după caz, contractantului asigurării</p>

		c) faptul că asigurătorul cere clientului să redacteze contractul la care acesta aderă
90	Cum trebuie să acționeze distribuitorii de asigurări în relația cu clienții?	a) distribuitorii de asigurări își vor urma întotdeauna propriul interes b) în mod liber, etic și empatic c)* în mod onest, corect și profesionist
91	Este obligat distribuitorul în asigurări ca, în faza premergătoare încheierii unui contract de asigurare, să informeze clientul dacă oferă consultanță?	a) această informație este nerelevantă pentru client b)* da, face parte din obligațiile de informare precontractuală cerută de prevederile legale c) doar în anumite situații, când distribuitorul în asigurări sesizează că potențialul client nu este hotărât asupra unui produs de asigurare
92	Precizați varianta corectă în legătură cu informațiile privind conflictele de interese:	a)* informațiile privind conflictele de interese trebuie comunicate potențialului client încă din faza precontractuală, înainte de încheierea contractului de asigurare b) informațiile privind conflictele de interese sunt nu sunt relevante pentru client înainte de încheierea contractului de asigurare c) clientul poate verifica, în registrele oficiale, dacă există situații de conflicte de interese înainte de încheierea contractului de asigurare
93	Ce modalități de comunicare a informațiilor, alternative hârtiei, sunt prevăzute de legislația aplicabilă domeniului distribuției de asigurări pentru comunicarea cu potențialul client sau cu clientul?	a)* alt suport durabil, precum e-mail-ul, site-ul, dacă sunt îndeplinite anumite condiții b) legislația nu permite alte modalități de comunicare, este permisă doar hârtia c) prin intermediul site-ului, chiar dacă potențialul client sau clientul nu au fost de acord cu această modalitate
94	Furnizarea de către client a unei adrese de e-mail este considerată o dovadă că informația poate fi transmisă către acesta prin intermediul altui suport durabil decât hârtia sau al unui site?	a) niciodată b) da, dar suplimentar va fi transmisă informația și prin intermediul hârtiei c)* da, furnizarea unei adrese de e-mail poate fi o dovadă necesară și suficientă pentru furnizarea informațiilor în modalitatea indicată
95	Documentul privind analiza cerințelor și necesităților clienților:	a) este irelevant pentru consumatorii profesioniști de produse de asigurare b)* este documentul care concretizează procesul de analiză a cerințelor și necesităților clientului realizate de către distribuitorul de asigurări c) este necesar doar în cazul asigurărilor de sănătate, pentru că este legat de analizele privind starea de sănătate a clientului
96	Precizați dacă în acordarea consultanței sunt relevante complexitatea produsului de asigurare propus și tipul de client căruia i se adresează:	a) depinde de situație b)* da, acordarea consultanței trebuie adecvată în funcție de aceste aspecte c) este inutilă acordarea consultanței dacă clientul are mai multe contracte de asigurare încheiate de același distribuitor
97	Dacă clienții nu au optat pentru consultanță, atunci sunt exceptate de la acordarea consultanței următoarele categorii de asigurări:	a) o asemenea excepție lipsește din prevederile legale în vigoare aplicabile distribuției de asigurări b)* asigurarea de răspundere civilă auto pentru utilizarea vehiculelor auto terestre, prevăzută în anexa nr. 1 "Clasele de asigurare" secțiunea A "Asigurări generale" pct. 10 din Legea nr. 237/2015, fără a include și răspunderea transportatorului; asigurarea de răspundere civilă profesională, asigurarea medicală de călătorii în străinătate, asigurarea obligatorie a locuințelor, alte asigurări impuse de legislația în vigoare, precum și asigurările distribuite prin comercializare electronică c) doar asigurările distribuite prin comercializare electronică, pentru că acolo nu există contact față-în-față cu clientul
98	Când sunt distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări obligați să acorde consultanță?	a) de fiecare dată când le cere asigurătorul sau intermediarul principal, pentru că acționează sub directă îndrumare a acestora b) când propun consumatorului un produs complex de asigurare, cum ar fi un produs de investiție bazat pe asigurare c)* pentru toate produsele de asigurare, indiferent dacă sunt asigurări generale sau de viață, cu excepția produselor de asigurare exceptate în mod expres și numai dacă potențialul client nu dorește consultanță
99	Ce sunt produsele de investiție bazate pe asigurări?	a) produse de asigurare care au apărut recent în legislație, neavând încă o consacrare legislativă b) produsele de asigurare create de asigurător în colaborare cu o firmă de investiții c)* produse din categoria asigurărilor de viață care oferă o valoare la scadență sau o valoare de răscumpărare expusă parțial sau integral, direct sau indirect, fluctuațiilor pieței
100	Cerințele, în materia gestionării conflictelor de interese, sunt:	a)* identificare, prevenire, gestionare, divulgare b) identificare și prevenire c) gestionare și divulgare
101	În cazul produselor de investiții bazate pe asigurări este necesar ca:	a) să se convingă clientul să aleagă un produs de asigurare care aduce o remunerație mai mare distribuitorului de asigurare, având în vedere munca depusă, ținându-se cont și de capacitatea financiară a clientului b) produsul să fie prezentat clientului numai de către distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări care deține o certificare profesională în domeniul instrumentelor și investițiilor financiare c)* recomandarea adecvată a produsului de investiții bazat pe asigurări să vizeze toleranța la risc și capacitatea clientului de a suporta pierderi financiare ca urmare a achiziționării respectivului produs
102	Când apare situația unei vânzări combinate?	a) când se combină mai mulți asigurători pentru a elabora un produs de asigurare pe care apoi îl distribuie prin rețeaua proprie de vânzare b)* când este furnizat un produs de asigurare împreună cu un serviciu sau un produs auxiliar, care nu este o asigurare, și care compun același pachet sau același acord c) când mai mulți distribuitori de produse de asigurare se combină pentru a prezenta un produs complex unui potențial client sau client
103	Care sunt documentele de informare precontractuală care conțin informațiile cheie și care sunt specifice în funcție de tipul produsului de asigurare?	a)* document de informare standardizat, denumit PID, document de informare standardizat, denumit KID și document de informare privind produsul de asigurare b) document de informare standardizat, denumit PID, respectiv documentul de informare standardizat, denumit KID

		c) document de informare privind produsul de asigurare cu indicarea tipului specific de produs
104	Poate influența distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări clientul sau potențialul client în sensul renunțării la consultanță?	a) da, uneori , când clientul sau potențialul client este nehotărât și nefamiliarizat cu noțiunea de consultanță b)* distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări îi este interzisă o asemenea acțiune c) este posibilă folosirea de către distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări a mijloacelor de influențare indirectă care să-l ajute pe client să renunțe la consultanță
105	Indicați ce este contractul de asigurare încheiat la distanță:	a)* este un contract de asigurare încheiat între un distribuitor de asigurări și un potențial client în cadrul unui sistem de vânzare la distanță sau al unui sistem de furnizare de servicii care utilizează în mod exclusiv una sau mai multe tehnici de comunicare la distanță b) este un contract de distribuție încheiat între un distribuitor de asigurări și un potențial client c) este acel contract de asigurare încheiat între un distribuitor de asigurări și un potențial client, avizat în prealabil de către A.S.F., folosind una sau mai multe tehnici de comunicare la distanță
106	Care este termenul general de denunțare de către client a unui contract încheiat la distanță?	a) 30 de zile calendaristice b) 10 zile calendaristice c)* 14 zile calendaristice, cu excepția asigurărilor de viață și RCA
107	Care este locul încheierii contractului de asigurare atunci când contractul se încheie între persoanele prezente?	a) este sediul asigurătorului b) este sediul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări c)* este acela în care se găsesc părțile, respectiv distribuitorul în asigurări și clientul
108	Care este locul încheierii contractului de asigurare atunci când contractul se încheie la distanță, inclusiv prin mijloace electronice?	a) stabilirea locului în care se încheie contractul de asigurare nu este necesară pentru că această informație nu prezintă relevanță b)* va fi locul unde își are sediul ofertantul contractului, așadar sediul distribuitorului de asigurări, la momentul când se primește acceptarea ofertei din partea clientului c) va fi întotdeauna teritoriul României, pentru a se aplica legislația națională
109	Ce se întâmplă dacă compania de brokeraj sau agentul de asigurare nu depun la asigurător sumele încasate cu titlu de prime de asigurare și se produc riscurile acoperite prin contractele încheiate?	a) asigurătorul va refuza să plătească indemnizația asiguratului sau, după caz, despăgubirea terțului păgubit, deoarece este culpa companiei de brokeraj sau a agentului de asigurare b)* asigurătorul este obligat să plătească indemnizația asiguratului sau, după caz, despăgubirea terțului păgubit, deoarece asiguratul sau terțul nu au nicio culpă pentru situațiile arătate c) asigurătorul poate alege să plătească sau să refuze indemnizația asiguratului sau, după caz, despăgubirea terțului păgubit
110	Sunt numele și prenumele unei persoane fizice considerate a se încadra în categoria datelor cu caracter personal?	a)* da, pentru că în baza lor se poate identifica persoana fizică b) da, însă numai dacă sunt furnizate de către persoana vizată pentru a putea fi identificată c) niciodată, pentru că numele și prenumele trebuie combinate cu CNP pentru a fi siguri că este persoana vizată
111	În conformitate cu prevederile GDPR, persoana vizată este:	a) persoana juridică ale cărei date cu caracter personal sunt prelucrate b)* persoana fizică ale cărei date cu caracter personal sunt prelucrate c) noțiunea de persoană vizată are legătură cu domeniul legislației penale, nu are nicio legătură cu regulamentul GDPR sau cu protecția datelor
112	Potrivit GDPR, asigurătorul este operator de date:	a)* atunci când stabilește scopurile și mijloacele de prelucrare a datelor cu caracter personal b) atunci când datele sunt colectate de către intermediarii secundari, nu de către asigurător c) când, în calitate de operator, trebuie să colecteze direct datele personale ale persoanei vizate, neputând apela la un împuternicit
113	Conform GDPR, "reducerea la minimum a datelor" reprezintă:	a) unul dintre principiile GDPR potrivit căruia trebuie să existe scopuri specifice ale prelucrării datelor b) furnizarea către client a cât mai puține date sau informații c)* unul dintre principiile GDPR potrivit căruia distribuitorul de asigurări trebuie să colecteze și să prelucreze numai acele date cu caracter personal care sunt necesare pentru îndeplinirea scopului respectiv
114	Ce presupune sintagma "limitări legate de scop" în contextul GDPR?	a)* unul dintre principiile GDPR potrivit căruia trebuie să existe scopuri specifice ale prelucrării datelor b) unul dintre principiile GDPR potrivit căruia distribuitorul de asigurări trebuie să colecteze și să prelucreze numai acele date cu caracter personal care sunt necesare pentru îndeplinirea scopului respectiv c) limitarea scopului acordării consultanței către client, furnizând cât mai puține date posibil
115	Potrivit cărui principiu GDPR este necesar ca datele cu caracter personal să fie prelucrate într-un mod legal și transparent, garantând echitatea:	a) integritate și confidențialitate b) exactitate c)* legalitate, echitate și transparență
116	Indicați varianta completă și corectă privind temeiurile de prelucrare a datelor, potrivit GDPR:	a)* obligația contractuală, obligația legală, consimțământul, interesul legitim, protecția intereselor vitale, îndeplinirea unei sarcini în interesul publicului b) consimțământul, interesul legitim, protecția intereselor vitale, îndeplinirea unei sarcini în interesul publicului c) consimțământul, îndeplinirea unei sarcini în interes legal, îndeplinirea unor activități de protecție a intereselor vitale
117	Care din următoarele variante nu constituie obligație în legătură cu combaterea spălării banilor și finanțarea terorismului?	a) numirea ofițerilor de conformitate și a persoanelor desemnate b)* obligația de a acorda consultanță pentru distribuția de asigurări c) obligația de cunoaștere a clientelei

118	Precizați dacă spălarea banilor și finanțarea terorismului sunt considerate infracțiuni:	a) acestea fac parte din desfășurarea normală a activității unei entități autorizate b) acestea reprezintă doar contravenții fiind sancționate cu amendă c)* ambele sunt infracțiuni și se sancționează cu închisoare
119	Privind la funcția de conformitate, care din următoarele afirmații nu este adevărată:	a)* este o funcție fără relevanță pentru entități și nereglementată prin legislație b) este o funcție considerată "funcție cheie" în cadrul organizației c) este o funcție care face parte din linia a doua de apărare
120	Privind piețele de asigurări din țările dezvoltate, se poate afirma faptul că acestea:	a)* se caracterizează printr-un anumit nivel de echilibru, au rate relativ mici de creștere, grad ridicat de competitivitate, iar preocuparea principală a distribuitorilor de asigurări este îndreptată în direcția retenției, a conservării portofoliilor de clienți, principalele activități fiind cele legate de acțiunile post-vânzare, precum campanii de cross-sell și up-sell b) se află într-un plin proces de creștere, cele mai multe strategii ale asiguratorilor sunt îndreptate în direcția achizițiilor agresive de clienți și a dezvoltării portofoliilor de clienți corporate, cu accent preponderent pe campanii de cross-sell și up-sell, respectiv a retenției clienților pentru care nu s-au înregistrat daune c) se află într-un proces constant de selecție a clienților pentru care nu s-au înregistrat daune
121	În legătură cu piețele de asigurări din țările din Europa Centrală și de Est, deci inclusiv România, se poate afirma faptul că:	a) se caracterizează printr-un anumit nivel de echilibru, au rate relativ mici de creștere, grad ridicat de competitivitate, iar preocuparea principală a distribuitorilor de asigurări este îndreptată în direcția retenției, a conservării portofoliilor de clienți b)* se află într-un plin proces de creștere, iar cele mai multe strategii ale asiguratorilor sunt îndreptate în direcția achizițiilor agresive de clienți c) se află într-un proces constant de selecție a clienților pentru care nu s-au înregistrat daune
122	În ceea ce privește gradul de profesionalizare al distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări din România, se poate afirma că, în ultimii ani:	a) nivelul de cunoștințe, precum și cel al abilităților acestora, s-a deteriorat continuu b)* nivelul de cunoștințe, precum și cel al abilităților acestora, s-a îmbunătățit continuu c) nivelul de cunoștințe, precum și cel al abilităților acestora, a rămas neschimbat
123	Pentru a-și continua dezvoltarea pe o fundație solidă, în cadrul pieței românești de asigurări, relația dintre distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări și clienții acestora trebuie să se bazeze pe:	a) prietenie b) un număr cât mai mare de polițe de asigurare vândute aceluiași client c)* încredere
124	Etica reprezintă:	a)* un ansamblu de norme în raport cu care un grup uman își reglează comportamentul pentru a deosebi ceea ce este legitim și acceptabil în realizarea scopurilor sale b) un set de reguli, norme și principii aplicabile numai în economiile puternic dezvoltate c) un set de proceduri aplicabile doar profesioniștilor din domeniul asigurărilor non-life
125	Etica profesională reprezintă:	a)* lucrurile sau acțiunile pe care tot personalul unei organizații ar trebui sau nu ar trebui să le facă în prestarea ocupației lor b) recomandări de conduită pe care doar personalul de conducere din entitățile supravegheate de către A.S.F. trebuie să le ia în considerare c) un standard de comportament destinat numai persoanelor cu vechime de minim 5 ani în domeniul asigurărilor
126	Încrederea este elementul esențial al unei relații de calitate între distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări și client, deoarece:	a) clienții cumpără doar de la distribuitori în asigurări care le sunt rude, deci există deja între aceștia o relație specială b)* majoritatea clienților nu au cunoștințe corespunzătoare privind asigurările, motiv pentru care încredințează sarcina gestionării serviciilor de protecție financiară de care au nevoie unui distribuitor în asigurări și/sau reasigurări c) clienții cumpără doar de la distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări care le sunt prieteni foarte buni, între aceștia existând deja dezvoltată o relație de încredere
127	Considerați că ar putea înregistra mai multe vânzări:	a)* un vânzător bun cu un produs mediocru b) un vânzător mediocru cu un produs bun c) un vânzător mediocru cu un produs mediocru
128	Asigurările sunt un domeniu la încrederea pentru că:	a) e necesar ca asiguratul să aibă, întotdeauna, încredere în propriile decizii privind selecția produsului de asigurare b)* asiguratul trebuie să aibă încredere că soluția de protecție financiară care i se oferă corespunde cerințelor, necesităților și posibilităților sale financiare, că are un preț corect, și că asiguratorul va exista și va fi solvabil pe toată durata pentru care clientul și-a achiziționat polița de asigurare c) asiguratul are încredere în soluția de asigurare propusă deoarece are un cost pe care îl poate suporta anual
129	Despre încrederea clientului în sistemul de asigurări, în general, și în distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări, în particular, se poate afirma că:	a)* se clădește treptat, "materia sa primă" fiind corectitudinea, profesionalismul și preocuparea continuă a distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări privind interesele clienților săi, adică un înalt nivel etic al distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări b) este un element important doar la încheierea asigurărilor facultative, nu și a celor obligatorii c) distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări este preocupat continuu de interesele clienților săi care achiziționează doar produse de asigurare de viață
130	Oamenii de vânzări se confruntă frecvent cu contexte care le permit și/sau încurajează încălcarea politicilor de etică ale companiei. Această afirmație este:	a) falsă b)* adevărată c) adevărată, în general, dar nu și în ceea ce privește piața de asigurări
131	Ca funcții într-o organizație, care din următoarele zone se pare că ar fi cel mai puțin etică:	a) actariat b) IT c)* vânzări și marketing
132	Indicați exemplul de comportament din piața de asigurări, la nivelul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări, considerat ca fiind neetic:	a)* distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări care returnează către client o parte din comisionul cuvenit, ca modalitate de a "recompensa" decizia clientului de a achiziționa o anumită soluție de protecție financiară b) vânzarea produselor de asigurare de către distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări autorizați c) vânzarea de asigurări după cerințele, necesitățile și dorințele clienților
133	Precizați care variantă reprezintă, pentru distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări, un exemplu de comportament considerat ca fiind neetic:	a)* convingerea unui client să renunțe la una sau mai multe contracte de asigurare, pe care le deține, în favoarea unei soluții financiare noi, inferioare calitativ, dar mai recompensante pentru distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări b) prezentarea clientului a unei soluții financiare integrate, care cuprinde oferte de la mai mulți asigurători

		c) încercarea distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări de a explica clientului utilitatea unei soluții complexe de protecție financiară
134	Indicați varianta de răspuns care reprezintă un exemplu de comportament neetic al distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări:	a) promovarea produselor de asigurare de către distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări care au mai puțin de un an experiență în domeniul de referință b)* esuarea în a identifica corect necesitățile financiare ale clientului, fie involuntar ca urmare a lipsei de instruire adecvată, fie voluntar c) prezentarea clientului, simultan, de către distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări, atât a unei asigurări de viață, cât și a unei asigurări facultative de locuință
135	Precizați varianta de răspuns care indică un exemplu de comportament al distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări, considerat ca fiind neetic:	a)* oferirea unor răspunsuri incorecte sau incomplete, din dorința de a-l convinge mai ușor pe client să achiziționeze un anumit produs de asigurare b) accentuarea distincției dintre sumele garantate ale asigurării (mai mici) și cele estimate (mai consistente și doar probabile ca realizare) în cazul polițelor de asigurare de viață cu capitalizare c) prezentarea unui produs de asigurare Casco într-o discuție de vânzare cu durată mai scurtă de 1 oră
136	Un exemplu de comportament neetic al unui distribuitor în asigurări și/sau reasigurări, este:	a) distribuitori în asigurări și/sau reasigurări care încheie contracte de asigurare de viață pe durata de 1 an b)* oferirea unui pachet de asigurare peste necesitățile reale ale clientului, din dorința distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări de a realiza un câștig (comision) mai mare, ca urmare a achitării de către client a unei prime mari de asigurare c) furnizarea de răspunsuri corecte și complete față de solicitările clientului
137	Este considerat ca fiind neetic unul dintre exemplele de comportament din piața de asigurări, la nivelul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări:	a) distribuitori în asigurări și/sau reasigurări care laudă societățile de asigurare sau companiile de brokeraj concurente și produsele acestora de asigurare b)* distribuitori în asigurări și/sau reasigurări care denigrează societățile de asigurare sau companiile de brokeraj concurente și produsele de asigurare distribuite de acestea c) distribuitori în asigurări și/sau reasigurări care pun pe primul loc interesele clienților și apoi pe cele personale
138	Documentul oficial, elaborat de către un asigurător sau intermediar principal, ce cuprinde o serie de reguli de conduită pentru distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări, este:	a)* un Cod Etic (Cod de Conduită) b) o Fișă pentru Protecția Muncii c) un contract de asigurare
139	Prevederile din Codurile Etice (Codurile de conduită) care impun un cadru concret de acțiune al distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări, norme și principii de activitate în raport cu entitatea angajatoare, respectiv cu care colaborează, ce trebuie respectate, eventuale penalizări pentru abaterile de la conduita acceptată fac referire la:	a) responsabilitatea distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări față de client b)* responsabilitatea distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări față de asigurător, respectiv față de intermediarul principal c) responsabilitatea distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări față de publicul larg
140	Prevederile din Codurile Etice (de conduită) care stipulează elemente legate de calitatea serviciilor pe care distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări trebuie să le ofere potențialilor și actualilor clienți fac trimitere la:	a)* responsabilitatea distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări față de client b) responsabilitatea distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări față de societatea de asigurări sau compania de brokeraj, după caz c) responsabilitatea distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări față de publicul larg
141	Prevederile din Codurile Etice (de conduită) care menționează faptul că distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări le este recomandat să ofere potențialilor și actualilor clienți cele mai reprezentative și adecvate produse de asigurare, să fie transparenți în ceea ce privește relațiile cu exteriorul, să ofere informații corecte și utile tuturor celor interesați se referă la:	a) responsabilitatea distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări față de client b) responsabilitatea distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări față de societatea de asigurări, respectiv compania de brokeraj c)* responsabilitatea distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări față de publicul larg
142	Un bun Cod Etic (Cod de conduită) ar trebui să îndeplinească următoarea caracteristică:	a)* să aibă un caracter educațional și conceptual b) să pună accentul principal pe interesul distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări și mai puțin pe cel al clienților c) să pună accentul, în principal, pe interesul conducătorilor executivi din domeniul asigurărilor
143	Indicați ce caracteristică trebuie îndeplinită de un bun Cod Etic (Cod de conduită):	a) să nu facă nicio referire la conflictele de interese b)* să fie aplicabil conduitei profesionale, mai degrabă decât conduitei personale c) să pună accentul principal pe interesul conducătorilor executivi, și mai puțin pe cel al distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări
144	Precizați caracteristica ce trebuie îndeplinită de un bun Cod Etic (Cod de conduită):	a) să fie aplicabil numai conducătorilor executivi b)* să fie însoțit de interpretări, elemente de ghidare, reguli disciplinare și studii de caz c) să fie foarte succint (maximum 1 sau 2 pagini)
145	Printre beneficiile unui comportament etic, la nivelul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări, se înscrie:	a)* creșterea gradului de încredere al asiguraților în distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări, primii înțelegând faptul că distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări a depus toate eforturile pentru a le satisface cerințele și necesitățile b) scăderea gradului de încredere al asiguraților în distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări c) scăderea gradului de retenție al consumatorilor de produse de asigurare
146	Printre beneficiile unui comportament etic al distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări se numără:	a) gradul scăzut de retenție al clienților la nivelul portofoliului acestor distribuitori în asigurări și/sau reasigurări b)* gradul ridicat de retenție al clienților la nivelul portofoliului acestor distribuitori în asigurări și/sau reasigurări c) eliminarea clienților care au istoric cu valori ridicate ale indemnizației de asigurare
147	Comportamentul etic al unui distribuitor în asigurări și/sau reasigurări poate conduce la:	a)* retenția clienților, concretizată în dezvoltarea unei relații pe termen lung, ce deschide oportunități în ceea ce privește acoperirea necesităților financiare viitoare ale clienților (oportunități de up-sell și cross-sell) b) îndepărtarea potențialilor clienți noi, pe seama "publicității negative" făcute de către cei existenți c) scăderea gradului de încredere al asiguraților în distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări
148	Printre beneficiile unui comportament etic al distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări se numără:	a)* un nivel consistent, stabil și predictibil de venituri din comisioane și bonusuri, la nivelul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări b) un grad extrem de scăzut de împlinire și satisfacție atât profesională, cât și personală c) un nivel crescut la veniturilor realizate ca urmare a bonusurilor primite de la clienți
149	Printre beneficiile unui comportament etic la nivelul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări se înscrie:	a) un nivel redus, instabil și imprevizibil de venituri din comisioane și bonusuri b)* un grad ridicat de împlinire și satisfacție atât profesională, cât și personală a distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări c) un grad extrem de scăzut de împlinire și satisfacție atât profesională, cât și personală
150	În general, privind detaliile unui contract de asigurare, este adevărat faptul că:	a)* marea majoritate a clienților nu înțelege prevederile acestuia b) marea majoritate a clienților înțelege prevederile acestuia

		c) marea majoritate a clienților înțelege prevederile contractuale doar dacă este vorba de o asigurare generală
151	Care dintre următoarele variante de răspuns definește corect una dintre practicile neetice întâlnite în domeniul distribuției de asigurări sub denumirea "vânzare excesivă" (churning) ?	a)* practica ce implică vânzarea forțată a unor polițe care nu sunt neapărat necesare și nici dorite de către clienți, exclusiv în scopul obținerii de comisioane b) practica în care un distribuitor în asigurări și/sau reasigurări face o prezentare eronată a unei asigurări deținute deja de către client, pentru a-l convinge să înlocuiască acea poliță cu una nouă, mai avantajoasă ca și comisionare pentru distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări c) practica ce implică împărțirea comisionului între distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări și clientul său, ca element de "motivare" pentru cel din urmă, ajungându-se, astfel, la o primă de asigurare redusă
152	Una dintre practicile neetice întâlnite în piață este așa-numita "denaturare" (twisting) . Care dintre următoarele variante de răspuns o definește corect?	a) practica ce implică vânzarea forțată a unor polițe care nu sunt neapărat necesare și nici dorite de către clienți, exclusiv în scopul obținerii de comisioane b)* practica în care un distribuitor în asigurări și/sau reasigurări face o prezentare eronată a unei asigurări deținute deja de către client, în scopul de a-l convinge să înlocuiască acea poliță cu una nouă, mai avantajoasă privind nivelul comisionului c) practica ce implică împărțirea comisionului între distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări și clientul său, ca element de "motivare" pentru cel din urmă, ajungându-se, astfel, la o primă de asigurare mai redusă
153	Una dintre practicile neetice, întâlnite în piața de asigurări, este așa-numita "împărțirea comisionului" (commission sharing) . Care dintre următoarele variante o definește corect?	a) practica ce implică vânzarea forțată a unor produse de asigurare care nu sunt neapărat necesare și nici dorite de către clienți, exclusiv în scopul obținerii de comisioane b) practica în care un distribuitor în asigurări și/sau reasigurări face o prezentare eronată a unei asigurări deținute deja de către client, pentru a-l convinge să înlocuiască acea asigurare cu una nouă, mai avantajoasă privind comisionul urmărit c)* practica ce implică împărțirea comisionului între distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări și clientul său, ca element de "motivare" pentru cel din urmă, ajungându-se, astfel, la o primă de asigurare mai mică
154	Conform legislației aplicabile privind conduita distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări, asigurătorii și intermediarii principali au obligația să își revizuiască Codurile de Etice (Codurile de Conduită) existente sau să elaboreze astfel de documente în care să includă cele mai bune practici la care să se raporteze distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări. Indicați standardele ce trebuie să se regăsească în aceste Coduri Etice (Coduri de Conduită):	a) numai integritatea, expertiza și profesionalismul b) numai respectarea confidențialității, transparența, concurența loială și acordarea consultanței c)* integritatea, expertiza și profesionalismul, respectarea confidențialității, transparența, concurența loială și asistența post-vânzare
155	Conform legislației aplicabile privind conduita distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări, elementul care se referă la faptul că distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări trebuie să acționeze permanent în litera și spiritul legii este standardul privind:	a) concurența loială b)* integritatea c) respectarea confidențialității
156	Conform legislației aplicabile privind conduita distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări, elementul care se referă la faptul că distribuitorul nu are voie să divulge datele personale ale clienților decât persoanelor din societate care trebuie să cunoască aceste informații este standardul privind:	a) concurența loială b) integritatea c)* respectarea confidențialității
157	Conform legislației aplicabile privind conduita distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări, elementul care se referă la faptul că distribuitorul nu are voie să facă afirmații depreciative, false sau înșelătoare la adresa competitorilor este standardul privind:	a)* concurența loială b) integritatea c) respectarea confidențialității
158	Conform legislației aplicabile privind conduita distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări, elementul care se referă la faptul că distribuitorul trebuie să furnizeze servicii de calitate clientului său pe tot parcursul derulării perioadei contractuale este standardul privind:	a)* asistența post-vânzare b) integritatea c) respectarea confidențialității
159	Conform legislației aplicabile privind conduita distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări, elementul care se referă la faptul că distribuitorul trebuie să se pregătească profesional în mod continuu, să-și completeze nivelul de cunoștințe și să-ți dezvolte abilitățile necesare interacțiunii cu clienții la cele mai înalte niveluri calitative este standardul privind:	a) asistența post-vânzare b) integritatea c)* expertiza și profesionalismul
160	Cauzele principale care determină oamenii să vadă asigurarea ca formă de protecție sunt:	a) determinate de dorința de a se îmbogăți în cazul producerii unui eveniment asigurat b) nejustificate de cele mai multe ori c)* cele care afectează integritatea fizică a persoanelor, a proprietăților acestora și acțiunile indivizilor
161	Asigurarea de viață reprezintă:	a) un instrument financiar prin care persoanele sunt protejate față de un dezechilibru financiar în cazul unor dezastre naturale b)* cel mai eficient mod de protecție pentru individ și familie, în cazul unor evenimente neprevăzute, prin înlocuirea venitului pierdut și acoperirea datoriilor restante (în cazul decesului persoanei asigurate), pentru a menține standardul de viață al familiei c) un instrument financiar prin care persoanele sunt protejate față de un dezechilibru financiar în cazul unor boli grave
162	Indicați care este beneficiul asigurărilor de viață individuale:	a)* suportul moral pe care îl va avea atât persoana asigurată, cât și beneficiarul asigurării, prin achiziția unei asigurări de viață b) returnarea integrală a primelor plătite în cazul în care evenimentul asigurat nu are loc c) posibilitatea de a schimba persoana asigurată după primul an de contract
163	Interesul asigurabil, cu privire la asigurările de viață, este cuantificabil în termeni financiari?	a)* întotdeauna b) niciodată c) depinde de situație
164	În vederea emiterii cererii de asigurare, asigurătorul evaluează interesul asigurabil, ca motivație ce există între:	a)* persoana asigurată și contractant și apoi între persoana asigurată și beneficiarul asigurării b) doar între persoana asigurată și beneficiarul asigurării c) doar între contractant și persoana asigurată a) asigurător și persoana asigurată

165	Asigurarea de viață este un contract între:	b) asigurător și contractant c)* asigurător, contractant și persoana asigurată
166	Asigurările de viață cu componentă strict de protecție oferă:	a)* protecție în caz de deces b) protecție în caz de deces dar și posibilitatea de a investi în programe de tip Unit Linked c) posibilitatea de a avea atât o componentă de protecție cât și una de economisire/investiție
167	Privind asigurările de viață cu componentă de economisire, precizați care din următoarele afirmații este falsă:	a)* contractantul poate opta doar pentru componenta de economisire b) pe lângă componenta de protecție, au și rolul de a ajuta la acumularea unor sume de bani c) garantează o anumită sumă asigurată în cazul în care persoana asigurată supraviețuiește până la finalul contractului
168	Asigurările și opțiunile suplimentare pot fi atașate anumitor contracte de asigurare de viață:	a) doar la începutul contractului b)* încă de la început sau pe parcursul derulării contractului c) doar după anul doi de contract
169	Care din următoarele afirmații, privind persoana asigurată din contractele de asigurare individuală de viață, este adevărată:	a) persoana asigurată poate fi modificată oricând pe parcursul derulării contractului doar cu acordul asigurătorului b)* persoana asigurată este imposibil de modificat c) persoana asigurată poate fi modificată oricând pe parcursul derulării contractului doar cu acordul contractantului
170	Contractantului unei asigurări de viață poate fi:	a) doar o persoană juridică b) doar o persoană fizică c)* o persoană fizică, în cazul contractelor individuale, sau o persoană juridică, în cazul contractelor individuale sau de grup
171	Care din următoarele afirmații este adevărată:	a) contractantul unei asigurări de viață nu poate fi o persoană juridică b) beneficiarul unei asigurări de viață nu poate fi o persoană juridică c)* beneficiarul unei asigurări de viață poate fi o persoană fizică sau juridică
172	Beneficiarul asigurării de viață este:	a) persoana fizică a cărei viață constituie obiectul asigurării b) persoana care, având interes asigurabil cu privire la persoana asigurată, încheie contractul de asigurare împreună cu asigurătorul și care se obligă să plătească primele de asigurare c)* persoana fizică sau juridică, care are un interes asigurabil și căreia îi va fi oferită indemnizația de asigurare în momentul în care are loc evenimentului asigurat
173	Persoana asigurată prin contractul de asigurare de viață este:	a)* persoana fizică a cărei viață constituie obiectul asigurării b) persoana care, având interes asigurabil privind persoana asigurată, încheie contractul de asigurare împreună cu asigurătorul și care se obligă să plătească primele de asigurare c) persoana fizică sau juridică, având interes asigurabil, căreia îi va fi plătită indemnizația de asigurare în momentul producerii evenimentului asigurat
174	Contractantul asigurării de viață este:	a) persoana fizică a cărei viață constituie obiectul asigurării b)* persoana care, având interes asigurabil cu privire la persoana asigurată, încheie contractul de asigurare împreună cu asigurătorul și care se obligă să plătească primele de asigurare c) persoana fizică sau juridică, având interes asigurabil, căreia îi va fi plătită indemnizația de asigurare, în momentul producerii evenimentului asigurat
175	Data încheierii contractului de asigurare reprezintă:	a)* data la care compania de asigurare emite polița de asigurare, în urma a finalizării procesului de evaluare a riscului b) data la care a fost semnată cererea de asigurare și, totodată, momentul în care a fost efectuată și plata primei de asigurare c) data la care încetează obligațiile contractuale pentru toate părțile
176	Data încheierii cererii de asigurare reprezintă:	a) data la care asigurătorul emite polița de asigurare b)* data la care aceasta a fost semnată și, totodată, momentul în care a fost efectuată și plata primei prime de asigurare c) data la care încetează obligațiile contractuale pentru toate părțile
177	În cazul în care riscul depășește riscul de asigurare standard, asigurătorul are dreptul:	a) de a refuza preluarea în asigurare, situație în care prima de asigurare nu va mai fi returnată contractantului b) de a refuza preluarea în asigurare, situație în care prima de asigurare va fi returnată contractantului, calculându-se o dobândă, pentru fiecare zi din momentul efectuării plății de către contractant, raportată la dobânda BNR c)* de a refuza preluarea în asigurare, situație în care prima inițială de asigurare plătită de contractant va fi returnată acestuia, fără a fi purtătoare de dobândă
178	Care dintre următoarele afirmații, privind asigurările de viață, este adevărată:	a)* perioada cuprinsă între data semnării cererii de asigurare și cea a emiterii acesteia poartă denumirea de perioadă acoperită limitat b) odată emis contractul de asigurare, riscurile vor fi preluate de asigurător începând cu ora 00:00 a zilei următoare emiterii c) asigurătorul preia în întregime riscul din momentul în care contractantul a semnat cererea de asigurare și a efectuat prima plată
179	Ce reprezintă excluderile unei polițe de asigurare de viață?	a) riscuri care nu sunt inițial prevăzute în condițiile de asigurare, dar pot fi preluate contra cost b)* riscuri și situații care nu sunt cuprinse în asigurare și, pentru care, asigurătorul nu acordă despăgubiri c) anexele la contractul de asigurare
180	În ce situație vorbim de o despăgubire acceptată în ceea ce privește plata indemnizației de asigurare către beneficiarul acesteia?	a) decesul persoanei asigurate a fost cauzat direct sau indirect de război, război civil, invazie, acțiuni ale altor state b)* decesul persoanei asigurate s-a produs în urma unei boli grave c) decesul persoanei asigurate a fost cauzat de un act intenționat al beneficiarului
181	Căreia dintre funcțiile asigurării de viață îi corespunde posibilitatea oferită clientului de a economisi sau de a investi pentru a-și putea realiza planurile privind calitatea vieții la pensie sau privind viitorul copiilor?	a)* funcției de acumulare de capital b) funcției de protecție financiară c) funcției de siguranță
182	În funcție de numărul persoanelor cuprinse în asigurare, asigurările de viață pot fi:	a) individuale și de familie b)* individuale și de grup c) de grup și de familie
183	Asigurările de viață cu componentă de risc și capitalizare (mixte) sunt:	a)* asigurările de viață și asigurările de viață tip Unit Linked b) asigurările de viață tip Unit Linked (cu suma la maturitate negarantată)

		c) asigurările de viață tradiționale (cu suma la maturitate garantată)
184	Precizați dacă toate tipurile de asigurări de viață includ riscul de deces:	a) cea mai mare parte a lor includ riscul de deces b)* da, toate asigurările de viață acoperă obligatoriu riscul de deces c) depinde de analiza de necesități, clientul putând opta pentru o asigurare de viață fără acoperirea riscului de deces
185	Asigurarea de viață pe termen limitat este:	a)* cea mai simplă formă de asigurare de protecție financiară și are ca eveniment asigurat decesul din orice cauză al persoanei asigurate b) cea mai simplă formă de asigurare de protecție financiară, care are ca eveniment asigurat decesul din orice cauză al persoanei asigurate, însă oferă și posibilitatea economisirii/investiției c) cea mai simplă formă de asigurare de protecție financiară, care are ca eveniment asigurat decesul din orice cauză al persoanei asigurate și oferă o valoare de răscumpărare în cazul rezilierii anticipate
186	Asigurarea de viață pe termen limitat are valoare de răscumpărare?	a) da, doar în situația în care contractantul a optat și pentru componenta de economisire b) da, doar dacă valoarea acumulată în cont este mai mare decât o limită stabilită de asigurător c)* nu
187	Spre deosebire de asigurarea de viață pe termen limitat, în cazul asigurării pe termen nelimitat:	a)* primele de asigurare sunt diferite b) primele de asigurare sunt mai mici și sumele asigurate mai mari c) primele de asigurare sunt mai mici
188	Care din afirmațiile următoare, privind asigurarea de viață pe termen nelimitat, este adevărată:	a)* acest tip de asigurare poate oferi protecție, în unele cazuri, și după vârsta de 95 de ani b) pentru acest tip de asigurare frecvența de plată nu poate fi modificată c) acest tip de asigurare nu poate deține și o componentă de acumulare
189	Precizați varianta completă și corectă privind elementele în funcție de care variază costul asigurării mixte de viață:	a) durata contractului și suma asigurată b) vârsta asiguratului și suma asigurată c)* durata contractului, vârsta asiguratului, suma asigurată și combinația de asigurări suplimentare adăugate riscului de bază
190	Ce componente are asigurarea mixtă de viață?	a)* componenta de risc și componenta de capitalizare b) componenta de economisire și componenta de fonduri de urgență ce acoperă intervenții chirurgicale c) componenta de protecție și componenta de fonduri de urgență ce acoperă cheltuielile medicale de recuperare
191	Care din următoarele afirmații reprezintă o caracteristică a asigurării de studii:	a) destinația utilizării fondurilor acumulate de contractant pe parcursul perioadei de economisire este exclusiv pentru acoperirea cheltuielilor legate de studiile copilului b) în cazul rezilierii, asigurătorul nu are obligația de a acorda o valoare de răscumpărare c)* perioada contractuală este împărțită în două etape, după cum urmează: în prima etapă, contractantul plătește primele de asigurare, iar în cea de a doua etapă, beneficiarul primește de la asigurător rentele de studii
192	Ce este asigurarea de căsătorie?	a) un produs financiar asemănător cu asigurarea mixtă de viață, care oferă anuități pe întreaga durată a vieții beneficiarului b)* un produs financiar similar cu asigurarea de studii, dar indemnizația de asigurare este primită de copil în momentul căsătoriei sau la împlinirea unei vârste specifice, stabilite diferit de către fiecare asigurător c) un produs financiar, asemănător cu asigurarea de tip Unit Linked, cu o sumă asigurată ce se plătește sub forma unei sume unice
193	Diferența între un produs de asigurare de tip Unit Linked și celelalte tipuri de asigurări de viață este dată de:	a) riscul investiției, care în acest caz este asumat de persoana asigurată b)* riscul investiției, care în acest caz este asumat de contractant c) riscul investiției, care în acest caz este asumat de beneficiarii indemnizației de asigurare, în cazul decesului persoanei asigurate
194	Care este varianta corectă și completă privind frecvența de plată a primelor de asigurare în cazul asigurărilor de viață pe termen limitat?	a)* lunară, trimestrială, semestrială sau anuală b) doar trimestrială sau anuală c) doar lunară, semestrială sau anuală
195	Renta cu rată fixă se plătește:	a) pe o perioadă de doi ani, dacă pe perioada contractului s-au înregistrat creșteri la nivel de profit b) pe o perioadă determinată de timp, cu condiția ca banii din cont să fie suficienți c)* pe o perioadă determinată de timp, așa cum este stipulat în contractul de asigurare
196	Care este condiția pentru a primi indemnizația, în cazul rentei cu rată viageră?	a) beneficiarul să fi solicitat indemnizația b) beneficiarul să fie în viață c)* persoana asigurată să fi decedat
197	Indicați varianta de răspuns care reprezintă definiția anuității:	a)* persoana care primește o anuitate b) persoana eligibilă să încheie o asigurare de tip rentă c) contractantul unei asigurări de rentă
198	Care sunt principalele avantaje ale anuităților?	a) permit crearea unei stabilități financiare pentru întreaga familie și constituirea de fonduri pentru acoperirea cheltuielilor de deces b)* oferă siguranță în menținerea nivelului de trai, permit crearea unei stabilități financiare pentru întreaga familie și se pot constitui în fonduri pentru acoperirea cheltuielilor de deces sau în fonduri pentru urmași c) oferă siguranță în menținerea nivelului de trai și asigurarea fondurilor pentru urmași
199	Asigurările și opțiunile suplimentare:	a) au obligatoriu aceeași durată ca cea a contractului de bază b)* nu pot depăși perioada de plată a primelor de pe contractul de bază c) pot depăși perioada de plată a primelor de pe contractul de bază
200	Care din următoarele afirmații privind asigurările și opțiunile suplimentare este adevărată:	a) pot fi reziliate doar la aniversarea contractului de asigurare b)* pot fi reziliate oricând pe durata contractului c) odată atașate nu mai pot fi reziliate
201	Indemnizația oferită de asigurarea suplimentară în cazul producerii riscului de deces din accident:	a) se primește doar cea mai mare valoare dintre asigurarea de viață de pe contractul de bază și asigurarea suplimentară de deces din accident b)* se cumulează cu asigurarea de bază, de deces din orice cauză

		c) are o primă variabilă pe durata contractului de asigurare
202	Opțiunea de scutire de plată a primelor de asigurare:	a) se aplică pe o perioadă determinată de timp, la finalul căreia contractantul va relua plata primelor b) oferă beneficiarului o indemnizație ce constă într-o sumă fixă, stabilită încă de la momentul semnării cererii de asigurare, în vederea acoperirii costurilor generate de problemele medicale ce au dus la o incapacitate permanentă de muncă a persoanei asigurate c)* exonerează contractantul de plata primelor
203	În cazul opțiunii suplimentare de sistare a plății primelor:	a) suma asigurată la supraviețuire va fi mai mare b)* suma asigurată la supraviețuire se va recalcula, ținând cont de perioada în care prima de economisire nu a mai fost plătită c) suma asigurată la supraviețuire rămâne neschimbată
204	Care din următoarele afirmații, cu privire la opțiunea de creștere garantată a sumei asigurate, este adevărată:	a)* oferă posibilitatea creșterii, fie a sumelor asigurate, fie a primelor de asigurare, după caz, cu un anumit procent, fără evaluarea medicală a persoanei asigurate b) oferă posibilitatea creșterii, fie a sumelor asigurate, fie a primelor de asigurare, după caz, cu un anumit procent, cu evaluarea medicală a persoanei asigurate c) oferă posibilitatea creșterii, fie a sumelor asigurate, fie a primelor de asigurare, după caz, cu un anumit procent, cu evaluarea medicală atât a persoanei asigurate cât și a contractantului persoană fizică, deoarece el este cel care plătește primele de asigurare
205	Vânzarea de tip "push" presupune:	a) ofertarea de produse de asigurare on-line b) atragerea clienților către societatea de asigurare, clienții știind deja ce anume caută c)* mișcarea produselor și serviciilor de asigurări de viață, prin distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări, către consumatorul final
206	Vânzarea de tip "pull" presupune:	a) ofertarea de produse de asigurare on-line b)* atragerea clienților către compania de asigurări, clienții știind deja ce anume caută c) mișcarea produselor și serviciilor de asigurări de viață, prin intermediari, către consumatorul final
207	Care dintre următoarele afirmații privind analiza de nevoi pe care distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări o realizează împreună cu prospectul/clientul este adevărată:	a) analiza de nevoie este un pas opțional b) analiza de nevoi presupune și completarea unui chestionar medical privind starea de sănătate a persoanei asigurate c)* analiza de nevoi presupune identificarea nevoii de protecție personală și a familiei, în caz de deces sau în cazul apariției unor probleme de sănătate
208	Care din afirmațiile următoare privind analiza de nevoi este adevărată:	a) analiza de nevoi nu este obligatorie în cazul intermediarii de asigurări de viață b)* analiza de nevoi este un pas obligatoriu în cazul distribuției asigurărilor de viață c) analiza de nevoi este opțională în cazul intermediarii de asigurări de viață
209	În câte categorii se împart asigurările de viață, conform prevederilor legale în vigoare?	a) asigurări de viață și asigurări de sănătate b)* asigurări de viață, anuități și asigurări de viață suplimentare, asigurări de căsătorie, asigurări de naștere, asigurări de viață și anuități care sunt legate de fonduri de investiții c) asigurări de viață, asigurări de călătorie, anuități și asigurări de viață suplimentare, asigurări de căsătorie
210	Care sunt evenimentele asigurate prin asigurarea mixtă de viață?	a)* decesul și supraviețuirea persoanei asigurate b) decesul persoanei asigurate c) supraviețuirea persoanei asigurate
211	Care sunt evenimentele asigurate prin asigurarea de viață pe termen limitat?	a) decesul din accident b)* decesul din orice cauză c) decesul din boală
212	Privind riscul investițional, indicați afirmația corectă:	a) riscul investițional, la asigurarea cu termen limitat, aparține, în totalitate, societății de asigurări b) riscul investițional, la asigurarea de sănătate, aparține, în totalitate, societății de asigurări c)* riscul investițional, la asigurarea de tip Unit Linked, aparține, în totalitate, clientului
213	Tehnica AIDA:	a) este o tehnică de obținere de recomandări b)* ajută în comunicarea eficientă cu clientul/prospectul, în mod special în a-l determina să acționeze c) se aplică doar altor produse financiare, diferite de asigurările de viață
214	AIDA este un acronim pentru:	a) Atenție, Interes, Demontare de obiecții, Acțiune b) Atenție, Insistență, Determinare, Acțiune c)* Atenție, Interes, Dorință, Acțiune
215	Privind digitalizarea, indicați care dintre următoarele afirmații este falsă:	a) se bazează pe principiul WIN-WIN-WIN b)* pune societatea de asigurare și produsele de asigurare pe primul loc, pentru că fără ele clienții nu ar putea accesa protecția de care au nevoie c) vizează dezvoltarea unei relații pe termen mediu și lung, bazată pe încredere
216	Principalul motor care determină societățile de asigurare să urmărească digitalizarea, este dat de dorința de a le oferi clienților:	a) cât mai multe informații despre produsele de asigurare b) posibilitatea de a achiziționa produse de asigurare exclusiv on-line c)* o relație personalizată cu compania, informație decizională și comoditate în accesarea produselor de asigurare
217	Revoluția Industrială 4.0 în domeniul asigurărilor accentuează importanța:	a) vânzătorului de produse financiare b)* consultanței în vânzări c) produselor și serviciilor financiare identice pentru toți clienții
218	Ce este "valoarea de răscumpărare"?	a)* reprezintă suma pe care asigurătorul are obligația să o plătească în cazul rezilierii contractului de asigurare, în situațiile specificate în condițiile contractuale b) suma de bani pe care asigurătorul o plătește în cazul în care un client solicită rezilierea unei asigurări, cu componentă exclusivă de risc, înainte de maturitatea poliței c) suma de bani pe care asigurătorul o plătește în cazul în care polița ajunge la maturitate
219	Ce este "perioada de grație"?	a)* perioada de 30, 60 sau 90 de zile în care, dacă polița nu a fost plătită, aceasta rămâne în vigoare, dar acoperirea dată de asigurare diferă în funcție de numărul de zile de întârziere b) intervalul de timp după scadență de 30, 60 sau 90 zile, în care titularul nu a achitat prima de asigurare datorată iar polița de asigurare nu produce efecte

		c) intervalul de timp după scadență de 30, 60 sau 90 zile, în care titularul a achitat parțial prima de asigurare datorată iar polița de asigurare nu produce efecte
220	În cazul asigurării de viață, indicați când contractantul diferă de persoana asigurată:	a) în cazul în care asigurarea este încheiată de titular b) în cazul în care asiguratul este angajatorul c)* în cazul entităților persoane juridice, în calitate de contractant, care încheie asigurări de viață pentru angajații lor
221	Pentru un asigurător, asigurarea de viață reprezintă:	a) o promisiune că va plăti o sumă asigurată către beneficiar, la cererea acestuia b) o obligație de a plăti o sumă asigurată către beneficiar, la cererea beneficiarului c)* o modalitate de preluare a riscului financiar legat de pierderea vieții sau de deteriorarea sănătății unui individ, sau a unui grup de indivizi supuși aceluiași risc
222	Pentru contractant, asigurarea de viață reprezintă:	a)* o înțelegere prin care acesta plătește o sumă de bani (prima de asigurare) cu o anumită frecvență, beneficiarul asigurării urmând să primească în schimbul acesteia o indemnizație de asigurare, în cazul producerii evenimentului asigurat b) o formă de protecție personală, în cazul producerii evenimentelor asigurate prin contract c) o modalitate de a economisi și de a beneficia în același timp de protecția dată de riscurile acoperite prin asigurare
223	Care sunt tipurile de asigurări de viață care satisfac nevoia de economisire sigură pentru momentele importante din viață?	a) asigurările de viață de tip Unit Linked b) asigurările de viață cu componentă exclusivă de protecție financiară c)* asigurările de viață cu sume garantate la capitalizare
224	Care sunt tipurile de asigurări de viață care satisfac doar nevoia de protecție financiară împotriva riscurilor care pot afecta individul (deces, boli, accidente)?	a) asigurările de viață de tip Unit Linked b) asigurările de viață cu sume garantate la capitalizare c)* asigurările de viață cu componentă exclusivă de protecție financiară
225	Indicați varianta corectă privind situația în care are loc încetarea contractului de asigurare de viață:	a) la data decesului beneficiarului asigurării de viață b) în momentul în care se împlinesc 30 de zile de neplată a primei de asigurare c)* odată cu decesul contractantului persoană fizică, dar și în cazul încetării existenței contractantului persoană juridică
226	Ce este denunțarea unilaterală a contractului de asigurare?	a) o acțiune care poate fi inițiată doar de contractant și care duce la încetarea contractului de asigurare b) o acțiune care poate fi inițiată doar de asigurător și care duce la încetarea contractului de asigurare c)* o acțiune a contractantului sau a asigurătorului care duce la încetarea contractului de asigurare
227	Care sunt asigurările de viață care permit investiții cu un grad sporit de risc și cu posibilități de câștig mari?	a) asigurările de viață cu sume garantate la capitalizare b)* asigurările de tip Unit Linked c) asigurările de viață cu componentă exclusivă de risc
228	Evenimentele care duc la încetarea contractului de asigurare de viață sunt:	a)* maturitatea poliței, denunțarea unilaterală a contractului sau decesul persoanei asigurate b) doar maturitatea poliței sau decesul persoanei asigurate c) doar denunțarea unilaterală a contractului sau decesul persoanei asigurate
229	Pot apărea modificări în contractul de asigurare de viață după încheierea acestuia?	a) după încheierea contractului de asigurare de viață nu mai este posibilă nicio modificare b)* la cererea persoanei asigurate se pot aduce modificări contractului de asigurare de viață după încheierea acestuia c) se pot aduce modificări contractului de asigurare de viață după încheierea acestuia doar la cererea asigurătorului
230	Prin intermediul unui contract de asigurare de viață:	a) asiguratul preia riscurile asigurătorului b)* asigurătorul preia riscurile asiguratului c) contractantul preia riscurile asiguratului
231	Prin contractul de asigurare de viață, se obligă să plătească primele de asigurare:	a) persoana asigurată b) beneficiarul c)* contractantul
232	După frecvența de plată, primele de asigurare ale unui contract de asigurare de viață pot fi:	a)* eşalonate sau unice b) doar eşalonate c) doar unice
233	Care dintre următoarele exemple reprezintă o excepție de la plata indemnizației de asigurare în cazul unei asigurări de viață ?	a)* decesul cauzat direct sau indirect de război b) decesul în urma unui accident rutier c) decesul cauzat de boală
234	În situația în care decesul persoanei asigurate are loc în urma unui act al beneficiarului, pentru care s-a pronunțat o sentință penală împotriva acestuia:	a)* asigurătorul va plăti beneficiarului valoarea de răscumpărare a contractului de asigurare de viață b) asigurătorul nu are obligația de a plăti beneficiarului nicio sumă c) asigurătorul va plăti beneficiarului suma asigurată în caz de deces precizată în contractul de asigurare de viață
235	Care dintre următoarele afirmații, cu privire la funcția de protecție financiară, este corectă:	a)* îi dă beneficiarului asigurării accesul la indemnizația de asigurare b) le dă oamenilor posibilitatea de a economisi pentru momentele fericite din viața lor c) îi ajută pe oameni să acumuleze capital
236	În cazul decesului persoanei asigurate, dacă nu au fost desemnați beneficiari în contractul de asigurare de viață, indemnizația de asigurare revine:	a) asigurătorului b)* moștenitorilor legali c) statului
237	Asigurarea de viață atașată creditelor este:	a) o asigurare pe termen limitat, a cărei sumă asigurată crește pe măsură ce clientul achită din credit b) o asigurare pe termen limitat, a cărei sumă asigurată rămâne constantă pe măsură ce clientul achită din credit c)* o asigurare pe termen limitat, a cărei sumă asigurată scade pe măsură ce clientul achită din credit
238	În cazul unei asigurări de căsătorie, indemnizația de asigurare se plătește:	a) doar sub forma unei sume unice b)* sub forma unei sume unice sau ca anuitate c) doar ca anuitate
	Anuitățile sunt anul de asigurare de viață în care beneficiile sunt plătite de către asigurător atât timp cât	a) persoana asigurată

239	Zinutaqne sunt acei tip de asigurare de viaqa in care beneficiile sunt pluate de catre asigurator atat timp cat este in viaqa:	b)* beneficiarul asigurării c) contractantul asigurării
240	Asigurările auto sunt:	a) doar asigurări din categoria celor obligatorii b) doar asigurări din categoria asigurărilor facultative c) *atât asigurări obligatorii, cât și facultative
241	Indicați care este obiectul asigurării în cazul contractului de asigurare RCA:	a) vehiculul asigurat b) răspunderea civilă obligatorie a proprietarului de vehicul c) *răspunderea civilă a asiguratului sau a conducătorului auto pentru prejudicii produse prin intermediul vehiculului menționat în contractul RCA
242	Scopul asigurării RCA este:	a) despăgubirea pentru pagube materiale și vătămările corporale produse persoanei responsabile de producerea accidentului b) *despăgubirea pagubelor materiale și vătămările corporale produse terților în urma unui accident, precum și despăgubirea cheltuielilor terților păgubiți în procesul civil c) acordarea despăgubirii doar pentru pagube materiale și numai terților păgubiți de cetățenie română
243	Asigurarea de răspundere civilă auto pentru prejudicii produse terțelor persoane prin accidente de vehicule și de tramvaie este obligatorie:	a) *pentru persoanele fizice sau juridice care au în proprietate vehicule supuse înmatriculării sau înregistrării în România, precum și tramvaie care se pot înmatricula legal b) doar dacă se încheie și o asigurare facultativă pentru același autovehicul c) pentru persoanele fizice sau juridice care au în proprietate vehiculele supuse înmatriculării sau înregistrării în România, vehicule pe care le utilizează exclusiv în scopul antrenamentelor, curselor, întrecerilor sau raliurilor organizate legal
244	Fac excepție de la obligativitatea încheierii asigurării RCA:	a) *persoanele fizice și juridice care utilizează vehiculele exclusiv în scopul antrenamentelor, curselor, întrecerilor sau raliurilor organizate legal b) persoanele fizice și juridice care utilizează vehiculele exclusiv în scopuri de agrement c) persoanele fizice sau juridice care dețin vehicule utilizate pentru întreceri organizate ocazional
245	Părțile contractuale ale unei asigurări RCA sunt:	a) asiguratorul, asiguratul (proprietarul) și utilizatorul b)* asiguratorul, proprietarul (asiguratul), utilizatorul și beneficiarul nenominalizat al contractului (terțul prejudiciat) c) asiguratorul, asiguratul (proprietarul)
246	La emiterea poliței RCA, sistemul claselor de Bonus-Malus cuprinde:	a) 10 clase de Bonus și 6 clase de Malus b) 8 case de Bonus și 8 clase de Malus c) *8 clase de Bonus și 8 clase de Malus, plus clasa de bază B0 corespunzătoare unui asigurat fără istoric de daune în asigurări
247	Valoarea despăgubirii în urma avariilor rezultate dintr-un eveniment rutier, în cazul unui contract RCA, poate fi:	a) egală cu costul integral al reparațiilor, indiferent de valoarea acestora b) * limita prevăzută în contract c) costul reparației stabilit de orice unitate reparatoare
248	Conform legii, oferta RCA este valabilă pentru minimum:	a) *10 zile lucrătoare b) 90 zile lucrătoare c) 30 de zile calendaristice
249	Se pot anexa clauze suplimentare la încheierea asigurării RCA sau pe parcursul derulării acesteia?	a) pentru asigurarea RCA nu se pot adăuga clauze suplimentare b) da, doar dacă clauzele suplimentare prevăd introducerea de franșize stabilite de asigurator c) *da, se pot anexa clauze suplimentare precum decontarea directă
250	În cazul asigurării RCA, clauza de decontare directă reprezintă gestionarea daunelor direct la:	a) asiguratorul părții responsabile de producerea accidentului b) *propriul asigurator unde s-a încheiat asigurarea RCA c) Biroul Asiguratorilor Auto din România
251	Intermediarii și/sau asiguratorii au obligația să informeze asigurații, respectiv contractanții cu privire la încetarea contractului RCA și la posibilitatea de reînnoire a acestuia cu:	a) 60 de zile înainte de încetarea contractului RCA aflat în vigoare b) 90 de zile înainte de încetarea contractului RCA aflat în vigoare c) *30 de zile înainte de încetarea contractului RCA aflat în vigoare
252	La reînnoirea asigurării RCA, canalul de comunicare utilizat pentru schimbul de informații este stabilit:	a) doar de asigurator și doar prin mijloacele de comunicare impuse de către acesta b) doar de asigurat și doar prin mijloacele de comunicare impuse de către acesta c) *de comun acord între asigurat și asigurator
253	În cazul asigurării RCA, răspunderea asiguratorului începe:	a) din momentul efectuării inspecției de risc și a plății primei de asigurare b) din a cincea zi după emiterea contractului de asigurare RCA c) *din ziua următoare celei în care s-a încheiat contractul RCA, pentru persoanele care nu aveau o asigurare RCA valabilă la momentul încheierii asigurării
254	Asiguratorul RCA are obligația să efectueze constatarea prejudiciilor în termen de:	a) *3 zile lucrătoare de la data notificării primite de la persoana prejudiciată, sau la o dată ulterioară convenită de părți b) 30 zile lucrătoare de la data notificării primite de la persoana prejudiciată, sau la o dată ulterioară convenită de părți c) maximum 10 zile lucrătoare de la data notificării primite de la persoana prejudiciată
255	Limita de despăgubire în cazul asigurării RCA este:	a) maximum 2 evenimente: unul pentru vătămări corporale și unul pentru prejudicii materiale b) stabilită prin normele metodologice ale fiecărui asigurator c) *un număr nelimitat de evenimente, în limita despăgubirii înscrise în contractul de asigurare pentru prejudicii materiale și pentru vătămări corporale
256	La evaluarea inițială a daunelor, rezultate în urma producerii unui eveniment asigurat prin contractul de asigurare RCA, specialistul constatare daune întocmește:	a) *procesul-verbal de constatare al daunelor b) avizarea privind dinamica accidentului pe care o înmânează clientului c) procesul-verbal de contravenție privind Codul Rutier
257	La efectuarea lucrărilor de reparație, dacă se constată și alte pagube produse ca urmare a riscului asigurat prin contractul de asigurare RCA, reconstatarea se poate realiza:	a) *la cererea scrisă a păgubitului sau împuternicitului legal sau a unității reparatoare b) la cererea sau solicitarea scrisă a martorilor accidentului c) doar la solicitarea persoanei responsabile de producerea accidentului

258	În situația în care, la data producerii accidentului, existau mai multe asigurări RCA valabile, plata despăgubirii se face integral de către:	a) *asigurătorul căruia s-a adresat persoana prejudiciată, urmând ca asigurătorul să recupereze, prin acțiune de regres, cotă parte egală din cuantumul despăgubirii achitate de la ceilalți asigurători b) asigurătorul care a încheiat prima poliță c) toți asigurătorii la care au fost încheiate respectivele asigurări RCA
259	Precizați situația în care asiguratorul RCA nu acordă despăgubiri pentru prejudiciile rezultate în urma producerii evenimentului:	a) pentru vătămări corporale sau decesul tertelor persoane prejudiciate b) * pentru prejudiciile produse ca urmare a transportului de produse periculoase c) pentru prejudicii provocate tertilor, drept consecință a conducerii vehiculului sub influența băuturilor alcoolice sau a stupefiantelor
260	Privind contractul de asigurare RCA, indicați care dintre afirmațiile următoare este adevărată:	a) *limitele teritoriale ale contractului RCA cuprind teritoriul României b) limitele teritoriale ale contractului RCA nu cuprind teritoriul statelor membre UE c) limitele teritoriale ale contractului RCA nu cuprind teritoriile statelor în care nu există Birou Național Auto
261	Limitele de despăgubire precizate în contractul RCA sunt stabilite prin reglementări ale Uniunii Europene și sunt supuse revizuirii:	a)* din 5 în 5 ani b) din 10 în 10 ani c) din 4 în 4 ani
262	Asigurarea Carte Verde reprezintă un certificat de asigurare în baza căruia asiguratul beneficiază de protecție pentru accidente rutiere produse:	a) de conducători auto care nu dețin asigurare RCA b) *pe teritoriul statelor membre din Sistemului Carte Verde c) teritoriului României și în țările limitrofe
263	Conform prevederilor legale în vigoare, societățile de asigurare din România tipăresc polițele de asigurare Carte Verde pe:	a) suport de hârtie verde b) suport de hârtie verde sau albă c) *suport de hârtie albă
264	Contractul de asigurare Carte Verde este:	a) *un mecanism de protecție pentru terțe persoane, victime implicate într-un accident rutier transfrontalier b) un mecanism de protecție pentru victimele aflate în propriul autovehicul implicat într-un accident rutier transfrontalier c) un mecanism de protecție pentru victimele ambelor autovehicule implicate într-un accident rutier transfrontalier
265	Contractul de asigurare Carte Verde facilitează:	a) *traficul transfrontalier b) traficul intern c) traficul intern și transfrontalier
266	Contractul de asigurare Carte Verde este necesar pentru:	a) a evita aglomerația în punctele de frontieră ale României b) *a evita necesitatea ca autovehiculele să obțină acoperirea asigurărilor la fiecare dintre frontierele celor 48 de țări membre c) a conferii unui utilizator dreptul de conducere transfrontalier
267	Asigurarea de frontieră este necesară:	a) celor care doresc să intre pe teritoriul României fără a deține o asigurare RCA valabilă la acea dată b) celor care dețin o poliță RCA ce urmează să expire, emisă în altă țară c) *celor care doresc să intre în România fără a avea o asigurare RCA valabilă la acea dată și celor care dețin o poliță RCA ce urmează să expire, emisă în altă țară
268	Asigurarea de frontieră poate fi încheiată la data la care autovehiculul urmează să intre pe teritoriul României și poate fi emisă pentru o perioadă de:	a) 30 de zile și nu se poate prelungi pe perioade noi b) 15 de zile, cu posibilitatea prelungirii pe noi perioade de câte 15 de zile c) *30 de zile, cu posibilitatea prelungirii pe noi perioade de câte 30 de zile
269	Privind asigurarea CASCO, precizați cine poate încheia acest tip de asigurare::	a) doar profesioniștii b) doar consumatorii de produse de asigurare c) *persoanele juridice și fizice
270	Asigurarea CASCO este o asigurare facultativă ce acoperă daunele produse:	a) unui autovehicul terț implicat în același accident auto b) * propriului autovehicul, indiferent de persoana responsabilă de producerea evenimentului c) atât propriului autovehicul cât și celorlalte autovehicule implicate în același eveniment
271	Asigurarea facultativă CASCO se încheie pentru vehicule:	a) *înmatriculate în România, aparținând persoanelor fizice sau juridice, inclusiv pentru remorcile și semiremorcile tractate de acestea b) ce nu pot fi înmatriculate în România, aparținând persoanelor fizice sau juridice, inclusiv remorcile și semiremorcile tractate de acestea c) care nu dețin asigurare RCA
272	În cazul societăților de leasing, prima de asigurare pentru asigurarea CASCO este achitată de:	a) societatea de leasing în calitate de asigurat b) societatea de leasing și de utilizator, în părți egale c) * utilizator, deși calitatea de asigurat o are societatea de leasing
273	La încheierea unui contract de asigurare CASCO, suma asigurată din contract este stabilită de:	a) client, în urma negocierii directe cu asigurătorul b) * asigurător și reprezintă, în principal, valoarea rămasă la momentul evaluării prin diminuarea valorii de nou a autovehiculului cu coeficientul de uzură c) asigurător și reprezintă valoarea medie stabilită pe baza ofertelor concurențiale din piață
274	În cazul asigurării facultative CASCO, urmare a producerii unui eveniment asigurat, cuantumul prejudiciului este stabilit:	a) de către asigurat, prin autoconstatare b) de către unitatea reparatoare c) * de către asigurător sau intermediarii autorizați ai acestuia
275	În cazul unor daune parțiale suferite de un vehicul asigurat CASCO, modalitatea de despăgubire poate fi reparația vehiculului:	a) * în reprezentanțe, unități reparatorii partenere asigurătorului sau în regie proprie b) doar în reprezentanțe sau unități reparatorii partenere asigurătorului c) doar în reprezentanțe sau în regie proprie
276	Procedura de subscriere, în cazul asigurării facultative CASCO, se realizează în baza realizării inspecției de risc, care vizează:	a) verificarea vehiculului privind: datele de identificare, integritatea, starea de întreținere, realizarea fotografiilor de ansamblu și de detaliu b) * verificarea vehiculului privind: datele de identificare, integritatea, starea de întreținere, dotările suplimentare, numărul de kilometri parcurși, fotografiile de ansamblu și de detaliu

		c) verificarea documentelor originale de înmatriculare și a numărului de kilometri parcurși de vehicul
277	Procesul de despăgubire în cazul asigurării CASCO, se declanșează:	a) odată cu notificarea asigurătorului în maximum 30 zile calendaristice de la data producerii evenimentului b) la orice dată dorește asiguratul, asigurarea CASCO, fiind facultativă, nu impune un termen limită de notificare a evenimentului la asigurător c)* odată cu notificarea asigurătorului în maximum 3 zile lucrătoare de la data producerea evenimentului
278	Procesul de despăgubire pentru furtul total al vehiculului, în cazul asigurării facultative CASCO, se declanșează prin notificarea asigurătorului privind producerea riscului asigurat, în termen de maximum:	a) 3 zile calendaristice de la constatarea evenimentului b)* 1 zi lucrătoare de la constatarea evenimentului c) 30 zile lucrătoare de la constatarea evenimentului
279	Franșiza specificată într-un contract de asigurare CASCO reprezintă partea din daună ce urmează a fi suportată de către:	a) persoana responsabilă de producerea evenimentului c) asigurător și asigurat în cote egale c) * asigurat
280	În situația contractului de asigurare CASCO, în cazul evenimentului de daună totală, franșiza reprezintă un procent din suma asigurată și este deductibilă din:	a)* despăgubirea cuvenită asiguratului b) impozitul anual datorat de asigurat pentru taxe și impozite locale c) primele de asigurare, neachitate
281	În cazul asigurării CASCO, suma de bani pe care clientul a fost de acord să nu o primească în situația în care se produce dauna, reprezintă:	a) franșiza deductibilă b) *franșiza atinsă c) franșiza fixă sau relativă
282	În cazul asigurării CASCO, suma de bani care va fi suportată de client și scăzută din valoarea despăgubirii, indiferent de valoarea daunei, se numește:	a) * franșiză deductibilă b) franșiză atinsă c) franșiză fixă sau relativă
283	Indicați categoriile de bunuri ce pot face obiectul asigurărilor de bunuri:	a) * locuințe, clădiri, echipamente electronice, bunuri aflate în clădiri, locuințe, stocuri b) locuințe, clădiri, echipamente electronice, bunuri aflate în clădiri, locuințe, stocuri, terenuri aferente clădirilor c) locuințe, clădiri, echipamente electronice, bunuri aflate în clădiri/locuințe, stocuri, terenuri aferente clădirilor și luciu de apă
284	Care sunt riscurile de bază acoperite printr-o asigurare de bunuri?	a) * incendiu, trăsnet, explozie, căderi de corpuri b) incendiu, trăsnet, explozie, căderi de corpuri, inundație provocată de apa de conductă și de refulare, bunuri casabile c) incendiu, cutremur, trăsnet, explozie, căderi de corpuri
285	În cazul asigurării bunurilor, suma asigurată reprezintă:	a) valoarea despăgubirii la data producerii unuia sau mai multor evenimente asigurate b) * valoarea pentru care se încheie asigurarea și care reprezintă maximul răspunderii asigurătorului în cazul producerii sau apariției unuia sau a mai multor evenimente asigurate c) valoarea înscrisă în contract care se acordată asiguratului indiferent de cuantumul daunei
286	Subasigurarea, în cazul asigurării bunurilor, reprezintă situația în care suma asigurată a bunurilor este:	a) * inferioară valorii acestora b) superioară valorii acestora c) inferioară valorii stabilite de un evaluator autorizat
287	Supraasigurarea, în cazul asigurării bunurilor, reprezintă situația în care suma asigurată a bunurilor este:	a) inferioară valorii acestora b) * superioară valorii acestora c) superioară valorii stabilite de un evaluator autorizat
288	În cazul asigurării bunurilor, inspecția de risc are ca principal obiectiv evaluarea riscului în vederea stabilirii:	a) sumei asigurate b) * condițiilor de preluare în asigurare c) primei de asigurare și a sumei asigurate
289	În cazul asigurărilor de bunuri, franșiza poate fi partea din dauna ce urmează a fi suportată de:	a) asigurător b) asigurător și asigurat în cote proporționale c) *asigurat
290	În cazul asigurărilor de bunuri, franșiza poate fi:	a) *atinsă sau deductibilă b) doar atinsă c) doar deductibilă
291	Asigurarea facultativă a locuinței vine în completarea asigurării:	a) de răspundere civilă generală b) * PAD de răspundere civilă față de terți
292	Prin asigurarea facultativă a locuinței, la secțiunea clădire se asigură:	a) *locuința cu dotări și instalațiile fixe (central termică, instalația electrică, instalația de gaz, ferestre, uși și tot ce este montat fix pe clădire) b) locuința fără dotări și instalații fixe c) locuința și bunurile conținute în aceasta
293	În cazul asigurărilor facultative de locuințe, clădirile ce fac obiectul excluderii în cazul acoperirii de incendiu și calamități naturale pot fi:	a)* clădiri expertizate tehnic pentru riscul de cutremur, clădiri în curs de construcție sau nefinalizate, clădiri situate în zone cu istoric de alunecări, prăbușiri de teren sau clădiri de patrimoniu b) clădiri noi construite în cartiere rezidențiale cu acces restricționat prin bariere și care pot îngreuna intervenția rapidă a echipajelor de pompieri c) clădirile cu destinație locuințe, care nu sunt încă locuite
294	Acronimul PAID este dat de:	a) Pool-ul de Asigurare Împotriva Distrugerilor b) Pool-ul de Asigurare și Investigarea Daunelor c)* Pool-ul de Asigurare Împotriva Dezastrelor Naturale
295	Conform prevederilor legale, asigurarea PAD este:	a) o asigurare obligatorie doar dacă nu există o asigurare facultativă încheiată pentru locuință b) o asigurare facultativă

		c)* o asigurare obligatorie
296	Ce riscuri acoperă polița obligatorie PAD?	a) incendiu, trăsnet, explozie, căderi de corpuri b)* cutremure, inundații naturale, alunecări de teren c) vandalismul, terorismul, contaminarea nucleară și alte riscuri extreme
297	Emiterea poliței de asigurare facultativă a locuinței este condiționată de existența:	a) asigurări de răspundere civilă a proprietarului b) certificări ale biroului teritorial local de urbanism c)* poliței PAD
298	O poliță PAD nou încheiată intră în valabilitate:	a) la ora 0 a următoarei zile de la emitere b) după 24 de ore de la emitere c)* după 5 zile calendaristice
299	Sumele asigurate standard pentru asigurările PAD sunt:	a) 20.000 euro, pentru locuința tip B și 10.000 euro, pentru locuința de tip A b)* 20.000 euro, pentru locuința tip A și 10.000 euro, pentru locuința de tip B c) 20.000 euro, pentru locuința locuită permanent și 10.000 euro, pentru locuința nelocuită
300	Primele de asigurare standard pentru asigurările PAD sunt:	a)* 20 euro/an, pentru locuința de tip A, respectiv 10 euro/an, pentru locuința de tip B b) 10 euro/an, pentru locuința de tip A, respectiv 20 euro/an, pentru locuința de tip B c) 20 euro/an, pentru orice tip de locuință
301	Asigurarea PAD, pentru o locuința de tip A, se încheie pentru suma asigurată:	a) 10.000 euro b)* 20.000 euro c) stabilită de client și acceptată de societatea de asigurare
302	Asigurarea PAD, pentru o locuința de tip B, se încheie pentru suma asigurată:	a)* 10.000 euro b) 20.000 euro c) stabilită de client de comun acord cu societatea de asigurare
303	O construcție cu structura de rezistență din beton armat, metal ori lemn sau cu pereți exteriori din piatră, cărămidă arsă, lemn ori din orice alte materiale rezultate în urma unui tratament termic și/sau chimic, pentru încheierea asigurării PAD este considerată o locuință:	a)* de tip A b) de tip B c) de tip C
304	O construcție cu pereți exteriori din cărămidă nersă sau din orice alte materiale nesupuse unui tratament termic și/sau chimic, pentru a se încheia polița PAD este considerată o locuință:	a) de tip A b)* de tip B c) de tip C
305	Prin asigurarea de călătorie, asigurătorul oferă protecție pentru:	a) tratamente de recuperare medicală b)* asistența medicală de urgență pentru accidente sau îmbolnăviri neprevăzute c) afecțiunile medicale pre-existente
306	Asigurarea de călătorie preia riscul pentru:	a)* intervențiile stomatologice de urgență b) război, terorism, reacții nucleare c) afecțiunile de natură nervoasă sau tulburări psihice preexistente
307	Prin asigurarea de călătorie, asigurătorul oferă protecție și pentru:	a) autovătămările provocate cu intenție de către asigurat b) îmbolnăviri sau accidente ca urmare a consumului de băuturi alcoolice, droguri, narcotice sau a consumului abuziv de medicamente c)* cheltuielile de repatriere în cazul decesului persoanei asigurate
308	Asigurările de călătorie oferă protecție:	a) firmelor de turism în caz de insolvență b)* clienților în scopul de a proteja anumite evenimente neprevăzute ce pot să apară în perioada călătoriei c) clienților pentru turismul de recuperare medicală sau persoanelor care pleacă la muncă în străinătate
309	Prin asigurarea de călătorie, asigurătorul se obligă să despăgubească:	a) doar cheltuielile medicale neprevăzute b) doar pierderile financiare ce pot să apară în această perioadă c)* toate cheltuielile medicale neprevăzute, precum și pierderile financiare ce pot să apară în această perioadă
310	Scopul asigurării de incendiu și alte riscuri pentru activele persoanelor juridice este de protecția financiară pentru:	a) doar avarierea bunurilor asigurate ca urmare a producerii unui eveniment asigurat prin contractul de asigurare b)* avarierea, distrugerea, pierderea bunurilor asigurate ca urmare a producerii unui eveniment asigurat prin contractul de asigurare c) doar distrugerea și pierderea bunurilor asigurate ca urmare a apariției unui eveniment neasigurat prin polița de asigurare
311	Asigurarea de incendiu și alte riscuri pentru activele persoanelor juridice acoperă:	a) asigurarea imobilelor cu destinație de locuință pentru persoanele juridice b)* asigurarea imobilelor și a altor bunuri (mașini, utilaje, instalații, etc.) destinate desfășurării activităților industriale, comerciale, economice, administrative și social-culturale c) asigurarea construcțiilor și a altor bunuri împotriva riscului de faliment al anteprenorului
312	Privind asigurarea de incendiu și alte riscuri pentru activele persoanelor juridice, indicați varianta completă privind obiectul asigurării:	a) cădirile, alte construcții, mijloacele fixe, bunurile mobile prin natura lor sau prin determinarea legii b)* clădirile și alte construcții, mijloacele fixe, stocul de produse finite, stocul de materii prime, stocul în procesare c) cădirile și alte construcții, conținutul privind stocul de produse finite, stocul de materii prime, stocul în procesare, mijloacele mobile
313	Asigurarea de incendiu și alte riscuri pentru activele persoanelor juridice, de tip "All Risks", oferă protecție pentru:	a) toate riscurile dorite de asigurat b) toate riscurile propuse de asigurător c)* toate riscurile, mai puțin excluderile menționate în contract
314	În cazul producerii riscului asigurat, deținătorul unei polițe de asigurarea de incendiu și alte riscuri pentru activele persoanelor juridice, trebuie să înainteze:	a) cerere către asigurător, în termen rezonabil de la data producerii evenimentului asigurat, pentru deschiderea dosarului de daună și evaluarea prejudiciului b) sesizare la Registrul Comerțului, să anunțe ANAF-ul și să sesizeze secția de poliție cea mai apropiată c)* cerere către asigurător, în termenul stipulat în contractul de asigurare de la data producerii evenimentului asigurat, pentru deschiderea dosarului de daună și evaluarea prejudiciului

315	Principiile care stau la baza despăgubirilor ce decurg din asigurarea de incendii și alte riscuri pentru activele persoanelor juridice sunt:	a)* principiul răspunderii proporționale, principiul primului risc, principiul răspunderii limitate b) principiul bunei încrederi, principiul dispersiei riscului, principiul întraajutorării c) principiul acordării de șanse pentru redresare, principiul responsabilizării asiguratului, principiul reasigurării asiguratorului
316	Asigurarea Afacerilor Mici și Mijlocii se adresează persoanelor juridice și persoanelor fizice autorizate care dețin și/sau utilizează bunuri în scopul desfășurării unei:	a) activități de producție industrială b) activități economice c) activități economice sau de producție industrială
317	Domeniile de activitate eligibile pentru Asigurarea Afacerilor Mici și Mijlocii sunt:	a) producție industrială b) cercetare, producție industrială și servicii c) *comerț, horeca, prestări servicii, sănătate și asistență socială
318	Scopul asigurării Afacerilor Mici și Mijlocii constă în:	a) *protecția financiară pentru avarierea, distrugerea, pierderea bunurilor asigurate ca urmare a producerii sau apariției unui eveniment asigurat b) posibilitatea ca societatea să intre în insolvență sau în faliment c) posibilitatea ca societatea să înregistreze pierderi financiare datorate: riscului de țară, inflație, atacuri armate și greve naționale
319	Bunurile asigurate prin intermediul contractului de asigurare a Afacerilor Mici și Mijlocii sunt:	a) doar clădirile și alte construcții, inclusiv mijloacele fixe b) clădirile și alte construcții precum și mijloacele fixe, stocul de produse finite, stocul de materii prime, stocul în procesare c) doar stocul de produse finite, stocul de materii prime, stocul în procesare
320	Protecția oferită de poliță de asigurare a Afacerilor Mici și Mijlocii constă în:	a) *asigurarea bunurilor, asigurarea riscului de întrerupere a activității, asigurarea de accidente ale angajaților și asigurarea de răspundere civilă b) asigurarea bunurilor, asigurarea riscului de întrerupere a activității și asigurarea de accidente ale angajaților c) asigurarea bunurilor, asigurarea de accidente a angajaților și asigurarea de răspundere civilă
321	Asigurarea de Răspundere Civilă conferă asiguratului:	a) doar protecția financiară b) doar respectarea cerințelor legiuitorului c) *protecția financiară, respectarea cerințelor legiuitorului și/sau respectarea cerințelor partenerului contractual
322	Beneficiarul asigurării de Răspundere Civilă este:	a) contractantul b) asiguratul c) *persoana prejudiciată (terțul)
323	Limita de răspundere a asigurării de Răspundere Civilă reprezintă suma maximă ce poate fi plătită de asigurător asiguratului în cazul producerii unui eveniment asigurat, și poate fi stabilită:	a) *pentru fiecare eveniment asigurat sau pe întreaga perioadă de asigurare b) doar pentru fiecare eveniment asigurat c) doar pentru întreaga perioadă de asigurare
324	Prima de asigurare pentru Răspunderea Civilă se stabilește în funcție de:	a) perioada de asigurare și istoricul daunelor b) *tipul și volumul activității desfășurate de asigurat, nivelul limitei de răspundere, durata perioadei de asigurare și istoricul daunelor c) tipul și volumul activității desfășurate de asigurat și durata perioadei de asigurare
325	Criteriile uzuale, pe baza cărora este dimensionată limita răspunderii pentru asigurarea de răspunderea civilă, au în vedere:	a) cerințele legale aplicabile și, în unele situații, cerințele beneficiarului serviciilor profesionistului b) doar cerințele legale și propria analiză a asiguratului privind prejudiciile pe care le-ar putea produce c) *cerințele beneficiarului serviciilor profesionistului, cerințele legale aplicabile, propria analiză a asiguratului privind prejudiciile pe care le-ar putea produce
326	Asigurarea de răspundere civilă publică acoperă daunele cauzate terților ca urmare a:	a) vătămării corporale provocate de neglijența angajatorului sau a angajaților b) pagubelor materiale provocate de neglijența angajatorului sau a angajaților c) *vătămării corporale sau a pagubelor materiale provocate de neglijența angajatorului sau a angajaților
327	Prin asigurarea de răspundere civilă publică sunt acoperite daunele cauzate terților ca urmare a:	a) folosirii sau consumului produselor comercializate b) problemelor ce pot să apară prin serviciile prestate c) *folosirii sau consumului produselor și/sau a serviciilor prestate
328	Asigurarea de răspundere civilă a angajatorului față de proprii angajați, acoperă pagubele cauzate de:	a) erorile, defecțiunile sau omisiunile angajatului b) lipsa de pregătire profesională a angajatului sau a profesionalismului acestuia c) *problemele ce pot să apară la un angajat sau un fost angajat care suferă o vătămare corporală sau o îmbolnăvire datorită neglijenței, erorilor, defecțiunilor sau omisiunilor angajatorului
329	Cele mai frecvente tipuri de produse pentru care se încheie asigurarea de răspundere civilă a producătorului sunt:	a) producții de cereale și procesarea acestora b) producții de energie alternativă c) * medicamente și alte produse farmaceutice, aparatură medicală, azbest, tutun, instalații de recreere, produse mecanice și electrice, produse chimice și pesticide
330	Prin asigurarea de răspundere civilă a angajatorului față de proprii angajați se urmărește asigurarea protecției pentru:	a) pierderile financiare provocate de lipsa angajaților b) *pierderile, cheltuielile legate de răniri, îmbolnăviri determinate de neglijența angajatorului c) pierderile provocate de conducerea societății
331	Care dintre următoarele afirmații, privind asigurările individuale de sănătate, este adevărată:	a) contractantul asigurării poate fi același cu persoana asigurată și poate achiziționa acest produs de asigurare doar pentru sine, dar nu și pentru membrii familiei sale b) pentru a achiziționa acest produs de asigurare, contractantul asigurării trebuie să fie diferit de persoana asigurată c) *contractantul asigurării poate coincide cu persoana asigurată și poate achiziționa această protecție pentru sine și/sau pentru membrii familiei sale
332	În cazul contractelor de asigurare de sănătate, contractantul poate fi:	a) doar persoană fizică b) *atât persoană fizică, cât și juridică c) doar persoană juridică
333	Precizați dacă, în cazul asigurărilor de sănătate, persoana asigurată este și beneficiarul asigurării:	a) *da b) depinde de tipul asigurării

		c) niciodată
334	Suma despăgubită, în cazul acoperirii parțiale a riscului printr-o asigurare de sănătate, este exprimată:	a) doar ca o valoare absolută b) doar ca o valoare procentuală din suma totală asigurată c) *fie ca valoare absolută, fie ca procent din suma asigurată a riscului acoperit
335	Asigurările de sănătate se clasifică, în funcție de serviciile medicale acoperite, în:	a) asigurări de grup și individuale b) *asigurări de tip complementar și suplimentar c) asigurări de grup
336	Asigurările de sănătate de tip complementar:	a) *acoperă costurile datorate de persoana asigurată, conform prevederilor legale b) acoperă total sau parțial plata pentru orice tip de servicii necuprinse în pachetul de servicii medicale de bază c) nu acoperă costurile datorate de persoana asigurată
337	Asigurările de sănătate de tip suplimentar:	a) acoperă costurile datorate de asigurat, în condițiile legislației aplicabile b) *acoperă integral sau parțial plata pentru toate serviciile care nu sunt cuprinse în pachetul de servicii medicale de bază c) acoperă total sau parțial plata doar pentru serviciile cuprinse în pachetul de servicii medicale de bază
338	Din punctul de vedere al duratei contractuale, asigurările de sănătate se pot încheia:	a) doar pe o perioadă determinată de timp b) pe toată durata vieții persoanei asigurate c) *pe o perioadă determinată sau pe toată durata vieții persoanei asigurate, cu reînnoire anuală
339	Prima de asigurare, în cazul asigurărilor de sănătate, poate fi modificată anual de către asigurator, în funcție de:	a) evoluția salariului mediu pe economie b) numărul de recomandări date de către persoana asigurată c) *vârsta persoanei asigurate, rata inflației, valoarea despăgubirilor plătite clientului și valoarea totală a despăgubirilor înregistrate pe produsul de asigurare în anul anterior de contract
340	Indicați care sunt riscurile acoperite prin asigurările de sănătate:	a) decesul din orice cauză b) *spitalizarea, cu sau fără intervenție chirurgicală c) incapacitatea permanentă de muncă, urmare a unei boli sau a unui accident
341	În cazul asigurării de sănătate:	a) *se acoperă spitalizarea doar dacă există un număr minim de zile de spitalizare b) se acoperă spitalizarea indiferent de numărul de zile de spitalizare c) este acoperită doar intervenția chirurgicală
342	În cazul asigurărilor de sănătate, indemnizația în cazul unei intervenții chirurgicale:	a) *poate reprezenta o sumă fixă sau un anumit procent din suma asigurată b) este o sumă variabilă, la latitudinea asiguratorului c) poate fi doar un procent din suma asigurată, în funcție de complexitatea intervenției chirurgicale
343	Ce reprezintă excluderile unei polițe de asigurare de sănătate?	a) riscurile care nu sunt prevăzute în condițiile de asigurare, dar pot fi preluate contra cost b) *riscurile și situațiile care nu sunt cuprinse în asigurare și pentru care asiguratorul nu acordă despăgubiri c) anexe la polița de asigurare
344	În cazul unei asigurări suplimentare de spitalizare, riscurile acoperite pot fi:	a) doar cele care rezultă în urma producerii unui accident b) doar cele care rezultă în urma îmbolnăvirii c) *la alegerea contractantului, fie riscurile produse ca urmare a unui accident, fie riscurile produse ca urmare atât a unei îmbolnăviri cât și a unui accident
345	În cazul asigurării suplimentare de invaliditate permanentă, indemnizația de asigurare:	a) *este reprezentată, de obicei, printr-un procent aplicat sumei asigurate, procent ce diferă în funcție de gravitatea invalidității și care este specificat în condițiile contractuale b) depinde de vârsta persoanei asigurate c) depinde de durata contractului de asigurare
346	În cazul asigurării suplimentare de afecțiuni grave, prima de asigurare este:	a) *variabilă b) constantă c) variabilă sau constantă
347	Prin intermediul asigurării de accidente se urmărește:	a) protejarea persoanelor fizice împotriva evenimentelor care pot afecta sănătatea corporală sau viața altor persoane, produse doar din vina asiguratului b) protejarea persoanelor fizice împotriva îmbolnăvirilor c) *protejarea persoanelor fizice împotriva acelor evenimente care pot afecta sănătatea corporală, capacitatea de muncă sau viața persoanei asigurate și care sunt determinate de un accident
348	În cazul asigurărilor de sănătate și accidente, prin accident se înțelege:	a) *orice eveniment nedorit, neintenționat și neașteptat, independent de voința asiguratului, datorat unei cauze exterioare, unor temperaturi foarte ridicate sau scăzute, gazelor, aburilor, radiațiilor, curentului electric sau intoxicațiilor care generează asiguratului sau terților pagube materiale, invaliditate sau deces b) un eveniment produs ca urmare a unei îmbolnăviri și care poate provoca rănirea, vătămarea corporală sau decesul asiguratului c) un eveniment dorit acoperit prin asigurare
349	Pot fi incluse, în polița de asigurare de accidente, persoane:	a) indiferent de vârsta pe care o au b) cu vârsta cuprinsă între 18 și 70 de ani c) * cu vârsta cuprinsă între 16 și 70 de ani
350	Asigurarea de accidente:	a) este opțională, indiferent de domeniul de activitate al organizației b) *poate fi impusă prin lege, pentru activități specifice sau prin politica de protecție a angajaților unei organizații a cărei activitate presupune riscuri semnificative c) este obligatorie pentru toate persoanele cu vârsta mai mare de 35 de ani, indiferent de domeniul de activitate
351	Identificați riscurile excluse de asigurarea de accidente:	a) accidentele de circulație, accidentele rezultate din practicarea sporturilor, accidentele provocate de funcționarea mașinilor, aparatelor sau instalațiilor b) *diagnosticarea cu o afecțiune gravă, incapacitatea permanentă de muncă generată de o îmbolnăvire și spitalizarea ca urmare a îmbolnăvirii c) accidentele produse ca urmare a acțiunii armelor de foc, alunecării de teren, fulgerului, trăsnetului și exploziilor

352	Asigurarea de accidente exclude acoperirea riscului cauzat de:	a) *intoxicări ca urmare a abuzului de medicamente și droguri b) atacul unei alte persoane sau al animalelor c) efortul fizic excesiv și subit determinat de evenimente de forță majoră pentru salvarea vieții
353	Intoxicațiile determinate de consumul de alcool se numără printre excluderile asigurării de accidente?	a) acest risc este preluat începând cu anul al doilea de valabilitate a contractului b) *da c) da, doar în primii doi ani de valabilitate a contractului, după care acest risc nu mai este asigurat
354	Conform legii, asigurările de sănătate sunt deductibile fiscal în limita a:	a) 200 de euro pe an fiscal pentru fiecare angajat b) 300 de euro pe an fiscal pentru fiecare angajat c) *400 de euro pe an fiscal pentru fiecare angajat
355	Contractantul persoană juridică, plătitor de impozit pe venit, beneficiază de deductibilitatea fiscală a asigurărilor de sănătate atunci când:	a) plătește impozitul pe venit b) plătește impozitul pe profit c) *plătește impozitul pe dividend
356	Asigurarea de sănătate reprezintă:	a) *un contract încheiat între contractant și asigurător, prin care asigurătorul preia riscurile medicale stipulate în contract b) un contract încheiat între contractant și asigurător, prin care asigurătorul preia riscul de deces din accident c) un contract încheiat între contractant și asigurător, prin care asigurătorul preia riscul de deces din orice cauză
357	În ce măsură este despăgubită, printr-o asigurare de sănătate, orice afecțiune sau boală preexistentă, nedeclarată în chestionarul medical din cererea de asigurare și/sau neacceptată de asigurător?	a) este acoperită dacă persoana asigurată recunoaște că a omis să o declare b) *situația nu este acoperită prin asigurarea de sănătate c) este acoperită, dar parțial
358	În cazul acoperirii riscului de diagnosticare cu cancer, indemnizația reprezintă:	a) doar o sumă fixă b) doar un procent din suma asigurată c) *o sumă fixă sau un procent din suma asigurată corespunzător nivelului de asigurare ales de contractant
359	În cazul opțiunii suplimentare ce acoperă riscul de arsuri, plata indemnizației se face:	a) *în cazul în care persoana asigurată are arsuri de un anumit grad și pe o anumită suprafață a corpului b) doar dacă arsurile sunt provocate de evenimente casnice c) către contractantul asigurării deoarece el este cel care plătește primele de asigurare
360	Se consideră că managementul relației distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări cu clienții săi începe:	a) în momentul în care distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări se întâlnește pentru prima dată cu clientul b) *chiar înainte ca distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări și clientul acestuia să discute sau să se întâlnească: debutează cu momentul în care distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări își începe procesul de pregătire profesională, continuă cu activitățile de prospectare a pieței, cu cele de vânzare propriu-zisă și merge mai departe, în faza de acțiuni post-vânzare c) din etapa de post-vânzare
361	Clientul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări poate fi definit drept:	a) numai asiguratul și eventualii co-asigurați b) *orice persoană sau orice organizație care are un rol în cadrul procesului de asigurare: contractant, asigurat/asigurați/co-asigurați, beneficiari ai contractului de asigurare c) numai contractantul poliței de asigurare
362	Categoria de clienți care achiziționează soluții de asigurare în scopuri private, pentru propria persoană sau pentru membrii ai familiei este cea a:	a) clienților instituțiilor publice b) clienților organizațiilor persoane juridice, așa-numitul segment de business, corporate sau B2B c) *clienților individuali, persoane fizice, așa-numitul segment de retail sau B2C
363	Categoria de clienți care achiziționează o mare varietate de soluții de asigurare pentru protecția membrilor lor, respectiv a patrimoniilor pe care le posedă este cea a:	a) clienților "premium" b) *clienților persoane juridice, așa-numitul segment de business, corporate sau B2B c) clienților persoane fizice, așa-numitul segment de retail sau B2C
364	În piața de asigurări, segmentul clienților de business poate fi clasificat, în funcție de calitatea proprietarilor acelor entități, în următoarele categorii:	a) *organizații private și instituții publice b) clienți business mici și clienți business mari c) clienți instituții publice și clienți Instituții Mici și Mijlocii
365	Pentru ca în piața de asigurări să se poată realiza o tranzacție (încheia și derula un contract de asigurare), este nevoie de existența și exercitarea la nivelul clientului de asigurări a:	a) *trei roluri precise: cumpărător, plătitor și utilizator b) două roluri precise: plătitor și utilizator c) două roluri precise: cumpărător și utilizator
366	În piața de asigurări, împărțirea rolurilor unui client (în cumpărător, utilizator și plătitor) poartă denumirea de:	a) asimetrie informațională b) *specializarea rolurilor c) antiselecția riscurilor
367	Practica asigurărilor identifică câteva motive pentru care se produce fenomenul de specializare a rolurilor la nivelul clientului, în cumpărător, plătitor și utilizator, iar unul dintre motive este:	a) numărul egal al asiguraților cu cel al contractanților polițelor de asigurare, la nivelul întregii piețe b) *lipsa puterii de cumpărare c) fenomenul de antiselecție a riscurilor
368	Practica asigurărilor identifică câteva motive pentru care se produce fenomenul de specializare a rolurilor la nivelul clientului, în cumpărător, plătitor și utilizator, iar unul dintre motive este:	a) *lipsa de cunoștințe în domeniul asigurărilor b) fenomenul de antiselecție a riscurilor c) procesul de evaluare a riscurilor (underwriting)
369	Situația în care un produs de asigurare cu segment de capitalizare pentru finanțarea studiilor copiilor este achiziționat de către părinte pentru copilul său, este un exemplu în care:	a) utilizatorul este cumpărător și plătitor b) *utilizatorul nu este nici cumpărător, nici plătitor c) utilizatorul este plătitor, dar nu este cumpărător
370	Situația în care directorul general al unei companii delegă sarcina achiziționării unei asigurări de răspundere civilă managerială către directorul de achiziții, sau către directorul financiar, este un exemplu în care:	a) utilizatorul este cumpărător și plătitor b) utilizatorul nu este nici cumpărător, nici plătitor c) *utilizatorul este plătitor, dar nu este cumpărător

371	Situația în care o companie își asigură clădirile și utilajele de producție, plătește primele corespunzătoare iar la producerea riscului asigurat încasează despăgubirea cuvenită, este un exemplu în care:	a) *utilizatorul este cumpărător și plătitor b) utilizatorul nu este nici cumpărător, nici plătitor c) utilizatorul este plătitor, dar nu este cumpărător.
372	Sentimentul de atașament sau de preferință al clienților față de furnizorul de servicii financiare, față de distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări sau față de produsele și serviciile acestora, reprezintă un fenomen care poartă denumirea de:	a) evaluarea clienților (Underwriting) b) *loializarea clienților c) antiselecția clienților
373	Beneficiile generate de către un client loial la nivelul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări sunt numeroase și diverse, printre cele mai relevante aflându-se:	a) *un client loial continuă să își deruleze afacerile cu distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări, mai precis își duce la maturitate polițele, fie că e vorba de asigurări de viață, sănătate, bunuri, de riscuri financiare sau răspundere civilă b) un client loial apelează la același distribuitor în asigurări și/sau reasigurări doar dacă este vorba de asigurările facultative c) un client loial apelează la același distribuitor în asigurări și/sau reasigurări doar dacă este vorba de asigurările obligatorii
374	Beneficiile generate de către un client loial, la nivelul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări, sunt numeroase și diverse, printre cele mai relevante aflându-se:	a) *un client loial, atunci cât are o nouă necesitate de protecție financiară, își contactează același distribuitor în asigurări și/sau reasigurări pentru a-i analiza în detaliu respectiva necesitate, pentru a-i concepe soluții financiare pentru acoperirea acesteia b) un client loial achiziționează mai multe asigurări decât are nevoie, doar ca să își arate mulțumirea față de distribuitorul său în asigurări și/sau reasigurări c) un client loial apelează la același distribuitor în asigurări și/sau reasigurări doar dacă acesta îi acordă reduceri pentru prima de asigurare
375	Principalele etape ale interacțiunii dintre un distribuitor în asigurări și/sau reasigurări și clienții săi sunt:	a) etapa pre și post-vânzare b) *etapa pre-vânzare, procesul de vânzare efectiv și activitățile post-vânzare c) etapa de vânzare și post-vânzare
376	Prospectarea reprezintă activitatea de căutare și identificare de noi potențiali clienți, respectiv alcătuirea "Listei de potențiali clienți". În cadrul procesului de vânzare, aceasta face parte din etapa:	a) de vânzare b) *de pre-vânzare c) de post-vânzare
377	Potențialii clienți sunt cei care urmează să fie abordați de către distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări deoarece întrunesc caracteristicile:	a) *au nevoie de un produs de asigurare: dețin bunuri ce necesită a fi protejate, sau dependenți financiari precum copii sau părinți în vârstă b) sunt doar persoane care locuiesc în zone urbane c) sunt doar persoane care locuiesc în zone rurale
378	Vânzarea, în care distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări se concentrează cu precădere pe tranzacția care are loc în prezent, evidențiază avantajele ofertei în raport cu costurile și chiar insistă ca tranzacția să se realizeze cât mai rapid, inclusiv pentru că acest lucru înseamnă încasarea comisionului său într-un viitor mai apropiat, este numită:	a) vânzarea consultativă b) *vânzare tranzacțională c) vânzare agresivă
379	Tipul de vânzare care se bazează pe două principii - construirea unei relații de afaceri puternice, pe termen lung, de tip câștig-câștig și concentrarea pe nevoile clientului, pe beneficiile pe care acesta le dorește - se numește:	a) vânzare agresivă b) *vânzare consultativă c) vânzare cu responsabilitate socială
380	Etapa procesului de vânzare în care obiectivul distribuitorului în asigurări este să obțină cât mai multe informații privind necesitățile de protecție financiară, planurile de viitor, posibilitățile financiare ale clientului său, respectiv de existența anumitor produse de asigurare, informații pe baza cărora va concepe soluția financiară, este cunoscută ca fiind etapa:	a) post-vânzare b) * identificare a necesităților financiare ale clientului c) pre-vânzare
381	Soluția financiară pentru un client individual, concepută de către distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări, poate să fie alcătuită:	a) doar dintr-un singur produs (de exemplu, o asigurare de viață cu acumulare tip Unit Linked, cu clauze suplimentare pentru riscurile de spitalizare din accident sau boală, inclusiv pentru co-asigurații soție și copil minor) b) *dintr-o combinație de produse: asigurarea de viață menționată la punctul precedent, precum și o asigurare facultativă de locuință (cu încheierea obligatorie a asigurării PAD), precum și o asigurare Casco (cu încheierea obligatorie a unei asigurări RCA) c) doar dintr-o combinație de asigurare obligatorie și asigurare facultativă (de exemplu, RCA + Casco, sau PAD + Asigurare facultativă a locuinței)
382	În cazul în care clientul este satisfăcut de soluția de protecție financiară concepută de către distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări, se trece la:	a) *completarea cererii de asigurare, expedierea acesteia către sediul central al asiguratorului și, în cazul în care toată documentația necesară este completă, se va emite polița de asigurare (deci, protecția financiară la riscuri devine activă); b) completarea Formularului de Analiză a Nevoilor c) completarea declarației GDPR
383	Asistența post-vânzare pentru clienți se referă la faptul că:	a) *interesele, drepturile și nevoile clienților sunt luate în considerare de către societățile de asigurare pe tot parcursul ciclului de viață al produsului, până la finalizarea relațiilor contractuale b) distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări "predă stafeta" privind relaționarea cu clienții către Departamentul de Clienți din cadrul asiguratorului sau al companiei de brokeraj c) distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări este obligat să-și continue comunicarea cu clientul său doar prin mijloace de comunicare scrisă (e-mail, SMS, mesaje WhatsApp)
384	În etapa de post-vânzare sunt incluse activități precum:	a) *verificarea și actualizarea elementelor principale ale contractului de asigurare b) evaluarea riscului asiguratului c) antiselecția riscurilor
385	Pentru un viitor asigurat, necesitatea reprezintă:	a) intenția unei entități de a obține cât mai multă satisfacție (peste cât este absolut necesar), în vederea îmbunătățirii condiției actuale existente b) o condiție, o stare, un context al unei entități (persoane sau organizații) care este nesatisfăcătoare, care crează disconfort și care determină acea entitate să întreprindă o acțiune clară în direcția diminuării sau chiar eliminării aceluși disconfort c) un aspect care poate fi neglijat de către distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări
386	Pentru un viitor asigurat, dorința reprezintă:	a) *intenția unei entități de a obține cât mai multă satisfacție (peste nivelul absolut necesar), în vederea îmbunătățirii condiției actuale existente b) o condiție, o stare, un context al unei entități (persoane fizice sau juridice) care este nesatisfăcătoare, care crează disconfort și care determină acea entitate să întreprindă o acțiune clară în direcția diminuării sau chiar eliminării aceluși disconfort

		c) un aspect care poate fi neglijat de către distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări
387	Așteptările unui potențial asigurat se pot defini ca reprezentând:	a) *ceea ce o persoană crede că este probabil să se întâmple, sau este sigură că se va întâmpla, de exemplu legat de cum urmează să fie tratată când interacționează cu un distribuitor în asigurări și/sau reasigurări b) procesul prin care o persoană selectează, organizează și interpretează informațiile primite, pentru a le da un înțeles, un sens c) o stare emoțională pe care o regăsim doar în cazul clienților nemulțumiți
388	Pentru un viitor asigurat, percepția reprezintă:	a) ceea ce o persoană crede că este probabil să se întâmple, sau este sigură că se va întâmpla, de exemplu de cum urmează să fie tratată când interacționează cu un distribuitor în asigurări și/sau reasigurări b) *procesul prin care o persoană selectează, organizează și interpretează informațiile primite, pentru a le da un înțeles, un sens c) o situație eronată, pe care o regăsim doar în cazul clienților care manifestă comportamente iraționale
389	Printre factorii care determină crearea așteptărilor unei persoane (ale unui client) se numără:	a) *interacțiunile sau experiențele precedente în situații asemănătoare sau identice b) interacțiunile sau experiențele pe care o persoană urmează să le aibă în viitor c) vârsta persoanei
390	Legat de așteptările unei persoane, indicați afirmația corectă:	a) *așteptările cresc pe măsură ce calitatea serviciilor sporește b) așteptările sunt identice pentru toți clienții din piața de asigurări c) așteptările scad pe măsură ce clientul (asiguratul) avansează în vârstă
391	Privind următoarea situație: "când <i>percepe</i> un lucru sau o situație, o persoană nu doar constată fapte, care sunt "bucăți" obiective de informație despre care se poate dovedi că sunt adevărate, însă și interpretează acele fapte prin prisma (filtrul) propriilor cunoștințe și experiențe anterioare", aceasta se aplică:	a) doar în ceea ce-l privește pe distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări b) doar în ceea ce îl privește pe clientul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări c) *atât în ceea ce-l privește pe distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări, cât și pe clientul acestuia
392	Atunci când nivelul de calitate perceput al unui serviciu este mai mic, sub nivelul de calitate al serviciului așteptat, se constată:	a) o asimetrie informațională b) *un decalaj de servicii c) o antiselecție de riscuri
393	Componentele principale ale procesului de comunicare sunt:	a) *participanții la comunicare, obiectele comunicării, procesele din cadrul comunicării b) emițătorul, receptorul, dar nu și mesajul c) mesajul, dar nu și bruiajele
394	Emițătorul și receptorul reprezintă elemente ale procesului de comunicare, denumite generic:	a) obiecte ale comunicării b) *participanți la comunicare c) procese din cadrul comunicării
395	Informația pe care emițătorul o transmite interlocutorului, respectiv mediul ales de către interlocutori pentru a comunica, reprezintă elemente ale comunicării denumite generic:	a) *obiecte ale comunicării b) participanți la comunicare c) procese din cadrul comunicării
396	Codarea mesajului, transmiterea și recepționarea mesajului, decodarea mesajului, respectiv feedback-ul și bruiajele reprezintă elemente ale comunicării denumite generic:	a) obiecte ale comunicării b) participanți la comunicare c) *procese din cadrul comunicării
397	În procesul de comunicare, în funcție de natura mesajului, se poate distinge una din următoarele forme de comunicare:	a) comunicare verbală, non-verbală și globală b) comunicare verbală, para-verbală și universală c) *comunicare verbală, non-verbală și para-verbală
398	Tipul de comunicare care folosește limbajul ca formă de exprimare orală, respectiv scrisă, este:	a) comunicarea non-verbală b) *comunicarea verbală c) comunicarea para-verbală
399	Acel tip de comunicare care utilizează anumite manifestări ale corpului ca purtătoare de mesaje, se numește:	a) *comunicare non-verbală b) comunicare verbală c) comunicare para-verbală
400	Tipul de comunicare care se bazează pe intonație-frazare, cadența vorbirii, viteza vorbirii, tonalitatea, volumul, accentul pe cuvinte, pauzele între cuvinte, este cunoscut ca fiind:	a) comunicarea non-verbală b) comunicarea verbală c) *comunicarea para-verbală
401	Stilul caracteristic unei persoane introvertite, emotive, care îi pune pe ceilalți înaintea sa, care se poate considera inferioară acestora, este:	a) *stilul de comunicare <i>pasiv</i> b) stilul de comunicare <i>asertiv</i> c) stilul de comunicare <i>agresiv</i>
402	Stilul caracteristic celui care consideră că egalitatea este cheia comunicării, are un nivel ridicat al stimei de sine, manifestă respect față de propria persoană și față de ceilalți, este:	a) stilul de comunicare <i>pasiv</i> b) *stilul de comunicare <i>asertiv</i> c) stilul de comunicare <i>agresiv</i>
403	Stilul de comunicare caracteristic persoanei care se simte superioară celorlalți, îndreptățită la un tratament special și la favoruri, este:	a) stilul de comunicare <i>pasiv</i> b) stilul de comunicare <i>asertiv</i> c) *stilul de comunicare <i>agresiv</i>
404	Privind ascultarea activă, precizați varianta corectă:	a) ascultarea activă este doar un concept teoretic, care nu poate fi aplicat în practică b) *procesul ascultării active poate fi definit ca fiind activitatea prin care receptorul unui mesaj se concentrează în totalitate pe toate elementele de comunicare verbală, non-verbală și para-verbală ale interlocutorului său c) ascultarea activă este o abilitate necesară distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări pentru a face față situațiilor conflictuale cu clienții

405	Privind Modelul CARESS al ascultării active, următoarea afirmație este corectă:	<p>a) Elementul <i>Cercetează</i> încurajează distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări să desfășoare o activitate de prospectare cât mai consistentă, înainte de a începe abordarea potențialilor clienți</p> <p>b) *Elementul <i>Controlează-ți/Gestionează-ți</i> emoțiile reprezintă o activitate de autocontrol a reacțiilor negative pe care distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări le-ar putea avea ca răspuns la ceea ce clientul ar putea spune sau face, respectiv situații în care clientul, repetat, nu înțelege anumite mesaje (sau nu vrea să le înțeleagă)</p> <p>c) Modelul CARESS este un concept pur teoretic, fără aplicabilitate practică în domeniul distribuției de asigurări deoarece distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări nu trebuie să-și cenzureze reacțiile negative față de mesajele ofensatoare ale prospectului</p>
406	Entitatea implicată în procesul de asigurare care angajează relația de asigurare și are rolul de a achita primele scadente este:	<p>a) asiguratul</p> <p>b) *contractantul</p> <p>c) beneficiarul</p>
407	Entitatea a cărei viață, sănătate sau bunuri sunt protejate, din punct de vedere financiar, printr-un contract de asigurare poartă denumirea de:	<p>a)* asigurat</p> <p>b) contractant</p> <p>c) beneficiar</p>
408	Persoana sau organizația îndreptățită să încaseze despăgubirile aferente unei polițe de asigurare, în cazul producerii riscului asigurat, poartă denumirea de:	<p>a) asigurat</p> <p>b) contractant</p> <p>c) *beneficiar</p>
409	Se consideră că sunt clienți ai distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări:	<p>a) doar asiguratul și contractantul</p> <p>b) doar contractantul persoană juridică</p> <p>c)*asiguratul, contractantul și beneficiarul</p>
410	Segmentul de clienți persoane fizice mai poartă denumirea de:	<p>a) *retail sau B2C (Business-to-Consumer)</p> <p>b) corporate sau B2B (Business-to-Business)</p> <p>c) segmentul organizațiilor private</p>
411	Segmentul de clienți organizații mai poartă denumirea de:	<p>a) retail sau B2C (Business-to-Consumer)</p> <p>b) *corporate sau B2B (Business-to-Business)</p> <p>c) segmentul organizațiilor private</p>
412	B2C se referă la segmentul de clienți al unui distribuitor în asigurări și/sau reasigurări care poate fi denumit:	<p>a) *retail</p> <p>b) corporate</p> <p>c) segmentul organizațiilor private</p>
413	B2B se referă la segmentul de clienți al unui distribuitor în asigurări și/sau reasigurări care poate fi denumit:	<p>a) retail</p> <p>b) *corporate</p> <p>c) segmentul organizațiilor private</p>
414	Un client, în cadrul procesului de asigurare, poate îndeplini rolul de selectare și achiziționare a unui anumit produs de asigurare, adică rolul de:	<p>a) *cumpărare</p> <p>b) achitare</p> <p>c) utilizare</p>
415	Unul dintre rolurile pe care le poate îndeplini un client în cadrul procesului de asigurare, rol care presupune faptul că acel client plătește efectiv pentru un anumit produs de asigurare, este rolul de:	<p>a) cumpărare</p> <p>b) *achitare</p> <p>c) utilizare</p>
416	Dintre rolurile pe care le poate îndeplini un client în cadrul procesului de asigurare, cel care presupune faptul că acel client încasează efectiv despăgubirile este cunoscut drept:	<p>a) cumpărare</p> <p>b) achitare</p> <p>c) *utilizare</p>
417	Beneficiile generate de către un client loial, la nivelul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări, sunt numeroase și diverse, printre care:	<p>a) *un client loial apelează la același distribuitor în asigurări și/sau reasigurări pentru reînnoirea asigurărilor sale, atunci când acestea expiră</p> <p>b) un client loial apelează la același distribuitor în asigurări și/sau reasigurări doar dacă este vorba de asigurările facultative</p> <p>c) un client loial apelează la același distribuitor în asigurări și/sau reasigurări doar dacă este vorba de asigurările obligatorii</p>
418	Beneficiile generate de către un client loial, la nivelul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări, sunt numeroase și diverse, printre care se numără:	<p>a) un client loial apelează la același distribuitor de asigurări doar dacă este vorba de noi asigurări facultative, încheiate pe durata de minim 5 ani</p> <p>b) *un client loial îl recomandă pe distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări prietenilor, cunoștințelor și colegilor, adică devine un generator de noi clienți pentru distribuitorul în cauză</p> <p>c) un client loial apelează la același distribuitor în asigurări și/sau reasigurări doar dacă este vorba de asigurări cu componentă investițională</p>
419	Activitatea de <i>Prospectare a pieței</i> se încadrează, în cadrul procesului de vânzare, în etapa:	<p>a) *pre-vânzare</p> <p>b) procesul de vânzare efectiv</p> <p>c) post-vânzare</p>
420	<i>Lista de potențiali clienți</i> reprezintă un instrument pe care distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări îl utilizează în etapa procesului de vânzare denumită:	<p>a) *pre-vânzare</p> <p>b) procesul de vânzare efectiv</p> <p>c) post-vânzare</p>
421	Se recomandă ca distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări să abordeze în interacțiunea cu clienții săi:	<p>a) vânzarea tranzacțională</p> <p>b) *vânzarea consultativă</p> <p>c) orice subiect fără ca acesta să aibe însă legătură cu vânzarea consultativă</p>
422	Etapa din cadrul procesului de distribuție a produselor de asigurare care poate fi considerată <i>fundamentul</i> procesului de vânzare consultativă poartă denumirea de:	<p>a) prospectare</p> <p>b) *identificarea necesităților de protecție financiară a clientului</p> <p>c) conceperea soluției de protecție financiară a clientului</p>
	Care dintre următoarele afirmații leste de etapa de <i>Identificare a necesităților de protecție financiară</i> ale	a) această etapă nu este obligatorie în cazul în care distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări dorește să vândă o asigurare facultativă non-life

423	Care dintre următoarele afirmații legate de etapa de <i>Identificare a necesităților de protecție financiară</i> ale clientului este adevărată:	<ul style="list-style-type: none"> b) această etapă este opțională în distribuția produselor de asigurare, indiferent de clasele de asigurare c) *această etapă trebuie realizată atât în cazul clienților individuali, cât și în cazul organizațiilor
424	Care dintre următoarele afirmații legate de etapa de <i>Identificare a necesităților de protecție financiară</i> ale clientului este adevărată:	<ul style="list-style-type: none"> a) această etapă nu este obligatorie în cazul în care distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări dorește să vândă o asigurare facultativă non-life b) această etapă este opțională, indiferent de momentul în care se află distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări în procesul de distribuție c) *această etapă trebuie realizată atât în cazul asigurărilor de viață, cât și în cazul asigurărilor de bunuri
425	O stare, un context al unei entități care este nesatisfăcătoare, care crează disconfort și care determină acea entitate să întreprindă o acțiune clară în direcția diminuării sau chiar eliminării aceluși disconfort, este cunoscută drept:	<ul style="list-style-type: none"> a) dorință b) *necesitate c) percepție
426	Intenția unei entități de a obține cât mai multă satisfacție (peste cât este absolut necesar) în vederea îmbunătățirii condiției actuale existente reprezintă:	<ul style="list-style-type: none"> a) *dorință b) necesitate c) percepție
427	Necesitățile unei persoane sunt determinate:	<ul style="list-style-type: none"> a) doar de caracteristicile personale ale aceluși individ b) doar de caracteristicile fizice ale mediului în care acea persoană trăiește c) *atât de caracteristicile personale ale aceluși individ, cât și de caracteristicile fizice ale mediului în care acea persoană trăiește
428	"Formula" corectă a <i>decalajului de servicii</i> este:	<ul style="list-style-type: none"> a) decalajul de servicii = Serviciul <i>asteptat</i> + Serviciul <i>perceput</i> b) decalajul de servicii = Serviciul <i>perceput</i> - Serviciul <i>asteptat</i> c) *decalajul de servicii = Serviciul <i>asteptat</i> - Serviciul <i>perceput</i>
429	Din perspectiva conceptului "decalaj de servicii", educația financiară a clienților conduce la:	<ul style="list-style-type: none"> a) creșterea decalajului de servicii b) menținerea constantă a decalajului de servicii c) *diminuarea sau chiar eliminarea decalajului de servicii
430	Indicați care din următoarele cuvinte sunt recomandate a se utiliza de către distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări în comunicarea cu clienții săi:	<ul style="list-style-type: none"> a) obligație, cost, eșec, răspundere b) pierdere, contract, cheltuială, plată c) *câștig, sănătate, siguranță, valoare, control, confort
431	Conform Modelului "Client - Distribuitor", clientul este:	<ul style="list-style-type: none"> 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
432	Conform Modelului "Client - Distribuitor", distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări este:	<ul style="list-style-type: none"> a) *entitatea care este specializată într-un anumit domeniu și care acționează pentru și în numele Clientului b) beneficiarul poliței de asigurare c) contractantul asigurării
433	Potrivit modelului "Client - Distribuitor", aplicat în cazul pieței de asigurări, următoarea afirmație este adevărată:	<ul style="list-style-type: none"> 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
434	Asimetria informațională este:	<ul style="list-style-type: none"> 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
435	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:	<ul style="list-style-type: none"> a) antiselecția riscurilor b) *asimetrie informațională c) evaluarea riscurilor (Underwriting)
436	Pentru a se putea încheia tranzacții în piața de asigurări, este necesar ca:	<ul style="list-style-type: none"> 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
437	Sistemul de Compensare Directă prin Comision (SCDC) este:	<ul style="list-style-type: none"> a) *un sistem de recompensare a distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări bazat pe rezultat, pe performanța efectivă înregistrată de către aceștia, număr polițe 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
438	În cazul produselor de asigurare de tip Unit Linked, structura în care se vor investi primele de investiție este aleasă de:	<ul style="list-style-type: none"> a) *asigurat b) beneficiar c) asigurător
439	Structura de alocare a primelor de investiție între programele de investiție oferite de asigurător pentru asigurările de tip Unit Linked se poate modifica de către asigurat:	<ul style="list-style-type: none"> a) doar cu acordul asigurătorului b) *oricând c) doar la aniversarea contractului
440	Rîscul investițional, în ceea ce privește contractele de asigurare de tip Unit linked, revine în întregime:	<ul style="list-style-type: none"> a) asigurătorului b) beneficiarului c) *clientului
441	Care dintre afirmațiile următoare, cu privire la contractele de tip Unit Linked, este adevărată?	<ul style="list-style-type: none"> a) suma asigurată în caz de deces nu este garantată de asigurător b) *contul contractantului reprezintă echivalentul valoric al unităților deținute în fondurile financiare ale asigurătorului c) riscul investiției nu aparține clientului, ci asigurătorului
		a) doar primă unică

442	Din punct de vedere al primelor, contractele de tip Unit Linked pot avea:	b) doar primă eşalonată c) *atât primă eşalonată cât și primă unică
443	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 aloca 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
444	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
445	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
446	Printre instrumentele pieței monetare se regăsesc:	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
447	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
448	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
449	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)
450	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
451	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
452	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
453	Care dintre următoarele afirmații este falsă?	a) *primele suplimentare se pot efectua doar pe un contract de tip Unit Linked cu primă eşalonată, nu și pe cele cu primă unică b) clientul are dreptul să retragă o cotă din numărul uniturilor 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
454	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
455	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
456	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
457	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
458	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 valutar c) riscul de pierdere a valorii în situația în care emitentul unui instrument din portofoliu nu își îndeplinește obligațiile față de fond
459	Riscul de dobândă reprezintă:	a) o dificultate în vânzarea unui titlu de valoare b) *riscul ca pretul 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
460	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
461	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

462	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 valutare
463	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 alocie 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
464	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
465	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
466	"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 asigurătorul decide dacă preia sau nu riscul clientului
467	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) *persoanelor 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
468	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
469	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 asigurătorului 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
470	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 asigurător c) o diviziune a programului de investiții, a cărei valoare din momentul achiziției este garantată de asigurător
471	Care dintre următoarele afirmații, privind contractele Unit Linked cu primă eșalonată, este corectă:	a) *permite 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) permite schimbarea persoanei asigurate după anul doi de contract
472	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
473	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
474	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
475	Produsele de asigurare de grup sunt ca formă:	a) doar nenominale b) * nominale sau nenominale c) doar nominale
476	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
477	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
478	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
479	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

480	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
481	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
482	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
483	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
484	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
485	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 intervenție chirurgicală c) * în cazul asigurării de sănătate de grup, asigurarea de bază este reprezentată de acoperirea riscului de spitalizare și intervenție chirurgicală
486	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 agreat prin contract c) Se plătește contractantului, respectiv angajatorului, deoarece el este cel care plătește primele de asigurare
487	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
488	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
489	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 asigurat pe baza analizei de nevoi, a informațiilor din cererea de asigurare și a documentelor anexate
490	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
491	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
492	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
493	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
494	Asigurarea de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate acoperă răspunderea transportatorului pentru marfa transportată în calitate de:	a) *cărăuș b) expeditor c) distribuitor
495	"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, semnat de expeditor și de transportator
496	Părțile contractuale ale unei asigurări de răspundere a transportatorilor pentru mărfurile transportate sunt:	a) asigurătorul, contractantul, transportatorul b) *asigurătorul, contractantul, transportatorul și beneficiarul c) asigurătorul, contractantul și beneficiarul
497	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
498	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
499	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

	Răspunderea transportatorului:	c) *în țară și străinătate
500	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
501	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 căraș la momentul și locul prevăzut pentru eliberarea mărfurilor b) de la momentul și locul primirii mărfii de către căraș și momentul producerii evenimentului asigurat c) de la momentul descărcării și reincărcării mărfii
502	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
503	În baza contractului de asigurare de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate, asigurătorul 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
504	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
505	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
506	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
507	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
508	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
509	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
510	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
511	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 dezasblare c) *lucrări de construcții și montaj
512	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 utilajele închiriate
513	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
514	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
515	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
516	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
517	Asigurarea echipamentelor electronice este o asigurare:	a) *facultativă b) obligatorie c) obligatorie dacă se desfășoară contracte de mentenanță cu statul român
518	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)*avarilor echipamentelor electronice utilizate în domeniu industrial, economic sau social
519	Asigurarea echipamentelor electronice oferă protecție pentru avarierea, distrugerea sau pierderea oricăror echipamente electronice utilizate în:	a) *domeniu industrial, economic sau social b) industria cercetării aero-spatiale c) industria social-media
520	Identificați riscul care poate fi preluat prin asigurarea echipamentelor electronice:	a) stergerea, 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
521	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
522	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
523	Asigurarea pierderilor din exploatare, rezultate din întreruperea activității, include riscurile privind:	a) pierderile din exploatare cauzate de incendii și de catastrofe naturale b) avariile accidentale produse echipamentelor c) *pierderile din exploatare cauzate de incendii și alte riscuri, avarii accidentale, daune produse echipamentelor electronice
524	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
525	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
526	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
527	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
528	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
529	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) *arhitecți, 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
530	Beneficiarul unei asigurări de răspundere civilă profesională este:	a) asiguratul sau contractantul b) angajatorul asiguratului c) *persoana prejudiciată
531	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
532	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
533	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
534	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
535	În mecanismul asigurării de risc financiar sunt implicați:	a) creditorul și asiguratorul b) cumpărătorul și garantul c) *creditorul, debitorul și garantul
536	În mecanismul asigurării de risc financiar răspunderea privind rambursarea creditului revine:	a) garantului b) creditorului c) *cumpărătorului (debitor)
		a) asigurări de pierderi sentimentale și asigurări de credit intern/export

537	Asigurările de risc financiar se împart în:	b) asigurări de debit, asigurări de garanție/cauțiune c) *asigurări de pierderi financiare, asigurări de credit intern/export și asigurări de garanție/cauțiune
538	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
539	Asigurarea privind protecția în caz de insolvență a agențiilor 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 repariere și/sau sumele achitate de către călător în cazul insolvenței agenției de turism
540	Asigurarea privind protecția în caz de insolvență a agențiilor de turism este:	a) obligatorie doar dacă agenția de turism nu deține licență b) *obligatorie c) facultativă
541	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
542	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
543	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
544	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
545	Asigurarea de fidelitate acordă protecție financiară entității 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
546	Asigurările de garanție/cauțiune sunt garanții accesorii încheiate între:	a) *beneficiar și contractant/asigurat, prin care asiguratorul 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
547	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
548	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
549	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
550	Asigurările agricole asigură acoperirea pierderilor financiare suferite de agricultori în urma:	a) intemperiilor atmosferice, distrugerii provocate de animale, furtului b) intemperiilor atmosferice, distrugerii provocate de animale, furtului, dezvoltarea rapidă a buruienilor c) *intemperiilor atmosferice
551	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
552	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
553	Asigurarea CARGO preia riscurile de distrugere sau pierderea bunurilor în timpul transportului:	a) nelimitat b) de persoane c) * terestru, maritim și aerian
554	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
555	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

556	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
557	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
558	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)
559	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
560	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
561	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
562	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
563	Valoare de înlocuire a bunului din care se scade uzura reprezintă:	a) valoare de înlocuire b) valoare de piață c) *valoare reală
564	Costul construirii, producerii 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
565	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 asigurător:	a) 5.000 lei b) 10.000 lei c) *4.000 lei
566	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 (valoare de piață), cu franșiza zero per eveniment. Asiguratul are încheiată și o poliță PAD. În urma producerii riscului de incendiu, locuința a suferit o daună de 50.000 euro. Precizați care este valoarea maximă a despăgubirii pe care o poate primi asiguratul:	a) 50.000 euro b)* 25.000 euro c) 60.000 euro
567	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 producerii riscului de cutremur, care a provocat o daună în valoare de 60.000 euro, precizați care este valoarea maximă a despăgubirii pe care o poate primi asiguratul:	a) 120.000 euro b) 60.000 euro c)* 40.000 euro
568	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 = 5.000 euro; SA centrală termică = 6.000 euro Locația 2: SA clădire = 1.000.000 euro; SA aparate aer condiționat = 5.000 euro; SA centrală termică = 6.000 euro Precizați care este valoarea totală a sumei asigurate preluate în asigurare:	a) *2.022.000 euro b) 2.000.000 euro c) 2.010.000 euro
	Domnul X deține o fabrică de materiale textile cu o suprafață de 500 mp, situată într-o clădire din București	a) asigurarea Afacerilor Mici și Mijlocii

569	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 valoare de 70.000 euro și stocuri marfă la valoarea de 500.000 euro. Indicați ce tip de asigurare poate încheia Domnul X:	b) răspundere civilă față de proprietar c) *polița de incendiu și alte riscuri pentru activele persoanelor juridice PD de tip "All Risks"
570	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)
571	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
572	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
573	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
574	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
575	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
576	Prospectarea se poate face:	a) *pe tot parcursul procesului de vânzare b) doar în timpul discuției preliminare c) doar dacă se realizează vânzarea
577	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
578	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
579	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 priorizare al asigurărilor, prin comparații de pret și de produse c) modului în care sunt pregătiți profesional agenții
580	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
581	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
582	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
583	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
584	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
585	În era digitalizării, un distribuitor trebuie să fie prezent:	a) la întâlnirea cu prospecții b) *în mediul virtual, pe platforme precum Facebook, LinkedIn, Twitter sau Google Plus c) la sediul asiguratorului
586	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
587	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
588	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 potențialul client

589	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
590	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
591	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
592	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
593	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
594	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
595	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
596	Cum poate fi evidențiat clientului ajutorul pe care îl poate oferi asigurarea?	a) prin menționarea prețului 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
597	Care este avantajul manifestării empatiei în relația cu clienții?	a) *consolidează relația de încredere cu clienții din portofoliu personal b) să-i energizeze pe clienți c) să-i ajute să înțeleagă mai bine condițiile contractuale
598	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
599	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
600	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 prețului pentru anumite tipuri de asigurări
601	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
602	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
603	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 soluționat, 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 situație conflictuală:	a) de criză b) * la cel mai slab nivel c) de nivel mediu
604	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
605	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
606	Metoda de rezolvare a unui conflict cu clienții care presupune ca părțile implicate să își modifice cerințele	a) conciliere

606	astfel încât să se realizeze un compromis acceptabil pentru cei implicați poartă denumirea de:	b) *negociere c) mediere
607	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
608	Reasigurarea are ca scop:	a) creșterea capacității financiare a asiguratului b)*creșterea stabilității financiare a asigurătorului c) întărirea relației sale cu asiguratul
609	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
610	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
611	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
612	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
613	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
614	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
615	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
616	Formele de reasigurare sunt:	a) facultativă și proporțională b) *proporțională și ne-proporțională c) open covers și pool-uri
617	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
618	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
619	Posibilitatea selecției riscurilor cedate în reasigurare se poate face în cazul:	a) reasigurarea excedent de daună b)*reasigurarea facultativă c) reasigurarea excedent de sumă
620	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
621	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
622	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
623	Reasigurarea neproporțională se folosește pentru riscuri:	a) numai FLEXA b)*FLEXA, catastrofe naturale, acumulări de daune, accidente, răspundere c) numai catastrofe naturale și răspundere
624	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
625	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 totala suportata de reasigurator
626	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
627	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
628	Metodele de reasigurare sunt:	a) *facultativă și contractuală b) proporțională și ne-proporțională c) open covers și pool-uri
629	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
630	Metoda facultativ obligatorie înseamnă că este:	a) obligatorie pentru asiguratorii direcți și facultativă pentru reasiguratori 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
631	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 subscrie riscuri de la diverse companii de asigurare din piață c) Organizație non-profit
632	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 autorizați de Autoritatea de Supraveghere Financiară
633	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 autorizați, respectiv avizati, după caz, de A.S.F., respectiv de societăți pentru angajații proprii c) programe de mentorat combinate cu seminarii cu tematici specifice domeniului distribuției de asigurări
634	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 Calificări
635	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 autorizați de Autoritatea de Supraveghere Financiară
636	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
637	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.
638	Pentru a opta pentru susținerea examenului de definitivare 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 domeniul distribuției de asigurări
639	Examenul de definitivare 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
640	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
641	Un distribuitor în asigurări și/sau reasigurări cu definitivare își poate redobândi dreptul de a profesa:	a)* fără a mai susține examenul de definitivare 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 definitivare