

## FIȘA DISCIPLINEI

**Anul universitar 2020-2021**  
**Anul de studiu 1 / Semestrul 1**

### 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ	Universitatea „1 Decembrie 1918”
1.2. Facultatea	de Științe Economice
1.3. Departamentul	Departamentul de Administrarea Afacerilor și Marketing
1.4. Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studii	Administrarea afacerilor în comerț, turism, servicii 242108 - manager imbunatatire procese 242114 - manager al sistemelor de management al calitatii 242106 - manager de inovare

### 2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Asigurări comerciale		2.2. Cod disciplină	AACTS113			
2.3. Titularul activității de curs	Conf. univ. dr. Dănuțiu Dan						
2.4. Titularul activității de seminar	Conf. univ. dr. Dănuțiu Dan						
2.5. Anul de studiu	<b>I</b>	2.6. Semestrul	<b>I</b>	2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	<b>E</b>	2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	<b>O</b>

### 3. Timpul total estimat

3.1. Număr ore pe saptamana	<b>3</b>	din care: 3.2. curs	<b>2</b>	3.3. seminar/laborator	<b>1</b>
3.4. Total ore din planul de învățământ	<b>42</b>	din care: 3.5. curs	<b>28</b>	3.6. seminar/laborator	<b>14</b>
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					<b>30</b>
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					<b>34</b>
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					<b>40</b>
Tutoriat					<b>2</b>
Examinări					<b>2</b>
Alte activități .....					<b>-</b>

3.7 Total ore studiu individual	<b>108</b>
3.8 Total ore din planul de învățământ	<b>42</b>
3.9 Total ore pe semestru	<b>150</b>
3.10 Numărul de credite	<b>6</b>

### 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	<i>Discipline de parcurs din semestrele anterioare, ex:</i>
--------------------	---

	-
4.2. de competențe	<i>Competențele oferite de disciplinele enumerate mai sus, ex.:</i>

### 5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Sală dotată cu tablă/videoproiector, acces internet
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	Sală dotată cu tablă, acces internet, acces internet

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>CPS3. Dobândirea de cunoștințe teoretice și practice în domeniile administrării afacerilor din turism, comerț, servicii;</p> <p>CPS4. Dobândirea de cunoștințe teoretice și practice privind sfera afacerilor, modul de organizare, gestionare și finanțare a acestora; experiența țărilor dezvoltate în gestionarea afacerilor;</p> <p>CPS21. Capacitatea de organizare a activității de vânzare a produselor de asigurare, a stabili etapele necesare pentru instrumentarea daunelor</p>
Competențe transversale	<p>CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor de etică profesională în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă. Soluționarea în timp real, în condiții de asistență calificată, a unei probleme reale/ipotetice de la locul de muncă, respectând normele deontologiei profesionale.</p> <p>CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei. Realizarea unei lucrări/unui proiect, asumând cu responsabilitate sarcini specifice rolului într-o echipă plurispecializată</p>

### 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<i>Formarea și dezvoltarea capacității studenților de a utiliza instrumentele specifice asigurărilor comerciale</i>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>dobândirea cunoștințelor și abilităților teoretice din domeniul asigurări comerciale</i></li> <li>- <i>dobândirea capacității de analiză a pieței asigurărilor</i></li> <li>- <i>formarea deprinderilor practice privind negocierea în cadrul procesului de vânzare a asigurărilor comerciale</i></li> <li>- <i>formarea deprinderilor practice de analiză a unui dosar de daună</i></li> </ul>

### 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Piața asigurărilor în România- definirea, componentele și caracteristicile	Prelegere, conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
2. Cadrul instituțional al pieței asigurărilor	Prelegere, conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
3. Indicatori de analiza a pieței asigurărilor	Prelegere, conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
4. Cadrul legislativ european al asigurărilor	Prelegere, conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
5. Cadrul legislativ național al asigurărilor	Prelegere, conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>

6. Specificul managementului în asigurări	Prelegere, conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
7. Marketingul în domeniul asigurărilor	Prelegere, conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
8. Distribuția în asigurări- importanță și sisteme de distribuție	Prelegere, conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
9. Distribuția în asigurări- internetul, bancasigurarea	Prelegere, conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
10. Managementul vânzărilor în asigurări	Prelegere, conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
11. Procesul de vânzare a produselor de asigurare	Prelegere, conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
12. Instrumentarea dosarelor de daună	Prelegere, conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
13. Eficiența activităților de asigurare	Prelegere, conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
14. Solvabilitatea societăților de asigurare	Prelegere, conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
<b>8.2.Seminar</b>		
1. Cadrul instituțional și legislativ al pieței asigurărilor	Conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
2 Indicatori de analiză a pieței asigurărilor	Exerciții, conversație	<b>2 ore</b>
3 Principalele reguli privind încheierea contractelor de asigurare	Exerciții, conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
4 Principiile generale privind tehnicile de vânzare și negociere a produselor de asigurări generale	Conversație, exemplificări, joc de rol	<b>2 ore</b>
5 Etica în asigurări. Protecția asiguraților. Protecția datelor cu caracter personal	Conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
6. Instrumentarea dosarelor de daună	Exerciții, conversație, exemplificări	<b>2 ore</b>
7. Indicatori de eficiență a activităților de asigurare	Exerciții, conversație	<b>2 ore</b>
<b>8.4. Bibliografie</b>		
Achim M.L., Asigurările de bunuri și persoane în economia cunoașterii, Editura Economică, București, 2008		
Badea D.G., Manualul agentului de asigurare, Editura Economica, București, 2008		
Cetină I., Brandabur R., Constantinescu M., Marketingul serviciilor, Editura Uranus, București, 2006		
Dănuțiu D., Asigurări comerciale, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2007		
Dănuțiu D.C., Dănuțiu A.E., Asigurări comerciale și elemente de gestiunea riscului în asigurări: note de curs, seria Didactica, Alba Iulia, 2017, 2018		
Kotler Ph., Kartajaya H., Setiawan I., Marketing 3.0: de la produs la consumator și la spiritul uman, Editura Publica, Bucuresti, 2010		
Macovei I., Macovei C., Dreptul contractelor de asigurare, Editura Universul Juridic, București, 2020		
Rejda G., McNamara M.J., Principles Of Risk Management And Insurance, Pearson, 2017		
Sferdian I., Dreptul asigurărilor, Editura C.H.Beck, București, 2019		
Tanasescu P., Serbanescu C., Ionescu R., Popa M., Novac L. E., Asigurări comerciale moderne, Editura CH Beck, Bucuresti, 2007		

## **9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului**

Conținuturile disciplinei sunt rezultatul consultării informațiilor legate de cerințele mediului economic-social, cerințe despre care am luat la cunoștință din întâlnirile cu reprezentanții acestuia, membri în comisiile CEAC pentru programele de studiu ale Facultății de Științe Economice.

Disciplina contribuie la dobândirea de către studenții programului de studii de masterat AACTS a unor cunoștințe și

abilități teoretice și practice de asigurări necesare viitorilor angajați în societățile de asigurări, angajaților din alte entități economice care gestionează riscurile acestora, precum și antreprenorilor.

## 10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<i>Rezolvarea corectă a cerințelor subiectelor de examen</i>	<i>Examen scris</i>	60%
10.5 Seminar/laborator	<i>1. Verificare pe parcurs, prin verificarea și notarea proiectului realizat de fiecare masterand (activitate specifică studiului individual). sau 2. Publicarea unui articol (pe teme specifice acestui curs) într-o revistă de specialitate</i>	<i>Lucrări practice  Dovada publicării articolului</i>	40%
<p>10.6 Standard minim de performanță:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Demonstrarea cunoștințelor și competențelor în: analiza pieței asigurărilor și a produselor de asigurare, realizarea ofertării unui produs de asigurări, vânzarea și servisarea unei asigurări, , aprecierea eficienței activităților de asigurare</li> <li>- analiza unui produs de asigurare după condițiile de asigurare</li> </ul>			

Data completării  
.....

Semnătura titularului de curs  
Conf. univ. dr. Dănuțiu Dan

Semnătura titularului de seminar  
Conf. univ. dr. Dănuțiu Dan

Data avizării în departament  
.....25.09.2020.....

Semnătura director de departament  
Lect. univ. dr. Maican Silvia

.....

Anexă la Fișa disciplinei (facultativă)

**ANEXĂ LA FIȘA DISCIPLINEI**

**b. Evaluare – mărire de notă**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<i>Rezolvarea corectă a cerințelor subiectelor de examen</i>	<i>Examen scris</i>	60%
10.5 Seminar/laborator	<i>1. Verificare pe parcurs, prin verificarea și notarea proiectului realizat de fiecare masterand (activitate specifică studiului individual). sau 2. Publicarea unui articol (pe teme specifice acestui curs) într-o revistă de specialitate</i>	<i>Lucrări practice  Dovada publicării articolului</i>	40%
10.6 Standard minim de performanță			
- Demonstrarea cunoștințelor și competențelor în: analiza pieței asigurărilor și a produselor de asigurare, realizarea ofertării unui produs de asigurări, vânzarea și servizarea unei asigurări, aprecierea eficienței activităților de asigurare - analiza unui produs de asigurare după condițiile de asigurare			
Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de seminar	

**c. Evaluare – restanță**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<i>Rezolvarea corectă a cerințelor subiectelor de examen</i>	<i>Examen scris</i>	60%
10.5 Seminar/laborator	<i>1. Verificare pe parcurs, prin verificarea și notarea proiectului realizat de fiecare masterand (activitate specifică studiului individual). sau 2. Publicarea unui articol (pe teme specifice acestui curs) într-o revistă de specialitate</i>	<i>Lucrări practice  Dovada publicării articolului</i>	40%
10.6 Standard minim de performanță			
- Demonstrarea cunoștințelor și competențelor în: analiza pieței asigurărilor și a produselor de asigurare, realizarea ofertării unui produs de asigurări, vânzarea și servizarea unei asigurări,			

aprecierea eficienței activităților de asigurare  
- analiza unui produs de asigurare după condițiile de asigurare

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de seminar
09.09.2020		