



## FIȘA DISCIPLINEI Anul universitar 2022-2023

### 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai
1.2. Facultatea	Business
1.3. Departamentul	Business
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studiu / Calificarea	Administrarea Afacerilor

### 2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Finanțe comportamentale						
2.2. Titularul activităților de curs	Conf.dr. Ioan Alin NISTOR						
2.2. Codul disciplinei	IMR0013						
2.4. Titularul activităților de seminar	Conf.dr. Ioan Alin NISTOR						
2.5. Anul de studiu	2	2.6. Semestrul	I	2.7. Tipul de evaluare	E	2.8. Regimul disciplinei	Obligatorie

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1. Număr de ore pe săptămână	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					28
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					28
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					28
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități					6
Pregătire examen final					6
3.7. Total ore studiu individual					94
3.8. Total ore pe semestru					150
3.9. Numărul de credite					6

### 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	
4.2. de competențe	

### 5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a cursului	Sală de curs dotată cu videoproiector, computer
5.2. De desfășurare a seminarului/laboratorului	Sală de curs dotată cu videoproiector, computer



## 6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"><li>• Înțelegerea modului în care fundamentarea procesului decizional poate să fie afectată de factori subiectivi;</li><li>• dezvoltarea unor abilități de calcul pentru a aborda o problemă economico-financiară în mod științific;</li><li>• dezvoltarea gândirii abstracte și a modului riguros științific de abordare a unei situații decizionale;</li><li>• dobândirea unor abilități de a folosi modele economico-financiare și de a rezolva probleme practice din domeniul administrării afacerilor;</li><li>• capacitatea de a transpune în practică cunoștințele dobândite.</li></ul>
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"><li>• aplicarea regulilor de muncă riguroasă și eficientă, manifestarea unor atitudini responsabile față de domeniul științific și didactic, pentru valorificarea optimă și creativă a propriului potențial în situații specifice, cu respectarea principiilor și a normelor de etică profesională;</li><li>• desfășurarea eficientă și eficace a activităților organizate în echipă;</li><li>• utilizarea eficientă a surselor informaționale și a resurselor de comunicare și formare profesională asistată, atât în limba română, cât și într-o limbă de circulație internațională.</li></ul>

## 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1. Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"><li>• Înțelegerea modului în care finanțele comportamentale caută să combine teoriile psihologice comportamentale și cognitive cu exemple din economie și finanțe pentru a aduce explicații la modalitatea de fundamentare a deciziei de investiții și a cauzelor care determină luarea de decizii financiare iraționale</li></ul>
7.2. Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"><li>• dobândirea de cunoștințe și aptitudini într-un domeniu financiar cu importanță în procesul decizional;</li><li>• dezvoltarea abilităților de analiză a datelor ce descriu un fenomen economico-financiar;</li><li>• dezvoltarea abilităților de comunicare în limbaj financiar.</li><li>• dezvoltarea abilităților de conexiune între disciplina de Finanțe comportamentale și disciplinele de profil economic.</li><li>• Înțelegerea modului în care în foarte multe cazuri emoțiile și psihologia fiecăruia influențează deciziile luate, cauzând un comportament irațional și impredictibil.</li></ul>

## 8. Conținuturi

8.1. Curs	Metode de predare	Observații
1. Introducere în Finanțe comportamentale. Figuri marcante din domeniu.	expunere interactivă, studii de caz	1 curs
2. Elemente fundamentale de dezbatere între finanțele clasice și finanțele comportamentale.	expunere interactivă, studii de caz	1 curs
3. Piețe eficiente vs piețe ineficiente.	expunere interactivă, studii de caz	1 curs



4. Limitele arbitrajului financiar: Riscul in arbitraj, Riscul fundamental	expunere interactivă, studii de caz	1 curs
5. Fundamentarea deciziei de investiții si anomaliiile decizionale	expunere interactivă, studii de caz	1 curs
6. Investitorul rațional versus investitorul irațional	expunere interactivă, studii de caz	1 curs
7. Diagnosticarea erorilor sistematice în procesul de structurare a alocării resurselor.	expunere interactivă, studii de caz	1 curs
8. Discutarea pe larg a erorilor sistematice ale investitorilor: Ambiguity aversion, Anchoring, Availability, Cognitive, Confirmation, Conservatism, Endowment, Framing, Illusion of Control, Loss Aversion, Optimism, Overconfidence, Recency, Regret aversion, Representativeness, Self-Attribution, Self-control, Status Quo.	expunere interactivă, studii de caz	5 cursuri
9. Identificarea erorile sistematice comportamentale ale clienților	expunere interactivă, studii de caz	1 curs
10. Recapitulare finală	expunere interactivă, studii de caz	1 curs
Bibliografie	Richard H. Thaler, Misbehaving: The Making of Behavioral Economics, W. W. Norton & Company; 1st Edition, 2015 Edwin Burton, Sunit Shah, Behavioral Finance: Understanding the Social, Cognitive, and Economic Debates, Wiley Finance, 2013 Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein, Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness, Penguin; 01 edition, 2012 Daniel Kahneman, Thinking, Fast and Slow, Farrar, Straus and Giroux; 1 edition, 2011 Baker, K., Nofsinger, J., Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets, John Wiley, 2010 James Montier, Behavioural Investing: A Practitioner's Guide to Applying Behavioural Finance, The Wiley Finance Series, 1st Edition, 2009 Hersh Shefrin, Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing, Oxford University Press; 1 edition, 2007 W. Forbes, Behavioural Finance, 1st edition, John Wiley, 2009 Andrei Shleifer, Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance, Oxford University Press; 1 edition, 2000	



	<p>D Ariely. Predictably irrational: The hidden forces that shape our decisions. citeulike.org, Jan 2008. URL <a href="http://www.citeulike.org/user/CSEE/article/2602869">http://www.citeulike.org/user/CSEE/article/2602869</a>.</p> <p>M Bazerman. Nonrational escalation of commitment in negotiation. European Management Journal, Jan 1992. URL <a href="http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/026323739290064B">http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/026323739290064B</a>.</p> <p>EJ Johnson and D Goldstein. Medicine: Do defaults save lives? Science, Jan 2003. doi: DOI:10.1126/science.1091721. URL <a href="http://www.sciencemag.org/cgi/content/summary/302/5649/1338">http://www.sciencemag.org/cgi/content/summary/302/5649/1338</a>.</p> <p>DA Redelmeier and E Shafir. Medical decision making in situations that offer multiple alternatives. Jama, Jan 1995. doi: 10.1001/jama.1995.03520280048038. URL <a href="http://jama.ama-assn.org/cgi/content/abstract/273/4/302">http://jama.ama-assn.org/cgi/content/abstract/273/4/302</a>.</p> <p>G R Shell. Closing and gaining commitment. Bargaining for Advantage : Negotiation Strategies for Reasonable People, Chapter 10:179–189, Dec 2000.</p> <p>Ackert, L. and Deaves, R. (2010), Behavioral Finance: Psychology, Decision-Making, and Markets, 1st edition, South-Western, ISBN: 0538752866.</p>
--	--

8.2. Seminar	Metode de predare	Observații
1. Introducere în Finanțe comportamentale. Figuri marcante din domeniu.	Studii de caz. Exemplificare și discuții interactive.	1 seminar
2. Elemente fundamentale de dezbatere între finanțele clasice și finanțele comportamentale.	Studii de caz. Exemplificare și discuții interactive.	1 seminar
3. Piețe eficiente vs piețe ineficiente.	Studii de caz. Exemplificare și discuții interactive.	1 seminar
4. Limitele arbitrajului financiar: Riscul in arbitraj, Riscul fundamental	Studii de caz. Exemplificare și discuții interactive.	1 seminar
5. Fundamentarea deciziei de investitii si anomaliiile decizionale	Studii de caz. Exemplificare și discuții interactive.	1 seminar
6. Investitorul rațional versus investitorul irațional	Studii de caz. Exemplificare și discuții interactive.	1 seminar
7. Diagnosticarea erorilor sistematice în procesul de structurarea a alocării resurselor.	Studii de caz. Exemplificare și discuții interactive.	1 seminar



8. Discutarea pe larg a erorilor sistematice ale investitorilor: Ambiguity aversion, Anchoring, Availability, Cognitive, Confirmation, Conservatism, Endowment, Framing, Illusion of Control, Loss Aversion, Optimism, Overconfidence, Recency, Regret aversion, Representativeness, Self-Attribution, Self-control, Status Quo.	Studii de caz. Exemplificare și discuții interactive.	5 seminarii
9. Identificarea erorile sistematice comportamentale ale clienților	Studii de caz. Exemplificare și discuții interactive.	1 seminar
10. Recapitulare finală	Studii de caz. Exemplificare și discuții interactive.	1 seminar
Bibliografie	<p>Richard H. Thaler, <i>Misbehaving: The Making of Behavioral Economics</i>, W. W. Norton &amp; Company; 1st Edition, 2015</p> <p>Edwin Burton, Sunit Shah, <i>Behavioral Finance: Understanding the Social, Cognitive, and Economic Debates</i>, Wiley Finance, 2013</p> <p>Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein, <i>Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness</i>, Penguin; 01 edition, 2012</p> <p>Daniel Kahneman, <i>Thinking, Fast and Slow</i>, Farrar, Straus and Giroux; 1 edition, 2011</p> <p>Baker, K., Nofsinger, J., <i>Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets</i>, John Wiley, 2010</p> <p>James Montier, <i>Behavioural Investing: A Practitioner's Guide to Applying Behavioural Finance</i>, The Wiley Finance Series, 1st Edition, 2009</p> <p>Hersh Shefrin, <i>Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing</i>, Oxford University Press; 1 edition, 2007</p> <p>W. Forbes, <i>Behavioural Finance</i>, 1st edition, John Wiley, 2009</p> <p>Andrei Shleifer, <i>Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance</i>, Oxford University Press; 1 edition, 2000</p> <p>D Ariely. Predictably irrational: The hidden forces that shape our decisions. citeulike.org, Jan 2008. URL <a href="http://www.citeulike.org/user/CSEE/article/2602869">http://www.citeulike.org/user/CSEE/article/2602869</a>.</p> <p>M Bazerman. Nonrational escalation of commitment in negotiation. <i>European Management Journal</i>, Jan 1992. URL <a href="http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/026323739290064B">http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/026323739290064B</a>.</p> <p>EJ Johnson and D Goldstein. Medicine: Do defaults save lives? <i>Science</i>, Jan 2003. doi: DOI:10.1126/science.1091721. URL <a href="http://www.sciencemag.org/cgi/content/summary/302/5649/1338">http://www.sciencemag.org/cgi/content/summary/302/5649/1338</a>.</p>	



DA Redelmeier and E Shafir. Medical decision making in situations that offer multiple alternatives. Jama, Jan 1995. doi: 10.1001/jama.1995.03520280048038. URL <http://jama.ama-assn.org/cgi/content/abstract/273/4/302>.

G R Shell. Closing and gaining commitment. Bargaining for Advantage : Negotiation Strategies for Reasonable People, Chapter 10:179–189, Dec 2000.

Ackert, L. and Deaves, R. (2010), Behavioral Finance: Psychology, Decision-Making, and Markets, 1st edition, South-Western, ISBN: 0538752866.

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu ceea ce se derulează în alte centre universitare din țara și străinătate. Totodată conținutul materiei a fost discutat cu parteneri din mediul de afaceri, firme de consultanță, reprezentanți ai multinaționalelor prezente în Cluj și România precum și colegi din alte centre universitare din țara și străinătate.



## 10. Evaluare

- Modul de evaluare se menține și pentru examenele din sesiunea de restanțe;
- Pentru a putea cumula punctele obținute pe parcursul semestrului, este necesară obținerea notei minime 5 (cinci) în cadrul examenului scris.

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
10.1. Curs	<ul style="list-style-type: none"><li>• aplicarea logică corectă și coerentă a noțiunilor însușite pe baza aplicațiilor și a studiilor de caz;</li></ul>	Examen final	80%
10.2. Seminar	<ul style="list-style-type: none"><li>• capacitatea de a aplica în practică noțiunile însușite</li><li>• interesul pentru pregătirea individuală, seriozitatea în abordarea problemelor</li></ul>	Test de verificare / Proiect individual	20%
10.3. Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"><li>• cunoașterea noțiunilor fundamentale și aplicarea acestora pe exerciții, probleme și studii de caz;</li><li>• înțelegerea fenomenelor în vederea evaluării, recunoașterii și înțelegerii informațiilor de specialitate.</li></ul>			

Data completării

12.05.2022

Semnătura titularului de curs

Conf.dr. Ioan Alin NISTOR

Semnătura titularului de seminar

Conf.dr. Ioan Alin NISTOR

Data avizării în departament

20.05.2022

Semnătura directorului de departament

Prof. dr. Ioan Cristian CHIFU