

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ	Universitatea „1 Decembrie 1918”
1.2. Facultatea	de Științe Economice
1.3. Departamentul	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

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. Numar ore pe saptamana	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
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					34
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					40
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual					108
3.8 Total ore din planul de învățământ					42
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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dobândirea de cunoștințe teoretice și practice în domeniile administrării afacerilor din turism, comerț, servicii; 2. Dobândirea de cunoștințe de specialitate, abilități și deprinderi pentru adoptarea unor variate soluții în organizarea, gestionarea și finanțarea diferitelor activități; 3. Capacitatea de organizare a activității de vânzare a produselor de asigurare, a stabili etapele necesare pentru instrumentarea daunelor
Competențe transversale	<ol style="list-style-type: none"> 1. Capacitatea de a conduce grupuri de lucru și de a comunica în contexte dintre cele mai diverse; 2. Capacitatea de acțiune independent și creativ în abordarea și soluționarea problemelor, de a evalua obiectiv și constructiv stări critice, de a rezolva creativ probleme și de a comunica rezultate în mod demonstrativ; 3. Abilități de conducător și angajare clară pe cale propriei dezvoltări profesionale 4. Înțelegerea noilor tendințe pe plan mondial în domeniul afacerilor în servicii de asigurari

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 asigurărilor 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. Cadrul instituțional al pieței asigurărilor	Prelegere, conversație, exemplificări	
3. Indicatori de analiză a pieței asigurărilor	Prelegere, conversație, exemplificări	
4. Cadrul legislativ european al asigurărilor	Prelegere, conversație, exemplificări	
5. Cadrul legislativ național al asigurărilor	Prelegere, conversație, exemplificări	
6. Specificul managementului în asigurări	Prelegere, conversație, exemplificări	
7. Marketingul în domeniul asigurărilor	Prelegere, conversație, exemplificări	
8. Distribuția în asigurări- importanța și sisteme de distribuție	Prelegere, conversație, exemplificări	
9. Distribuția în asigurări- internetul, bancasigurarea	Prelegere, conversație, exemplificări	

10. Managementul vanzarilor in asigurari	Prelegere, conversație, exemplificări	
11. Procesul de vanzare a produselor de asigurare	Prelegere, conversație, exemplificări	
12. Instrumentarea dosarelor de dauna	Prelegere, conversație, exemplificări	
13. Eficienta activitatilor de asigurare	Prelegere, conversație, exemplificări	
14. Solvabilitatea societatilor de asigurare	Prelegere, conversație, exemplificări	

8.2 Bibliografie

Achim M.L., Asigurarile de bunuri si persoane in economia cunoasterii, Editura Economica, Bucuresti, 2008
Badea D.G., Manualul agentului de asigurare, Editura Economica, Bucuresti, 2008
Bogdan D. M., Controlul in asigurari, Editura Casa Cartii de Stiinta, Cluj-Napoca, 2005
Bruhn M., Orientarea spre clienti – temelia afacerii de succes, Editura Economică, București, 2001
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., Asigurari si reasigurari, Editura Aeternitas, Alba Iulia, 2010
Dănuțiu D.C., Dănuțiu A.E., Asigurari comerciale: note de curs, seria Didactica, Alba Iulia, 2013
Duta V.C., Evolutia asigurarilor si reasigurarilor pe plan national si international, Editura Cetate, Deva, 2007
Kotler Ph., Kartajaya H., Setiawan I., Marketing 3.0: de la produs la consumator si la spiritul uman, Editura Publica, Bucuresti, 2010
Lungu N.C., Asigurari de bunuri, Editura Universitatii “Alexandru Ioan Cuza”, Iasi, 2009
Negru T., Asigurari. Ghid practic, Editura CH Beck, Bucuresti, 2006
Nemes V., Dreptul asigurarilor, Editura Hamangiu, Bucuresti, 2009
Politis A., Managementul agenției de asigurări. Ghid practic, Editura All Beck, București, 2001
Tabaras M., Legislatia asigurarilor si societatilor de asigurare, Editura WOLTERS KLUWER - Romania, Bucuresti, 2007
Tanasescu P., Serbanescu C., Ionescu R., Popa M., Novac L. E., Asigurari comerciale moderne, Editura CH Beck, Bucuresti, 2007
Colectia revistei Finante-Banci-Asigurari
Colectia revistei XPrimm Insurance

8.3.Seminar-laborator

1. Cadrul institutional si legislativ al pietei asigurarilor	Conversație, exemplificări	
2 Indicatori de analiza a pietei asigurarilor	Exerciții, conversație	
3 Principalele reguli privind incheierea contractelor de asigurare	Exerciții, conversație, exemplificări	
4 Principiile generale privind tehnicile de vanzare si negociere a produselor de asigurari generale	Conversație, exemplificări, joc de rol	
5 Etica in asigurari. Protectia asiguratilor. Protectia datelor cu caracter personal	Conversație, exemplificări	
6. Instrumentarea dosarelor de dauna	Exerciții, conversație, exemplificări	
7. Indicatori de eficienta a activitatilor de asigurare	Exerciții, conversație	

8.4. Bibliografie

Achim M.L., Asigurarile de bunuri si persoane in economia cunoasterii, Editura Economica, Bucuresti, 2008
Badea D.G., Manualul agentului de asigurare, Editura Economica, Bucuresti, 2008
Bogdan D. M., Controlul in asigurari, Editura Casa Cartii de Stiinta, Cluj-Napoca, 2005
Bruhn M., Orientarea spre clienti – temelia afacerii de succes, Editura Economică, București, 2001
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., Asigurari si reasigurari, Editura Aeternitas, Alba Iulia, 2010
 Dănuțiu D.C., Dănuțiu A.E., Asigurari comerciale: note de curs, seria Didactica, Alba Iulia, 2011
 Duta V.C., Evolutia asigurarilor si reasigurarilor pe plan national si international, Editura Cetate, Deva, 2007
 Kotler Ph., Kartajaya H., Setiawan I., Marketing 3.0: de la produs la consumator si la spiritul uman, Editura Publica, Bucuresti, 2010
 Lungu N.C., Asigurari de bunuri, Editura Universitatii "Alexandru Ioan Cuza", Iasi, 2009
 Negru T., Asigurari. Ghid practic, Editura CH Beck, Bucuresti, 2006
 Nemes V., Dreptul asigurarilor, Editura Hamangiu, Bucuresti, 2009
 Politis A., Managementul agenției de asigurări. Ghid practic, Editura All Beck, București, 2001
 Tabaras M., Legislatia asigurarilor si societăților de asigurare, Editura WOLTERS KLUWER - Romania, Bucuresti, 2007
 Tanasescu P., Serbanescu C., Ionescu R., Popa M., Novac L. E., Asigurari comerciale moderne, Editura CH Beck, Bucuresti, 2007
 Colectia revistei Finante-Banci-Asigurari
 Colectia revistei XPrimm Insurance

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

Conținuturile disciplinei sunt adaptate necesităților actuale ale angajatorilor, contribuind 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.

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>scris</i>	60%
10.5 Seminar/laborator	<i>- Calitatea lucrării elaborate, corectitudinea conținutului</i>	<i>Lucrări practice</i>	40%
10.6 Standard minim de performanță:			
<i>- cunoașterea a cel puțin 50% dintre cunoștințele de asigurări comerciale prezentate;</i>			
Demonstrarea competențelor în: analiza pieței asigurărilor și a produselor de asigurare, realizarea ofertării unui produs de asigurări, vânzarea și servizarea unei asigurări			

Notă EXPLICATIVĂ: recuperarea seminarilor se va face astfel: studenții vor contacta titularul de seminar pentru a le fi transmisă sarcina de rezolvat.

Data completării Semnătura titularului de curs Semnătura titularului de seminar

...15.09.2016..... Conf.univ.dr Danuletiu Dan Conf.univ.dr Danuletiu Dan

Data avizării în departament Semnătura director de departament

3.10.2016 Conf.univ.dr Gavrilă Paven Ionela