

FIȘA DISCIPLINEI
Anul universitar 2024-2025
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 Cod ESCO 2421 – Analist de management și organizare

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	I	2.6. Semestrul	I	2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	E	2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	O

3. Timpul total estimat

3.1. Număr ore pe săptămâna	3	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
a. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
b. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					34
c. Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					40
d. Tutoriat					2
e. Examinări					2
f. Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual (a+b+c)					106
3.8 Total ore activitati universitare (d+e+f+3.4)					44
3.9 Total ore pe semestru					150
3.10 Numărul de credite					6

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Discipline de parcurs din semestrele anterioare, ex: -
4.2. de competențe	Competențele oferite de disciplinele enumerate mai sus, ex.: -

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	<i>R9/C9 Analizează performanța financiară a unei societăți</i> <i>R13/C13 Analizează cerințe de afaceri</i> <i>R20/C20 Evaluează viabilitatea financiară</i>
Competențe transversale	

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"> - dobândirea cunoștințelor și abilităților teoretice din domeniul asigurări comerciale - dobândirea capacității de analiză a pieței asigurărilor - formarea deprinderilor practice privind negocierea în cadrul procesului de vânzare a asigurărilor comerciale - formarea deprinderilor practice de analiză a unui dosar de daună

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Piața asigurărilor în România- definirea, componentele și caracteristicile	Prelegere, conversație, exemplificări	2 ore
2. Cadrul instituțional al pieței asigurărilor	Prelegere, conversație, exemplificări	2 ore
3. Indicatori de analiza a pieței asigurărilor	Prelegere, conversație, exemplificări	2 ore
4. Cadrul legislativ european al asigurărilor	Prelegere, conversație, exemplificări	2 ore
5. Cadrul legislativ național al asigurărilor	Prelegere, conversație, exemplificări	2 ore
6. Specificul managementului în asigurări	Prelegere, conversație, exemplificări	2 ore
7. Marketingul în domeniul asigurărilor	Prelegere, conversație, exemplificări	2 ore
8. Distribuția în asigurări- importanță și sisteme de distribuție	Prelegere, conversație, exemplificări	2 ore
9. Distribuția în asigurări- internetul, bancasigurarea	Prelegere, conversație, exemplificări, notițe de curs în format digital, facilități de documentare prin internet, resurse educaționale deschise, bibliografie cu acces digital	2 ore
10. Managementul vânzărilor în asigurări	Prelegere, conversație, exemplificări, notițe de curs în format digital, facilități de documentare prin internet, resurse educaționale deschise, bibliografie cu acces digital	2 ore
11. Procesul de vânzare a produselor de asigurare	Prelegere, conversație, exemplificări, notițe de curs în format digital, facilități de documentare prin internet, resurse educaționale deschise, bibliografie cu acces digital	2 ore
12. Instrumentarea dosarelor de daună	Prelegere, conversație, exemplificări, notițe de curs în format digital, facilități de documentare prin internet, resurse educaționale deschise, bibliografie cu acces digital	2 ore

13. Eficiența activităților de asigurare	Prelegere, conversație, exemplificări	2 ore
14. Solvabilitatea societăților de asigurare	Prelegere, conversație, exemplificări	2 ore

8.2. Bibliografie

1. Brea C.A., Marketing and sales analytics: proven techniques and powerful applications from industry leaders, Pearson Education, New Jersey, 2014
2. Caron N., Cum să vinzi clienților dificili, Editura Polirom, Iași, 2008
3. Dănulețiu D.C., Dănulețiu A.E., Asigurări comerciale și elemente de gestiunea riscului în asigurări: note de curs, seria Didactica, Alba Iulia, 2017, 2018
4. Dănulețiu D.C., Dănulețiu A.E., Asigurări comerciale, (material electronic in format pdf), 2023
5. Meerman Scott D., The new rules of Marketing and PR, Wiley-VCH, New Jersey, 2020
6. Nemeș V., Dreptul asigurărilor, ed. a 5-a, Editura Hamangiu, București, 2021
7. Paștiu C., Marketingul serviciilor, seria Didactica, Alba Iulia, 2014
8. Rejda G., McNamara M.J., Principles Of Risk Management And Insurance, Pearson, 2017
9. Sferdian I., Asigurări: privire specială asupra contractului de asigurare din perspectiva codului civil, CH Beck, București, 2014
10. Stofor O.I., Toderașcu C., Provocările tehnologiilor informaționale asupra sistemelor de asigurări, Editura Universității “Alexandru Ioan Cuza” din Iași, Iași, 2022

8.2.Seminar

1. Cadrul instituțional și legislativ al pieței asigurărilor	Conversație, exemplificări	2 ore
2 Indicatori de analiză a pieței asigurărilor	Exerciții, conversație	2 ore
3 Principalele reguli privind încheierea contractelor de asigurare	Exerciții, conversație, exemplificări	2 ore
4 Principiile generale privind tehnicile de vânzare și negociere a produselor de asigurări generale	Conversație, exemplificări, joc de rol	2 ore
5 Etica în asigurări. Protecția asiguraților. Protecția datelor cu caracter personal	Conversație, exemplificări, Studii de caz, facilități de documentare prin internet, resurse educaționale deschise, bibliografie cu acces digital	2 ore
6. Instrumentarea dosarelor de daună	Exerciții, conversație, exemplificări, Studii de caz, facilități de documentare prin internet, resurse educaționale deschise, bibliografie cu acces digital	2 ore
7. Indicatori de eficiență a activităților de asigurare	Exerciții, conversație, probleme	2 ore

8.4. Bibliografie

1. Brea C.A., Marketing and sales analytics: proven techniques and powerful applications from industry leaders, Pearson Education, New Jersey, 2014
2. Caron N., Cum să vinzi clienților dificili, Editura Polirom, Iași, 2008
3. Dănulețiu D.C., Dănulețiu A.E., Asigurări comerciale și elemente de gestiunea riscului în asigurări: note de curs, seria Didactica, Alba Iulia, 2017, 2018
4. Dănulețiu D.C., Dănulețiu A.E., Asigurări comerciale, (material electronic in format pdf), 2023
5. Meerman Scott D., The new rules of Marketing and PR, Wiley-VCH, New Jersey, 2020
6. Nemeș V., Dreptul asigurărilor, ed. a 5-a, Editura Hamangiu, București, 2021
7. Paștiu C., Marketingul serviciilor, seria Didactica, Alba Iulia, 2014
8. Rejda G., McNamara M.J., Principles Of Risk Management And Insurance, Pearson, 2017
9. Sferdian I., Asigurări: privier specială asupra contractului de asigurare din perspectiva codului civil, CH Beck, București, 2014
10. Stofor O.I., Toderașcu C., Provocările tehnologiilor informaționale asupra sistemelor de asigurări, Editura Universității “Alexandru Ioan Cuza” din Iași, Iași, 2022

11. 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.

12. 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>Verificare pe parcurs, prin verificarea și notarea proiectului realizat de fiecare masterand (activitate specifică studiului individual). sau Publicarea unui articol (pe teme specifice acestui curs) într-o revistă științifică/profesională de specialitate (a se consulta titularul cursului în acest sens), condiționată de dovada publicării articolului</i>	<i>Lucrări practice</i>	40%
10.6 Standard minim de performanță: 5 - 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 - analiza unui produs de asigurare după condițiile de asigurare			

Data completării
16,09,2024

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

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

Data avizării în departament
16,09,2024

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

.....