

## Proiect final

### Programul FinTTT - Formarea personalului didactic din învățământul preuniversitar în domeniul financiar nebancaar (FinTTT)

**”Relația consumatorului cu instituțiile financiare  
nebancaare – Produse și servicii de asigurare”**

## OPIS/ Cuprins

- √ Proiect didactic
- √ 2 fișe de lucru;
- √ 2 instrumente de evaluare formativa/sumativa
- √ 1 test predictiv cu baremele aferente
- √ Resursele materiale folosite

## Proiect didactic

Profesor:

Unitatea de învățământ:

Disciplina: Educație economico - financiară

Clasa: a VIII-a; 1 oră pe săptămână în TC

Unitatea de învățare: Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebancare

Tema / Subiectul: Produse și servicii de asigurare

Tipul lecției: fixare și sistematizare a cunoștințelor

Competențe generale:

1. Raportarea critică la fapte, evenimente, idei, procese din viața personală și a diferitelor grupuri și comunități, prin utilizarea unor achiziții specifice domeniului social
2. Cooperarea pentru realizarea unor activități și pentru investigarea unor probleme specifice diferitelor grupuri și comunități, prin asumarea unor valori și norme sociale și civice
3. Participarea responsabilă la luarea deciziilor prin exercitarea spiritului de inițiativă și întreprinzător, respectiv prin manifestarea unui comportament social, civic și economic activ

### ✓ Competențespecifice:

- 1.1. Utilizarea corectă a termenilor specifici educației economico-financiare cu referire la fapte/evenimente economico-financiare
- 2.1. Întocmirea, prin lucru în echipă, a unui buget lunar al familiei/personal în scopul exersării buneii gestionări a veniturilor
- 3.2. Alegerea responsabilă a unor produse de economisire/ de creditare, a unor mijloace de plată prin compararea avantajelor și riscurilor acestora

### Strategi didactice:

- a. **Metode și procedee didactice:** conversația euristică, explicația, investigația, munca în echipă, jocul de rol, studiul de caz, explozia stelară
- b. **Forme de organizare a activității:** frontal, individual, pe echipe

### Evaluarea:

1. frontală
2. individuală
3. pe echipe

**Resurse:** Manualul de Educație socială de clasa a VIII-a, fișe de lucru pe perechi, videoproiector, laptop

### Bibliografie:

1. Programa școlară pentru disciplina Educație socială - Educație Economico-financiară, clasele V-VIII, aprobată prin OMEN Nr. 3393 din 28.02.2017, București 2017
2. Manualul de Educație socială - Educație Economico-financiară de clasa a VIII - a, Editura CD PRESS, BUCUREȘTI, 2020
3. <https://manuale.edu.ro/manuale/Clasa%20a%20VIIIa/Educatie%20sociala/Uy5DLiBDRCBQUkVTUyBT/>
4. <https://manuale.edu.ro/manuale/Clasa%20a%20VIIIa/Educatie%20sociala/Uy5DLiBBUIMgTElCUkkg/>
5. <https://manuale.edu.ro/manuale/Clasa%20a%20VIIIa/Educatie%20sociala/Uy5DLiBHUIVQIEVESVRP/>
6. <https://edutime.ro/produs/asigurari-auto-rca-si-casco/>
7. Programul de formare profesionala continua FinTTT
8. <https://edutime.ro/asigurari/>

## DESFĂȘURAREA LECȚIEI

Etapale lecției	Activitatea depusă de		Strategia didactică			Evaluare
	<i>profesor</i>	<i>elevi</i>	<i>metode</i>	<i>mijloace</i>	<i>organizare</i>	
1.Moment organizatoric	Organizarea condițiilor psihopedagogice necesare bunei desfășurări a lecției.	Pregătesc instrumentele necesare	Conversația Explicația		frontal	
<b>2.Actualizarea cunoștințelor dobândite în lecția anterioară</b>	Voi împărți colectivul în 5 grupe, voi proiecta imaginea unei stele și tema centrală folosită pentru această metodă.	Fiecare echipă formulează, timp de 5 minute, cât mai multe întrebări care se potrivesc tipului de întrebare primit.	Explozia stelara	Proiectarea imaginii unei stele cu 5 colțuri, în mijloc apare tema (asigurarea) iar în colțuri cele 5 întrebări(Ce? Cine? Unde? De ce? Când?).	Elevii sunt organizați în 5 grupuri, fiecare grup trage la sorți o întrebare.	Fiecare echipă îți desemnează un reprezentant care va prezenta întrebările, vor fi făcute aprecieri cu privire la varietatea întrebărilor, colaborarea în cadrul grupului, dacă a fost respectat

<p><b>3.Anunțarea temei si a competențelor</b></p>	<p>Anunț elevii că astăzi vom fixa și sistematiza cunoștințele referitoare la tipurile de produse și servicii de asigurare, profilul consumatorului de produse și servicii de asigurare, tipuri și roluri ale instituțiilor financiare nebankare.</p>	<p>Elevii notează titlul lecției - Produse și servicii de asigurare</p>	<p>explicația</p>		<p>frontal</p>	<p>timpul alocat.</p>
<p><b>4.Desfășurarea lecției</b></p>	<p>1. Propun să rezolve, în perechi, fișa primită.</p> <p>2. Invit elevii să consulte un contract de asigurare pentru a identifica ce trebuie să cuprindă acesta:</p>	<p>Rezolvă cu colegul de bancă fișa propusă.</p> <p>Caută pe internet modele de contracte de asigurare și notează în caiet cuprinsul.</p>	<p>Munca în perechi</p> <p>Investigația</p>	<p>Fișa de lucru nr 1</p> <p>Contract de asigurare model</p>	<p>În perechi</p> <p>Individual</p>	<p>Rezolvăm frontal, fiecare echipă se autoevaluează.</p> <p>Frontal verificăm și notăm răspunsurile corecte.</p>

	<p>3. Le cer elevilor să lucreze în perechi o nouă fișă de lucru.</p> <p>4. Le cer elevilor să își imagineze că pleacă într-o călătorie cu familia. Vor enumera obiectele asigurării de călătorie și avantajele acestui tip de asigurare</p>	<p>Identifică argumentele.</p> <p>Notează în caiete răspunsurile.</p> <p>Notează răspunsurile</p>	<p>Munca în perechi</p> <p>Joc de rol</p>	<p>Fișa de lucru numărul 2</p>	<p>În perechi</p> <p>Munca în echipă</p> <p>Vor fi desemnați membrii a 3 familii și 3 brokeri de asigurări. 3 elevi vor fi observatori.</p>	<p>Notez pe tablă răspunsurile care se regăsesc la majoritatea perechilor.</p> <p>Observatorii vor nota subiectele care au făcut obiectele discuțiilor despre asigurare. Toți participanții vor desprinde avantajele acestui tip de asigurare.</p>
<p><b>5. Obținerea performanței</b></p>	<p>Le cer elevilor să își imagineze că sunt proprietarii unor afaceri de energie regenerabilă și doresc să încheie o asigurare pentru aceasta.</p>	<p>Vor forma trei echipe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Parcuri fotovoltaice</li> <li>- Parcuri eoliene</li> <li>- Parcuri hidroelectrice</li> </ul>	<p>Conversația Observarea dirijată</p>	<p>Foi de flipchart pentru a nota planul de asigurare</p>	<p>Munca în echipă</p>	<p>Fiecare echipă își desemnează un reprezentant care îi prezintă munca. Concluzia: toți trebuie să își asigure riscul în caz de</p>

	<p>Ce bunuri trebuie să asigure? Care sunt criteriile după care aleg polița de asigurare cea mai potrivită pentru situația lor?</p>					<p>întrerupere accidentală a livrării în rețeaua națională de energie preconizată.</p>
<p><b>7.Încheierea activității</b></p>	<p>Fac aprecieri și recomandări la finalul lecției</p>	<p>Sunt notați pentru participarea la lecție și răspunsurile oferite.</p>	<p>Conversația Observarea dirijată</p>	<p>Fișe de lucru Testele online</p>	<p>Activitate frontală</p>	





### **POSIBILE ÎNTREBĂRI:**

#### **→ CE?:**

Ce este asigurarea? Ce drepturi are un asigurat? Ce obligații are asiguratul? Ce se întâmplă dacă obligațiile asiguratului sunt încălcate? Ce documente consultăm înainte de a încheia o asigurare? Ce bunuri asigurăm? Ce venituri trebuie să am pentru a încheia o asigurare? Ce asigurare fac dacă am o mașină veche? Ce riscuri acoperă o asigurare?

#### **→CINE?:**

Cine se poate asigura? Cine încheie asigurări? Cine răspunde de respectarea drepturilor asiguratului? Cine ne aduce la cunoștință drepturile și obligațiile? Cine ne poate oferi cea mai bună asigurare? Cine plătește valoarea unei despăgubiri? Cine stabilește suma maxima asigurată? Cine are nevoie de asigurare de călătorie?

### → UNDE?:

Unde ne putem adresa dacă dorim să încheiem o asigurare? Unde sunt menționate obligațiile asiguratului? Unde ne putem informa cu privire la firmele de asigurare? Unde îmi pot exercita drepturile fără să îmi asum obligații? Unde pot afla mai multe despre drepturile mele?

### → DE CE?:

De ce să fac o asigurare? De ce este bine să ne cunoaștem drepturile? De ce nu pot exista drepturi fără obligații? De ce este important să ne fie respectate drepturile? De ce sunt mai multe societăți de asigurări? De ce unele societăți de asigurare oferă condiții diferite decât altele? De ce prețurile pentru același tip de asigurare sunt diferite de la o societate la alta?

### → CÂND?:

Când trebuie să încheiem o asigurare? Când trebuie să ținem cont de obligațiile ce derivă din drepturile noastre? Când trebuie să cerem ajutor dacă ne sunt încălcate drepturile? Când intră în vigoare o asigurare? Când fac un CASCO? Când nu se poate încheia o asigurare facultativă? Când aflu dacă o anumită asigurare este ceea ce îmi trebuie?

## Fișă de lucru nr. 1

1. Stabilește, în pereche, cărui tip de asigurare aparțin situațiile următoare:

	obligatorie	facultativă
Cutremur, inundație, alunecare de teren		
Accident/furt de mașină, din mașină		
Pagube produse locuinței de fenomene naturale		
Accident sau boală		
Pierderea bagajelor în aeroport		
Câini agresivi		
Anularea zborului		

2. Enumeră care sunt asigurările obligatorii în România.

## Fișă de lucru nr. 2

Găsește, împreună cu colegul de bancă, câte trei argumente pentru a combate miturile:

1. ”Asigurarea este o cheltuială care nu merită.”
2. ”Dacă am o daună, asiguratorul trebuie să plătească integral.”
3. ”Doar oamenii bogați au asigurări.”
4. ”Asigurarea prin broker este mai scumpă.”
5. ”Asigurarea nu acoperă riscurile de care sunt interesat.”

## Produse și servicii de asigurare:

### Contractul de asigurare cuprinde:

1. Cererea de asigurare
2. Prezentele condiții contractuale
3. Polița de asigurare
4. Documentele anexă

**Asigurătorul**, în cazul producerii evenimentelor asigurate, repune bunul în starea de dinaintea producerii riscului, acordă o despăgubire în funcție de suma asigurată, condițiile de asigurare și valoarea francizei.

**Asiguratul** își protejează bunurile sau propria persoană, împotriva unor evenimente neprevăzute, acoperind nevoia de siguranță prin plata unei prime mai mici decât suma asigurată.

**Brokerul** poate oferi reduceri în funcție de valoarea comisionului negociat cu asigurătorul și poate oferi beneficii suplimentare.

### Fișă de evaluare numărul 1

1. Completează enunțurile date cu termenii corecți:

- a) Asigurarea este un.....scris.
- b) Asiguratorul este o .....specializată.
- c) La achiziționarea unei .....de asigurări este important ca un .....să îți acorde consultanță și să îți prezinte .....mai multor societăți. În cazul asigurărilor.....este importantă categoria de.....pe care o asigură.
- d) Încheiem un.....pentru a ne proteja împotriva unor riscuri neprevăzute.
- e) Asiguratorul plătește o .....dacă riscul a fost asigurat.
- f) Prima ....., plătită de către asigurat, este menționată în contract.

Termeni: riscuri, polite, oferta, persoană, broker, acord, despăgubire, contract de asigurare, facultative, de asigurare

(10 x 0,5p = 5 puncte)

2. Stabilește din ce categorie face parte:

	Produse	Servicii
servicii de consultanță		
asigurări de viață		
asigurări generale		
negociere		
documentarea		
asigurări obligatorii		
recuperarea daunelor		

Se acordă 1 punct din oficiu.

### Fișă de evaluare numărul 2

1. Stabilește valoarea de adevăr a următoarelor enunțuri. Notează A dacă afirmația este adevărată și F dacă afirmația este falsă:

- \_\_\_\_\_ a) **Contractul de asigurare** este actul juridic prin care contractantul asigurării sau asiguratul (persoană fizică sau juridică) se obligă să plătească asiguratorului o anumită sumă de bani denumită primă de asigurare;
- \_\_\_\_\_ b) **Franșiza** se stabilește și se consemnează în polița de asigurare în valută diferită de suma asigurată.
- \_\_\_\_\_ c) **Asigurarea RCA** acoperă vătămări corporale sau deces, inclusiv pentru prejudicii fără caracter patrimonial.
- \_\_\_\_\_ d) Calitatea de beneficiar al unei **asigurări de răspundere civilă** o poate avea oricine.  
(4 x 0,5 p = 2 puncte)

2. Stabilește cărei categorii aparține:

	Obligatorii	Facultative
PAD		
Asigurarea de călătorie		
RCA		
Asigurarea de viață		

(5 x 0,5 p = 2,5 puncte)

3. Enumeră două avantaje și două riscuri în raport cu societatea de asigurări.  
(4 x 0,5 p = 2 puncte)
4. Sunteți un tânăr investitor. Tocmai ați început o afacere cu drone. Realizați un text scurt (15–20 de rânduri) în care să argumentați importanța polițelor de asigurare pentru persoanele fizice. În elaborarea textului va trebui să aveți în vedere:
- ✓ utilizarea corectă a termenilor specifici Educației economico-financiare;
  - ✓ claritatea argumentelor formulate;
  - ✓ încadrarea în limita de spațiu.

(1,5p + 0,75p + 0,25p = 2,5p)

**Se acordă 1 punct din oficiu.**



## Test predictiv

### 1. Realizează corespondența:

Interesul asigurării	evenimentul în baza căruia societatea de asigurări achită asiguratului sau beneficiarului asigurării o despăgubire.
Obiectul asigurării	se stabilește în funcție de tipul asigurării: de bunuri, de persoane și de răspundere civilă.
Riscul asigurat	suma de bani plătită asigurătorului de către asigurat, pentru a prelua riscurile
Suma asigurată	ceea ce s-a asigurat (viața, capacitatea de muncă etc.), adică valorile patrimoniale sau nepatrimoniale expuse pericolului.
Prima de asigurare	o pierdere materială sau daună suferită de cineva/un terț
Paguba	valoarea maximă pe care asigurătorul o plătește asiguratului ca despăgubire, ca urmare a producerii unui eveniment asigurat.

(6 x 0,5 p = 3 puncte)

### 2. Care sunt elementele unei asigurări?

(9 x 0,5 p = 4, 5 puncte)

### 3. Propune trei modalități de economisire a banilor în familie, în vederea încheierii unei polițe de asigurare de viață.

(3 x 0,5 p = 1, 5 puncte)

**Se acordă 1 punct din oficiu.**