

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ	Universitatea „1 Decembrie 1918”
1.2. Facultatea	de Științe
1.3. Departamentul	Administrarea afacerilor și marketing
1.4. Domeniul de studii	Marketing
1.5. Ciclul de studii	Masterat
1.6. Programul de studii	Marketing și promovarea vânzărilor

### 2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Asigurări comerciale		2.2. Cod disciplină	MP 21-4			
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	II	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	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					50
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					50
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități .....					-
3.7 Total ore studiu individual	144				
3.8 Total ore din planul de învățământ	56				
3.9 Total ore pe semestru	200				
3.10 Numărul de credite	8				

### 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
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	Sală dotată cu tablă

## 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	- management de brand
Competențe transversale	- analiza de stări și situații și asumarea de responsabilități pentru a rezolva probleme, a comunica și a demonstra rezultatele propriei activități;  - capacitatea de a lucra independent sau în echipă pentru rezolvarea de probleme în contexte profesionale definite;

## 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	- 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- definiția, 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 vânzărilor în asigurări	Prelegere, conversație, exemplificări	
11. Procesul de vânzare a produselor de asigurare	Prelegere, conversație, exemplificări	
12. Instrumentarea dosarelor de daună	Prelegere, conversație, exemplificări	
13. Eficiența activităților de asigurare	Prelegere, conversație, exemplificări	
14. Solvabilitatea societăților de asigurare	Prelegere, conversație, exemplificări	
<b>8.2 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 Economică, București, 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 Economica, Bucuresti, 2001  
 Cetina I., Brandabur R., Constantinescu M., Marketingul serviciilor, Editura Uranus, Bucuresti, 2006  
 Dănuleşiu D., Asigurări comerciale, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2007  
 Dănuleşiu D.C., Dănuleşiu A.E., Asigurari si reasigurari, Editura Aeternitas, Alba Iulia, 2010  
 Dănuleşiu D.C., Dănuleşiu 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 ractice, Editura All Beck, Bucuresti, 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 Xprim Insurance

### 8.3.Seminar-laborator

1. Cadrul institutional si legislativ al pietei asigurarilor	Conversație, exemplificări	
2. Elementele tehnice ale asigurarilor	Exerciții, conversație, exemplificari	
3 Indicatori de analiza a pietei asigurarilor	Exerciții, conversație	
4. Managementul societatilor din domeniul asigurarilor	Conversație, exemplificări	
5 Principalele reguli privind incheierea contractelor de asigurare	Exerciții, conversație, exemplificări	
6 Specificul marketingului in asigurari	Conversație, exemplificări	
7 Principiile generale privind tehnicile de vanzare si negociere a produselor de asigurari generale	Conversație, exemplificări, joc de rol	
8 Managementul activitatii de vanzare in asigurari	Conversație, exemplificări, joc de rol	
9 Canale de distributie alternative rețelei proprii	Conversație, exemplificări	
10 Etica in asigurari.	Conversație, exemplificări	
11 Protectia asiguratilor. Protectia datelor cu caracter personal	Conversație, exemplificări	
12. Instrumentarea dosarelor de dauna non-auto	Exerciții, conversație, exemplificări	
13 Instrumentarea dosarelor de dauna auto	Exerciții, conversație, exemplificări	
14. 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 Economica, Bucuresti, 2001  
 Cetina I., Brandabur R., Constantinescu M., Marketingul serviciilor, Editura Uranus, Bucuresti, 2006  
 Dănuleşiu D., Asigurări comerciale, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2007  
 Dănuleşiu D.C., Dănuleşiu A.E., Asigurari si reasigurari, Editura Aeternitas, Alba Iulia, 2010  
 Dănuleşiu D.C., Dănuleşiu 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 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

### 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 MPV de cunoștințe și abilități teoretice și practice de asigurări necesare viitorilor angajați in 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 servirea unei asigurări			

**Notă EXPLICATIVĂ:** *recuperarea seminariilor 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