

Nr. întrebare	Întrebare	Variante de răspuns (1 singura variantă de răspuns corectă)	Varianta corectă de răspuns
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 nesigurantă datorată unui eveniment excepțional	a
2	Selecția riscurilor presupune:	a) asiguratul își poate alege riscurile pe care le lasă în seama asiguratorului b) *anumite riscuri pot fi excluse sau pot fi cuprinse în asigurare, în condiții tarifare corespunzătoare c) asiguratul este obligat să aleagă anumite riscuri	b
3	Ce presupune selecția adversă a riscurilor?	a) asiguratul își poate alege riscurile pe care le lasă în seama asiguratorului 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	c
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	c
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	b
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	c
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	a
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	a
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 profiuri c) *un risc la care probabilitatea de producere se modifică în timp	c
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	b
11	Achiziționarea de acțiuni la bursă reprezintă un risc:	a) *speculativ b) dinamic c) static	a
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	b
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	a
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	c
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 asigurator c) o ramură economică, care prestează servicii de acoperire a posibilităților de risc	b
16	Contractantul asigurării este:	a) *persoana care încheie contractul de asigurare, obligându-se față de asigurator să plătească prima de asigurare b) persoana care încasează despăgubirea în caz de producere a evenimentului asigurat c) exclusiv proprietarul bunului asigurat	a
17	Beneficiarul asigurării este persoana care:	a) suportă franșa, în cazul producerii evenimentului asigurat b) plătește prima de asigurare, indiferent cine a încheiat asigurarea c) *încasează despăgubirea prevăzută în contractul de asigurare	c
18	Suma asigurată reprezintă:	a) *limita maximă a răspunderii asiguratorului 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	a
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	b
20	Subasigurarea este o noțiune care se referă la:	a) asigurarea bunului la valoarea reală a acestuia b) o despăgubire mai mică decât cea cuvenită asiguratului c) *asigurarea bunului la o sumă asigurată mai mică decât valoarea reală a acestuia	c
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 nefast	a
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 franșa	b
23	Prima brută este egală cu:	a) prima minimă plus TVA b) prima netă plus adaosul comercial c) *prima netă plus adaosul de primă	c
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 franșă	a
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 franșă c) *asiguratorul despăgubește întreaga daună, indiferent de raportul dintre suma asigurată și valoarea reală a bunului, în limita sumei asigurate	c
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	b
27	Franșa este o noțiune care se referă la:	a) termenul de franșă 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	c
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	c
29	Rata daunei reprezintă raportul procentual între:	a) *daunele plătite și primele încasate într-o anumită perioadă de timp	a
		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	b
		c) să nu mai reînnoiască polițele de asigurare după expirarea perioadei inițiale de asigurare	
31	Contractele de reasigurare facultative sunt acelea în care:	a) reasiguratorul 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	b
		c) reasiguratorul își stabilește singur mărimea riscului pe care dorește să-l rețină în răspunderea sa	
32	Contractele de reasigurare obligatorii sunt acelea în care:	a) reasiguratorul este obligat să cedeze în reasigurare toate riscurile peste o anumită sumă indiferent de natura lor	
		b) reasiguratorul este obligat să cedeze în reasigurare toate riscurile peste o anumită sumă, indiferent de mărimea și natura lor	
		c) *reasiguratorul este obligat să cedeze, în reasiguratorul este obligat să preia toate riscurile de un anumit tip, indiferent de mărimea și natura lor	c
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	b
		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	a
		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 deține conturile	
		c) *societatea cedentă și reasiguratorul	c
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	c
37	Principalii operatori în piața de asigurări sunt:	a) asigurații, reasiguratorii, intermediarii în asigurări, Ministerul Finanțelor, BAAR	
		b) *asigurații, asigurații și/sau reasiguratorii, intermediarii în asigurări	b
		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	c
39	În funcție de formele de asigurare pe care le practică, asigurații pot fi:	a) asigurații care vând polițe de asigurare numai în România și asigurații care vând polițe de asigurare în statele membre UE	
		b) *asigurații de viață, asigurații non-viață și asigurații compoziți	b
		c) asigurații care oferă polițe facultative și asigurații 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	a
		b) persoana juridică care preia riscurile cedate de un alt asigurator	
		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	a
		b) doar instituțiile de credit și companiile de brokeraj	
		c) doar companiile de brokeraj și firmele de investiții	
42	Indicați variația 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	b
		c) agenții, agenții auxiliari, asistenții, asistenții auxiliari	
43	Unul dintre avantajele reasigurării este:	a) *diversificarea portofoliului asiguratorului	a
		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	c
45	Cum pot fi prevenite sau evitate efectele producerii unor riscuri mari, care nu pot fi controlate?	a) *prin cedarea acestor riscuri către asigurații	a
		b) prin acumularea unor fonduri bănești suficiente 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	b
		c) neasigurabile	
47	Riscul de inundații intră în categoria riscurilor:	a) *obiective	a
		b) subiective	
		c) neasigurabile	
48	Riscurile datorate exclusiv evenimentelor naturale fac parte din categoria riscurilor:	a) *obiective	a
		b) subiective	
		c) statice	
49	Riscurile a căror producere este influențată de acțiunile oamenilor fac parte din categoria riscurilor:	a) obiective	
		b) *subiective	b
		c) dinamice	
50	Riscul financiar de neplată a facturilor cu plata la termen face parte din categoria riscurilor:	a) statice	
		b) *dinamice	b
		c) neasigurabile	
51	Riscurile dinamice sunt mai greu de anticipat, deoarece:	a) *nu apar regulat	a
		b) apar regulat	
		c) nu se pot anticipa	
52	Probabilitatea de producere a riscurilor statice este:	a) *relativ constantă în timp	a
		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	b
		c) înlăturarea cauzelor care duc la producerea riscurilor generatoare de pagube	
54	În ce categorie se încadrează următorii intermediari - agenții, agenții auxiliari, agenții afiliați?	a) *intermediari secundari	a
		b) intermediari independenți	
		c) intermediari principali	
55	Asigurații sunt subiecții implicați în activitatea de asigurare care:	a) facilitează relația dintre asigurați și asiguratorii	
		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 asiguratorii	c
56	Accesul specialiștilor la surse variate de date pentru calculul riscurilor asigură:	a) transformarea operațiunilor, a finanțelor și a modului de implicare a clienților	
		b) *o vedere mai amplă asupra profilului de risc	b
		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	a
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	c
59	Câte clase de asigurare include secțiunea Asigurări generale?	a) *18 b) 15 c) 8	a
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	b
1	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) contractul de muncă și contractul de intermediere c) *mandatul de brokeraj și mandatul de intermediere	c
2	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	a
3	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 acestora, respectiv acestora, și de acordare a asistenței pe toată durata contractului de asigurare	a
4	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	b
5	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 asigurătorului 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	c
6	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 această calitate cu cea de salariat al unei terțe persoane care funcționează în același domeniu	c
7	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 acordare asistenței înainte și pe durata gestionării contractelor	a
8	Reprezintă situație de incompatibilitate dacă:	c) contractul de colaborare încheiat de agenți de asigurare cu una sau mai multe societăți, în vederea desfășurării activității de distribuție și de acordare asistenței înainte și pe durata gestionării contractelor de asigurare 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	b
9	Situație de incompatibilitate este atunci când:	c) angajatul unui asigurător desfășoară activități de distribuție de asigurări 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	a
10	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, neînrând și în categoria distribuitorului de asigurări c) cele două noțiuni sunt identice și se referă la entitățile care realizează distribuția produselor de asigurare	a
11	Precizați cine poate fi creator de produse de asigurare:	a) orice intermediar care se asociază cu un asigurator care are rol decizional în conceperea și dezvoltarea produsului de asigurare b) clientul, pentru că el solicită un anumit produs de asigurare c) *de reșulă asiguratorul, dar poate fi și intermediarul principal dacă acesta are un rol decizional în conceperea și dezvoltarea produsului de asigurare	c
12	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	a
13	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	b
14	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	a
15	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 b) doar dacă se asociază cu o companie de brokeraj care va face distribuție c) *da, în situația în care asiguratorul realizează vânzarea produselor de asigurare direct prin angajații proprii	c
16	Care sunt cerințele pentru ca o companie de brokeraj să se avizeze ca și creator de produse?	a) *să semneze acord de asociere cu asiguratorul și să solicite la Autoritatea de Supraveghere Financiară avizarea în calitate de co-creator de produse 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 c) solicită avizarea direct la Autoritatea de Supraveghere Financiară, fără a fi necesară încheierea unui acord de asociere cu asiguratorul	a
17	Indicați dacă există o 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:	a) nu, deoarece în baza libertății de stabilire și a prestării serviciilor, aceștia pot îndeplini mai multe calități în același timp b) *da, potrivit prevederilor legale, aceste calități sunt incompatibile între ele c) aceste calități sunt compatibile, pentru că aceștia pot fi înscrși în registrul distribuitorilor de asigurări	b
18	Intermediarii principali pot să colaboreze cu alți intermediari principali?	a) o asemenea colaborare este imposibilă, pentru că ar fi o situație de incompatibilitate b) este posibilă o asemenea colaborare în orice situație, fără nicio altă formalitate 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	c
19	Suspendarea activității de distribuție desfășurate de intermediarii principali:	a) *este dispusă de către A.S.F. sau la cererea intermediarilor principali b) nu este posibilă dacă intermediarul principal a emis polite de asigurare c) este dispusă doar de către Autoritatea de Supraveghere Financiară	a
20	Încetarea activității intermediarilor principali, ca urmare a unei sancțiuni a Autorității de Supraveghere Financiare, are următoarele consecințe:	a) A.S.F. va refuza radiera intermediarului principal din registrul său și va solicita eliminarea sintagmei specifice din denumirea companiei de brokeraj sau a firmei de investiții/instituției de credit 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 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	b
21	Decizia emisă de Autoritatea de Supraveghere Financiară privind aprobarea, la cerere, a suspendării autorizății de funcționare a unei companii de brokeraj:	a) *se publică în Monitorul Oficial b) este trimisă doar companiei de brokeraj, cu obligația ca aceasta să o publice pe site-ul său c) se publică doar pe site-ul A.S.F.	a

22	În cazul suspendării contractului de distribuție încheiat între asigurător, respectiv intermediarul principal, pe de o parte, și intermediarul secundar, pe de altă parte, consecințele vor fi:	a) asigurătorul sau intermediarul principal nu vor putea înceta contractul, ci acesta va fi menținut, intermediarul secundar putând presta activități de distribuție pe perioada suspendării b) asigurătorul sau intermediarul principal reziliază contractul de distribuție din Registrul Intermediarilor Secundari c) contractul de distribuție va fi menținut, însă codurile RAF nu vor mai fi active nici în registrele asigurătorilor sau intermediarilor principali și nici în Registrul Intermediarilor Secundari	c
23	În ce act legislativ se regăsește definiția contractului de asigurare?	a) în actul normativ privind pregătirea profesională a distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări b) părțile contractului sunt cele care dau această definiție, nefiind necesară o prevedere legală c) *în Codul civil	c
24	Precizați care sunt părțile contractului de asigurare:	a) doar asigurătorul, fiind contract de adeziune, asiguratul lipsește ca parte în contract b) *asigurătorul, asiguratul și, în anumite cazuri, contractantul asigurării, dacă acesta este diferit de asigurat c) asiguratul și, în anumite cazuri, contractantul asigurării, dacă acesta este diferit de asigurat	b
25	Cine sunt beneficiarii unui contract de asigurare?	a) persoanele care locuiesc împreună cu asiguratul, indiferent de situație b) *terțe persoane, care deși nu sunt parte la contractul de asigurare, efectele acestuia se răsfrâng în ceea ce privește indemnizarea și asupra lor c) această noțiune lipsește în legislația specifică asigurărilor	b
26	Contractul de asigurare poate fi dovedit prin:	a) *polița de asigurare sau certificatul de asigurare emis și semnat de asigurător ori prin nota de acoperire emisă și semnată de compania de brokeraj b) emiterea unui document nu este nerelevantă pentru dovedirea contractului de asigurare dacă distribuitorul în asigurări a încasat prima de asigurare c) orice document emis de asigurător	a
27	În polița de asigurare este necesar a se preciza primele de asigurare pe care trebuie să le plătească clientul?	a) *este una din cerințele obligatorii de completare a unei polițe de asigurare b) este la latitudinea asigurătorului și a companiei de brokeraj c) este la latitudinea clientului	a
28	Caracterul aleatoriu al contractului de asigurare semnifică:	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 b) că acel contract de asigurare acoperă aleatoriile riscurile c) prestabilirea sau redactarea clauzelor de către asigurător și propuse asiguratului sau contractantului asigurării	a
29	Caracterul de adeziune al contractului de asigurare înseamnă:	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 b) *prestabilirea sau redactarea clauzelor de către asigurător și propuse asiguratului sau, după caz, contractantului asigurării c) faptul că asigurătorul cere clientului să redacteze contractul la care acesta aderă	b
30	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	c
31	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	b
32	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 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	a
33	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) *ali suport durabil, precum e-mail-ul, site-ul, dacă sunt îndeplinite anumite condiții b) legislația nu permite alte modalități de comunicare, este permis doar hârtia c) prin intermediul site-ului, chiar dacă potențialul client sau clientul nu au fost de acord cu această modalitate	a
34	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	c
35	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	b
36	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	b
37	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 transportatorilor; 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	b
38	Când 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 directa 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	c
39	Ce sunt produsele de investiție bazate pe asigurări?	a) produse de asigurare care au apărut recent în legislație, neavând încă o consacrare legislativă b) produse 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	c
40	Cerințele, în materia gestionării conflictelor de interese, sunt:	a) *identificare, prevenire, gestionare, divulgare b) identificare și prevenire c) gestionare și divulgare	a
41	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	c
42	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	b
43	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 specifice de produs	a
44	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 ne familiarizat cu noțiunea de consultanță b) *distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări îi este interzis 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	b
45	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	a
46	Care este termenul general de denunțare de către client a unui contract încheiat la distanță?	a) 30 de zile calendaristice b) 10 zile calendaristice	a

		c) *14 zile calendaristice, cu excepția asigurărilor de viață și RCA	c
47	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 găsește părțile, respectiv distribuitorul în asigurări și clientul	c
48	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	b
49	Ce se întâmplă dacă compania de brokeraj sau agentul de asigurare nu depune la asigurător sumele încasate cu titlu de prime de asigurare și se produc riscurile acoperite prin contractele încheiate?	a) asigurătorul va refuza să plătească indemnizatia asiguratului sau, după caz, despăgubirea tertului păgubit, deoarece este culpa companiei de brokeraj sau a agentului de asigurare b) *asigurătorul este obligat să plătească indemnizatia asiguratului sau, după caz, despăgubirea tertului păgubit, deoarece asiguratul sau tertul nu au nicio culpă pentru situațiile arătate c) asigurătorul poate alege să plătească sau să refuze indemnizatia asiguratului sau, după caz, despăgubirea tertului păgubit	b
50	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	a
51	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	b
52	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	a
53	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	
54	Ce presupune sintagma "limitări legate de scop" în contextul GDPR?	c) *unul dintre principiile GDPR potrivit căruia distribuitorul de asigurări trebuie să colecteze și să prelucereze numai acele date cu caracter personal care sunt necesare pentru îndeplinirea scopului respectiv a) *unul dintre principiile GDPR potrivit căruia trebuie să existe scopuri specifice ale prelucrării datelor	c a
55	Potrivit cărui principiu GDPR este necesar ca datele cu caracter personal să fie prelucrate într-un mod legal și transparent, garantând echitatea:	b) unul dintre principiile GDPR potrivit căruia distribuitorul de asigurări trebuie să colecteze și să prelucereze 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 a) integritate și confidențialitate b) exactitate	
59	Indicați varianta completă și corectă privind temeiurile de prelucrare a datelor, potrivit GDPR:	c) *legalitate, echitate și transparență a) *obligatia 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	c a
57	Care din următoarele variante nu constituie obligație în legătură cu combaterea spălării banilor și finanțarea terorismului?	a) numirea ofiterilor de conformitate și a persoanelor desemnate b) *obligatia de a acorda consultanță pentru distribuția de asigurări c) obligația de cunoaștere a clientelei	b
58	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	c
59	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	a
1	Privind piete 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 asigurătorilor 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	a
2	În legătură cu piete 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 asigurătorilor 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	b
3	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	b
4	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 polite de asigurare vândute aceluiași client c) *încredere	c
5	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	a
6	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	a
7	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	b
8	Considerați că ar putea înregistra mai multe vânzări:	a) *un vânzător bun cu un produs mediu b) un vânzător mediu cu un produs bun c) un vânzător mediu cu un produs mediu	a
9	Asigurările sunt un domeniu al încrederii 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 asigurătorul 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	b
10	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	a
11	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	b
12	Ca funcții într-o organizație, care din următoarele zone se pare că ar fi cel mai puțin etică:	a) actuarial b) IT c) *vânzări și marketing	c

13	Indicați exemplul de comportament din piața de asigurări, la nivelul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări, considerat ca fiind neetic:	a) *distribuitori în asigurări și/sau reasigurări care returnează către client o parte din comisionul convenit, ca modalitate de a "recompensa" decizia clientului de a achiziționa o anumită soluție de protecție financiară b) vânzarea produselor de asigurare de către distribuitori în asigurări și/sau reasigurări autorizate c) vânzarea de asigurări după cerințele, necesitățile și dorințele clienților	a
14	Precizați care variantă reprezintă, pentru distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări, un exemplu de comportament considerat ca fiind neetic:	a) *convingerea unui client să renunțe la unul sau mai multe contracte de asigurare pe care le deține, în favoarea unei soluții financiare noi, inferioară calitativ, dar mai recompensantă pentru distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări b) prezentarea unei soluții financiare integrate clientului, 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	a
15	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 distribuitori în asigurări și/sau reasigurări care au mai puțin de un an experiență în domeniul de referință b) *esuaarea în a identifica corect necesitățile financiare ale clientului, fie involuntar ca urmare a lipsei de instruire adecvată, fie voluntar c) distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări prezintă simultan clientului o asigurare de viață și o asigurare facultativă de locuință	b
16	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) prezentarea unui produs de asigurare Casco într-o discuție de vânzare cu durată mai scurtă de 1 oră c) un distribuitor în asigurări și/sau reasigurări care încheie contracte de asigurare de viață pe durata de 1 an	a
17	Un exemplu de comportament neetic al unui distribuitor în asigurări și/sau reasigurări este:	a) *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 b) furnizarea de răspunsuri corecte și complete față de solicitările clientului c) distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări care laudă societățile de asigurare sau companiile de brokeraj concurente și produsele acestora de asigurare	b
18	Este considerat ca fiind neetic unul dintre exemplele de comportament din piața de asigurări, la nivelul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări:	a) distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări care denigrează societățile de asigurare sau companiile de brokeraj concurente și produsele de asigurare distribuite de acestea b) distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări care denigrează societățile de asigurare sau companiile de brokeraj concurente și produsele de asigurare distribuite de acestea c) distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări care pune pe primul loc interesele clienților și apoi pe cele personale	b
19	Documentul oficial, elaborat de către un asigurator sau intermediar principal, care cuprinde o serie de reguli de conduită pentru distribuitori în asigurări și/sau reasigurări este:	a) *un Cod Etic (Cod de Conduită) b) o Fișă pentru Protecția Muncii c) un contract de asigurare	a
20	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 asigurator, respectiv față de intermediarul principal c) responsabilitatea distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări față de publicul larg	b
21	Prevederile din Codurile Etice (Codurile de conduită) care stipulează elemente legate de calitatea serviciilor pe care distribuitori 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	a
22	Prevederile din Codurile Etice (Codurile 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	c
23	Un Cod Etic (Cod de conduită) corespunzător 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	a
24	Indicați ce caracteristică trebuie îndeplinită pentru ca un Cod Etic (Cod de conduită) să fie corespunzător:	a) să nu facă nicio referință 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	b
25	Precizați caracteristica ce trebuie îndeplinită de un Cod Etic (Cod de conduită) corespunzător:	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)	b
26	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	a
27	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	b
28	Comportamentul etic al unui distribuitor în asigurări și/sau reasigurări poate conduce la:	a) *retenția clienților, concretizată în dezvoltarea unei relații pe termen lung, care 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	a
29	Printre beneficiile unui comportament etic al distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări se numără:	a) *un nivel consistent, stabil și predicibil 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	a
30	Printre beneficiile unui comportament etic la nivelul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări se înscrie:	a) un nivel redus, instabil și impredictibil 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	b
31	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	a
32	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 comision pentru distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări c) practica de împărțire a comisionului între distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări și clientul său, ca element de "motivare" pentru cel din urmă, ajungându-se la o primă de asigurare redusă	a
33	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 la o primă de asigurare mai redusă	b
34	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 la o primă de asigurare mai mică	c

35	Conform legislației aplicabile privind conduita distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări, asigurații și intermediarii principali au obligația să își revizuiască Codurile de Etică (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 consultației c) integritatea, expertiza și profesionalismul, respectarea confidențialității, transparența, concurența loială și asistența post-vânzare	c
36	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	b
37	Conform legislației aplicabile privind conduita distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări, elementul care se referă la faptul că distribuitorul nu are voie să divulgeze 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	c
38	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	a
39	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	a
40	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-și 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	c
1	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	c
2	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 veniului 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	b
3	Indicați care este beneficiarul 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	a
4	Interesul asigurat, cu privire la asigurările de viață, este cuantificabil în termeni financiari?	a) întotdeauna b) niciodată c) depinde de situație	a
5	În vederea emiterii cererii de asigurare, asiguratorul evaluează interesul asigurat, ca motivație care 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
6	Asigurarea de viață este un contract între:	a) asigurator și persoana asigurată b) asigurator și contractant c) asigurator, contractant și persoana asigurată	c
7	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	a
8	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	a
9	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	b
10	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 asiguratorului b) persoana asigurată este imposibil de modificat c) persoana asigurată poate fi modificată oricând pe parcursul derulării contractului, doar cu acordul contractantului	b
11	Contractantul 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	c
12	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	c
13	Beneficiarul asigurării de viață este:	a) persoana fizică a cărei viață constituie obiectul asigurării b) persoana care, având interes asigurat cu privire la persoana asigurată, încheie contractul de asigurare împreună cu asiguratorul și care se obligă să plătească primele de asigurare c) persoana fizică sau juridică, deținătoare are unui interes asigurat și căreia îi va fi oferită indemnizația de asigurare în momentul în care are loc evenimentul asigurat	c
14	Persoana asigurată prin contractul de asigurare de viață este:	a) persoana fizică a cărei viață constituie obiectul asigurării b) persoana care, având interes asigurat privind persoana asigurată, încheie contractul de asigurare împreună cu asiguratorul și care se obligă să plătească primele de asigurare c) persoana fizică sau juridică, având interes asigurat, căreia îi va fi plătită indemnizația de asigurare în momentul producerii evenimentului asigurat	a
15	Contractantul asigurării de viață este:	a) persoana fizică a cărei viață constituie obiectul asigurării b) persoana care, având interes asigurat cu privire la persoana asigurată, încheie contractul de asigurare împreună cu asiguratorul și care se obligă să plătească primele de asigurare c) persoana fizică sau juridică, având interes asigurat, căreia îi va fi plătită indemnizația de asigurare, în momentul producerii evenimentului asigurat	b
16	Data încheierii contractului de asigurare reprezintă:	a) data la care compania de asigurare emite polița de asigurare, în urma 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	a
17	Data încheierii cererii de asigurare reprezintă:	a) data la care asiguratorul 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	b
18	În cazul în care riscul depășește riscul de asigurare standard, asiguratorul 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	c
19	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 asigurator începând cu ora 00:00 a zilei următoare emiterii c) asiguratorul preia în întregime riscul din momentul în care contractantul a semnat cererea de asigurare și a efectuat prima plată	a
20	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 asiguratorul nu acordă despăgubiri	b
21	În ce situație vorbim de o despăgubire acceptată în ceea ce privește plata indemnizației de asigurare către beneficiarul acesteia?	c) anexele la contractul de asigurare 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	b
22	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?	c) decesul persoanei asigurate a fost cauzat de un act intenționat al beneficiarului	b
23	În funcție de numărul persoanelor cuprinse în asigurare, asigurările de viață pot fi:	a) *funcției de acumulare de capital b) funcției de protecție financiară c) funcției de siguranță a) individuale și de familie b) *individuale și de grup c) de grup și de familie	a
24	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)	a
25	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	b
26	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	a
27	Asigurarea de viață pe termen limitat are valoare de răscumpărare?	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 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 asigurator c) *nu	c
28	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 a) *nu b) pentru acest tip de asigurare frecvența de plată nu poate fi modificată c) acest tip de asigurare nu poate delimita și o componentă de acumulare	a
29	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 delimita și o componentă de acumulare	a
30	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 d) durata contractului, vârsta asiguratului, suma asigurată și combinația de asigurări suplimentare adăugate riscului de bază	e
31	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 d) destinația utilizării fondurilor acumulate de contractant pe parcursul perioadei de economisire este exclusiv pentru acoperirea cheltuielilor legate de studiile copilului b) în cazul rezilierii, asiguratorul nu are obligația de a acorda o valoare de răscumpărare	a
32	Care din următoarele afirmații reprezintă o caracteristică a asigurării de studii:	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 asigurator rentele de studii a) un produs financiar asemănător cu asigurarea mixtă de viață, care oferă amuțiți pe întreaga durată a vieții beneficiarului	c
33	Ce este asigurarea de căsătorie?	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 asigurator c) un produs financiar, asemănător cu asigurarea de tip Unit Linked, cu o sumă asigurată ce se plătește sub forma unei sume unice 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	b
34	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 contractant b) *riscul investiției, care în acest caz este asumat de beneficiarii indemnizației de asigurare, în cazul decesului persoanei asigurate c) riscul investiției, care în acest caz este asumat de beneficiarii indemnizației de asigurare, în cazul decesului persoanei asigurate	b
35	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	a
36	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	e
37	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 a) *persoana care primește o amuțitate b) persoana eligibilă să încheie o asigurare de tip rentă c) contractantul unei asigurări de rentă	c
38	Indicați varianta de răspuns care reprezintă definiția amuțitului:	a) *persoana care primește o amuțitate b) persoana eligibilă să încheie o asigurare de tip rentă c) contractantul unei asigurări de rentă	a
39	Care sunt principalele avantaje ale amuțitilor?	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	b
40	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 a) pot fi reziliate doar la aniversarea contractului de asigurare b) *pot fi reziliate oriând pe durata contractului c) odată alinate nu mai pot fi reziliate	b
41	Care din următoarele afirmații privind asigurările și opțiunile suplimentare este adevărată:	a) se primesc 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	b
42	Indemnizația oferită de asigurarea suplimentară în cazul producerii riscului de deces din accident:	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	c
43	Opțiunea de scutire de plată a primelor de asigurare:	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	b
44	În cazul opțiunii suplimentare de sistare a plății primelor:	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	a
45	Care din următoarele afirmații, cu privire la opțiunea de creștere garantată a sumei asigurate, este adevărată:	a) ofertarea de produse de asigurare on-line b) atragerea clienților către societatea de asigurare, clienții știind deja ce anume caută	a
46	Vânzarea de tip "push" presupune:		

		c) *mișcarea produselor și serviciilor de asigurări de viață, prin distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări, către consumatorul final	c
47	Vânzarea de tip "pull" presupune:	a) ofertarea de produse de asigurare on-line b) *atragera clienților către compania de asigurări, clienți știind deja ce anume caută c) mișcarea produselor și serviciilor de asigurări de viață, prin intermediari, către consumatorul final	b
48	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	c
49	Care din afirmațiile următoare privind analiza de nevoi este adevărată:	a) analiza de nevoi nu este obligatorie în cazul intermediării 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 intermediării de asigurări de viață	b
50	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, amănâți și asigurări de viață suplimentare, asigurări de căsătorie, asigurări de rustere, asigurări de viață și amănâți care sunt legate de fonduri de investiții c) asigurări de viață, asigurări de căsătorie, amănâți și asigurări de viață suplimentare, asigurări de căsătorie	b
51	Care sunt evenimentele asigurate prin asigurarea mixtă de viață?	a) *decesul și supraviețuirea persoanei asigurate b) decesul persoanei asigurate c) supraviețuirea persoanei asigurate	a
52	Care sunt evenimentele asigurate prin asigurarea de viață pe termen limitat?	a) decesul din accident b) *decesul din orice cauză c) decesul din boală	b
53	Privind riscul investițional, indicați afirmația corectă:	a) riscul investițional, la asigurarea cu termen limitat, aparține societății de asigurări, în totalitate b) riscul investițional, la asigurarea de sănătate, aparține societății de asigurări, în totalitate c) *riscul investițional, la asigurarea de tip Unit Linked, aparține clientului, în totalitate	c
54	Tehnica AIDA:	a) este o tehnică de obținere de recomandări b) *ajută în comunicarea eficientă cu clientul/prospectul, în mod special pentru a-l determina să acționeze c) se aplică doar altor produse financiare, diferite de asigurările de viață	b
55	AIDA este un acronim pentru:	a) Atenție, Interes, Demontare de obiecții, Acțiune b) Atenție, Insistență, Determinare, Acțiune c) *Atenție, Interes, Dorință, Acțiune	c
56	Privind digitalizarea, indicați care dintre următoarele afirmații este falsă:	a) se bazează pe principul 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	b
57	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	c
58	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	b
59	Ce este "valoarea de răscumpărare"?	a) *reprezintă suma pe care asiguratorul are obligația să o plătească în cazul rezilierii contractului de asigurare, în situațiile specificate în condițiile contractuale b) suma de bani pe care asiguratorul 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 asiguratorul o plătește în cazul în care polița ajunge la maturitate	a
60	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 scadența 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 scadența de 30, 60 sau 90 zile, în care titularul a achitat parțial prima de asigurare datorată, iar polița de asigurare nu produce efecte	a
61	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	c
62	Pentru un asigurator, 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	c
63	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 primescă 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	a
64	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	c
65	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	c
66	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 neplătă a primei de asigurare c) *odată cu decesul contractantului persoană fizică, dar și în cazul încetării existenței contractantului persoană juridică	c
67	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 asigurator și care duce la încetarea contractului de asigurare c) *o acțiune a contractantului sau a asiguratorului care duce la încetarea contractului de asigurare	c
68	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	b
69	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	a
70	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 asiguratorului	b
71	Prin intermediul unui contract de asigurare de viață:	a) asiguratul preia riscurile asiguratorului b) *asiguratorul preia riscurile asiguratului c) contractantul preia riscurile asiguratului	b
72	Prin contractul de asigurare de viață, se obligă să plătească primele de asigurare:	a) persoana asigurată b) beneficiarul c) *contractantul	c
73	După frecvența de plată, primele de asigurare ale unui contract de asigurare de viață pot fi:	a) *esalonate sau unice b) doar esalonate c) doar unice	a
74	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	a

75	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:	c) decesul cauzat de boală 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	a
76	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	a
77	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	b
78	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	c
79	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	b
80	Anuitățile sunt acel tip de asigurare de viață în care beneficiile sunt plătite de către asigurător atât timp cât este în viață:	a) persoana asigurată b) *beneficiarul asigurării c) contractantul asigurării	b
1	Asigurările auto sunt:	a) doar asigurări din categoria celor obligatorii b) doar asigurări din categoria asigurărilor facultative c) *atât asigurări obligatorii, cât și facultative	c
2	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	c
3	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	b
4	Asigurarea de răspundere civilă auto pentru prejudicii produse terțelor persoane prin accidente de vehicule și de tranvaie este obligatorie:	a) *pentru persoanele fizice sau juridice care au în proprietate vehicule supuse înmatriculării sau înregistrării în România, precum și tranvaie care se pot înmatricula legal b) doar dacă se încheie și o asigurare facultativă pentru aceiași 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 rallyurilor organizate legal	a
5	Fac excepție de la obligativitatea încheierii asigurării RCA:	a) *persoanele fizice și juridice care utilizează vehiculele exclusiv în scopul antrenamentelor, curselor, întrecerilor sau rallyurilor 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	a
6	Părțile contractuale ale unei asigurări RCA sunt:	a) asigurătorul, asiguratul (proprietarul) și utilizatorul b) *asigurătorul, proprietarul (asiguratul), utilizatorul și beneficiarul nenominalizat al contractului (terțul prejudiciat) c) asigurătorul, asiguratul (proprietarul)	b
7	La emiterea poliței RCA, sistemul claselor de Bonus-Malus cuprinde:	a) 10 clase de Bonus și 6 clase de Malus b) 8 clase 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	c
8	Valoarea despăgubirii în urma avarilor 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	b
9	Conform legii, oferta RCA este valabilă pentru minimum:	a) *10 zile lucrătoare b) 90 de zile lucrătoare c) 30 de zile calendaristice	a
10	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 asigurător c) *da, se pot anexa clauze suplimentare precum decontarea directă	c
11	În cazul asigurării RCA, clauza de decontare directă reprezintă gestionarea daunelor direct la:	a) asigurătorul părții responsabile de producerea accidentului b) *propriul asigurător unde s-a încheiat asigurarea RCA c) Biroul Asiguratorilor Auto din România	b
12	Intermediarii și/sau asigurătorii 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	a
13	La reînnoirea asigurării RCA, canalul de comunicare utilizat pentru schimbul de informații este stabilit:	a) doar de asigurător 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 asigurător	c
14	În cazul asigurării RCA, răspunderea asigurătorului 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	c
15	Asigurătorul 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 de 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	a
16	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 asigurător c) *un număr nelimitat de evenimente, în limita despăgubirii înscrise în contractul de asigurare pentru prejudicii materiale și pentru vătămări corporale	c
17	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 daunei b) avizarea privind dinamica accidentului pe care o înmânează clientului c) procesul-verbal de contravenție privind Codul Rutier	a
18	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	a
19	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 ceilalți asigurători b) asigurătorul care a încheiat prima poliță c) toți asigurătorii la care au fost încheiate respectivele asigurări RCA	a
20	Precizați situația în care asigurătorul RCA nu acordă despăgubiri pentru prejudiciile rezultate în urma producerii evenimentului:	a) pentru vătămări corporale sau decesul terțelor persoane prejudiciate b) *pentru prejudiciile produse ca urmare a transportului de produse periculoase c) pentru prejudicii provocate terților, drept consecință a conducerii vehiculului sub influența băuturilor alcoolice sau a stupefiantelor	b
21	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	a

22	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	a
23	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 Sistemul Carte Verde c) teritoriului României și în țările limitrofe	b
24	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	c
25	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	a
26	Contractul de asigurare Carte Verde facilitează:	a) *traficul transfrontalier b) traficul intern c) traficul intern și transfrontalier	a
27	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	b
28	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 care 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 care urmează să expire, emisă în altă țară	c
29	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	c
30	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	c
31	Asigurarea CASCO este o asigurare facultativă care 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	b
32	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	a
33	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	c
34	La încheierea unui contract de asigurare CASCO, suma asigurată din contract este stabilită de:	a) client, în urma negocierii directe cu asiguratorul b) *asigurator și reprezintă, în principal, valoarea rămasă la momentul evaluării prin diminuarea valorii de nou a autovehiculului cu coeficientul de uzură c) asigurator și reprezintă valoarea mediei stabilită pe baza ofertelor concurențiale din piață	b
35	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 asigurator sau intermediarii autorizați ai acestuia	c
36	În cazul unor daune parțiale suferite de un vehicul asigurat CASCO, modalitatea de despăgubire poate fi reparația vehiculului:	a) *în reprezentanțe, unități reparatorii partenere asiguratorului sau în regiș proprie b) doar în reprezentanțe sau unități reparatorii partenere asiguratorului c) doar în reprezentanțe sau în regiș proprie	a
37	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, integritate, stare de întreținere, realizare a fotografiilor de ansamblu și de detaliu b) *verificarea vehiculului privind datele de identificare, integritate, stare de întreținere, dotări suplimentare, număr de kilometri parcursi, fotografii de ansamblu și de detaliu c) verificarea documentelor originale de înmatriculare și a numărului de kilometri parcursi de vehicul	b
38	Procesul de despăgubire în cazul asigurării CASCO, se declanșează:	a) odată cu notificarea asiguratorului în maximum 30 de 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 asigurator c) *odată cu notificarea asiguratorului în maximum 3 zile lucrătoare de la data producerea evenimentului	c
39	Procesul de despăgubire pentru furtul total al vehiculului, în cazul asigurării facultative CASCO, se declanșează prin notificarea asiguratorului 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 de zile lucrătoare de la constatarea evenimentului	b
40	Frânșiza specificată într-un contract de asigurare CASCO reprezintă partea din daună ce urmează a fi suportată de către:	a) persoana responsabilă de producerea evenimentului b) asigurator și asigurat în cote egale c) *asigurat	c
41	În situația contractului de asigurare CASCO, în cazul evenimentului de daună totală, frânșiza 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	a
42	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) frânșiza deductibilă b) *frânșiza atinsă c) frânșiza fixă sau relativă	b
43	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) *frânșiză deductibilă b) frânșiză atinsă c) frânșiză fixă sau relativă	a
44	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 lucru de apă	a
45	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	a
46	În cazul asigurării bunurilor, suma asigurată reprezintă:	a) valoarea despăgubirii la data producerii unui sau mai multor evenimente asigurate b) *valoarea pentru care se încheie asigurarea și care reprezintă maximal răspunderii asiguratorului în cazul producerii sau apariției unui sau a mai multor evenimente asigurate c) valoarea înscrisă în contract care se acordată asiguratului indiferent de cuantumul daunei	b
47	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	a
48	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	b
49	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	b

		c) primei de asigurare și a sumei asigurate	
50	În cazul asigurărilor de bunuri, frașiza poate fi partea din dauna ce urmează a fi suportată de:	a) asigurător b) asigurător și asigurat în cote proporționale c) *asigurat	c
51	În cazul asigurărilor de bunuri, frașiza poate fi:	a) *atinsă sau deductibilă b) doar atinsă c) doar deductibilă	a
52	Asigurarea facultativă a locuinței vine în completarea asigurării:	a) de răspundere civilă generală b) *PAD c) de răspundere civilă față de terți	b
53	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	a
54	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	a
55	Acronimul PAID este dat de:	a) Pool-ul de Asigurare Împotriva Dăznelor b) Pool-ul de Asigurare și Investigarea Daunelor c) *Pool-ul de Asigurare Împotriva Dezastrelor Naturale	c
56	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	c
57	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	b
58	Emiterea poliței de asigurare facultativă a locuinței este condiționată de existența:	a) asigurării de răspundere civilă a proprietarului b) certificării biroului teritorial local de urbanism c) *poliței PAD	c
59	O poliță PAD nou încheiată intră în valabilitate:	a) la ora 00:00 a următoarei zile de la emitere b) după 24 de ore de la emitere c) *după 5 zile calendaristice	c
60	Sumele asigurate standard pentru asigurările PAD sunt:	a) 100.000 LEI, pentru locuința tip B și 50.000 LEI, pentru locuința de tip A b) *100.000 LEI, pentru locuința tip A și 50.000 LEI, pentru locuința de tip B c) 100.000 LEI, pentru locuința locuită permanent și 50.000 LEI, pentru locuința locuită temporar	b
61	Primele de asigurare standard pentru asigurările PAD sunt:	a) *130 LEI/an, pentru locuința de tip A, respectiv 50 LEI/an, pentru locuința de tip B b) 50 LEI/an, pentru locuința de tip A, respectiv 100 LEI/an, pentru locuința de tip B c) 100 LEI/an, pentru orice tip de locuință	a
62	Asigurarea PAD, pentru o locuință de tip A, se încheie pentru suma asigurată:	a) 10.000 euro b) *100.000 LEI c) stabilită de client și acceptată de societatea de asigurare	b
63	Asigurarea PAD, pentru o locuință de tip B, se încheie pentru suma asigurată:	a) *50.000 LEI b) 20.000 euro c) stabilită de client de comun acord cu societatea de asigurare	a
64	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	a
65	O construcție cu pereți exteriori din cărămidă nearsă 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	b
66	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	b
67	Asigurarea de călătorie precum și riscul pentru:	a) *intervensiile stomatologice de urgență b) război, terorism, reacții nucleare c) afecțiunile de natură nervoasă sau tulburări psihice preexistente	a
68	Prin asigurarea de călătorie, asigurătorul oferă protecție pentru:	a) autotălmăcirile 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	c
69	Asigurările de călătorie oferă protecție:	a) firmelor de turism în caz de insolvență b) *clientilor în scopul de a proteja anumite evenimente neprevăzute ce pot să apară în perioada călătoriei c) clientilor pentru turismul de recuperare medicală sau persoanelor care pleacă la muncă în străinătate	b
70	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	c
71	Scopul asigurării de incendiu și alte riscuri pentru activele persoanelor juridice este 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	b
72	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	b
73	Privind asigurarea de incendiu și alte riscuri pentru activele persoanelor juridice, indicați varianta completă privind obiectul asigurării:	a) clădirile, 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) clădirile și alte construcții, conținutul privind stocul de produse finite, stocul de materii prime, stocul în procesare, mijloacele mobile	b
74	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 excluzerile menționate în contract	c
75	În cazul producerii riscului asigurat, deținătorul unei polițe de asigurare 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	c
76	Principiile care stau la baza despăgubirilor ce decurg din asigurarea de incendiu 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 intrajutorării c) principiul acordării de șanse pentru redresare, principiul responsabilizării asiguratului, principiul reasigurării asiguratorului	a
77	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 industriale	

		b) activități economice c) activități economice sau de producție industrială	b
78	Domeniile de activitate eligibile pentru Asigurarea Afacerilor Mici și Mijlocii sunt:	a) producție industrială b) comerț, producție industrială și servicii c) *comerț, horeca, prestări servicii, sănătate și asistență socială	c
79	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 din cauza riscului de țară, inflației, atacurilor armate și grevei naționale	a
80	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	b
81	Protecția oferită de polița 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	a
82	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	c
83	Beneficiarul asigurării de Răspundere Civilă este:	a) contractantul b) asiguratul c) *persoana prejudiciată (tertul)	c
84	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	a
85	Prima de asigurare pentru Răspundere 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	b
86	Criteriile uzuale, pe baza cărora este dimensionată limita răspunderii pentru asigurarea de răspundere 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	c
87	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	c
88	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	c
89	Asigurarea de răspundere civilă a angajatorului față de proprii angajați acoperă pagubele cauzate de:	a) erorile, defecțiunile sau omisiunile angajatorului b) lipsa de pregătire profesională a angajatorului sau a profesionistului acestuia c) *probleme 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	c
90	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, abzeț, tutun, instalații de recreere, produse mecanice și electrice, produse chimice și pesticide	c
91	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	b
1	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	c
2	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	b
3	Precizați dacă, în cazul asigurărilor de sănătate, persoana asigurată este și beneficiarul asigurării:	a) *da b) depinde de tipul asigurării c) niciodată	a
4	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	c
5	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	b
6	Asigurările de sănătate de tip complementar:	a) *acoperă coplata datorată 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 coplata datorată de persoana asigurată	a
7	Asigurările de sănătate de tip suplimentar:	a) acoperă coplata datorată 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	b
8	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	c
9	Prima de asigurare, în cazul asigurărilor de sănătate, poate fi modificată anual de către asigurător, 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	c
10	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, ca urmare a unei boli sau a unui accident	b
11	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	a
12	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 asiguratului c) poate fi doar un procent din suma asigurată, în funcție de complexitatea intervenției chirurgicale	a
13	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 asiguratul nu acordă despăgubiri c) anexe la polița de asigurare	b
14	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	c
15	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	a
16	În cazul asigurării suplimentare de afecțiuni grave, prima de asigurare este:	a) *variabilă b) constantă c) variabilă sau constantă	a
17	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 evenimentelor care pot afecta sănătatea corporală, capacitatea de muncă sau viața persoanei asigurate și care sunt determinate de un accident	c
18	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	a
19	În polița de asigurare de accidente, pot fi incluse 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	c
20	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	b
21	Identificați riscurile excluse de asigurarea de accidente:	a) accidentele de circulație, accidentele rezultate din practicarea sporturilor, accidentele provocate de funcționarea mașinilor, aparaturii 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	b
22	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	a
23	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	b
24	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	c
25	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	c
26	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	a
27	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	b
28	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	c
29	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	a
1	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 - deutează 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-zis și merge mai departe, în fața de acțiuni post-vânzare c) din etapa de post-vânzare	b
2	Clientul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări poate fi definit drept:	a) numai asiguratul și eventualii co-asigurați b) *orice persoană sau 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	b
3	Categoria de clienți care achiziționează soluții de asigurare în scopuri private, pentru propria persoană sau pentru membri ai familiei, este cea a:	a) clienților instituțiilor publice b) clienților organizațiilor persoane juridice, așa-numitul segment de business, corporat sau B2B c) *clienților individuali, persoane fizice, așa-numitul segment de retail sau B2C	c
4	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, corporat sau B2B c) clienților persoane fizice, așa-numitul segment de retail sau B2C	b
5	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	a
6	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	a
7	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	b
8	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	b
9	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)	a
10	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	b
11	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	c
12	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	a
13	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) *localizarea clienților c) antiselecția clienților	b
14	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 confirmă 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	a
15	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 când 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	a
16	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	b
17	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	b
18	Potențialii clienți sunt contactați de către distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări deoarece:	a) *au nevoie de un produs de asigurare, dețin bunuri ce necesită a fi protejate sau dependenți financiar precum copii sau părinți în vârstă b) sunt doar persoane care locuiesc în zone urbane c) sunt doar persoane care locuiesc în zone rurale	a
20	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) vânzare consultativă b) *vânzare tranzacțională c) vânzare agresivă	b
21	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	b
22	Etapă 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 existență a 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	b
23	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-asigurări soție și copil minor) b) *dintr-o combinație de produse - asigurarea de viață (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-asigurări soție și copil minor), 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)	b
24	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	a
25	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 "prețuiește" 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 tip conversație)	a
26	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	a
27	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	b
28	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	a
29	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 - 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	a
30	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 (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 cromată, pe care o regăsim doar în cazul clienților care manifestă comportamente iraționale	b
31	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	a
32	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	a
33	Privind următoarea situație - "când percepe 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 îl 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 îl privește pe distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări, cât și pe clientul acestuia	c
34	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	b

35	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 bruijele	a
36	Emițătorul și receptorul reprezintă elemente ale procesului de comunicare, denumite generic:	a) obiecte ale comunicării b) *participanți la comunicare c) procese din cadrul comunicării	b
37	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	a
38	Codarea mesajului, transmiterea și recepționarea mesajului, decodarea mesajului, respectiv feedback-ul și bruijele reprezintă elemente ale comunicării denumite generic:	a) obiecte ale comunicării b) participanți la comunicare c) *procese din cadrul comunicării	c
39	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	c
40	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	b
41	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	a
42	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) comunicare non-verbală b) comunicare verbală c) *comunicare para-verbală	c
43	Stilul caracteristic unei persoane introvertite, emotive, care îi pune pe ceilalți înaintea sa, care se poate considera inferioară acestora, este:	a) *stilul de comunicare pasiv b) stilul de comunicare asertiv c) stilul de comunicare agresiv	a
44	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 pasiv b) *stilul de comunicare asertiv c) stilul de comunicare agresiv	b
45	Stilul de comunicare caracteristic persoanei care se simte superioară celorlalți, îndreptățită la un tratament special și la favoruri, este:	a) stilul de comunicare pasiv b) stilul de comunicare asertiv c) *stilul de comunicare agresiv	c
46	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	b
48	Privind Modelul CARESS al ascultării active, următoarea afirmație este corectă:	a) elementul Cercetează încurajează distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări să desfășoare o activitate de prospectare cât mai consistentă, înainte de a începe abordarea potențialilor clienți b) *elementul Controlează-ți/Gestionează-ți 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) 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	b
49	Entitatea implicată în procesul de asigurare care angajează relația de asigurare și are rolul de a achita primele scadente este:	a) asiguratul b) *contractantul c) beneficiarul	b
50	Entitatea a cărei viață, sănătate sau bunuri sunt protejate, din punct de vedere financiar, printr-un contract de asigurare poartă denumirea de:	a) *asigurat b) contractant c) beneficiar	a
51	Persoana sau organizația îndreptățită să încaseze despăgubirile aferente unei polițe de asigurare, în cazul producerii riscului asigurat, poartă denumirea de:	a) asigurat b) contractant c) *beneficiar	c
52	Se consideră că sunt clienți ai distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări:	a) doar asiguratul și contractantul b) doar contractantul persoană juridică c) *asiguratul, contractantul și beneficiarul	c
53	Segmentul de clienți persoane fizice mai poartă denumirea de:	a) *retail sau B2C (Business-to-Consumer) b) corporate sau B2B (Business-to-Business) c) segmentul organizațiilor private	a
54	Segmentul de clienți organizații mai poartă denumirea de:	a) retail sau B2C (Business-to-Consumer) b) *corporate sau B2B (Business-to-Business) c) segmentul organizațiilor private	b
55	B2C se referă la segmentul de clienți al unui distribuitor în asigurări și/sau reasigurări care poate fi denumit:	a) *retail b) corporate c) segmentul organizațiilor private	a
56	B2B se referă la segmentul de clienți al unui distribuitor în asigurări și/sau reasigurări care poate fi denumit:	a) retail b) *corporate c) segmentul organizațiilor private	b
57	Un client, în cadrul procesului de asigurare, poate îndeplini rolul de selectare și achiziționare a unui anumit produs de asigurare, adică rolul de:	a) *cumpărare b) achitare c) utilizare	a
58	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:	a) cumpărare b) *achitare c) utilizare	b
59	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:	a) cumpărare b) achitare c) *utilizare	c
60	Beneficiile generate de către un client loial, la nivelul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări, sunt numeroase și diverse, printre care:	a) *un client loial apelează la același distribuitor în asigurări și/sau reasigurări pentru reinnoirea asigurărilor sale, atunci când acestea expiră 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	a
61	Beneficiile generate de către un client loial, la nivelul distribuitorului în asigurări și/sau reasigurări, sunt numeroase și diverse, printre care se numără:	a) un client loial apelează la același distribuitor de asigurări doar dacă este vorba de noi asigurări facultative, încheiate pe durata de minimum 5 ani b) *un client loial îl recomandă pe distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări prietenilor, cunoscuților și colegilor, adică devine un generator de noi clienți pentru distribuitorul în cauză	b

		c) un client loial apelenză la același distribuitor în asigurări și/sau reasigurări doar dacă este vorba de asigurări cu componentă investițională	
62	Activitatea de Prospectare a pieței se încadrează, în cadrul procesului de vânzare, în etapa:	a) *pre-vânzare b) procesul de vânzare efectiv c) post-vânzare	a
63	Lista de potențiali clienți reprezintă un instrument pe care distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări îl utilizează în etapa procesului de vânzare denumită:	a) *pre-vânzare b) procesul de vânzare efectiv c) post-vânzare	a
64	Se recomandă ca distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări să abordeze în interacțiunea cu clienții săi:	a) vânzarea tranzacțională b) *vânzarea consultativă c) orice subiect fără ca acesta să aibă însă legătură cu vânzarea consultativă	b
65	Etapa din cadrul procesului de distribuție a produselor de asigurare care poate fi considerată fundamental procesului de vânzare consultativă poartă denumirea de:	a) prospectare b) *identificarea necesităților de protecție financiară a clientului c) conceperea soluției de protecție financiară a clientului	b
66	Care dintre următoarele afirmații legate de etapa de Identificare a necesităților de protecție financiară ale clientului este adevărată:	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 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	c
67	Care dintre următoarele afirmații legate de etapa de Identificare a necesităților de protecție financiară ale clientului este adevărată:	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	c
68	O stare, un context al unei entități care este nesatisfăcătoare, care creează disconfort și care determină acea entitate să întreprindă o acțiune clară în direcția diminuirii sau chiar eliminării aceluși disconfort, este cunoscută drept:	a) dorință b) *necesitate c) percepție	b
69	Intenția unei entități de a obține cât mai multă satisfacție (peste cât este absolut necesar) în vederea îmbunătățirii condiției actuale existente reprezintă:	a) *dorință b) necesitate c) percepție	a
70	Necesitățile unei persoane sunt determinate:	a) doar de caracteristicile personale ale celui individ b) doar de caracteristicile fizice ale mediului în care acea persoană trăiește c) *atât de caracteristicile personale ale celui individ, cât și de caracteristicile fizice ale mediului în care acea persoană trăiește	c
71	"Formula" corectă a decalajului de servicii este:	a) decalajul de servicii = Serviciul așteptat + Serviciul perceput b) decalajul de servicii = Serviciul perceput - Serviciul așteptat c) *decalajul de servicii = Serviciul așteptat - Serviciul perceput	c
72	Din perspectiva conceptului "decalaj de servicii", educația financiară a clienților conduce la:	a) creșterea decalajului de servicii b) menținerea constantă a decalajului de servicii c) *diminuarea sau chiar eliminarea decalajului de servicii	c
73	Indicații care din următoarele cuvinte sunt recomandate a se utiliza de către distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări în comunicarea cu clienții săi:	a) obligative, cost, esec, răspundere b) pierdere, contract, cheltuielă, plată c) *câștig, sănătate, siguranță, valoare, control, confort	c
1	Conform Modelului "Client - Distribuitor", clientul este:	a) *entitatea care nu este specializată într-un anumit domeniu și care îl împuternicește pe distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări să acționeze în numele său b) entitatea care este specializată într-un anumit domeniu și care acționează în numele său c) contractantul asigurării	a
2	Conform Modelului "Client - Distribuitor", distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări este:	a) *entitatea care este specializată într-un anumit domeniu și care acționează pentru și în numele Clientului b) beneficiarul poliței de asigurare c) contractantul asigurării	a
3	Potrivit modelului "Client - Distribuitor", aplicat în cazul pieței de asigurări, următoarea afirmație este adevărată:	a) clientul și distribuitorul sunt, de cele mai multe ori, una și aceeași persoană (entitate) b) *distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări trebuie să acționeze pe bază de bună credință față de clientul său c) distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări are doar drepturi în relația sa cu clientul și nicio obligație specifică	b
4	Asimetria informațională este:	a) *mai accentuată în zona bunurilor tangibile b) *mai accentuată în zona bunurilor intangibile, a serviciilor, deoarece în acest caz este mai dificil clientului să evalueze ceea ce achiziționează c) identică în cazul bunurilor tangibile, cu situația bunurilor intangibile și a serviciilor	b
5	În domeniul asigurărilor, atunci când nivelul de informații și cunoștințe al uneia dintre părțile implicate într-o tranzacție este foarte ridicat (ne referim la distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări), în timp ce gradul de pregătire al celeilalte părți este, de regulă, mai scăzut (potențialul asigurat), avem de-a face cu fenomenul denumit:	a) antiselecția riscurilor b) *asimetrie informațională c) evaluarea riscurilor (Underwriting)	b
6	Pentru a se putea încheia tranzacții în piața de asigurări este necesar ca:	a) potențialul client să nu aibă încredere în distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări b) distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări să interacționeze permanent cu clienții săi în scopul identificării noilor necesități de asigurare c) *potențialul client să aibă încredere în distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări cu care colaborează, iar interacțiunea dintre cele două părți să se bazeze pe bună credință	c
7	Sistemul de Compensare Directă prin Comision (SCDC) este:	a) *un sistem de recompensare a distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări bazat pe rezultat, pe performanța efectivă înregistrată de către aceștia, număr de 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	a
1	În cazul produselor de asigurare de tip Unit Linked, structura în care se vor investi primele de investiție este aleasă de:	a) *asigurat b) beneficiar c) asigurator	a
2	Structura de alocare a primelor de investiție între programele de investiție oferite de asigurator pentru asigurările de tip Unit Linked se poate modifica de către asigurat:	a) doar cu acordul asiguratorului b) *oricând c) doar la aniversarea contractului	b
3	Riscul investițional, în ceea ce privește contractele de asigurare de tip Unit linked, revine în întregime:	a) asiguratorului b) beneficiarului c) *clientului	c
4	Care dintre afirmațiile următoare, cu privire la contractele de tip Unit Linked, este adevărată?	a) suma asigurată în caz de deces nu este garantată de asigurator b) *conținutul contractantului reprezintă echivalentul valoric al unităților deținute în fondurile financiare ale asiguratorului c) riscul investiției nu aparține clientului, ci asiguratorului	b
5	Din punct de vedere al primelor, contractele de tip Unit Linked pot avea:	a) doar primă unică b) doar primă eşalonată c) *atât primă eşalonată, cât și primă unică	c
6	Care dintre afirmațiile următoare, cu privire la contractele de tip Unit Linked, este adevărată?	a) *contractantul poate alege procentul în care prima de investiție se va alocă între programele selectate, iar în ceea ce privește plata primelor viitoare, clientul poate opta pentru schimbarea procentului de alocare oricând pe durata contractului b) contractantul poate alege fondurile către care să direcționeze prima de investiție, dar nu poate alege procentul de alocare între acestea c) contractantul nu poate opta pentru schimbarea procentului de alocare a primei de investiție între fondurile disponibile	a
7	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	a

8	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	b
9	Printre instrumentele pieței monetare se regăsește:	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	c
10	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	c
11	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	a
12	Care dintre următoarele afirmații este falsă?	a) *valoarea unei unități de fond de obicei 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)	a
13	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 răsкупpărarea totală prin rezilierea anticipată a contractului c) *contractantul nu poate încheia un contract Unit Linked fără componenta de protecție, dar poate remunța complet la ea începând cu anul doi de contract	c
14	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	b
15	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	b
16	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 unit-urilor 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	a
17	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	a
18	La asigurările de tip Unit Linked, sunt acceptate:	a) doar răsкупpărări parțiale b) *răsкупpărări parțiale sau totale, precum și depuneri suplimentare c) doar răsкупpărări totale	b
19	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	c
20	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	b
21	Riscul de piață reprezintă:	a) riscul de pierdere a valorii portofoliului ca urmare a fluctuației valorii instrumentelor din portofoliu b) posibilitatea ca valoarea în lei a investițiilor să fie afectată de ratele de schimb valutare c) riscul de pierdere a valorii în situația în care emitentul unui instrument din portofoliu nu își îndeplinește obligațiile față de fond	a
22	Riscul de dobândă reprezintă:	a) o dificultate în vânzarea unui titlu de valoare b) riscul ca prețul de piață al unui instrument din portofoliu să scadă pe măsură ce ratele dobânzii cresc c) riscul de pierdere a valorii în situația în care emitentul unui instrument din portofoliu nu își îndeplinește obligațiile față de fond	b
23	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	c
24	Riscul de schimb valutar reprezintă:	a) *posibilitatea ca valoarea în lei a investițiilor să fie afectată de ratele de schimb valutar b) o dificultate în vânzarea unui titlu de valoare c) o dificultate în vânzarea unui titlu de valoare	b
25	Riscul de lichiditate reprezintă:	a) *riscul ca prețul de piață al unui instrument din portofoliu să scadă pe măsură ce ratele dobânzii cresc b) posibilitatea ca valoarea în lei a investițiilor să fie afectată de ratele de schimb valutar c) a) în situația în care nu există un venit disponibil, putem reveni asupra cheltuielilor esențiale și necesitățile pentru a ne asigura că împărțirea acestora este una echilibrată	a
26	Care dintre următoarele afirmații cu privire la analiza de venituri și cheltuieli este falsă:	b) la venitul disponibil ne raportăm atunci când stabilim cât este dispus să aloc 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	c
27	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	c
28	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	a
29	"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	b
30	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 câștiga încredere în potențialul ridicat de creștere dat de programele de investiție	c
31	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 investiției unei sume de bani b) o asigurare cu o componentă de investiții, care oferă acoperire doar prin componenta de asigurare fără posibilitatea investiției unei sume de bani c) o asigurare cu o componentă de investiții, care oferă doar posibilitatea investiției unei sume de bani	a
32	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 – unit-uri – 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	b
33	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	a
34	Care dintre următoarele afirmații, privind contractele Unit Linked cu primă eşalonată, 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) permit schimbarea persoanei asigurate după anul doi de contract	a
35	Contractele Unit Linked cu primă eşalonată 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 eşalonată	a
36	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 eşalonată	c
37	Contractantul asigurării de tip Unit Linked are posibilitatea să redirecţioneze primele viitoare în alte programe de investiţie?	a) da, doar în cazul în care contractantul este acelaşi cu persoana asigurată b) *da, oricând pe durata de plată a primelor de asigurare c) da, dar doar după primii doi ani de contract	b
38	În cazul adiugării de clauze suplimentare unui contract de tip Unit Linked, prima aferentă acestora se poate deduce:	a) doar din prima de protecţie b) *din contul contractantului prin reducerea numărului de unit-uri sau poate fi evidenţiată separat în prima de protecţie c) doar din prima de economisire	b
1	Printre avantajele pe care le are un angajator orientat spre beneficii extrasalariale, precum asigurările de viaţă sau de sănătate, se numără:	a) *poziţionarea în piaţă drept un angajator orientat către oamenii cu care îşi dezvoltă businessul şi către nevoile de protecţie ale acestora b) sume asigurate mici cu prime mari c) retenţia doar a acelor angajaţi care apreciază aceste beneficii	a
2	Produsele de asigurare de grup sunt ca formă:	a) doar nenominale b) *nominale sau nenominale c) doar nominale	b
3	În cazul asigurărilor de grup, contractantul poate fi:	a) atât o persoană fizică, cât şi o persoană juridică b) *doar o persoană juridică c) doar o persoană fizică	b
4	Acoperirea standard a unei asigurări de grup presupune:	a) acoperirea evenimentelor produse atât în timpul programului de lucru, cât şi în afara acestuia b) acoperirea evenimentelor produse doar în afara programului de lucru c) *acoperirea evenimentelor produse doar în timpul programului de lucru	c
5	Acoperirea extinsă a unei asigurări de grup presupune:	a) *acoperirea evenimentelor produse atât în timpul programului de lucru, cât şi în afara acestuia b) acoperirea evenimentelor produse doar în afara programului de lucru c) acoperirea evenimentelor produse doar în timpul programului de lucru	a
6	Flexibilitatea asigurărilor de grup se referă la faptul că:	a) *angajatorul poate opta pentru mai multe pachete de beneficii, personalizate, în funcţie de tipul de activitate desfăşurată de către angajaţii săi, de importanţa acestora în business şi, totodată, în funcţie de vechimea lor în companie b) angajaţii îşi pot prelua asigurarea în momentul în care se mută într-o altă companie c) fiecare angajat îşi poate alege orice tip de acoperire doreşte, în funcţie de nevoi şi posibilităţile financiare	a
7	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	b
8	Cine poate fi contractantul unei asigurări de sănătate de grup?	a) *angajatorul, persoană juridică b) angajaţii firmelor, precum şi membrii familiilor acestora c) asociaţiile de proprietari pentru anumiţi membri ai acestora	a
9	Categoria de servicii ambulatorii, în cazul asigurării de sănătate de grup, reprezintă servicii pentru care:	a) este necesară spitalizarea b) nu este necesară o intervenţie chirurgicală c) *nu este necesară spitalizarea	c
10	Prin intermediul unei poliţe 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 foloseşte maşina de serviciu	a
11	Ce tipuri de servicii sunt incluse în asigurarea de sănătate la categoria "ambulatoria"?	a) doar consultaţii medicale b) *consultaţii medicale, proceduri medicale şi investigaţii, teste de laborator, servicii stomatologice, servicii de imagistică c) doar procedurile medicale, serviciile de imagistică şi intervenţiile chirurgicale	b
12	Care dintre afirmaţiile 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 viaţă de grup, asigurarea de bază este reprezentată de acoperirea riscului de spitalizare şi intervenţie chirurgicală c) *în cazul asigurării de sănătate de grup, asigurarea de bază este reprezentată de acoperirea riscului de spitalizare şi intervenţie chirurgicală	c
13	Despăgubirea, în cazul asigurărilor de sănătate de grup:	a) include un profit pentru asigurat b) *reprezintă suma de bani plătită de asigurător asiguratului sau, după caz, furnizorului de servicii medicale agreeat prin contract c) se plăteşte contractantului, respectiv angajatorului, deoarece el este cel care plăteşte primele de asigurare	b
14	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 îşi îndeplinească obligaţiile contractuale b) *da, dacă sunt furnizate informaţii false, înşelătoare, 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	b
15	În cazul în care decesul asiguratului are loc înainte de plata indemnizaţiei de asigurare, suma indemnizaţiei este achitată:	a) contractantului asigurării b) nu se va achita şi va rămâne asiguratului c) *beneficiarilor asiguratului	c
16	Privind asigurările de grup, precizaţi care dintre următoarele afirmaţii este falsă:	a) *contractantul este exceptat de la a parcurge analiza de nevoi b) angajatorul va parcurge un proces de identificare a nevoilor sale şi ale angajaţilor săi, pornind de la specificul activităţii şi riscul pe care acesta îl presupune c) asigurătorul evaluează riscul asigurat pe baza analizei de nevoi, a informaţiilor din cererea de asigurare şi a documentelor anexate	a
17	Indicaţi care dintre următoarele afirmaţii, cu privire la asigurările de grup, este falsă:	a) în cazul unui risc prea mare, în ceea ce priveşte asigurarea de grup nominală, asigurătorul poate prelua angajaţii, dar cu o primă mai mare b) în cazul unui risc prea mare, în ceea ce priveşte asigurarea de grup nominală, asigurătorul poate refuza includerea în grup a anumitor angajaţi c) *în cazul asigurărilor de grup nominale, asigurătorul nu poate refuza includerea unui angajat în asigurare	c
18	În situaţia în care se produce un eveniment asigurat, iar contractul de asigurare se află în perioada de graţie şi primele de asigurare nu au fost încă achitate la zi, precizaţi 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 condiţia ca plata primelor să fie făcută la un moment dat de către contractant	a
19	Valoarea primei de asigurare pentru asigurarea de grup variază în funcţie de:	a) *categoriile ocupaţionale ale angajaţilor şi de gradul de risc în care acestia sunt încadraţi b) statutul civil al angajaţilor c) senioritatea angajaţilor în companie	a
1	Orice operator de transport rutier, care transportă mărfuri de la o destinaţie la alta, este expus riscurilor şi, pe cale de consecinţă, are o răspundere faţă de proprietarul mărfii pe care o asigură prin:	a) asigurarea obligatorie de răspundere civilă pentru prejudicii produse prin accidente de autovehicul b) asigurarea facultativă a autovehiculelor c) *asigurarea de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate	c
2	Asigurarea de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate acoperă răspunderea transportatorului pentru marfa transportată în calitate de:	a) *cărtaş b) expeditor c) distribuitor	a
3	"Scrisoarea de trăsură" CMR este:	a) o clauză ataşată contractului, dacă transportatorul foloseşte autovehicule închiriate sau împrumutate b) o clauză contractuală obligatorie, dacă transportatorul foloseşte autovehicule preluate în leasing c) *un contract de transport internaţional de mărfuri pe sosele, semnat de expeditor şi de transportator	c
4	Părţile contractuale ale unei asigurări de răspundere a transportatorilor pentru mărfurile transportate sunt:	a) asigurătorul, contractantul, transportatorul b) *asigurătorul, contractantul, transportatorul şi beneficiarul c) asigurătorul, contractantul şi beneficiarul	b
5	Într-un contract de asigurare de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate, cabotajul reprezintă:	a) *un transport naţional de mărfuri, care este parte a unui transport internaţional (încărcare-descărcare între 2 state), efectuat pe teritoriul unui stat membru al UE, cu acelaşi autovehicul de un transportator înregistrat într-o altă ţară membră UE b) atacul din mers al autovehiculelor ce transportă mărfuri de către grupuri infracţionale organizate c) procesul de încărcare-descărcare a mărfii la expeditor sau la destinatar	a

6	Prin intermediul contractului de asigurare de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate, un transportator rutier care efectuează operațiuni contra cost în numele unui tert, 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	b
7	Prin intermediul asigurării de răspundere civilă a transportatorilor pentru mărfurile transportate se asigură răspunderea transportatorului:	a) doar în țara în care efectuează transportul b) din momentul părăsirii țării de origine a mărfurilor c) *în țară și străinătate	c
8	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 agreeate 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	a
9	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 cărașul 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 reînchirierii mărfii	a
10	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 avariei 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	c
11	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	b
12	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	c
13	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	a
14	Asigurarea RCA pentru flote acoperă răspunderea civilă pentru daunele:	a) *cauzate terților de către vehiculele din flota deținută b) cauzate de terți autovehiculelor din flota deținută c) cauzate terților de către vehiculele din flota deținută, cât și cauzate de terți autovehiculelor din propria flotă	a
15	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	c
16	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	a
17	Asigurarea CASCO pentru flote acoperă daunele:	a) cauzate terților de către autovehiculele din flota deținută b) *cauzate de terți autovehiculelor din flota deținută c) cauzate terților de către autovehiculele din flota deținută, cât și cauzate de terți autovehiculelor din propria flotă	b
18	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	c
19	Prin condițiile de bază ale asigurării pentru toate riscurile lucrărilor de construcții-montaj și răspunderea constructorului sunt preluate în asigurare pierderile financiare, materiale și chiar vătămările corporale ale lucrătorilor sau ale unui tert păgubit, rezultate din:	a) lucrări de demolare și de construcții b) lucrări de montaj și dezasamblare c) *lucrări de construcții și montaj	c
20	De obicei, asigurările pentru toate riscurile 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 contractul/antreprenorul lucrează cu materialele clientului și utilizează închiriate	b
21	Asigurarea pentru toate riscurile 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, dirigenților de șantier, responsabililor tehnici cu execuția, distribuitorilor de materiale de construcții, depozitelor de materiale de construcții, firmelor de consultanță	c
22	Prin condițiile de bază ale asigurării pentru toate riscurile 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 tert	c
23	Printre riscurile acoperite prin asigurarea pentru toate riscurile lucrărilor de construcții montaj și răspunderea constructorului/monitorului, se numără:	a) *pagube 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	a
24	Printre riscurile neacoperite prin asigurarea pentru toate riscurile 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	b
25	Asigurarea echipamentelor electronice este o asigurare:	a) *facultativă b) obligatorie c) obligatorie, dacă se desfășoară contracte de mentenanță cu statul român	a
26	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) *avarierii echipamentelor electronice utilizate în domeniul industrial, economic sau social	c
27	Asigurarea echipamentelor electronice oferă protecție pentru avarierea, distrugerea sau pierderea oricăror echipamente electronice utilizate în:	a) *domeniul industrial, economic sau social b) industria cercetării aero-spaciale c) industria social-media	a
28	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 (avarieri sau distrugere) provocate oricărei componente a echipamentelor electronice c) distrugerea, deteriorarea, perturbarea sau obținerea accesului la sisteme informatice sau mecanisme similare	b
29	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	c
30	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 corporative, polițe emise de mai mulți asiguratori c) contractelor neperformante derulate de asigurat	a
31	Asigurarea pierderilor din exploatare, rezultate din întreruperea activității, include riscurile privind:	a) pierderile din exploatare cauzate de incendiu și de catastrofe naturale b) avariile accidentale produse echipamentelor c) *pierderile din exploatare cauzate de incendiu și alte riscuri, avarii accidentale, daune produse echipamentelor electronice	c
32	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	a

33	Asigurarea pierderilor din exploatare rezultate din intreruperea activității poate acoperi cheltuieli pentru reducerea pierderilor generate de:	c) cheltuieli suplimentare pentru identificarea necesităților de pregătire și pregătirea profesională a angajaților care nu au performanță 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	c
34	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	b
35	Asigurarea de răspundere civilă profesională acoperă răspunderea asumată contractual fata de clienți, ca urmare a unor fapte:	a) produse cu intenție b) produse din neglijență c) *produse din culpă sau neglijență	c
36	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	c
37	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, constructori, medici, avocați, notari, contabili, auditori, brokeri, consultanți, dezvoltatori de software și, în general, toate profesiile sau meseriile care presupun o activitate cu răspundere mare (inclusiv manageri)	b
38	Beneficiarul unei asigurări de răspundere civilă profesională este:	c) miniștri, parlamentari, senatori, secretari de stat, primari, consilieri și alte categorii cu grad ridicat de expunere publică a) asiguratul sau contractantul b) angajatorul asiguratului c) *persoana prejudiciată	c
39	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	a
40	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	c
41	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	b
42	Asigurările de risc financiar permit unei companii să:	a) recupereze pierderile provocate de riscul de somaj de la clienții săi b) *minimizeze riscul de neplătă a facturilor către clienții săi c) recupereze pierderile financiare de la clienții săi	b
43	În mecanismul asigurării de risc financiar sunt implicați:	a) creditorul și asiguratul b) cumpărătorul și garantul c) *creditorul, debitorul și garantul	c
44	În mecanismul asigurării de risc financiar răspunderea privind rambursarea creditului revine:	a) garantului b) creditorului c) *cumpărătorului (debitor)	c
45	Asigurările de risc financiar se împart în:	a) asigurări de pierderi sentimentale și asigurări de credit intern/export b) asigurări de debit, asigurări de garanție/cauțiune c) *asigurări de pierderi financiare, asigurări de credit intern/export și asigurări de garanție/cauțiune	c
46	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	a
47	Asigurarea privind protecția în caz de insolvență a agenților de turism este o asigurare care acoperă rambursarea:	a) pierderilor financiare rezultate din alte cauze decât insolvența asiguratului b) sumelor solicitate de turist, dacă acesta nu mai poate efectua călătoria din motive neprevăzute c) *cheltuielilor de repatriere și/sau sumele achitate de către călător în cazul insolvenței agenției de turism	c
48	Asigurarea privind protecția în caz de insolvență a agenților de turism este:	a) obligatorie, dacă agenția de turism nu deține licență b) *obligatorie c) facultativă	b
49	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 neplătă de către consumatorii care cumpără, închiriază bunuri sau beneficiază de facilități de credit	c
50	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	a
51	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	c
52	Contractul de asigurare utilizat frecvent în tranzacțiile comerciale internaționale, în care termenul de plată este amânat, se numește:	a) asigurare de garanție b) asigurare de insolvență c) *asigurare a creditelor de export	c
53	Asigurarea de fidelitate acordă protecție financiară entităților asigurate împotriva unor prejudicii produse:	a) de directori și membrii consiliilor de administrație b) activelor, ca urmare a fluctuației de personal c) *activelor, ca urmare a unor acțiuni frauduloase făcute de angajați	c
54	Asigurările de garanție/cauțiune sunt garanții accesorii încheiate între:	a) *beneficiar și contractant/asigurat, prin care compania de asigurări 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	a
55	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	a
56	Obiectul asigurării de garanție de participare la licitație conferă beneficiarului licitației:	a) garanția de participare la licitație b) *garanția că participantii la licitație își vor menține ofertele pe toată durata licitației până la amânarea rezultatului acesteia c) garanția de bună execuție a lucrărilor	b
57	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	b
58	Asigurările agricole asigură acoperirea pierderilor financiare suferite de agricultorii în urma:	a) intemperilor atmosferice, distrugerilor provocate de animale, furtului b) intemperilor atmosferice, distrugerilor provocate de animale, furtului, dezvoltării rapide a buruienilor c) *intemperilor atmosferice	c
59	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	a
60	Prin asigurarea CARGO sunt preluate riscurile de:	a) distrugere a bunurilor pe perioada depozitării la expeditor b) pierderea bunurilor în fabrica expeditorului	

		c) *distrugearea sau pierderea bunurilor pe perioada transportului	c
61	Asigurarea CARGO preia riscurile de distrugere sau pierderea bunurilor în timpul transportului:	a) nelimitat b) de persoane	
		c) *terestru, maritim și aerian	c
62	Asigurarea CARGO oferă protecție financiară în special pentru întreprinzătorii precum:	a) dezvoltatori imobiliari b) agricultori și zootehniști	
		c) *importatori, exportatori, producători, distribuitori sau prestatori de servicii	c
63	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	c
64	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	a
		a) doar asigurările navelor	
65	Principalele categorii de asigurări maritime se adresează:	b) *asigurări navelor și asigurări de răspundere a armatorilor navei c) doar asigurări de răspundere a armatorilor navei	b
66	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 petoliere b) asigurarea navei (Hull) și asigurarea mărfii (Cargo) c) asigurarea de răspundere (Liability)	a
67	Cum se procedează dacă trebuie efectuată inspecția de risc pentru încheierea asigurării CASCO, iar autovehiculul este acoperit de praf și noroi?	a) se realizează fotografiile 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	c
68	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	b
69	O clădire cu o valoare de 375.000 LEI 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 50.000 LEI, 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	a
70	Suma estimată pentru care un bun ar putea fi schimbat, la data evaluării, între un cumpărător hotărât și un vânzător hotărât, într-o tranzacție nepărțitoare, 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	b
71	Valoarea de înlocuire a bunului din care se scade uzura reprezintă:	a) valoarea de înlocuire b) valoarea de piață c) *valoarea reală	c
72	Costul construcției, producerii sau achiziționării bunului asigurat 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) *valoarea de înlocuire b) valoarea de piață c) valoarea reală	a
73	Un bun în valoare de 10.000 lei a fost asigurat la 5.000 lei (după condițiile principiului primului risc), iar acesta, pe durata contractului de asigurare, a suferit o daună de 4.000 lei. Precizați care va fi valoarea despăgubirii acordată de asigurator:	a) 5.000 lei b) 10.000 lei c) *4.000 lei	c
74	Valoarea de asigurare a unei locuințe la data producerii evenimentului asigurat era de 600.000 LEI, iar suma asigurată înscrisă în polița de asigurare facultativă era de 300.000 LEI (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 250.000 LEI. Precizați care este valoarea maximă a despăgubirii pe care o poate primi asiguratul:	a) 250.000 LEI b) *125.000 LEI c) 300.000 LEI	b
75	Valoarea de asigurare a unei locuințe, la data producerii evenimentului asigurat, este 300.000 LEI, iar suma asigurată înscrisă în polița de asigurare facultativă este în valoare de 600.000 LEI. Pentru locuință este încheiată o poliță facultativă, cu franșiza zero per eveniment, și o poliță PAD la o sumă asigurată de 100.000 LEI. În cazul producerii riscului de cutremur, care a provocat o daună în valoare de 300.000 LEI, precizați care este valoarea maximă a despăgubirii pe care o poate primi asiguratul:	a) 600.000 LEI b) 300.000 LEI c) *200.000 LEI	c
76	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 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	a
77	Proprietarul unui magazin dorește încheierea unei polițe "Asigurarea Afacerilor Mici și Mijlocii" pentru suma asigurată a clădirii de 60.000 euro, respectiv pentru suma asigurată a mărfii și a stocurilor în valoare de 30.000 euro. La data de 31.12.XXXX, cifra de afaceri avea valoarea de 100.000 euro. Indicați care este suma asigurată aferentă secțiunii asigurării pierderilor din exploatare rezultate din întreruperea activității:	a) 90.000 euro b) 60.000 euro c) *30.000 euro	c
78	Domnul X deține o fabrică de materiale textile cu o suprafață de 500 mp, situată într-o clădire din București construită în anul 1960. Spațiul este închiriat, iar pentru siguranță, dorește încheierea unei asigurări pentru următoarele sume asigurate - clădire la valoarea de 2.000.000 euro, utilaje la valoarea de 70.000 euro și stocuri marfă la valoarea de 500.000 euro. Indicați ce tip de asigurare poate încheia Domnul X:	a) asigurarea Afacerilor Mici și Mijlocii b) răspundere civilă față de proprietar c) *polița de incendiu și alte riscuri pentru activele persoanelor juridice PD de tip "All Risks"	c
79	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)	b
1	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	a
2	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	b
3	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	c
4	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	a
5	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	b
6	Prospectarea se poate face:	a) *pe tot parcursul procesului de vânzare b) doar în timpul discuției preliminare c) doar dacă se realizează vânzarea	a
7	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	c
8	Care sunt elementele necesare pentru construirea ofertei de asigurare:	a) tipurile de asigurări deținute de prietenii prospecților b) *identificarea nevoilor de protecție și posibilitățile financiare ale potențialului client c) riscurile pe care le cunoaște potențialul client	b
9	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 prioritizare al asigurărilor, prin comparații de preț și de produse c) modului în care sunt pregătite profesional agenții	b
10	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	a
11	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	b
12	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	c
13	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 constatat deja importanța produselor de asigurare	c
14	Cunoașterea tehnicilor de prospectare îl ajută pe distribuitor 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 clientul pentru încheierea contractului de asigurare	a
15	În era digitalizării, un distribuitor trebuie să fie prezent:	a) la întâlnirea cu prospecții b) *în mediul virtual, pe platforme de social-media c) la sediul asiguratorului	b
16	Succesul unei discuții preliminare poate fi influențat de:	a) *modul de gândire cuprinzător, de construire și consolidarea relației de încredere b) modul de gândire simplist și atitudinea supusă c) mediul în care se desfășoară întâlnirea și modul de prezentare	a
17	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 prospecților c) să nu uite să ceară recomandări	b
18	Un element esențial pentru modul în care decurge interacțiunea cu prospectul la discuția preliminară îl reprezintă:	a) *conexiunea cu prospectul la începutul întâlnirii b) modalitatea prin care atrage atenția asupra caracteristicilor tehnice ale produselor c) stabilirea nevoilor și cerințelor potențialului client	a
19	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	a
20	Ce este ascultarea activă?	a) modalitatea prin care nu spui nimic b) modalitatea prin care răspunzi doar la întrebările prospecților c) *modalitatea prin care îi arăți clientului/prospectului că îi acorzi atenție completă la ceea ce spune	c
21	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	b
22	Primul pas în construirea soluției de asigurare îl reprezintă:	a) *analiza 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	a
23	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	a
24	Care sunt motivele pentru care oamenii cumpără ceva?	a) dorință, modă, instinct și bani b) nevoie, dorință, bani și modă c) *nevoie, ajutor, bani și urgență	c
25	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	b
26	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	b
27	Care este avantajul manifestării empatiei în relația cu clienții?	a) *consolidarea relației de încredere cu clienții din portofoliu personal b) enervarea clienților c) acordarea de ajutor în a înțelege mai bine condițiile contractuale	a
28	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 respirație și cultivarea plantelor c) gândirea analitică și interpretarea datelor	a
29	Un sistem de evidență a bazei de date cu clienți 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	c
30	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	b
1	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 clienți, interviuri sau acțiuni de genul "client misterios" c) *atât instrumentele de evaluare calitativă, cât și cele de evaluare cantitativă	c

2	Un indicator care evaluează calitatea relației dintre clienți și asigurații, respectiv companiile de brokeraj îl reprezintă:	a) numărul de apeluri înregistrate anual de call center-ul societăților de asigurare b) *numărul de reclamații primite c) numărul de apeluri din call center-ul companiilor de brokeraj în asigurări	b
3	Atunci când în relația client - distribuitor în asigurări și/sau reasigurări apar anumite obiecții, mici nemulțumiri și neînțelegeri, dar care sunt ușor de controlat și soluționate, iar efectul pozitiv de rezolvare al 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	b
4	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	c
5	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	a
6	Metoda de rezolvare a unui conflict cu clienții care presupune ca părțile implicate să își modifice cerințele astfel încât să se realizeze un compromis acceptabil pentru cei implicați poartă denumirea de:	a) conciliere b) *negociere c) mediere	b
7	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	c
1	Reasigurarea are ca scop:	a. creșterea capacității financiare a asiguratului b. *creșterea stabilității financiare a asiguratorului c. întărirea relației sale cu asiguratul	b
2	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 reasigurator	b
3	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	c
4	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	a
5	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	b
6	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	c
7	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	a
8	În caz de daună:	a. *clientul recuperează contravaloarea daunei de la asigurator b. clientul recuperează contravaloarea daunei de la asigurator și de la reasigurator conform contractului de reasigurare c. clientul recuperează contravaloarea daunei de la reasigurator	a
9	Formele de reasigurare sunt:	a. facultativă și proporțională b. *proporțională și ne-proporțională c. open covers și pool-uri	b
10	Reasigurarea proporțională cotă-parte presupune:	a. selecția riscurilor cedate de asigurator b. stabilirea unei sume limită a daunei c. *participarea cu aceeași proporție la risc, primă și daună	c
11	Identitatea de interese a companiei cedente și a reasiguratorului apar la:	a. reasigurarea excedent de daună b. *reasigurarea proporțională quota share c. reasigurarea open-covers	b
12	Possibilitatea selecției riscurilor cedate în reasigurare se poate face în cazul:	a. reasigurării excedent de daună b. *reasigurării facultative c. reasigurării excedent de sumă	b
13	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	c
14	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	c
15	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 rată a daunei	a
16	Reasigurarea neproporțională se folosește pentru riscuri:	a. numai FLEXA b. *FLEXA, catastrofe naturale, acumulări de daune, accidente, răspundere c. numai catastrofe naturale și răspundere	b
17	Asiguratorul direct și reasiguratorul 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. reasigurare facultativă	a
18	Zonele de răspundere (layer-e) în reasigurarea neproporțională reprezintă:	a. *limitele valorice pe care reasiguratorul le va plăti în caz de daună după retenția cedentei în cazul producerii riscului b. limitele procentuale pe care reasiguratorul le va plăti în caz de daună după retenția cedentei în cazul producerii riscului c. procentul din dauna totală suportată de reasigurator	a
19	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 sumă	a
20	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	a
21	Metodele de reasigurare sunt:	a. *facultativă și contractuală	a

		b. proporțională și ne-proporțională c. open covers și pool-uri	
22	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	b
23	Metoda facultativ obligatorie înseamnă că este:	a. obligatorie pentru asiguratorii direcți și facultativă pentru reasiguratorii care pot selecta riscurile b. obligatorie pentru cedentă și reasigurator în configurație standard c. *facultativă pentru asiguratorii direcți și obligatorie pentru reasigurator să accepte oferta în configurația propusă de compania cedentă	c
24	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	a
1	Indicați varianta de răspuns care reprezintă definiția completă a managementului companiei:	a) acțiunile desfășurate de către conducerea companiei prin intermediul cărora se asigură funcționalitatea activității companiei b) activități și metode implementate de către conducerea companiei în scopul asigurării funcționalității activității c) *ansamblul de activități, metode, tehnici, instrumente și acțiuni desfășurate de către conducerea executivă a companiei prin intermediul cărora se asigură funcționalitatea eficientă a activității în scopul realizării obiectivelor companiei	c
2	Managerul companiei este împuternicit:	a) *să conducă și să coordoneze activitatea curentă, el fiind investit cu competența de a angaja răspunderea companiei b) să coordoneze activitatea curentă, nefiind investit cu competența de a angaja răspunderea companiei c) să conducă activitatea curentă, fiind investit cu competența de a angaja doar răspunderea propriei persoane	a
3	În cadrul unei companii, nivelul ierarhic este constituit din:	a) departamente sau grupuri de persoane care desfășoară activități similare și sunt conduse de un manager b) ansamblul responsabilităților ce revin persoanelor din organizație c) *totalitatea subdiviziunilor organizatorice care se situează la aceeași distanță, din punct de vedere ierarhic, de conducerea companiei	c
5	Organigrama societății comerciale reprezintă:	a) *întreaga structură organizatorică a acesteia b) structura conducerii c) felul în care este organizat un departament	a
6	Categoriile de componente ale structurii organizatorice sunt:	a) departamentul, relațiile organizatorice, nivelul ierarhic b) *postul, funcția, departamentul, relațiile organizatorice, nivelul ierarhic c) relațiile organizatorice, nivelul ierarhic	b
7	Comunicarea în cadrul companiei:	a) este importantă dacă are loc dinspre manageri către subordonați b) nu trebuie adaptată la contextul respectivei organizații c) *stă la baza luării deciziilor în organizație	c
8	Organizarea și funcționarea intermediarilor principali și a intermediarilor secundari are în vedere:	a) respectarea prevederilor Normei A.S.F. nr. 19/2017 privind aplicarea Legii nr. 236/2018 b) *respectarea prevederilor Normei A.S.F. nr. 22/2021 privind distribuția de asigurări c) respectarea prevederilor Normei A.S.F. nr. 12/2020	b
9	În cadrul structurii organizatorice, postul se referă la:	a) *ansamblul obiectivelor, sarcinilor, competențelor și responsabilităților ce revin unei persoane în organizație b) ansamblul obiectivelor urmărite de o persoană în organizație c) ansamblul responsabilităților ce revin unei persoane în organizație	a
10	Printre atribuțiile directorului executiv se numără și următoarele activități:	a) operează afacerile companiei cu scopul de a aduce profitabilitate doar pe termen scurt b) *dezvoltă și implementează strategia societății și operează afacerile acesteia sub supravegherea asociaților/administratorilor sau, după caz, a acționarilor/consiliului de administrație, cu scopul de a aduce soliditate și predictibilitate societății pe termen scurt, mediu și lung c) dezvoltă și implementează strategia societății fără a fi sub supravegherea asociaților/consiliului de administrație	b
11	Având în vedere complexitatea activității managerului, este necesar ca acesta să cunoască și să evalueze, cel puțin următoarele situații financiare:	a) rapoartele financiar-contabile ale societății și situațiile privind primele și comisioanele intermediare b) *rapoartele financiar-contabile ale societății; raportările obligatorii ale societății către autorități; situațiile privind polițele intermediare, primele subscrise, primele încasate și comisioanele; legislația cu normele de aplicare actualizate c) rapoartele financiar-contabile ale societății	b
12	Printre cele mai importante aptitudini ale managerului se numără:	a) intransigența și dorința de a-și impune opiniile, indiferent de rezultat b) controlul repetat și amănunțit al activității fiecărui angajat c) *previziunea, controlul, evaluarea situațiilor, capacitatea de a organiza activitatea, luarea deciziilor corecte în cadrul organizației, găsirea soluțiilor în situații dificile	c
13	Managerul trebuie să poată comunica:	a) doar cu persoanele aflate în funcții de conducere, atât în propria organizație cât și cu colaboratorii b) *cu orice persoană din propria organizație, cu colaboratorii, clienții și partenerii, întotdeauna într-o atmosferă pozitivă, dovedind politețe, încredere, tact și constanță în luarea de poziții c) cu orice persoană din propria organizație, întotdeauna într-un cadru oficial	b
14	Ca metodă de management, sesiunea poate fi utilizată:	a) *în scopul instruirii participanților, motivării, luării deciziilor, brainstorming b) pentru întâlnirea participanților, în scopul de a se cunoaște mai bine c) pentru facilitarea comunicării între angajați	a
15	Caracteristicile stilului directiv al managerului sunt:	a) comunicarea în ambele sensuri, de la manager către angajat sau colaborator, ținând cont în special de opiniile angajaților în stabilirea obiectivelor și sarcinilor de serviciu b) *comunicarea într-un singur sens, de la manager către angajat sau colaborator, stabilirea obiectivelor și sarcinilor de serviciu, organizarea resurselor, fixarea termenelor limită și a metodelor de evaluare a performanței c) comunicarea cu angajații și organizarea de comun acord cu acesta a resurselor, stabilirea termenelor limită și a metodelor de evaluare a performanței	b
16	Indicați prin ce se caracterizează stilul suportiv al managerului:	a) *organizează activități, acțiuni și ia decizii ce au ca scop îmbunătățirea abilităților individuale și a moralului echipei, precum și dezvoltarea de relații interpersonale, care să ducă la îmbunătățirea mediului de lucru b) ia decizii unilaterale, trasează sarcini și comunică într-un singur sens cu echipa în scopul atingerii obiectivelor urmărite c) organizează activități distractive și urmărește dezvoltarea de relații interpersonale în scopul de a afla dacă unii membri ai echipei sunt în dezacord cu deciziile sale	a
17	Persoanele care îndeplinesc funcțiile de conducere în cadrul societăților de intermediere:	a) comunică personalului angajat și respecte prevederile Normei A.S.F. nr. 22/2021 privind distribuția de asigurări, în cadrul fluxurilor de lucru b) *se asigură că prevederile Normei A.S.F. nr. 22/2021 privind distribuția de asigurări sunt implementate corect în cadrul fluxurilor și procedurilor interne de lucru și dispun cu regularitate verificarea respectării acestora c) se asigură că prevederile Normei A.S.F. nr. 22/2021 au fost comunicate în cadrul organizației	b
18	Indicați care sunt aptitudinile necesare unui manager de succes:	a) capacitatea de a organiza activitatea, luarea deciziilor corecte în cadrul organizației, găsirea soluțiilor în situații dificile b) *previziunea, controlul, evaluarea situațiilor, capacitatea de a organiza activitatea, luarea deciziilor corecte în cadrul organizației, găsirea soluțiilor în situații dificile c) capacitatea de a organiza activitatea, luarea deciziilor în cadrul organizației	b
19	Trăsăturile umane ale unui manager performant sunt:	a) *echilibru și siguranță de sine, optimism, pragmatism și perseverență b) optimism și capacitatea de a lua decizii rapide fără a mai fi nevoie de analiză c) pesimism, pragmatism, gândire critică	a
21	Principalele responsabilități ale managerului sunt:	a) *planificarea strategică, managementul riscurilor și raportarea financiară b) comunicările către angajați c) planificarea cheltuielilor	a
22	Managementul resurselor umane implică:	a) *planificarea și organizarea resurselor umane necesare atingerii obiectivelor organizației b) o serie de activități interne fără legătură directă cu obiectivele organizației c) o serie de activități cu angajați, care nu necesită planificare	a
23	Pași necesari recrutării de personal sunt:	a) identificarea resurselor de recrutare, primirea CV-urilor b) *planificarea recrutării, stabilirea profilului candidatului, identificarea resurselor de recrutare, accesarea surselor de recrutare, primirea CV-urilor c) identificarea resurselor de recrutare, accesarea surselor de recrutare, primirea CV-urilor	b
24	Sursele de recrutare pot fi:	a) numai externe b) numai interne c) *interne și externe	c
25	Etapelile procesului de selecție cuprind:	a) selecția preliminară, primul interviu și integrarea profesională b) *selecția preliminară, primul interviu, interviul final, decizia de angajare, integrarea profesională	b

		c) interviul final și integrarea profesională	
26	În cadrul unei organizații pot fi identificate următoarele forme de comunicare:	a) doar orală b) *orală și scrisă c) doar scrisă	b
27	În cadrul pregătirii profesionale inițiale în domeniul distribuției de asigurări, activitatea de mentorat este importantă deoarece:	a) *este un proces de consiliere și suport care se manifestă interactiv și complex și are ca scop îndrumarea și formarea debutanților b) este un proces interactiv de comunicare între mentori c) este un proces de consiliere și suport acordat managementului	a
28	În funcție de direcție, comunicarea în organizație poate fi:	a) exclusiv de sus în jos b) exclusiv de jos în sus sau orizontală c) *de sus în jos, de jos în sus, orizontală și inter-departamentală	c
29	Pregătirea profesională continuă în domeniul distribuției de asigurări reprezintă:	a) o parte a procesului de pregătire profesională inițială b) actualizarea informațiilor și formarea inițială a competențelor c) *actualizarea, dezvoltarea și consolidarea competențelor, precum și acumularea de noi cunoștințe	c
30	În scopul perfecționării angajaților, în cadrul unei organizații se pot organiza activități:	a) de pregătire profesională inițială b) *de dezvoltare profesională și personală, activități interne sau externe care sunt recomandate să facă parte dintr-un proces structurat de pregătire c) de recreere, prin surse externalizate	b
31	Identificarea necesităților de pregătire profesională se face prin:	a) *analiza cerințelor postului, evaluarea nivelului de cunoștințe al angajaților și colaboratorilor intermediari secundari, analizarea rezultatelor și a activității acestora, chestionare, teste b) analiza cerințelor postului c) analiza rezultatelor obținute de către angajați	a
32	Tehnicile de motivare a angajaților pot fi:	a) activități și decizii prin care se plătesc sume de bani angajaților b) *recompense financiare (bani, excursii, bunuri) și non-financiare (promovare, recunoașterea meritelor) c) activități care duc la planificarea unor sarcini greu de realizat	b
35	Persoanele care conduc o companie trebuie să dețină:	a) *competență profesională, bună reputație și integritate morală b) competență profesională c) competențe de lucru pe computer și bună reputație	a
36	Relația dintre conducerea executivă și angajați reprezintă:	a) procesul prin care are loc trasarea obiectivelor individuale și de echipă b) procesul prin care se derulează transmiterea deciziilor managementului către angajați c) *procesul prin care se derulează contractele de muncă în integritatea lor, cu elemente ce țin de timpul de lucru, salarizare, concedii de odihnă, sporuri și indemnizații	c
37	Metodele de evaluare a performanțelor personalului sunt:	a) *autoevaluarea, evaluarea de sus în jos, evaluarea de jos în sus b) autoevaluarea și evaluarea de jos în sus c) evaluarea de sus în jos	a
38	Etapetele managementului performanței sunt:	a) diagnosticarea situației actuale, stabilirea obiectivelor, evaluarea performanțelor b) *diagnosticarea situației actuale, stabilirea obiectivelor, urmărirea realizării obiectivelor, evaluarea performanțelor c) diagnosticarea situației actuale, urmărirea realizării obiectivelor	b
39	În cadrul unei organizații, obiectivele de echipă presupun:	a) *contribuția tuturor membrilor echipei, acestea fiind agreeate și comunicate către toți membrii echipei b) contribuția unei persoane în organizație c) contribuția acelor membri ai echipei care vor să fie mai mulți implicați	a
40	Obiectivele SMART sunt:	a) atractive, realiste, încadrate în timp b) specifice, măsurabile, atractive c) *specifice, măsurabile, atractive, realiste, încadrate în timp	c
41	Principalele procese din cadrul companiei de brokeraj sunt:	a) procesul de administrare poliței de asigurare, procesul de raportare b) *procesul de brokeraj, procesul de operare, procesul de administrare poliței de asigurare, procesul de raportare c) procesul de operare, procesul de raportare	b
43	Responsabilitățile managementului includ:	a) managementul riscurilor b) planificarea strategică și raportarea financiară c) *planificarea strategică, managementul riscurilor și raportarea financiară	c
47	În etapa de funcționare optimă, managerul organizației trebuie să:	a) *stabilească obiectivele, să ofere feedback, să analizeze informațiile, să organizeze resursele interne b) traseze sarcini tuturor membrilor echipei aducându-le la cunoștință rezultatele pe care le așteaptă de la aceștia c) comunice în scris membrilor echipei procedura de lucru și să micșoreze, pe cât posibil, perioada acordată pentru acomodarea persoanelor aflate în etapa de formare	a
48	În ceea ce privește eficacitatea unei echipe, managerul companiei:	a) trebuie să analizeze eforturile și rezultatele colective b) trebuie să analizeze doar succesele individuale c) *trebuie să analizeze eforturile, satisfacțiile și succesele individuale și colective	c
49	Etapetele procesului de pregătire profesională sunt:	a) *identificarea necesităților de pregătire profesională, denudarea propriu-zisă a programelor de pregătire profesională care presupune planificarea și susținerea acestora, evaluarea rezultatelor procesului prin testarea cunoștințelor, verificarea gradului de îmbunătățire a unor comportamente b) identificarea necesităților și cerințelor de pregătire profesională, verificarea rezultatelor c) evaluarea rezultatelor procesului de pregătire prin testarea cunoștințelor	a
50	În cadrul derulării raportului de muncă, actele decizionale ale managementului se caracterizează prin:	a) *acțiuni de consultare, transparentă și echitate, păstrând proporțiile corecte între optimism și pesimism, între pragmatism și empatie b) acțiuni de sancționare a celui bânat cât ar fi adus o încălcare a prevederilor contractuale, dovedind astfel pragmatism c) acțiuni de comunicare către angajați cu privire la obligațiile lor contractuale	a
51	În cadrul managementului performanței, în etapa de stabilire a obiectivelor, se au în vedere următoarele:	a) *identificarea arilor-cheie de performanță pentru care se stabilesc obiectivele și formularea obiectivelor pentru fiecare arie de performanță b) identificarea arilor de interes ale companiei c) identificarea arilor de interes din mediul extern	a
52	Caracteristicile stilului transformațional al managerului sunt:	a) vizionar, inteligent, comunică în permanență membrilor echipei sarcinile de îndeplinit b) *putere mare de anticipare și de adaptare în condiții în schimbare, vizionar și foarte bun comunicator, inteligent emoțional ridicat, pune accent pe echipă, este carismatic, are toleranță la risc, inspiră membrii echipei să gândească independent, să fie motivați, are ca obiectiv nevoile și obiectivele întregii echipe c) inteligent emoțional ridicat, se adaptează cu dificultate, nu are toleranță la risc, dar are ca obiectiv creșterea activității companiei	b
55	Pregătirea profesională continuă, în domeniul distribuției de asigurări, reprezintă:	a) *totalitatea acțiunilor ce vizează dezvoltarea și consolidarea competențelor, actualizarea acestora, precum și acumularea de noi cunoștințe în domeniul distribuției de asigurări și/sau reasigurării b) totalitatea acțiunilor ce cuprind pregătirea profesională a mentorilor c) totalitatea acțiunilor destinate pregătirii profesionale inițiale	a
56	În etapa de formare, managerul trebuie:	a) să îi ajute pe membrii echipei să se cunoască mai bine și să acționeze împreună pentru a atinge obiectivele strategice ale entității b) *să îi ajute pe membrii echipei să se cunoască mai bine și să se simtă în largul lor, să vorbească și să-și exprime opiniile, să le ofere idei, să-i ghideze, să-i ajute și să-i susțină, pentru ca temerile, confuziile și incertitudinile acestora să fie reduse cât mai mult c) să îi ajute pe membrii echipei să vorbească și să-și exprime opiniile, astfel încât să acționeze în mod unitar pentru realizarea sarcinilor	b
57	Rezultatele evaluării performanței reprezintă:	a) recunoașterea performanței și rezolvarea problemelor b) recunoașterea performanței, identificarea și rezolvarea problemelor de performanță, stabilirea de obiective pentru perioada următoare c) *recunoașterea performanței, identificarea și rezolvarea problemelor de performanță acolo unde a fost cazul, stabilirea de obiective pentru perioada următoare, elaborarea planului de dezvoltare personală, acordarea de beneficii în funcție de performanță	c
59	Enumerată câteva din preocupările permanente ale managerului:	a) *creșterea calității muncii sale, nevoia de a se informa în tot ceea ce privește mediul de afaceri în care se dezvoltă, cunoașterea tendințelor pieței, noutățile legislative ce pot avea un impact asupra organizației pe care o conduce b) scăderea cheltuielilor fixe și cunoașterea tendințelor pieței c) creșterea volumului de vânzări pe o anumită clasă de asigurări	a
60	Experiența de lucru a managerului trebuie să fie:	a) suficient de solidă pentru a-i permite să asigure funcționarea societății b) suficient de solidă pentru a-i permite să asigure un management performant c) *suficient de solidă pentru a-i permite să asigure un management performant, asigurând continuitatea afacerii și să pună un diagnostic rapid unei situații de criză	c
61	Comunicarea orală are trei componente:	a) limbajul verbal, scris și nonverbal b) *limbajul verbal, paraverbal și nonverbal	b

		c) limbajul verbal, paraverbal și scris	
1	Luarea de decizie (ne)etice de către o persoană este influențată:	a) doar de un factor intern - nivelul (gradul) de etică al persoanei b) doar de un factor extern - situația (contextul) în care individul se află când ia o decizie sau alta (variabile asociate cu organizația) c) *de doi factori - unul intern și altul extern	c
2	Privind nivelurile de dezvoltare etică ale indivizilor, indicați afirmația adevărată:	a) *include și nivelul 1, denumit pre-convențional, iar persoanele aflate în această categorie pun în balanță, pur rațional, "beneficiile" unei potențiale acțiuni neetice, în raport cu sancțiunile, iar în situația în care balanța înclină în favoarea avantajelor, există o probabilitate ridicată de a acționa în acel mod neetic b) include doar un nivel, denumit convențional, iar persoanele situate la acest nivel execută doar acțiunile considerate "bune", "corecte" la nivelul societății, a grupurilor apropiate din care fac parte, iar motivația de a realiza acțiuni etice este ridicată, dacă societatea consideră astfel c) conține 5 niveluri de dezvoltare în vederea asigurării garanției unui comportament etic	a
3	Care afirmație este adevărată, în legătură cu nivelurile de dezvoltare etică (morală) ale indivizilor?	a) *include și nivelul 2, denumit convențional, iar persoanele situate la acest nivel realizează doar acțiunile considerate "bune", "corecte" la nivelul societății, iar motivația de a realiza acțiuni etice este ridicată, dacă societatea consideră astfel b) include doar un nivel, denumit principal, iar persoanele situate în această categorie depășesc prin acțiunile pe care le întreprind așteptările societății, de multe ori fiind chiar inițiatorii unor noi comportamente, suplimentar celor etice deja existente c) conține 5 niveluri de dezvoltare în vederea asigurării garanției unui comportament etic	a
4	Legat de comportamentele (ne)etice ale distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări profesioniști vs. neprofesioniști, este corectă următoarea afirmație:	a) *distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări profesioniști sunt cei pentru care distribuția de produse de asigurare este percepută ca fiind o activitate cu responsabilități clare și importante, sunt persoane care înțeleg faptul că satisfacerea necesităților clienților trebuie să fie în centrul preocupărilor lor, se concentrează pe dezvoltarea unui portofoliu superior calitativ (care să existe o perioadă îndelungată) și sunt conștienți că orice acțiune neetică poate să distrugă foarte repede tot ceea ce s-au străduit să dezvolte în ani de zile b) distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări profesioniști sunt cei care activează în domeniul asigurărilor cu miza unică și clară de a câștiga rapid sume consistente de bani, persoane pentru care interesele personale primează în fața celor ale clienților, au un nivel de pregătire îndoielnic și, în consecință, probabilitatea de a se angaja în practici neetice este ridicată c) nu există absolut nicio diferență, sub aspect etic, între comportamentele distribuitorilor profesioniști și cele ale distribuitorilor neprofesioniști	a
5	Factorii situaționali care influențează modul în care distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări ia decizii (ne)etice sunt:	a) doar factorii corespunzători contextului imediat al postului ocupat b) doar factorii corespunzători culturii organizaționale c) *factorii aferenți atât contextului, cât și culturii	c
6	Legat de acțiunile de ranforsare a comportamentelor distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări, indicați afirmația corectă:	a) acțiunile de ranforsare a comportamentelor distribuitorilor nu au niciun efect în cadrul organizației b) *o organizație are capacitatea de a influența (modela) comportamentele (ne)etice ale distribuitorilor săi prin acțiuni de recompensare a acțiunilor dorite, dar mai ales prin sancționarea celor nedorite (avertismente verbale sau scrise, penalități aplicate prin reducerea veniturilor încasate de către distribuitorii sau, în cazuri extreme, excluderea acestora din organizație) c) acțiunile de ranforsare a comportamentelor distribuitorilor au efecte doar la nivelul managerilor	b
7	Comportamentele neetice ale distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări sunt influențate direct de:	a) *acțiunile de "ranforsare" instituite în cadrul organizației b) sloganul asigurătorului sau al companiei de brokeraj în cadrul căreia distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări lucrează c) rețeaua teritorială a asigurătorului sau intermediarului principal pentru care lucrează	a
8	Pentru ce categorii de persoane majoritatea comportamentelor neetice nu se produc, neapărat, pentru a obține anumite câștiguri personale, ci mai degrabă pentru că indivizii își doresc să atingă obiectivele de performanță pe care le au în cadrul organizației din care fac parte:	a) *pentru toate categoriile de distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări b) doar pentru intermediarii secundari persoane fizice c) doar pentru conducerea executivă a intermediarilor principali, respectiv a intermediarilor secundari persoane juridice	a
9	Cultura organizațională, ca element care influențează comportamentele (ne)etice ale distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări, cuprinde:	a) numai Codurile etice și mecanismele de control b) numai Sistemul de referință oferit de către colegi și responsabilitatea pentru consecințele propriilor acțiuni c) *Codurile Etice (Codurile de Conduită), mecanismele de control, sistemul de referință oferit de colegi și responsabilitatea pentru consecințele acțiunilor proprii	c
10	Existența și aplicarea unor reguli clare privind recompensarea comportamentelor etice, dar mai ales sancționarea celor neetice, reprezintă:	a) un mecanism de control al acțiunilor distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări b) *responsabilitatea privind consecințele propriilor acțiuni c) un sistem de audit intern	b
11	Legat de "Sistemul de referință oferit de către colegi" în ceea ce privește comportamentele (ne)etice ale distribuitorilor în asigurări și/sau reasigurări, care din afirmațiile următoare este adevărată:	a) *organizațiile care au toleranță scăzută (sau chiar zero) pentru practicile neetice, sancționând prompt și consistent distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări cu acțiuni indezirabile, transmit un mesaj extrem de clar către întreaga echipă de vânzări - ne dorim un climat etic la cele mai înalte standarde, iar pentru acest lucru suntem dispuși să recurgem chiar la eliminarea persoanelor cu acțiuni neadecvate, astfel încât să reducem (sau chiar eliminăm) riscul de contaminare al celorlalți b) sistemul de referință oferit de către colegi nu are influență asupra comportamentelor etice c) sistemul de referință oferit de către colegi are influență doar asupra comportamentelor etice ale angajaților companiilor de brokeraj, nu și de celor care activează în cadrul unui asigurător	a
1	Notificarea, reclamația, sesizarea formulată în scris ori prin poșta electronică, prin intermediul căreia o persoană fizică sau juridică, care deține calitatea de asigurat, contractant, beneficiar, persoană păgubită sau reprezentanți ai acestora, își exprimă nemulțumirea cu privire la activitatea societăților de asigurare și/sau a companiilor de brokeraj poartă denumirea de:	a) *petiție b) nemulțumire c) frustrare	a
2	Asigurații/contractanții/păgubiții pot depune petiții (reclamații, sesizări, plângeri):	a) doar la sediul asigurătorului sau al companiei de brokeraj (inclusiv reprezentanțele teritoriale ale acestora) b) *atât la sediul asigurătorului sau al companiei de brokeraj (inclusiv reprezentanțele teritoriale ale acestora), cât și la sediul A.S.F. c) doar la sediul A.S.F.	b
3	Conform prevederilor normative privind procedura de soluționare a petițiilor referitoare la activitatea societăților de asigurare și/sau reasigurare și a companiilor de brokeraj, atât asigurații, cât și companiile de brokeraj au obligația:	a) *să dețină proceduri scrise de primire și soluționare a petițiilor atât la sediul central cât și la sediile teritoriale b) să refuze accesul clientului la sediul, deoarece acesta ar putea perturba buna desfășurare a activităților zilnice ale entității în cauză c) să soluționeze toate aceste petiții doar prin intermediul unei entități de soluționare alternativă a litigiilor	a
4	Conform prevederilor normative privind procedura de soluționare a petițiilor referitoare la activitatea societăților de asigurare și/sau reasigurare și a companiilor de brokeraj, atât asigurații, cât și companiile de brokeraj, au obligația:	a) *să dețină și să mențină un registru unic de petiții în format electronic securizat în care să înregistreze cronologic, în ordinea primirii, fără ca numerele de înregistrare atribuite să se repete, toate petițiile, inclusiv pe cele primite la sediile teritoriale, indiferent de modalitatea de primire a acestora - prin registratură, prin poșta electronică, prin sistemul on-line existent pe site-ul oficial al societăților b) să dețină și să mențină operațional numai un sistem on-line de primire a petițiilor, atât la sediul central cât și în cadrul reprezentanțelor teritoriale ale acestora c) să soluționeze toate aceste petiții doar prin intermediul A.S.F.	a
5	Alegeți afirmația adevărată legată de SAL-FIN.	a) SAL-FIN este o structură creată în cadrul ISF pentru a asigura informarea consumatorilor privind modalitatea de soluționare alternativă a litigiilor în domeniul financiar nonbancar b) *principala atribuție a SAL-FIN constă în organizarea și soluționarea prin proceduri SAL (Soluționarea Alternativă a Litigiilor) a litigiilor interne sau transfrontaliere, născute din contracte de vânzare sau de prestare de servicii încheiate de consumatori cu societățile de asigurare c) SAL-FIN este o structură creată în cadrul UNSAR pentru a asigura suport consumatorilor care au litigii cu societățile de asigurare aflate în faliment	b
43	Din categoria entităților autorizate care sunt exceptate de la obligația raportărilor privind prevenirea și combaterea spălării banilor, conform prevederilor legale aplicabile, fac parte:	a) *intermediarii secundari așa cum sunt definiți în Legea nr. 236/2018, cu completările ulterioare b) intermediarii principali c) societățile de asigurare-reasigurare	a
4	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 autorizati de Autoritatea de Supraveghere Financiară	b
5	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 autorizati, 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	b
6	Registru 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	a
10	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 autorizati de Autoritatea de Supraveghere Financiară	b
25	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	a
26	Distribuitorii în asigurări și/sau reasigurări pot parcurge programe de pregătire profesională continuă:	a) *doar dacă acestea au fost aprobate de ISF	a

		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.	
31	Pentru a opta pentru susținerea examenului de definitiv în domeniul distribuției de asigurări, distribuitorul trebuie să:	a) dovedească finalizarea liceului	
		b) probeze că deține studii liceale absolvite cu diploma de bacalaureat	b
		c) probeze că are experiență profesională relevantă domeniului distribuției de asigurări	
32	Examenul de definitiv se poate susține la ISF doar dacă distribuitorul în asigurări și/sau reasigurări:	a) a efectuat anual programe de pregătire profesională continuă	
		b) dovedește că are o bună reputație	
		c) *a parcurs 3 cicluri de pregătire profesională finalizate cu promovarea examenului la ISF	c
34	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	a
		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	
35	Un distribuitor în asigurări și/sau reasigurări cu definitivat își poate redobândi dreptul de a profesa:	a) *fără a mai susține examenul de definitivat 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	a
		b) prin acumularea a 45 de ore de pregătire profesională continuă	
		c) prin susținerea, în cel mai scurt timp, a unui nou examen de definitivat	