

Furnizor de programe educaționale  
.....

Cod unic CSA .....

**PROGRAMA ANALITICĂ**  
a programului pentru calificarea profesională  
a persoanelor care urmează să lucreze în domeniul distribuției produselor de asigurare

<b>1. Obiectivele programului</b>		
Nr. crt.	Obiective	
1.	Cunoașterea cadrului legislativ al desfășurării activităților de asigurare și de intermediere în asigurări și a terminologiei specifice produselor de asigurare, implicații ale legilor speciale asupra activității de asigurare	
2.	Înșușirea conceptelor de bază ale asigurărilor: noțiunea de risc și protecție la risc, participării la procesul de asigurare, tipologia asigurărilor, prezentarea claselor și a tipurilor de asigurări generale și de viață, piața asigurărilor, instituții specializate	
3.	Asimilarea principiilor de bază ale eticii profesionale în distribuția produselor de asigurare, precum și tehnici de vânzare specifice produselor de asigurări	
<b>2. Conținut (descriptori)</b>		
Nr. crt.	Tematica programului	Număr ore alocate
<b>1.</b>	<b><i>Elemente de bază din legislația specifică activităților de asigurare și intermediere în asigurări și terminologia specifică produselor de asigurare</i></b>	<b>10</b>
a.	Legislația specifică activităților de asigurare și intermediere în asigurări și terminologia specifică produselor de asigurare	4
b.	Statutul juridic al intermediarilor și al celorlalte categorii de distribuitori din asigurări	2
c.	Contractul de intermediere în asigurări. Efectele contractului de intermediere. Relația juridică asigurător - intermediar - asigurat	2
d.	Contractul de asigurare. Reguli privind încheierea contractelor de asigurare de către intermediarii în asigurării	2
<b>2.</b>	<b><i>Principiile activității de asigurare</i></b>	<b>6</b>
a.	Piața asigurărilor: operatori, instituții de reglementare și supraveghere, elemente dimensionale și structurale	2
b.	Conceptul de asigurare. Criterii de clasificare a produselor de asigurare	2
c.	Riscul și protecția față de risc prin intermediul asigurărilor. Selecția riscului; inspecția de risc; fraudă în	2

	asigurări	
<b>3.</b>	<b><i>Etica profesională în distribuția produselor de asigurare</i></b>	<b>2</b>
a.	Elemente de etică profesională în distribuția produselor de asigurare	2
<b>4.</b>	<b><i>Implicații ale legilor speciale asupra activității de asigurare</i></b>	<b>4</b>
a.	Obligații privind protecția consumatorului	1
b.	Obligații privind protecția datelor personale	1
c.	Obligații referitoare la prevenirea și combaterea spălării banilor și a finanțării actelor de terorism	2
<b>5.</b>	<b><i>Prezentarea claselor și a tipurilor de asigurări generale și de viață</i></b>	<b>17</b>
A.	Tipologia și prezentarea produselor de asigurare de viață -asigurări de viață tradiționale; -asigurări de viață de tip unit-linked/ investiționale; -asigurări de persoane altele decât cele de viață	5
B.	Tipologia și prezentarea produselor de asigurări generale (specificul asigurărilor generale, tipuri de asigurări)	12
1.	<i>Asigurări de accidente și de sănătate ( accidente persoane, asigurări de sănătate, asigurări pentru cheltuieli medicale în străinătate)</i>	2
2.	<i>Asigurări auto (CASCO, RCA, Carte Verde), asigurarea de răspundere a transportatorului pentru mărfurile transportate, asigurarea mărfurilor pe timpul transportului rutier</i>	4
3.	<i>Asigurări de incendii și alte daune la proprietăți (asigurări de locuințe și de bunuri din locuințe; asigurări de proprietăți industriale și comerciale; asigurări de echipamente electronice și avarii accidentale; asigurări de construcții-montaj)</i>	4
4.	<i>Asigurări de răspundere civilă (răspundere civilă legală; răspundere civilă contractuală)</i>	2
<b>6.</b>	<b><i>Principii de bază pentru succesul în vânzarea asigurărilor</i></b>	<b>12</b>
a.	Vânzătorul profesionist; reguli pentru succesul în vânzarea produselor de asigurare	2
b.	Sisteme ale activității de vânzare	2
c.	Pregătirea vânzării: organizarea timpului, fixarea obiectivelor, prospectarea, rate de conversie	2
d.	Abordarea clientului: scop, tipuri, obiectii, tehnicii de rezolvare a obiectiilor, segmente de clienți	2
e.	Analiza necesităților clientului	1
f.	Construirea și prezentarea soluțiilor	1
g.	Negociere și finalizarea contractului	1
h.	Servicii acordate pe perioada contractului de asigurare	1

<b>3. Forma de evaluare</b>										
- examen scris pe baza unui test-grilă cu 25 de întrebări și cinci variante de răspuns pentru fiecare întrebare, din care una singură corectă; grila de evaluare:										
Număr răspunsuri corecte	1-5	6-9	10-12	13-15	16-18	19-20	21-22	23	24	25
Nota	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>4. Condiții minime de promovare</b>										
Răspuns corect la 19 întrebări (76% din total) = nota 6										
<b>5. Bibliografie</b>										
Nr. crt.	Autor, lucrare, editura, an de apariție									
<b>Obligatorie</b>										
1.	*** <i>Suport de curs</i>									
2.	*** <i>Manualul de asigurări pentru intermediari și alte categorii de distribuitori ai produselor de asigurare – coordonator Dan Constantinescu, Institutul de Management în Asigurări – Centrul de cercetare, documentare și publicații</i>									
3.	*** <i>Legea nr. 136/1995 privind asigurările și reasigurările în România, publicată în M. Of., Partea I, nr. 303 din 30.12.1995, cu modificările și completările ulterioare</i>									
4.	*** <i>Legea nr. 32/2000 privind activitatea de asigurare și supravegherea asigurărilor, publicată în M. Of. Partea I, nr. 148 din 10.04.2000, cu modificările și completările ulterioare</i>									
5.	*** <i>Legea nr. 260/2008 privind asigurarea obligatorie a locuințelor împotriva cutremurelor, alunecărilor de teren sau inundațiilor, publicată în M. Of., Partea I nr. 757 din 10.11.2008</i>									
6.	*** <i>Ordinul nr. 10/2007 pentru punerea în aplicare a Normelor CSA privind Registrul intermediarilor în asigurări și/sau în reasigurări, publicat în M. Of., Partea I nr. 553 din 14 august 2007, cu modificările și completările ulterioare</i>									
7.	*** <i>Ordinul nr. 24/2008 pentru punerea în aplicare a Normelor CSA privind prevenirea și combaterea spălării banilor și a finanțării actelor de terorism prin intermediul pieței asigurărilor, publicat în M. Of., Partea I nr. 12 din 07.01.2009</i>									
8.	*** <i>Ordinul nr. 23/2009 pentru punerea în aplicare a Normelor privind informațiile pe care asiguratorii și intermediarii în asigurări trebuie să le furnizeze clienților, precum și alte elemente pe care trebuie să le cuprindă contractul de asigurare, publicat în M. Of., Partea I nr. 908 din 23.12.2009, cu modificările și completările ulterioare</i>									
9.	*** <i>Ordinul nr. 5/2011 pentru modificarea și completarea Normelor privind prevenirea și combaterea spălării banilor și a finanțării actelor de terorism prin intermediul pieței asigurărilor, puse în aplicare prin Ordinul nr. 24/2008, publicat în Monitorul Oficial, Partea I nr. 185 din 16/03/2011</i>									
10.	*** <i>Ordin nr. 9/2012 pentru punerea în aplicare a Normelor privind calificarea profesională și pregătirea continuă a intermediarilor în asigurări, publicat în Monitorul Oficial, Partea I nr. 329 din 16/05/2012</i>									
<b>Recomandată</b>										
11.	V. Nemeș, <i>Dreptul asigurărilor</i> , Editura Hamangiu, București, 2009									

12.	E.-C. Petrescu, Marketing în asigurări, Editura Uranus, București, 2005
13.	I. Văcărel, Fl. Bercea, <i>Asigurări și reasigurări</i> , Editura Expert, București, 2007
14.	*** <i>Legea nr. 677/2001 pentru protecția persoanelor cu privire la prelucrarea datelor cu caracter personal și libera circulație a acestor date</i> , publicată în M. Of. Partea I nr. 790 din 12.12.2001, cu modificările și completările ulterioare
15.	*** <i>Legea nr. 656/2002 pentru prevenirea și sancționarea spălării banilor</i> , publicată în M. Of. Partea I nr. 904 din 12.12.2002, cu modificările și completările ulterioare
16.	*** <i>Ordonanța nr. 21/1992 privind protecția consumatorilor</i> , republicată în M. Of., Partea I nr. 208 din 28.03.2007, cu modificările și completările ulterioare

<sup>\*)</sup> cel puțin doi lectori diferiți pentru fiecare secțiune.