

**UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI CLUJ-NAPOCA**  
**ȘCOALA DOCTORALĂ: ȘTIINȚE ECONOMICE ȘI GESTIUNEA AFACERILOR**

**TEZĂ DE DOCTORAT**

**-REZUMAT-**

**COMPORTAMENTUL ÎN ASIGURĂRI –  
VALENȚE FINANCIARE**

Conducător de doctorat:

**Prof. univ. dr. Cristina CIUMAȘ**

Doctorand:

**Gabriela-Mihaela MUREȘAN**

## ABSTRACT - scurt

Lucrarea *Comportamentul în asigurări – valențe financiare* prezintă o abordare transdisciplinară și integrativă care vine să completeze literatura de specialitate existentă. Vă propune o incursiune ambițioasă și originală asupra obiectivului principal: înțelegerea comportamentului, aplicat punctual în domeniul asigurărilor. Sfidarea eticii și adoptarea unui comportament inadecvat pot atrage după sine o serie de consecințe financiare. Valențele financiare surprinse în acest demers au rolul de a justifica necesitatea identificării unui comportament inadecvat. Modelul nostru structural ancorat în teorii și modele din literatura de specialitate care integrează viziunea și amprenta personală, furnizează o serie de informații relevante asupra drumului de la intenție comportamentală la comportament prin identificarea predictorilor. Cercetarea se adresează: asiguratorului preocupat de dezvoltarea resursele umane interne, asiguratului și potențialului asigurat responsabil de resursele financiare proprii, instituției de învățământ care formează viitori specialiști în domeniu, cercetătorului din domeniul finanțelor comportamentale interesat de integrarea cunoștințelor transdisciplinare și de ce nu, publicului larg care înțelege că este parte activă a unei comunități.

**Cuvinte cheie:** *asigurator, etică, finanțe comportamentale, impact financiar, „realități paralele”.*

## CUPRINS - TEZĂ

ABSTRACT

MULȚUMIRE

INTRODUCERE

1. Context
2. Expunerea problemei
3. Scopul și întrebările de cercetare
4. Metodele de cercetare abordate
5. Organizarea tezei de doctorat

Lista abrevierilor

Lista tabelor

Lista figurilor

Lista ecuațiilor

Lista anexelor

### CAPITOLUL I. ABORDĂRI TEORETICE ȘI EMPIRICE ALE ETICII ȘI "REALITĂȚILOR PARALELE"

- 1.1. Etica în asigurări versus asigurarea eticii - plusvaloare pentru asigurător
  - 1.1.1. Etica – abordare terminologică
  - 1.1.2. Etica în afaceri versus etica afacerii
  - 1.1.3. Etica în activitatea de asigurare
- 1.2. Instrumente internaționale de măsurare a eticii
- 1.3. Coduri etice și practici neetice
  - 1.3.1. Coduri etice la nivel internațional și național
  - 1.3.2. Practici neetice în asigurări
- 1.4. Informația financiară - între legalitate și „realități paralele”
  - 1.4.1. Importanța comunicării oneste a informațiilor financiare
  - 1.4.2. Cadrul legislativ al informației financiare în asigurări
  - 1.4.3. „Realități paralele”
- 1.5. Coordonate empirice ale transparenței și corectitudinii asigurătorilor
  - 1.5.1. Analiză de document - codurile etice ale asigurătorilor
  - 1.5.2. Auditul financiar – instrument de monitorizare a „realităților paralele” din situațiile financiare
- 1.6. Constatări preliminare, recomandări și propuneri

### CAPITOLUL II. COMPORTAMENTUL: VALENȚE ECONOMICE ȘI PSIHOLOGICE

- 2.1. Despre comportament – abordări conceptuale și tipologice
  - 2.1.1. Comportamentul în asigurări
  - 2.1.2. Comportament etic
  - 2.1.3. Comportament neetic
  - 2.1.4. Alte abordări ale comportamentului: civic-organizațional, contraproductiv, deviant și inadecvat
- 2.2. Modele și teorii de analiză ale comportamentelor etice și neetice
  - 2.2.1. Modelul bazat pe teoria acțiunii raționale
  - 2.2.2. Modelul bazat pe teoria comportamentului planificat
  - 2.2.3. Modelul interacțional persoană-situație
  - 2.2.4. Modelul integrat de înțelegere a comportamentului etic în organizații
  - 2.2.5. Modelul rețelei sociale
- 2.3. Imagistica literaturii de specialitate cu privire la predictorii comportamentului neetic
- 2.4. Constatări preliminare

## CAPITOLUL III. STUDIUL PRIVIND COMPORTAMENTULUI NEETIC AL ANGAJATULUI DIN ASIGURĂRI

- 3.1. Fundamentarea teoretică a studiului
  - 3.1.1. Întrebări de cercetare
  - 3.1.2. Scopul studiului
- 3.2. Proprietățile psihometrice ale scalelor utilizate
  - 3.2.1. Scala de dezirabilitate socială
  - 3.2.2. Scala moralității
  - 3.2.3. Scala concisă a triadei negre (machiavelism, psihopatie și narcisism)
  - 3.2.4. Scala scurtă a rezilienței
  - 3.2.5. Scala corectitudinii organizaționale
  - 3.2.6. Scala Utrecht pentru implicarea în muncă
  - 3.2.7. Scala locus de control la locul de muncă
- 3.3. Model și ipoteze de cercetare
  - 3.3.1. Scenariu A
  - 3.3.2. Scenariu B
  - 3.3.2. Scenariu C
  - 3.3.3. Scenariu D
- 3.4. Metodologia cercetării
  - 3.4.1. Reprezentativitatea eșantionului și extrapolarea rezultatelor
  - 3.4.2. Modelarea prin ecuații structurale
- 3.5. Participanții
- 3.6. Procedura de lucru
- 3.7. Fidelitatea instrumentului
- 3.8. Rezultatele studiului
  - 3.8.1. Statistici descriptive
  - 3.8.2. Modelarea prin ecuații structurale
  - 3.8.3. Efectul de framing
  - 3.8.4. Angajarea declarativă
- 3.9. Concluzii și implicații
- 3.10. Limite și direcții viitoare de cercetare

## CAPITOLUL IV. IMPACTUL FINANCIAR AL COMPORTAMENTULUI NEETIC ÎN ASIGURĂRI

- 4.1. Costul comportamentelor ancorate în practici neetice
- 4.2. Consecințele financiare și non-financiare
- 4.3. Cuantificarea impactului financiar al comportamentului la nivel de micro și macrosistem
  - 4.3.1. Studiu de caz I. – Comportamentul neetic și falimentul a patru societăți de asigurare: Asigurător A, B, C, D
  - 4.3.2. Studiu de caz II. – Comportamentul neetic și clauza bonus-malus
- 4.4. Constatări preliminare

## CONCLUZII FINALE

## BIBLIOGRAFIE

Cărți de specialitate

Articole

Cadrul legislativ

Referințe electronice

ANEXE

## INTRODUCERE

### 1. Context

Devin tot mai necesare utilizarea noțiunilor transdisciplinare în vederea înțelegerii comportamentului uman, al asigurătorului<sup>1</sup> – al asiguratului. Consecințele adoptării unui anumit tip de comportament sunt numeroase cu implicații de ordin financiar și nu numai.

*La nivel mondial* unul dintre cele mai mari dezastruri financiare a apărut în anul 2008 ca fiind repercusiunea adoptării unui comportament neetic și/sau ilegal. Interconexiunile dintre domenii au amplificat magnitudinea crizei financiare, iar piața mondială a asigurărilor a fost și ea afectată. Colander et al. (2009) în articolul „Criza financiară și eșecul sistemic al profesiei economice” consemnau: „*criza financiară prezintă atât o provocare etică, cât și una intelectuală pentru economie, este o oportunitate de a-și reforma studiul, punând-o mai solid în realitate.*” Adesea s-au încălcat principii fundamentale cum ar fi: onestitatea, corectitudinea, transparența și responsabilitatea.

*La nivel național* aducem în discuție falimentele înregistrate în România în ultimii ani: Astra Asigurări (26 august 2015), Forte Asigurări (28 iunie 2016), Carpatica Asig (27 iulie 2016), LIG Asigurări (27 decembrie 2016) care au generat o anumită neîncredere pe piața românească și au creat o imagine nefavorabilă tuturor asigurătorilor. Astfel, încrederea în societățile de asigurare pare să fie una dintre problemele majore identificate de noi. Privită din perspectiva unui *activ intangibil* conform Mureșan & Armean (2016) sau văzută ca fiind un *pilon al serviciilor financiare* potrivit lui Baglini (2001), încrederea în societățile de asigurare „este fragilă și poate să fie pierdută repede” Hakanen & Soudunsaari (2012).

*La nivel individual*, Trevino & Nelson (2011, p. 21) consemnau: „în calitate de cetățeni responsabili, trebuie să ne pese de milioanele de oameni care au pierdut economiile lor din cauza lăcomiei celor de la AIG<sup>2</sup>, Citigroup, Lehman Brothers, Merrill Lynch, precum și alte societăți financiare care au tras în jos economia mondială în 2008”. Este mai mult decât evident că pe lângă criza de ordin financiar, există și o criză morală generatoare de probleme și instabilitate. Astfel, chiar dacă societatea de asigurare este mai mult decât suma unor

---

<sup>1</sup> Lucrarea de față se axează cu preponderență spre comportamentul personalului asigurătorului.

<sup>2</sup> American International Group – grup financiar care se ocupă și de activitatea de asigurare.

comportamente, considerăm necesar un astfel de demers științific. Contractul moral pe care fiecare dintre noi îl *semnează* ca parte a unui întreg, implică automat și adoptarea unui comportament adecvat. Cum definim acest comportament adecvat, rămâne de analizat.

Perspectiva transdisciplinară poate să completeze și aprofundeze abordarea disciplinară a domeniului finanțe. Valența financiară a unui comportament poate să fie privită ca fiind o consecință de natură pecuniară. Aceasta apare în urma transformării și materializării intenției comportamentale într-un comportament. E timpul ca noi finanțistii să ne focalizăm atenția asupra prevenției unui comportament neadecvat, sau din contră, să favorizăm apariția unor comportamente benefice prin pârghiile pe care le avem la dispoziție.

În contextul zilelor noastre, nu a fost niciodată mai urgent și mai de actualitate studierea comportamentului în asigurări, decât acum. Complexitatea temei abordate tindem să credem că îi oferă o importanță și o notorietate aparte. Astfel, ne-am bucura ca tot acest demers, pe care ni-l dorim fundamentat științific să fie chiar și numai o *nișă generatoare* de întrebări ce vin în cascadă putând genera și îndoieli:

- E bine sau nu e bine să adopt acest tip de comportament?!
- Ce implicații de ordin financiar și non-financiar pot să apară?
- Cine sunt eu? Ce fac acum? De ce vreau să fac asta?

## **2. Expunerea problemei**

Studierea comportamentului etic și/sau neetic a atras atenția cercetătorilor din cele mai vechi timpuri. Totuși, înțelegerea principalilor predictorii ai adoptării unui astfel de comportament și mai cu seamă determinarea unui impact de ordin financiar rămâne greu de determinat. Sunt multe răspunsuri pe care finanțistul este mai mult decât obligat să le caute și în alte domenii. Ignorarea unor valențe psihologice de exemplu, pot atrage după sine cercetări neconcludente.

În ultimul timp, se resimt tot mai puternic influențele economiei comportamentale și a finanțelor comportamentale în literatura de specialitate. Potrivit lui Brunii & Sugden (2007) acestea „se bazează pe abordările teoretice și metodologice ale psihologiei în explicarea fenomenelor economice”. Chiar dacă cercetarea comportamentală trebuie să se realizeze din perspectivă interdisciplinară și integrativă, a rămas de multe ori în fază conceptuală, cel puțin pentru domeniul asigurărilor și cu atât mai mult, în contextul românesc.

Nu este deloc ușor să trasezi o linie și să determini un impact de x lei, mai cu seamă să evaluezi comportamente și să „etichetezi” decizii ca fiind etice sau neetice, corecte sau imorale. Problema trebuie să fie înțeleasă în toată complexitatea ei, chiar dacă cu fiecare unghi de poziționare această devine tot mai neclară, dar în fapt incitantă și provocatoare.

### 3. Scopul și întrebările de cercetare

Având în vedere scopul nostru general, chiar dacă este unul îndrăzneț, acela de a înțelege mai bine intenția și comportamentul uman în vederea determinării unui impact financiar și non-financiar, o serie de întrebări ne-au ghidat pe întreg demersul științific:

- Este *etica* un subiect de actualitate pe piața românească de asigurare?
- Care sunt *factorii principali* care influențează comportamentul neetic în cadrul societăților de asigurare?
- Cum *influențează* acești factorii angajarea în comportamente neetice?
- Dorința de a deține mai mulți bani poate să reprezinte o acțiune *conștientă* de angajare în comportamente neetice?
- Care sunt *consecințele financiare și non-financiare* atrase de angajarea în astfel de comportamente?

Ne propunem să completăm pe cât posibil diferențele dintre conceptele teoretice și să validăm empiric un model care să furnizeze noi informații relevante pentru domeniul cercetat. Mai mult decât atât, ne dorim să identificăm și *drumul* de la *intenție* spre *comportament*, având ca reper o axiomă ignorată de mulți cercetători și anume: nu toate intențiile noastre se transformă în decizii.

### 4. Metodele de cercetare abordate

Diferitele perspective ale cercetătorilor au atras o varietate de metode de cercetare. Având în vedere scopul și întrebările de cercetare formulate mai sus, am considerat adecvată utilizarea atât a metodelor cantitative, cât și a metodelor calitative de cercetare. Astfel, am avut posibilitatea de a reflecta asupra subiectului abordat prin interpretări active și reflecții personale.

Modelele cantitative se axează în principal pe identificarea cauzelor și determinarea impactului fenomenului analizat, în schimb, metodele calitative se focalizează pe înțelegerea și resorturile comportamentelor.

În cadrul acestei lucruri s-au utilizat: analiza critică, analiza comparativă, metoda teoriei empirice (analiza de document), analiza exploratorie și confirmatorie, modelarea prin ecuații structurale și alte tipuri de analize.

## **5. Organizarea tezei de doctorat**

Lucrarea de față este structurată pe 4 capitole, după cum urmează:

*Primul capitol Abordări teoretice și empirice ale eticii și "realităților paralele"* a fost elaborat cu scopul de a înțelege noțiunile cheie. Etica și imposibilitatea determinării realității sunt într-o strânsă corelație. Capitolul prezintă informații identificate în literatura de specialitate cu privire la importanța eticii, a codurilor etice, a recunoașterii practicilor neetice, precum și rolul informației financiare. Mai mult decât atât, am identificat și am prezentat diferite carențe ale pieței românești de asigurare. În final, am conturat câteva puncte de referință în vederea elaborării unui cod de etică adecvat.

*Capitolul II. Comportamentul: valențe economice și psihologice* cuprinde informații atât din abordările disciplinare ale economiei, finanțelor, asigurărilor, psihologiei, cât și informații transdisciplinare. Printr-o analiză critică a cuvântului „*comportament*” din cele două mari perspective: *economică* și *psihologică*, am identificat în literatura de specialitate diverse studii, teorii, modele, predictorii care conduc sau favorizează angajarea în comportamente neetice.

*Capitolul III. Studiul privind comportamentul neetic al angajatului din asigurări* a fost elaborat pe baza capitolelor anterioare. În cadrul acestui capitol, se regăsesc dovezi empirice cu privire la predictorii care influențează angajarea în comportamente neetice. Capitolul propune un model structural propriu.

*Capitolul IV. Impactul financiar al comportamentului neetic în asigurări.* Elaborarea lucrării a avut la bază o permanentă interogație asupra cuantificării depline a impactului financiar cauzat de adoptarea unui comportament neetic. Rolul acestui capitol este de a prezenta diverse valențe de ordin financiar apărute pe piața asigurărilor.

Lucrarea se încheie cu *concluziile finale* cu privire la demersul științific realizat.



## **SINTEZA: CAPITOLUL I. ABORDĂRI TEORETICE ȘI EMPIRICE ALE ETICII ȘI "REALITĂȚILOR PARALELE"**

În cadrul acestui prim capitol am prezentat *conceptele fundamentale* utilizate în lucrare axate pe următorii termeni: *asigurare, comportament, etică și „realități paralele”*. Conform lui Latorre & Farinós (2015) măsurarea comportamentului etic „nu este un lucru ușor de făcut”, dar problemele apar în delimitarea dintre bine și rău, corect și greșit. Economisții precum: John Nash, Hal Varian, Matthew Rabin și Ernst Fehr (citați de Akerlof & Kranton, 2011, pag. 18) atrag atenția asupra noțiunii de *corectitudine* și susțin faptul că oamenii vor să fie atât corecți, cât și tratați corect.

Am constatat faptul că *etica* a primit diverse valențe în timp: filozofice, morale, economice, religioase; iar dificultatea definirii conceptelor a condus spre contradicții terminologice. *Codurile etice* au rolul de a reglementa comportamentul profesional al asigurătorului. Conform lui Webley & More (2003) există o legătură semnificativă între existența codurilor etice și performanța financiară a unei societăți. În situația în care principiile etice sunt încălcate, angajatul recurge la diverse practici neetice. Chiar dacă comportamentul și practica nu au același statut teoretic, angajarea într-o practică implică și adoptarea unui anumit tip de comportament. Barrett (2005, pag. 56-59) realizează o selecție a practicilor neetice în domeniul asigurărilor: abuz în subscriere; fals în declarații; falsa primă de asigurare; fraudă; împărțirea comisionului de asigurare; modificarea poliței ș.a. Toate aceste practici privesc comportamentul asigurătorului.

În acest sens, primul studiu vizează *accesibilitatea și conținutul codurilor etice* ale asigurătorilor din România, iar în cadrul celui de-al doilea studiu ne-am propus să identificăm *realitățile paralele* din situațiile financiare. În urma analizei de document realizată, am constatat faptul că la începutul anului 2018, aproximativ 10% din codurile de etică/ conduită sunt publice pe site-urile oficiale, deși nu negăm existența acestora la nivel intern. *Situațiile financiare* trebuie să reflecte realități economico-financiare și acestea nu trebuie să sfideze corectitudinea, standardele și etica. Din păcate, pe piața românească de asigurare, auditorii autorizați de ASF au formulat o serie de opinii cu rezerve. În cazul în care identificăm „realități paralele” este esențial să găsim cauzele și să cuantificăm efectele produse. Chiar dacă nu este un lucru ușor de sintetizat, subiectul este mai degrabă sensibil și trebuie tratat cu multă delicatețe.

## SINTEZA: CAPITOLUL II. COMPORTAMENTUL: VALENȚE ECONOMICE ȘI PSIHOLOGICE

Prezentul capitol are rolul de a surprinde fundamentele teoretice și empirice oferite de literatura de specialitate. Astfel, ne propunem să realizăm o analiză critică a conceptului „*comportament*” din două mari perspective: *economică* și *psihologică*, pe cele 3 mari nivele de analiză: individual, de grup și organizațional. Dorim să surprindem pe cât posibil abordări, teorii, modele și predictorii care conduc sau implică comportamentul în asigurări.

În vederea identificării unui comportament, literatura de specialitate propune o serie de teorii și modele precum: Teoria acțiunii raționale - TRA (Fishbein & Ajzen, 1975; Ajzen & Fishbein, 1980), Teoria comportamentului planificat - TPB (Ajzen, 1985; 1991), Modelul interacțiunii persoană-situație (Trevino, 1986), Modelul integrat de înțelegere a comportamentului etic în organizații (Stead, Worrell & Stead, 1990), Modelul rețelei sociale (Brass, Butterfield & Skaggs, 1998). Punctual, în domeniul asigurărilor TRA/TPB au fost aplicate Fletcher & Hastings (1984), Omar & Owusu-Frimpong (2007), Haron, Ismail, & Razak (2011), Innan & Moustaghfir (2012), Zaharie (2013), Nosi et al., (2014), Nosi et al., (2017).

Multe informații legate de comportament se regăsesc în psihologie care de-a lungul timpului au condus la conturarea științei comportamentelor. Cele mai cunoscute abordări întâlnite și sub formă de teorii sunt: psihoanalitică, behavioristă, umanistă ș.a. Psihologii s-au axat pe înțelegerea mecanismelor de funcționare a unui comportament din perspectiva personalității, emoțiilor, creierului ș.a., ignorând de cele mai multe ori dimensiunea și impactul financiar.

În schimb, *economiștii clasici* au studiat comportamentul dintr-o perspectivă financiară, fiecărui comportament i s-a atribuit o valoare – banul, utilizând adesea acest concept pentru a analiza particularitățile pieței de asigurare, a înțelege ce anume îl determină pe om să achiziționeze o asigurare sau cum anume se comportă angajații. Treptat, *finanțele comportamentale* sau *psihologia economică* integrează știința economică în contextul psihologic, iar evoluția demersului științific se resimte.

La nivel macroeconomic, economiștii au abordat „comportamentul” piețelor de asigurare făcând recurs la: - *factorii economico-financiar*i precum venitul, inflația, rata dobânzii, coeficientul Gini, rata șomajului și utilizați în lucrările de referință realizate de: Outreville

(1996), Truett & Truett (1990), Outreville (1996), Beck & Webb (2003), Elango & Jones (2011), Chang & Lee (2012), Kjosevski (2012), Dragoș (2014), Novović Burić et al., (2017), Dragoș et al., (2017) ș.a. - *factorii de natură socio-demografică*: vârsta: Truett & Truett (1990), Browne & Kim (1993), Beck & Webb (2003), Feyen, et al., (2011); urbanizarea: Hwang & Gao (2003), Curak, et al., (2013), Dragoș (2014), Dragoș et al., (2017); dezvoltare umană: Outreville (1996), Mureșan & Armean (2017); educația: Gandolfi & Miners (1996), Li et al., (2007), Kjosevski (2012), Goedde-Menke et al., (2014), Dragoș et al., (2017); - *factorii instituționali*: Beck & Webb (2003), Kjosevski (2012), Lee & Chang (2015), Dragoș et al., (2016), Dragoș et al., (2017); - *factorii culturali*: Park, Borde, & Choi (2002), Chui & Kwok (2008; 2009), Park & Lemaire (2011, 2012), Mare et al., (2016).

În schimb, la nivel microeconomic economiștii s-au axat cu preponderență în analiza comportamentului asiguratului (a se vedea: Anderson & Nevin, 1975; Papon, 2008; Mureșan & Armean, 2016; Dragoș, Dragoș & Mureșan, 2017 ș.a.), iar lucrări precum Haron, Ismail, & Razak (2011), Innan & Moustaghfir, (2012) abordează subiecte precum: comportamentul angajatului în asigurări.

Capitolul prezintă și o diagnoză a principalilor factori ai comportamentului etic și neetic. Astfel, predictorii individuali surprind caracteristici precum: vârsta, naționalitatea, religia, satisfacția personală, educația, machiavelismul, judecata etică, genul, locus de control ș.a. De exemplu, genul este variabila care a primit o importanță deosebită în literatura de specialitate. Studiile în care diferențele de gen au fost statistic semnificative au conchis prin faptul că femeile nu sunt așa dispuse să se ancoreze în acțiuni neetice în comparație cu bărbații (a se vedea Cohen, Pant & Sharp, 2001). În cazul asigurărilor, lucrarea lui Barnett & Karson (1989) centrată pe 513 angajați din domeniu, a validat ipoteza prin care femeile sunt mai etice decât bărbații în 6 din cele 10 scenarii propuse. Chiar dacă majoritatea rezultatele acestor studii sunt în concordanță cu teoria lui Gilligan, Skoe et al., (2002) atrag atenția că doar această variabilă nu poate conduce la „predicții încrezătoare”. Mai mult decât atât, sfera predictorilor organizaționali este și ea generoasă: mărimea organizației, existența codurilor etice, climatul etic, cultura, recompensele ș.a., de exemplu, societăților care dețin coduri de etică ( a se vedea Adams et al., 2001; Trevino & Weaver, 2001; Kaptein, 2011) frecvența apariției unor comportamente neetice este mai mică în comparație cu celelalte societăți.

## SINTEZA: CAPITOLUL III. STUDIUL PRIVIND COMPORTAMENTULUI NEETIC AL ANGAJATULUI DIN ASIGURĂRI

Studiul are la baza următoarele teorii/ modele: Teoria acțiunii raționale (Fishbein & Ajzen, 1975; Ajzen & Fishbein, 1980), Teoria comportamentului planificat (Ajzen, 1985; 1991), Modelul interacțiunii persoană-situație (Trevino, 1986), Modelul integrat de înțelegere a comportamentului etic în organizații (Stead, Worrell & Stead, 1990), Modelul rețelei sociale (Brass, Butterfield & Skaggs, 1998), completat de alte studii: Crowne & Marlowe (1960); Kahneman & Tversky (1981); Goldberg et al., (2006); Iliescu, Popa, & Dimache (2015) ș.a. Acesta a fost elaborat având principal scop studierea comportamentului angajatului din cadrul societăților de asigurare românești. Cu alte cuvinte, ne-am propus identificarea predictorilor care influențează angajarea în comportamente neetice. Modelul de cercetare propus este reprezentat cu ajutorul figurii de mai jos:

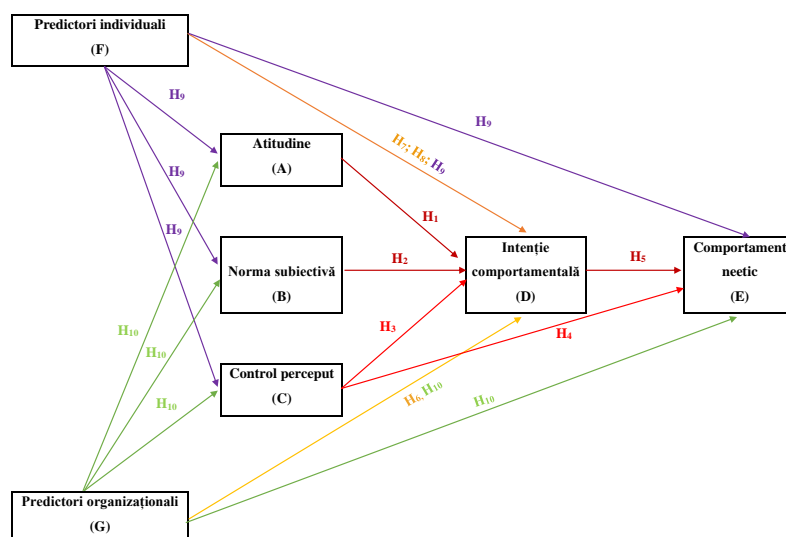


Figura nr. 1 Model de cercetare propus

Sursa: prelucrări personale

În continuare, capitolul oferă informații cu privire la instrumentul de cercetare (chestionar, 105 itemi), proprietățile psihometrice ale scalelor utilizate, construirea celor patru scenarii, modelul și ipotezele de cercetare, metodologia cercetării, reprezentativitatea eșantionului, extrapolarea rezultatelor, participanții (N=409 angajați), procedura de lucru, fidelitatea instrumentului, rezultatele studiului, concluzii, implicații, limite și direcții viitoare de cercetare.

Analiza s-a realizat în programul ADANCO 2.1.1. în vederea modelării ecuațiilor structurale. Aceasta este o tehnică statistică folosită pentru analizarea modelelor care conțin variabile latente (a se vedea Meyers, Gamst & Guarino, 2016). Așteptările noastre cu privire la rezultate au fost în mare parte confirmate (a se vedea Tabelul nr. 1, Tabelul nr. 2 și Tabelul nr. 3).

**Tabel nr. 1 Ipoteze de cercetare principale**

<b>Ipoteză</b>	<b>Conținut</b>	<b>Validare</b>
<b>H<sub>1</sub></b>	Atitudine – Intenție	Da
<b>H<sub>2</sub></b>	Norma Subiectivă – Intenție	Da
<b>H<sub>3</sub></b>	Control Perceput – Intenție	Parțial
<b>H<sub>4</sub></b>	Control Perceput – Comportament	Da
<b>H<sub>5</sub></b>	Intenție – Comportament	Da
<b>H<sub>6</sub></b>	Cod etică – Intenție	Nu
<b>H<sub>7</sub></b>	Nivelul de dezvoltare – Intenția	Da
<b>H<sub>8</sub></b>	Intensitatea relației – Intenția	Parțial

**Sursa:** prelucrări personale

Ipotezele de cercetare secundare ne oferă o serie de informații suplimentare cu privire la angajarea în comportamente neetice. Tabelul nr. 2 și ipoteza H<sub>9</sub> vizează predictorii individuali.

**Tabel nr. 2 Conținut ipoteza secundară H<sub>9</sub>**

<b>Conținut</b>	<b>Validare</b>
<b>Vârsta</b> – Atitudine/ Normă Subiectivă/ Control Perceput/ Intenție/ Comportament	Nu
<b>Gen</b> - Atitudine/ Normă Subiectivă/ Control Perceput/ Intenție comportamentală/ Comportament	Nu
<b>Educație</b> - Normă Subiectivă/ Control Perceput/	Da
<b>Educație</b> – Atitudine/ Intenție comportamentală/ Comportament	Nu
<b>Vechime asigurari</b> – Atitudine	Da
<b>Vechime asigurari</b> - Normă Subiectivă/ Control Perceput/ Intenție comportamentală/ Comportament	Nu
<b>Funcție de executie</b> - Normă Subiectivă/ Control Perceput/	Da
<b>Funcție de executie</b> – Atitudine/Intenție/ Comportament	Nu
<b>Triada Neagră</b> / Atitudine/ Normă Subiectivă/ Control Perceput/ Intenție comportamentală/ Comportament	Da
<b>Venit</b> – Intenție comportamentală	Da
<b>Venit</b> - Atitudine/ Normă Subiectivă/ Control Perceput/ Comportament	Nu
<b>Nevoia</b> - Atitudine/ Normă Subiectivă/ Control Perceput/ Intenție comportamentală/ Comportament	Nu
<b>Intensitatea relației</b> - Atitudine/ Normă Subiectivă/ Control Perceput/ Intenție comportamentală/ Comportament	Nu
<b>Nivel de dezvoltare</b> - Atitudine/ Normă Subiectivă/ Control Perceput/ Intenție comportamentală	Da
<b>Nivel de dezvoltare</b> – Comportament	Nu

**Sursa:** prelucrări personale

Tabelul de mai jos, surprinde ipoteza H<sub>10</sub> care vizează predictorii organizaționali.

**Tabel nr. 3 Conținut ipoteza secundară H<sub>10</sub>**

<b>Conținut</b>	<b>Validare</b>
<b>Corectitudinea Organizațională</b> - Atitudine/ Normă Subiectivă/ Control Perceput	Da
<b>Corectitudinea Organizațională</b> - Intenție comportamentală/ Comportament	Nu
<b>Recompensă comportament etic</b> - Atitudine/ / Intenție comportamentală/ Comportament	Da
<b>Recompensă comportament etic</b> - Normă Subiectivă/ Control Perceput	Nu
<b>Cod etic</b> – Atitudine	Da
<b>Cod etic</b> - Normă Subiectivă/ Control Perceput/ Intenție comportamentală/ Comportament	Nu

**Sursa:** prelucrări personale

S-a avut în vedere elaborarea unui model calibrat pe datele noastre și să fie totodată, cât mai aproape de realitate. În acest sens, asigurătorul are la dispoziția sa o serie de modalități prin care poate să prevină apariția comportamentelor neetice în cadrul organizației.

## **SINTEZA: CAPITOLUL IV. IMPACTUL FINANCIAR AL COMPORTAMENTULUI NEETIC ÎN ASIGURĂRI**

Prin prezentul capitolul ne propunem să surprindem pe cât posibil *costul* unui comportament neetic, chiar dacă sintagma *impact financiar al comportamentului neetic* ascunde o serie de valențe greu cuantificabile. Demersul acestui capitol are rolul de sublinia importanța identificării comportamentelor neetice, a „realităților paralele” și nu numai.

Comportamente neetice ale asiguratorilor români care au debutat la nivel individual, au luat amploare la nivelul unui grup greu de estimat ca și componentă, și s-a manifestat la nivel organizațional și nu numai, au atras după sine o serie de consecințe de ordin financiar și non-financiar. În acest sens, coordonatele financiare au fost surprinse cu ajutorul a două studii de caz care au avut ca principal scop cuantificarea comportamentului neetic în asigurări la nivelul: Fondului de Garantare a Asiguraților, Bugetului de stat, Bugetului Asiguraților Sociale, respectiv intrarea în vigoare a Normei ASF numărul 20 din 2017, art. 32. De exemplu, consecințele financiare la nivelul Fondului de Garantare a Asiguraților pentru anii 2016, 2017 și 2018 s-au ridicat la 625 de milioane de lei din care: 376 de milioane plătiți pentru clienții Asiguratorului A, 238 de milioane pentru clienții Asiguratorului B, respectiv 11 milioane pentru clienții Asiguratorului C (am folosit denumirea generică: *Asigurator* pentru a păstra identitatea societăților de asigurare). La nivelul unei *prime abordări*, în vederea reîntregirii Fondului de Garantare a Asiguraților (FGA) cu cele 625 milioane de lei și având în vedere faptul că pe segmentul asigurărilor generale contribuția este de 1% din primele de asigurare, în fapt, primele ar trebui să crească de 7.78 ori pentru a acoperi aceste plăți. Cu alte cuvinte, în anul 2019 piața asigurărilor generale ar trebui să crească aproximativ de 8 ori, față de anul 2018.

Comportamentul inadecvat al unor asigurator de referință români a fost estimat ca și *cost* la milioane de euro. Dincolo de această cuantificare, rămâne ca o direcție viitoare de cercetare legătura dintre falimentul unui asigurator și încrederea în piața de asigurare. ASF-ul poate să *corecteze* comportamentele neetice ale asiguratorului prin rolul deosebit pe care-l deține în funcționarea și supravegherea piețelor financiare. La nivel de asigurator, o pârghie financiară pe care acesta o are la dispoziție este recompensarea comportamentului etic la locul de muncă (a se vedea rezultatele noastre obținute în cadrul capitolului anterior). Iar la nivel de angajat, odată asumată deontologia profesională, *cazierul profesional* ar trebui să fie o carte de vizită care să aducă plus valoare asiguratorului.

## CONCLUZII GENERALE

Lucrarea *Comportamentul în asigurări – valențe financiare* oferă o perspectivă transdisciplinară asupra subiectului abordat. Încă de la început dorim să subliniem complexitatea înțelegerii comportamentului uman, a consecințelor nefaste instigate de comportamente neetice, precum și dificultatea de a le cuantifica. În acest context, nu avem pretenția de a crede că am epuizat acest subiect, ci mai degrabă considerăm că lucrarea de față vine să reliefeze financiar și nu numai, importanța identificării unui comportament inadecvat.

Prezenta lucrare debutează cu o serie de întrebări stimulative care ne-au ghidat demersul științific, iar în final, dorim să prezentăm răspunsurile noastre:

*Este etica un subiect de actualitate pe piața românească de asigurare?*

- Etica a fost și este cu siguranță un subiect de actualitate. În cadrul *primului capitol*, am realizat o radiografie a literaturii de specialitate atât la nivel teoretic, cât și la nivel empiric. Cu ajutorul unei analize de document am revizuit sistematic codurile etice ale asigurătorilor români. Tot acest proces iterativ ne-a condus la enunțarea unor principii etice care pot fi ancorate în orice moment în cultura organizațională a oricărui asigurător. La polul opus, *costul financiar* al sfidării eticii este *neîncrederea*, iar rezultatele noastre (Mureșan & Armean, 2017) au arătat că persoanele care au încredere mare în asigurător sunt de 2.25 ori mai predispuse să subscrie un contract de asigurare, în comparație cu persoanele care au un nivel scăzut de încredere. Etica rămâne un subiect delicat și de actualitate.

*Care sunt factorii principali care influențează comportamentul neetic în cadrul societăților de asigurare și cum influențează angajarea în comportamente neetice?*

Cele două capitole (II și III) prezintă detaliat răspunsul la această întrebare. Având la bază o riguroasă documentare științifică transdisciplinară prezentată în cadrul Capitolului al II-lea, am realizat și validat cu ajutorul ecuațiilor (SEM) un model structural prezentat în Capitolul al III-lea. Rezultatele noastre empirice au arătat faptul că atitudinea favorabilă, norma subiectivă și controlul perceput influențează intenția comportamentală, care la rândul ei are un efect puternic și direct asupra comportamentului. Mai mult decât atât, angajații care au o experiență mai mare, un nivel de dezvoltare inferior și care nu au fost recompensați în trecut pentru angajarea în comportamente etice, au atitudini neetice. Norma subiectivă și controlul perceput sunt influențate de corectitudinea organizațională, nivelul de dezvoltare, triada neagră, deținerea

unei funcții, nivelul de educație al angajatului. Comportamentul neetic este influențat în mod indirect de recompensarea financiară anterioară a comportamentului etic.

*Dorința de a deține mai mulți bani poate să reprezinte o acțiune conștientă de angajare în comportamente neetice?*

Surprinzător pentru noi, o parte din angajați au specificat sume de bani pentru care aceștia ar fi dispuși să se angajeze în comportamente neetice. Nu cuantumul acestora ne-e atras atenția, ci intenția neetică conștientizată și justificată prin foloase de ordin financiar.

*Care sunt consecințele financiare și non-financiare atrase de angajarea în astfel de comportamente?*

- Valențele financiare pot îmbrăca forme precum: situațiile financiare, salariul, șomajul, contribuții, taxe, impozite, valoarea societății ș.a. toate afectate de angajarea în comportamente neetice. Valențele non-financiare exemplificate prin: pierderea siguranței la locul de muncă, resimțirea sentimentelor de injustiție, scăderea încrederii, compromiterea reputației și a imaginii asigurătorului/ angajaților, privare de libertate, scăderea încrederii ș.a. sunt doar câteva exemple care să contureze natura complexă a consecințelor.

Acest demers reprezintă un prim pas spre studierea *comportamentului în asigurări*, a identității specialiștilor din domeniul asigurărilor și a valențelor financiare apărute ca o consecință a unui comportament neetic. Considerăm faptul că informațiile prezentate sunt relevante atât la nivel microeconomic, cât și la nivel macroeconomic. Am obținut informații cu privire la predictorii care favorizează apariția comportamentelor neetice și am exemplificat pe cât posibil magnitudinea unui comportament manifestat izolat sau la nivelul unui grup organizat.

În ceea ce privesc *contribuțiile personale* al prezentei lucrări, acestea au atât un caracter teoretic, cât și empiric. Astfel, sintetizăm următoarele aspecte:

- argumentarea la nivel teoretic și empiric privind necesitatea unei abordări transdisciplinare;
- folosirea transdisciplinarității privind tema: *Comportamentului în asigurări – valențe financiare* având drept reper abordarea disciplinară a finanțelor;
- *analize critice* asupra conceptelor cheie: comportament, asigurări, etică și discutarea delimitărilor conceptuale;
- *analize de documente* a codurilor etice și a rapoartelor de audit ale asigurătorilor români;



- abordarea subiectului atât la nivel microeconomic, cât și macroeconomic folosind abordarea de tip engl. bottom-up (particular spre general) și abordarea engl. top-down (general spre particular).
- plasarea pieței românești de asigurare pe harta Europei cu ajutorul *analizei multivariată* (analiza componentelor principale și analiza cluster) și a *altor modelări econometrice valorificate în studii de specialitate publicate*.
- *analize exploratorii și confirmatorii* (SEM) asupra predictorilor care influențează angajarea în comportamente neetice;
- crearea unei baze de date proprii cu ajutorul chestionarului aplicat;
- realizarea unui *model structural propriu* ancorat în teorii și modele din literatura de specialitate care surprinde și amprenta personală;
- testarea și validarea propriului model care completează studiile din domeniu finanțelor comportamentale;
- testarea și validarea TRA și TPB în contextul angajatului român din asigurări;
- drumul de la intenție comportamentală neetică către comportamentul neetic;
- justificarea identificării comportamentelor inadecvate prin exemple și spețe care cuantifică financiar implicațiile acestora.

În ceea ce privesc implicațiile practice, societățile de asigurare odată deținând și integrând informații furnizate de cercetarea realizată, ar putea obține rezultate favorabile în ceea ce privește depistarea comportamentelor inadecvate. Beneficiile de natură financiară al unui astfel de demers s-ar materializa prin reducerea diferitelor costuri și poate chiar, diminuarea riscului de apariție al falimentului.

În vederea protejării consumatorului de asigurare, asumarea principiilor etice enunțate în cadrul primului capitol al prezentei lucrări, de către toți actorii care sunt parte integrantă ai pieței de asigurare, reprezintă în viziunea noastră, condiția primară de rezolvare a problemelor generate de comportamente inadecvate.

Cercetarea se adresează: *asigurătorului* preocupat de dezvoltarea resursele umane interne, *asiguratului* și *potențialului asigurat* responsabil de resursele financiare proprii, *instituției de învățământ* care formează viitori specialiști în domeniu, *cercetătorului* din domeniul finanțelor comportamentale interesat de integrarea cunoștințelor transdisciplinare și de ce nu, *publicului larg* care înțelege că este parte activă a unei comunități.

La modul punctual, se pot aborda ca și direcții viitoare de cercetare multiple subiecte care abordează comportamentul în asigurări: legătura dintre activele intangibile (încrederea, capitalul uman, conduita profesională) și performanțele financiare ale asigurătorului, impactul financiar al intervențiilor de dezvoltare profesională, implicații ale neuroștiinței asupra productivității asigurărilor de viață, studierea predictorilor care produc devianțe ale pieței de asigurare ș.a.

Lucrarea împărtășește cu dumneavoastră, cititorii, viziunea personală asupra temei: *comportamentul în asigurări - valențe financiare*, dar totodată, vă rămâne posibilitatea de a îmbunătăți cercetarea prin experimentarea subiectivității personale asupra obiectivității temei sau a obiectivității personale asupra subiectivității temei. Acest joc de cuvinte: obiectivitatea, subiectivitatea și complexitatea temei, îi oferă unicitate și actualitate acestei abordări personale. Permanentă interogație asupra cuantificării din perspectiva financiară a unui comportament neetic, ne-a condus spre a crede faptul că, mai cu seamă astăzi, rolul finanțistului nu se oprește la preocuparea finanței. El este într-o deplină căutare de suflet, vigilent la ce se întâmplă în jurul lui și pare mai preocupat de propriul comportament.

## BIBLIOGRAFIE

### Cărți de specialitate

- [1.] Achim, M. V., & Borlea, S. N., & Mare, C. (2019). Criminalitatea economico-financiară. Corupția, economia subterană și spălarea banilor. Editura Economică.
- [2.] Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). Understanding attitudes and predicting social behavior. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- [3.] Akerlof, F., & Kranton, R. (2011). Economia identității. Cum identitatea ne influențează munca, salariile și bunăstarea. Editura Publica, București.
- [4.] Anania, B. V. (2001). Biblia sau Sfânta Scriptură. (Versiune diortosită după Septuaginta redactată și adnotată de Bartolomeu Valeriu Anania). Editura Renașterea, Cluj-Napoca.
- [5.] Aristotel. (2007). Etica nicomahică. Editura Antet XX Press. Traducere din limba elină în limba română de Brăileanu, T.
- [6.] Attwood, J. B., & Attwood, C. (2007). The passion test: The effortless path to discovering your destiny. Penguin.
- [7.] Avram, E., & Cooper, C. (2008). Psihologie organizațional-managerială. Tendințe actuale. Iași: Polirom.
- [8.] Baron, J. (2000). Thinking and deciding. Cambridge University Press.
- [9.] Barrett, E. (2005). Ethics for the Insurance Producer. Fla.: EJP Financial Press.
- [10.] Beer, L. A. (2015). A strategic and tactical approach to global business ethics. Business Expert Press.
- [11.] Boța-Avram, F. (2009). Imaginea fidelă în contabilitate. Editura Riscoprint, Cluj-Napoca.
- [12.] Byrne, B. M. (2013). Structural equation modeling with LISREL, PRELIS, and SIMPLIS: Basic concepts, applications, and programming. Psychology Press.
- [13.] Chatterjee, S. (2008). Unethical behavior using information technology. Washington State University.
- [14.] Ciumaș, C. (2009) Asigurări generale. Editura Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca.
- [15.] Ciumaș, C., & **Mureșan, G.M. (2017)**. A new approach to behavioral finance: Can money really buy happiness?. LAP LAMBERT Academic Publishing, Germany.
- [16.] Clarke, F., Dean, G., & Oliver, K. (2003). Corporate Collapse: Regulatory, Accounting and Ethical Failure, Second Edition. Cambridge University Press.
- [17.] Constantinescu, D. Ag., & col. (1999). Tratat de asigurări. Editura Economică, București.
- [18.] Constantinescu, D., Ag., & col. (2005). Management financiar în asigurări. Editura Economică, București.
- [19.] Crăciun, D. (2005). Etica în afaceri: o scurtă introducere. Editura ASE.
- [20.] Delcea, C., Bradea, I.A. (2017). Modelarea prin ecuatii structurale in economie. Cadru general si studii de caz. Editura Universitară.
- [21.] Domnișoru, S. (2011). Audit statutar și comunicare financiară. Editura Economică, București.
- [22.] Ferrell, O., Fraedrich, J., & Ferrell, L. (2012). Business ethics: Ethical decision making and cases, 9 edition. South-Western College Pub;.
- [23.] Festinger, L. (1962). A theory of cognitive dissonance, second edition. Stanford university press.
- [24.] Ford, R. C., & Richardson, W. D. (2013). Ethical decision making: A review of the empirical literature. In: Michalos A., Poff D. (eds) Citation Classics from the Journal of Business Ethics. Advances in Business Ethics Research (A Journal of Business Ethics Book Series), vol 2. Springer, Dordrecht.

- [25.] Friedman, M., & Friedman, R. (2009). Libertatea de a alege. O declarație personală, (traducere din limba engleză în limba română de Sibinescu & Sibinescu). Editura Publica, București.
- [26.] Furr, M. (2011). Scale construction and psychometrics for social and personality psychology. SAGE Publications Ltd.
- [27.] Griffin, R. W., & Moorhead, G. (2011). Organizational behavior. Cengage Learning.
- [28.] Henseler, J. (2017). Adanco 2.0.1: User Manual. Composite Modeling GmbH & Co: Kleve, Germany.
- [29.] Groșanu, A. (2013). Contabilitate creativă. Editura ASE, București, 60-61.
- [30.] Hoyle, R. H. (Ed.). (2012). Handbook of structural equation modeling. Guilford press.
- [31.] Ilie V. (2010). Gestiunea financiară a întreprinderii. Editura Meteor Press București.
- [32.] Johns, G. (1998). Comportament organizațional. Înțelegerea și conducerea oamenilor în procesul muncii. Editura Economică, București.
- [33.] Jones, C., Parker, M., & Bos, R. (2005). For Business Ethics: A Critical Text. Routledge, London.
- [34.] Kahneman. D. (2012). Gândire rapidă, gândire lentă. Traducere din engleză de Dan Crăciun. Editura Publica.
- [35.] Kline, R. B. (2015). Principles and practice of structural equation modeling. Guilford publications.
- [36.] Larousse (2006). Marele dicționar al psihologiei. București, Editura Trei.
- [37.] Lipovetsky, G. (1996). Amurgul datoriei: Etica nedureroasa a noilor timpuri democratice. Editura Babel, București.
- [38.] Malciu, L. (1999). Contabilitate creativa. Editura Economică.
- [39.] March, J. G., & Simon, H. A. (1958). Organizations.
- [40.] Meyers, L. S., Gamst, G., & Guarino, A. J. (2016). Applied multivariate research: Design and interpretation. Sage publications.
- [41.] Morar, V. (2006). Etica în afaceri și politică. Editura Universității din București, București.
- [42.] Niculae, T., Gherghiță I., Gherghiță D. (2006) Comunicarea organizațională și managementul situațiilor de criză. Editura Ministerului Administrației și Internelor, București.
- [43.] Osland, J., Devine, K., & Turner, M. (2001). Organizational behavior. John Wiley & Sons, Ltd.
- [44.] Popa, M. (coord.), (2011). Etica în afaceri. Sinteze și studii de caz. Editura Risoprint, Cluj-Napoca.
- [45.] Raykov, T., & Marcoulides, G. A. (2012). A first course in structural equation modeling. Routledge.
- [46.] Rezaee, Z. & Riley. R. (2009). Financial Statement Fraud: Prevention and Detection, (2nd Edition). John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
- [47.] Russ, J. (2002). Aventura gândirii europene - O istorie a ideilor occidentale. Editura Institutul European, ISBN: 976-611-089-3.
- [48.] Schermerhorn, J., Hunt, J., & Osborn, R. (2002). Organizational Behavior (7th edition). Wiley.
- [49.] Schumacker, R. E., & Lomax, R. G. (2010). A Beginner's Guide to. Structural Equation Modeling (3rd Edition). New York: Taylor & Francis Group.
- [50.] Singer, P. (2006). Tratat de Etică, Editura Polirom, Iași, trad. coord. de prof. univ. dr. Vasile Boari.
- [51.] Smith, A. (1970). The Theory of Moral Sentiments, (Sixth Edition). Meta Libri.
- [52.] Thaler, H., & Sunstein, C. (2016). Nudge. Cartea ghionturilor pentru decizii mai bune legate de sănătate, bogăție și fericire, Editura Publica.

- [53.] Thaler, R. (2015). Comportament inadecvat. Nașterea economiei comportamentale. Editura Publica.
- [54.] Trevino, L.K., & Nelson, K.A. (2011). Managing Business Ethics: Straight Talk about How to Do It Right. John Wiley & Sons, New York.
- [55.] Ungureanu, M. (2018). Economia si psihologia deciziei : introducere in economia comportamentala. Editura: Institutul European.
- [56.] Van Raaij, W. F., van Veldhoven, G. M., & Wärneryd, K. E. (Eds.). (2013). Handbook of economic psychology. Springer Science & Business Media.
- [57.] Von Neumann J., & Morgenstern. O. (1944). Theory of games and economic behavior. Princeton University Press, Princeton.
- [58.] Zaharie, M.M. (2013). Comportamentul neetic al consumatorului – factori determinanți. Editura Risoprint, Cluj-Napoca.

## Articole

- [1.] Adams, J., Tashchian, A., & Shore, T. (2001). Codes of ethics as signals for ethical behavior. *Journal of Business Ethics*, 29(3), 199-211.
- [2.] Ailwan, B., Katrib, D., & Samara, A. (2013). The Efficiency of Disclosure in the Financial Reports in Companies in the Presence of International Accounting Standards and its Effect on Achieving Profits, Success, and Being Unique, *International Journal of Humanities and Social Science*, Vol. 3 No. 17.
- [3.] Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhl & J. Beckman (Eds.), *Action-control: From cognition to behavior* (pp. 11-39). Heidelberg: Springer.
- [4.] Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- [5.] Ajzen, I., & Madden, T.J. (1986). Prediction of goal directed behavior: attitudes, intention and preceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, p. 453-74.
- [6.] Alderfer, C. P. (1972). Existence, relatedness, and growth: Human needs in organizational settings. New York, NY, US: Free Press.
- [7.] Anderson, D. R., & Nevin, J. R. (1975). Determinants of young marrieds' life insurance purchasing behavior: An empirical investigation. *Journal of Risk and Insurance*, 375-387.
- [8.] Angner, E., & Loewenstein, G. (2012). Behavioral Economics. *Philosophy of Economics* (pp. 641-689).
- [9.] Armean, G., & Mureşan, G. M. (2017). Insurance Market Development Before And After The Financial Crisis In The Context Of Ethics And Corruption. *Annals-Economy Series, 1*, 191-198.
- [10.] Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40, 471-499.
- [11.] Arvola, A., Vassallo, M., Dean, M., Lampila, P., Saba, A., Lähteenmäki, L., & Shepherd, R. (2008). Predicting intentions to purchase organic food: The role of affective and moral attitudes in the Theory of Planned Behaviour. *Appetite*, 50(2), 443-454.
- [12.] Ashraf, N., Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, behavioral economist. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 131-145.
- [13.] Atchinson, B. K. (2004). Walking the Talk: Ethics as Corporate Culture. *The Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice*, 29(1), 40-44.
- [14.] Atchinson, B. K. (2005). The role of professional organizations in boosting trust in financial business. *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 30(3), 477-484.
- [15.] Aydemir, M., & Egilmez, O. (2010). An important antecedent of ethical/unethical behavior: religiosity. *Eurasian Journal of Business and Economics*, 3(6), 71-84.
- [16.] Babakus, E., Bettina Cornwell, T., Mitchell, V., & Schlegelmilch, B. (2004). Reactions to unethical consumer behavior across six countries. *Journal of Consumer marketing*, 21(4), 254-263.
- [17.] Baglini, N. A. (2001). Ethical behavior, corporate culture and financial services. *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 26(3), 367-372.
- [18.] Bandura, A. (1969). Social-learning theory of identificatory processes. *Handbook of socialization theory and research*, 213, 262.
- [19.] Bandura, A. (1999). Moral disengagement in the perpetration of inhumanities. *Personality and social psychology review*, 3(3), 193-209.

- [20.] Barberis, N. C. (2013). Thirty years of prospect theory in economics: A review and assessment. *Journal of Economic Perspectives*, 27(1), 173-96.
- [21.] Barnett, J. H., & Karson, M. J. (1989). Managers, values, and executive decisions: An exploration of the role of gender, career stage, organizational level, function, and the importance of ethics, relationships and results in managerial decision-making. *Journal of Business Ethics*, 8(10), 747-771.
- [22.] Barrese, J. (2007). Insurance Ethics, an Oxymoron?. *Insurance Ethics for a More Ethical World* (pp. 55-81), Emerald Group Publishing Limited.
- [23.] Beattie, V. (2014). Accounting narratives and the narrative turn in accounting research: issues, theory, methodology, methods and a research framework. *The British Accounting Review*, 46, 111–134.
- [24.] Beck, T., & Webb, I. (2003). Economic, demographic, and institutional determinants of life insurance consumption across countries. *The World Bank Economic Review*, 17(1), 51-88.
- [25.] Becton, J. B., & Field, H. S. (2009). Cultural differences in organizational citizenship behavior: a comparison between Chinese and American employees. *The International Journal of Human Resource Management*, 20(8), 1651-1669.
- [26.] Bernoulli, D. (1954). Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk. *Econometrica*, 22(1), 23-36. doi:10.2307/1909829.
- [27.] Bird, F., & Waters, J.A. (1987). The nature of managerial moral standards, *Journal of Business Ethics*, Volume 6, Issue 1, pp 1-13.
- [28.] Bland, J. M., & Altman, D. G. (1997). Cronbach's alpha. *BMJ: British Medical Journal*, 314(7080), 572.
- [29.] Bowen, G. A. (2009). Document analysis as a qualitative research method. *Qualitative research journal*, 9(2), 27-40.
- [30.] Brass, D. J., Butterfield, K. D., & Skaggs, B. C. (1998). Relationships and unethical behavior: A social network perspective. *Academy of Management Review*, 23(1), 14-31.
- [31.] Browne, M. J., & Kim, K. (1993). An international analysis of life insurance demand. *Journal of Risk and Insurance*, 616-634.
- [32.] Bruni, L., & Sugden, R. (2007). The road not taken: how psychology was removed from economics, and how it might be brought back. *The Economic Journal*, 117(516), 146-173.
- [33.] Chang, C. H., & Lee, C. C. (2012). Non-linearity between life insurance and economic development: A revisited approach. *The Geneva Risk and Insurance Review*, 37(2), 223-257.
- [34.] Chekka, R. (2005). Communication financiere et analyse de discours. une reflexion methodologique autour du cas Saint-Gobain. *Comptabilit'e et Connaissances*, France.
- [35.] Chen, M. F., Pan, C. T., & Pan, M. C. (2009). The joint moderating impact of moral intensity and moral judgment on consumer's use intention of pirated software. *Journal of Business Ethics*, 90(3), 361-373.
- [36.] Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. *Modern methods for business research*, 295(2), 295-336.
- [37.] Chui, A., & Kwok, C. (2009). Cultural Practices and Life Insurance Consumption: An International Analysis using GLOBE Scores. *Journal of Multinational Financial Management* 19: 273-290.
- [38.] Chui, A., & Kwok, C. (2008). National culture and life insurance consumption. *Journal of International Business Studies*, 39(1), 88-101.
- [39.] Ciumaş, C., & Badea I.C. (2016). Evaluation of the insurance companies degree of information transparency. *Arhipelag XXI Press*, Târgu Mureş.
- [40.] Ciumaş, C., & Mureşan, G.M. (2016). The Motivation Behind Individuals' Decisions For Pursuing A Master Program In Corporate Finance-Insurance. *Arhipelag XXI Press*, Târgu Mureş, ISBN: 978-606-8624-03-7.

- [41.] Cohen, J. R., Pant, L. W., & Sharp, D. J. (2001). An examination of differences in ethical decision-making between Canadian business students and accounting professionals. *Journal of Business Ethics*, 30(4), 319-336.
- [42.] Cohen, S. (1988). Perceived stress in a probability sample of the United States. In S. Spacapan & S. Oskamp (Eds.), *The Claremont Symposium on Applied Social Psychology. The social psychology of health* (pp. 31-67). Thousand Oaks, CA, US: Sage Publications, Inc.
- [43.] Colander, D., Goldberg, M., Haas, A., Juselius, K., Kirman, A., Lux, T., & Sloth, B. (2009). The financial crisis and the systemic failure of the economics profession. *Critical Review*, 21(2-3), 249-267.
- [44.] Colquitt, J. A. (2001). On the Dimensionality of Organizational Justice: A Construct Validation of a Measure. *Journal of Applied Psychology*, 86 (3), p. 386-400.
- [45.] Colquitt, J. A., Scott, B. A., Judge, T. A., & Shaw, J. C. (2006). Justice and personality: Using integrative theories to derive moderators of justice effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 100(1), 110–127.
- [46.] Cooper, R. W., & Frank, G. L. (1990). Ethics in the property-liability insurance industry: Perceptions of the issues. *CPCU Journal*, 43(4), 224-238.
- [47.] Costa, D. F., Carvalho, F. D. M., & Moreira, B. C. D. M. (2019). Behavioral economics and behavioral finance: A bibliometric analysis of the scientific fields. *Journal of Economic Surveys*, 33(1), 3-24.
- [48.] Crockett, S. A. (2012). A five-step guide to conducting SEM analysis in counseling research. *Counseling Outcome Research and Evaluation*, 3(1), 30-47.
- [49.] Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16(3), 297-334.
- [50.] Crowne, D. P., & Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of consulting psychology*, 24(4), 349.
- [51.] Cupach, W. R., & Carson, J. M. (2002). The influence of compensation on product recommendations made by insurance agents. *Journal of Business Ethics*, 40(2), 167-176.
- [52.] Curak, M., Dzaja, I., & Pepur, S. (2013). The effect of social and demographic factors on life insurance demand in Croatia. *International Journal of Business and Social Science*, 4, 65–72.
- [53.] Dar-Nimrod, I., Ganesan, A., & MacCann, C. (2018). Coolness as a trait and its relations to the Big Five, self-esteem, social desirability, and action orientation. *Personality and Individual Differences*, 121, 1-6.
- [54.] Dickinson, G., & Liedtke, P. M. (2004). Impact of a fair value financial reporting system on insurance companies: a survey. *The Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice*, 29(3), 540-581.
- [55.] Dijkstra, T. K., & Henseler, J. (2015a). Consistent and asymptotically normal PLS estimators for linear structural equations. *Computational Statistics & Data Analysis*, 81(1), 10–23.
- [56.] Dragoş, S. L. (2014). Life and non-life insurance demand: the different effects of influence factors in emerging countries from Europe and Asia. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 27(1), 169-180.
- [57.] Dragoş, S. L., Dragoş C. M., (2013). The Role of Institutional Factors over the National Insurance Demand: Theoretical Approach and Econometric Estimations. *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, No. 39 E/2013, PP. 32-45.
- [58.] Dragoş, S. L., Dragoş, C. M., **Mureşan, G.M.**, (2017). From intention to decision in life insurance and private pensions: different effect of knowledge and behavioural factors, submitted at *Journal of Behavioral and Experimental Economics* (Thomson Reuters), Under Review.

First version available:



[https://housefinance.dauphine.fr/fileadmin/mediatheque/houseoffinance/documents/international\\_pension\\_workshop/15th\\_workshop/Dragos.pdf](https://housefinance.dauphine.fr/fileadmin/mediatheque/houseoffinance/documents/international_pension_workshop/15th_workshop/Dragos.pdf)

[59.] Dragoş, S. L., Mare, C., Dragota, I. M., Dragoş, C. M., & Mureşan, G. M. (2017). The nexus between the demand for life insurance and institutional factors in Europe: new evidence from a panel data approach. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 1-20.

[60.] Dragoş, S.L., Mare, C., & Drule. A. M. (2016). Overall Governance Index for Developed and Emerging European Life Insurance Markets. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 6(10), 381-391.

[61.] Eastman, K. L., Eastman, J. K., & Eastman, A. D. (1996). The ethics of insurance professionals: Comparison of personal versus professional ethics. *Journal of Business Ethics*, 15(9), 951-962.

[62.] Elango, B., & Jones, J. (2011). Drivers of insurance demand in emerging markets. *Journal of Service Science Research*, 3(2), 185-204.

[63.] Elango, B., M.P., K., Kundu, S. K., & Paudel, S. K. (2010). Organizational ethics, individual ethics, and ethical intentions in international decision-making. *Journal of Business Ethics*, 97(4), 543-561.

[64.] Epstein, B. J., & Ramamoorti, S. (2016). Today's Fraud Risk Models Lack Personality. *The CPA Journal*, 86(3), 14.

[65.] Feldblum, S. (1990). Risk loads for insurers. In *Proceedings of the Casualty Actuarial Society* (Vol. 77, pp. 160-195).

[66.] Feyen, E., Lester, R., & Rocha, R. (2011). What drives the development of the insurance sector? An empirical analysis based on a panel of developed and developing countries. *The World Bank*.

[67.] Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research. Reading, MA: Addison-Wesley.

[68.] Fletcher, K., & Hastings, W. J. (1984). Consumer Choice: A Study of Insurance Buying, Intention and Beliefs. *The Services Industries Journal*, 4(2), S. 174–188.

[69.] Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Structural equation models with unobservable variables and measurement error: *Algebra and statistics*.

[70.] Friedman, M., & Savage, L. J. (1948). The utility analysis of choices involving risk. *Journal of political Economy*, 56(4), 279-304.

[71.] Fukukawa, K., & Ennew, C. (2010). What we believe is not always what we do: An empirical investigation into ethically questionable behavior in consumption. *Journal of business ethics*, 91(1), 49-60.

[72.] Fukukawa, K., Ennew, C., & Diacon, S. (2007). An eye for an eye: Investigating the impact of consumer perception of corporate unfairness on aberrant consumer behavior. In *Insurance Ethics for a More Ethical World* (pp. 187-221). Emerald Group Publishing Limited.

[73.] Fukukawa, K., Zaharie, M. M., & Romonţi-Maniu, A. I. (2019). Neutralization techniques as a moderating mechanism: Ethically questionable behavior in the Romanian consumer context. *Psychology & Marketing*, 36(2), 138-149.

[74.] Gandolfi, A. S., & Miners, L. (1996). Gender-based differences in life insurance ownership. *Journal of Risk and Insurance*, 683-693.

[75.] Giacalone, R. A., & Jurkiewicz, C. L. (2003). Right from wrong: The influence of spirituality on perceptions of unethical business activities. *Journal of business Ethics*, 46(1), 85-97.

[76.] Gino, F. (2015). Understanding ordinary unethical behavior: Why people who value morality act immorally. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, Volume 3, 107-111.

[77.] Goedde-Menke, M., Lehmensiek-Starke, M., & Nolte, S. (2014). An empirical test of competing hypotheses for the annuity puzzle. *Journal of Economic Psychology*, 43, 75-91.

- [78.] Goldberg, L. R., Johnson, J. A., Eber, H. W., Hogan, R., Ashton, M. C., Cloninger, C. R., & Gough, H. C. (2006). The International Personality Item Pool and the future of public-domain personality measures. *Journal of Research in Personality*, 40, 84-96.
- [79.] Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a silver bullet. *Journal of Marketing theory and Practice*, 19(2), 139-152.
- [80.] Hakanen, M., & Soudunsaari, A. (2012). Building trust in high-performing teams. *Technology Innovation Management Review*, 2(6).
- [81.] Haron, H., Ismail, I., & Razak, S. H. A. (2011). Factors influencing unethical behavior of insurance agents. *International Journal of business and social science*, 2(1).
- [82.] Hastings, W., & Fletcher, K. (1983). The Relevance of the Fishbein Model to Insurance Buying. *The Service Industries Journal*, 3:3, 296-307, DOI:10.1080/02642068300000037.
- [83.] Hastuti, T. D., & Gozali, I. (2015). Manipulation detection in financial statements. *International Journal of Humanities and Management Sciences*, 3(4), 222-229.
- [84.] Hau, A. (2000). Liquidity, estate liquidation, charitable motives, and life insurance demand by retired singles. *Journal of Risk and Insurance*, 123-141.
- [85.] Heldenbergh, A., Scoubeau, C., Arnone, L., Croquet, M. (2006). The financial communication during a period of transition: The case of banks and insurance companies in Belgium, *Corporate Communications: An International Journal*, Vol. 11 Iss: 2, pp.174 – 188.
- [86.] Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the academy of marketing science*, 43(1), 115-135.
- [87.] Henseler, J., Ringle, C. M., & Sinkovics, R. R. (2009). The use of partial least squares path modeling in international marketing. In *New challenges to international marketing* (pp. 277-319). Emerald Group Publishing Limited.
- [88.] Hofstede, G. (1983). The cultural relativity of organizational practices and theories. *Journal of international business studies*, 14(2), 75-89.
- [89.] Hofstede, G., & Bond, M. H. (1984). Hofstede's culture dimensions: An independent validation using Rokeach's value survey. *Journal of cross-cultural psychology*, 15(4), 417-433.
- [90.] Hu, L. T., & Bentler, P. M. (1998). Fit indices in covariance structure modeling: Sensitivity to underparameterized model misspecification. *Psychological methods*, 3(4), 424.
- [91.] Hwang, T., & Gao, S. (2003). The determinants of the demand for life insurance in an emerging economy – The case of China. *Journal of Managerial Finance*, 29, 82–96.
- [92.] Iliescu, D., Popa, M., & Dimache, R. (2015). Adaptarea românească a Setului International de Itemi de Personalitate: IPIP-Ro [The Romanian adaptation of the International Personality Item Pool: IPIP-Ro]. *Psihologia Resurselor Umane*, 13(1), 83-112.
- [93.] Innan, R., & Moustaghfir, K. (2012). Predicting employees' behaviour: An application of the theory of planned behaviour—the case of the Moroccan forestry department. *Management, Knowledge and Learning*, International Conference 2012, Celje: Slovenia, 333-348.
- [94.] Jafarkarimi, H., Saadatdoost, R., Sim, A. T. H., & Hee, J. M. (2016). Behavioral intention in social networking sites ethical dilemmas: An extended model based on Theory of Planned Behavior. *Computers in human behavior*, 62, 545-561.
- [95.] Johnson, E. J., Hershey, J., Meszaros, J., & Kunreuther, H. (1993). Framing, probability distortions, and insurance decisions. *Journal of risk and uncertainty*, 7(1), 35-51.
- [96.] Jonason, P. K., & Webster, G. D. (2010). The dirty dozen: A concise measure of the dark triad. *Psychological assessment*, 22(2), 420.
- [97.] Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291. doi:10.2307/1914185.
- [98.] Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39(4), 341.

- [99.] Kaptein, M. (2011). Toward effective codes: Testing the relationship with unethical behavior. *Journal of Business Ethics*, 99(2), 233-251.
- [100.] Kassarijan, H. (1971). Personality and Consumer Behavior: A Review. *Journal of Marketing Research*, 8(4), 409-418. doi:10.2307/3150229.
- [101.] Kelloway, E. K., Francis, L., Prosser, M., & Cameron, J. E. (2010). Counterproductive work behavior as protest. *Human Resource Management Review*, 20(1), 18-25.
- [102.] Kjosevski, J. (2012). The determinants of life insurance demand in central and southeastern Europe. *International Journal of Economics and Finance*, 4(3), 237.
- [103.] Kwantes, C. T., Karam, C. M., Kuo, B. C., & Towson, S. (2008). Culture's influence on the perception of OCB as in-role or extra-role. *International Journal of Intercultural Relations*, 32(3), 229-243.
- [104.] Latorre, M. A., & Farinós J. E. (2015). Ethical Behaviour and Operating Performance of Insurance Broker Firms, *Journal of International Business and Economics*, Vol. 3, No. 1, pp. 44-51, DOI: 10.15640/jibe.v3n1a6.
- [105.] Lee, C. C., & Chang, C. H. (2015). Financial policy and insurance development: Do financial reforms matter and how?. *International Review of Economics & Finance*, 38, 258-278.
- [106.] Lewis, P.V. (1985). Defining 'Business Ethics': Like Nailing Jello to a Wall. *Journal of Business Ethics*, 4, pp. 377-383.
- [107.] Li, D., Moshirian, F., Nguyen, P., & Wee, T. (2007). The demand for life insurance in OECD countries. *Journal of Risk and Insurance*, 74(3), 637-652.
- [108.] Loe, T. W., Ferrell, L., & Mansfield, P. (2000). A review of empirical studies assessing ethical decision making in business. *Journal of business ethics*, 25(3), 185-204.
- [109.] Mamo, J., & Aliaj, A. (2014). Accounting Manipulation and its Effects in the Financial Statements of Albanian Entities. *Interdisciplinary Journal of Research and Development*. Vol (I), No.2.
- [110.] Marcus, B., & Schuler, H. (2004). Antecedents of counterproductive behavior at work: a general perspective. *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 647.
- [111.] Mare, C., Dragoş, S. L., Dragotă, I. M., **Mureşan, G. M.**, & Urean, C. A. (2016). Spatial convergence processes on the European Union's life insurance market. *Economic Computation & Economic Cybernetics Studies & Research*, 50(4).
- [112.] Maresova, P. (2012). Research of the behavior of consumers in the insurance market in the Czech Republic. *Journal of Competitiveness*, 4(2), 20-37.
- [113.] Mazviona, B. W. (2014). Ethical Issues in Short-Term Insurance Industry. *International Journal Of Business & Economic Development*, 2(1), 42-51.
- [114.] Mc Devitt, R., & Van Hise, J. (2002). Influences in ethical dilemmas of increasing intensity. *Journal of Business Ethics*, 40(3), 261-274.
- [115.] McCabe, A. C., Ingram, R., & Dato-On, M. C. (2006). The business of ethics and gender. *Journal of Business Ethics*, 64(2), 101-116.
- [116.] McClaren, N. (2000). Ethics in personal selling and sales management: A review of the literature focusing on empirical findings and conceptual foundations. *Journal of Business Ethics*, 27(3), 285-303.
- [117.] Minkov, M., & Hofstede, G. (2012). Hofstede's fifth dimension: New evidence from the World Values Survey. *Journal of cross-cultural psychology*, 43(1), 3-14.
- [118.] **Mureşan, G. M. (2018)**. Slogans in Insurances—Between Persuasion and Manipulation. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 8(4), 119-130.
- [119.] **Mureşan, G. M.**, & Armean, G. (2016). Trust—the Intangible Asset of Policyholder Behavior on Insurance Market. *Scientific Annals of Economics and Business*, 63(s1), 125-136.

- [120.] Mureşan, G. M., & Armean, G. (2017). Human development and perceived corruption as key factors of life insurance. *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series*, 26.
- [121.] Murphy, P. R. (2012). Attitude, Machiavellianism and the rationalization of misreporting. *Accounting, Organizations and Society*, 37(4), 242-259.
- [122.] Nomura, M., & Ferrari, J. R. (2018). Factor Structure of a Japanese Version of the Adult Inventory of Procrastination Scale: Delay is Not Culture Specific. *North American Journal of Psychology*, 20(1).
- [123.] Nosi, C., D'Agostino, A., & Pagliuca, M. M. (2014). Saving for old age: Longevity annuity buying intention of Italian young adults. *Journal of Behavioural and Experimental Economics*, 51, 85–98.
- [124.] Nosi, C., D'Agostino, A., & Pagliuca, M., & Pratesi, C. A. (2017). Securing Retirement at a Young Age. Exploring the Intention to Buy Longevity Annuities through an Extended Version of the Theory of Planned Behavior. *Sustainability*, 9(6), 1069.
- [125.] Novović Burić, M., Cerović Smolović, J., Lipovina Božović, M., & Lalević Filipović, A. (2017). Impact of economic factors on life insurance development in Western Balkan Countries. *Proceedings of Rijeka Faculty of Economics, Journal of Economics and Business*, Vol. 35, No. 2, 2015, pp. 331-352.
- [126.] O'Fallon, M. J., & Butterfield, K. D. (2005). A review of the empirical ethical decision-making literature: 1996–2003. *Journal of business ethics*, 59(4), 375-413.
- [127.] Omar, O. E. (2007). The retailing of life insurance in Nigeria: an assessment of consumers' attitudes. *The Journal of Retail Marketing Management Research*, 1(1), 41-47.
- [128.] Omar, O.E. & Owusu-Frimpong, N. (2007). Using the theory of reasoned action to evaluate consumer attitudes and purchase intention towards life insurance in Nigeria. *The Service Industries Journal*, Vol. 27 No. 7, pp. 1-14.
- [129.] Organ, D. W. (1997). Organizational citizenship behavior: It's construct clean-up time. *Human performance*, 10(2), 85-97.
- [130.] Organ, D. W., Podsakoff, P. M., & MacKenzie, S. B. (2005). *Organizational citizenship behavior: Its nature, antecedents, and consequences*. Sage Publications.
- [131.] Ouellette, J. A., & Wood, W. (1998). Habit and intention in everyday life: The multiple processes by which past behavior predicts future behavior. *Psychological bulletin*, 124(1), 54.
- [132.] Outreville, J. F. (1996). Life insurance markets in developing countries. *Journal of Risk and Insurance*, 263-278.
- [133.] Papon, T. (2008). The effect of pre-commitment and past-experience on insurance choices: An experimental study. *The Geneva Risk and Insurance Review*, 33(1), 47-73.
- [134.] Park, H., Borde, S. F., & Choi, Y. (2002). Determinants of insurance pervasiveness: a cross-national analysis. *International Business Review*, 11(1), 79-96.
- [135.] Park, S., & Lemaire, J. (2011). Culture matters: Long-term orientation and the demand for life insurance. *Asia-Pacific Journal of Risk and Insurance*.
- [136.] Park, S., & Lemaire, J. (2012). The impact of culture on the demand for non-life insurance. *ASTIN Bulletin: The Journal of the IAA*, 42(2), 501-527.
- [137.] Pavalache-Ilie, M. (2014). Organizational citizenship behaviour, work satisfaction and employees' personality. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 127, 489-493.
- [138.] Peterson, R. A., Albaum, G., Merunka, D., Munuera, J. L., & Smith, S. M. (2010). Effects of nationality, gender, and religiosity on business-related ethicality. *Journal of Business Ethics*, 96(4), 573-587.
- [139.] Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Lee, J. Y., & Podsakoff, N. P. (2003). Common method biases in behavioral research: A critical review of the literature and recommended remedies. *Journal of applied psychology*, 88(5), 879.

- [140.] Prakash, R., & Gupta, L. (2013). Unethical Practices and Control of IRDA in Indian Insurance Market, *Pacific Business Review International*, Volume 6, Issue 5, November.
- [141.] Prottas, D. J. (2008). Perceived behavioral integrity: Relationships with employee attitudes, well-being, and absenteeism. *Journal of Business Ethics*, 81(2), 313-322.
- [142.] Rabin, M. (2002). A perspective on psychology and economics. *European economic review*, 46(4-5), 657-685.
- [143.] Rahim, FA., & Amin, H. (2011). Determinants of Islamic insurance acceptance: an empirical analysis. *International Journal of Business and Society*, 12(2), 37-54.
- [144.] Ringle, C. M. (2016). Advanced PLS-SEM Topics: PLS Multigroup Analysis. Working paper, University of Seville, November.
- [145.] Robinson, S. L. & Bennett, R. J. (1995). A typology of deviant workplace behaviors: A multidimensional scaling study. *Academy of Management Journal*, 38, 555-572.
- [146.] Robu, V., & Pruteanu, L. M. (2015). Evaluarea rezilienței adolescenților: Proprietăți psihometrice ale unui instrument–Brief Resilience Scale. *Revista de Psihologie*, 61(2), 109-120.
- [147.] Román, S. (2003). The impact of ethical sales behaviour on customer satisfaction, trust and loyalty to the company: An empirical study in the financial services industry. *Journal of Marketing Management*, 19(9-10), 915-939.
- [148.] Román, S., & Luis Munuera, J. (2005). Determinants and consequences of ethical behaviour: an empirical study of salespeople. *European Journal of Marketing*, 39(5/6), 473-495.
- [149.] Ronen, J. (2002). Post-Enron Reform: Financial Statement Insurance, and GAAP Revisited. *Stanford Journal of Law, Business & Finance*, 8, 1.
- [150.] Ross, W., & Robertson, D. (2000). Lying: The Impact of Decision Context. *Business Ethics Quarterly*, 10(2), 409-440. doi:10.2307/3857884.
- [151.] Ross, W., & Robertson, D. (2003). A Typology of Situational Factors: Impact on Salesperson Decision-Making about Ethical Issues. *Journal of Business Ethics*, 46(3), 213-234. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/25075103>.
- [152.] Rostami, M.B., & Mansoori, A. (2015). The model for explaining the behavioral intention of consumers to buy more (Case: Insurance Industry). *International Academic Journal of Business Management* Vol. 2, No. 8, 2015, pp. 8-20. ISSN 2454-2768.
- [153.] Sackett, P. R. (2002). The structure of counterproductive work behaviors: Dimensionality and relationships with facets of job performance. *International journal of selection and assessment*, 10(1-2), 5-11.
- [154.] Salvador, R. & Folger, R.G. (2009). Business Ethics and the Brain: Rommel Salvador and Robert G. Folger, *Business Ethics Quarterly*, 19(1), pp. 1-31. doi: 10.5840/beq20091911.
- [155.] Sârbescu, P., Costea, I., & Rusu, S. (2012a). Psychometric properties of the marlowe-crowne social desirability scale in a romanian sample. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 33, 707-711.
- [156.] Sârbescu, P., Rusu, S., & Costea, I. (2012b). The Marlowe-Crowne social desirability scale in Romania: The development of a 13 item short form. *Romanian Journal of Experimental Applied Psychology*, 3(2).
- [157.] Schaufeli, W. B., & Bakker, A. B. (2003). Test manual for the Utrecht work engagement scale. Unpublished manuscript, Utrecht University, the Netherlands. Retrieved from <http://www.schaufeli.com>, 3, 44-52.
- [158.] Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., & Müller, H. (2003). Evaluating the fit of structural equation models: Tests of significance and descriptive goodness-of-fit measures. *Methods of psychological research online*, 8(2), 23-74.

- [159.] Shah S. Z. A., Butt S., & Tariq Y. B., (2011). Use or Abuse of Creative Accounting Techniques, *International Journal of Trade, Economics, and Finance*, Vol. 2, No. 6, pp. 531-536. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2009823>.
- [160.] Sidani, Y., Zbib, I., Rawwas, M., & Moussawer, T. (2009). Gender, age, and ethical sensitivity: the case of Lebanese workers. *Gender in Management: An International Journal*, 24(3), 211-227.
- [161.] Skoe, E. E., Cumberland, A., Eisenberg, N., Hansen, K., & Perry, J. (2002). The influences of sex and gender-role identity on moral cognition and prosocial personality traits. *Sex Roles*, 46(9-10), 295-309.
- [162.] Smith, B. W., Dalen, J., Wiggins, K., Tooley, E., Christopher, P., & Bernard, J. (2008). The brief resilience scale: assessing the ability to bounce back. *International journal of behavioral medicine*, 15(3), 194-200.
- [163.] Smith, B. W., Tooley, E. M., Christopher, P. J., & Kay, V. S. (2010). Resilience as the ability to bounce back from stress: A neglected personal resource?. *The Journal of Positive Psychology*, 5(3), 166-176.
- [164.] Somers, M. J. (2001). Ethical codes of conduct and organizational context: A study of the relationship between codes of conduct, employee behavior and organizational values. *Journal of Business Ethics*, 30(2), 185-195.
- [165.] Spector, P. E. (1988). Development of the work locus of control scale. *Journal of Occupational Psychology*, 61, 335-340.
- [166.] Spector, P. E., & Fox, S. (2005). The Stressor-Emotion Model of Counterproductive Work Behavior.
- [167.] Stead, W. E., Worrell, D. L., & Stead, J. G. (1990). An integrative model for understanding and managing ethical behavior in business organizations. *Journal of Business Ethics*, 9(3), 233-242.
- [168.] Sulea, C., Maricuțoiu, L., Zaborilă Dumitru, C., & Pitariu, H. (2015) Predicting counterproductive work behaviors: A meta-analysis of their relationship with individual and situational factors. *Psihologia Resurselor Umane*, v. 8, n. 1, p. 66-81. ISSN 2392–8077. Available at: <<http://pru.apio.ro/index.php/prujournal/article/view/313>>. Date accessed: 13 Aug. 2016.
- [169.] Taber, K. S. (2018). The use of Cronbach’s alpha when developing and reporting research instruments in sci-ence education. *Research in Science Education*, 48(6), 1273-1296.
- [170.] Tang, T. L. P., & Chen, Y. J. (2008). Intelligence vs. wisdom: The love of money, Machiavellianism, and unethical behavior across college major and gender. *Journal of Business Ethics*, 82(1), 1-26.
- [171.] Tang, T. L. P., & Chen, R. K. (2003). Income, money ethic, pay satisfaction, commitment, and unethical behavior: is the love of money the root of evil for Hong Kong employees?. *Journal of business ethics*, 46(1), 13-30.
- [172.] Thaler, R., & Rosen, S. (1976). The value of saving a life: evidence from the labor market. In *Household production and consumption* (pp. 265-302). NBER.
- [173.] Tilden, C., & Troy, J. (2012). Empirical evidence of financial statement manipulation during economic recessions. *Journal of Finance and Accountancy 10: 1-15*.
- [174.] Trevino, L. K. (1986). Ethical Decision Making in Organizations: A Person-situation Interactionist model. *Academy of Management Review* 11(3), 601–617.
- [175.] Treviño, L. K., & Weaver, G. R. (2001). Organizational justice and ethics program “follow-through”: Influences on employees’ harmful and helpful behavior. *Business Ethics Quarterly*, 11(4), 651-671.
- [176.] Truett, D. B., & Truett, L. J. (1990). The demand for life insurance in Mexico and the United States: A comparative study. *Journal of Risk and Insurance*, 321-328.

- [177.] Tsalikis J., Lassar W. (2009), “Measuring consumer perception of business ethical behavior in two muslim countries”, *Journal of business ethics*, No.89, 91-98.
- [178.] Tsalikis, J. (2010). The Business Ethics Index as a Leading Economic Indicator. *Journal of Business Ethics*, Springer, DOI 10.1007/s10551-010-0664-1.
- [179.] Tsalikis, J., & Seaton, B. (2006). Business ethics index: Measuring consumer sentiments toward business ethical practices. *Journal of business ethics*, 64(4), 317-326.
- [180.] Tsalikis, J., & Seaton, B. (2008a). The international business ethics index: Japan. *Journal of Business Ethics*, 80, 379–385.
- [181.] Tsalikis, J., & Seaton, B. (2008b). Consumer Perceptions of Business Ethical Behavior in Former Eastern Block Countries. *Journal of Business Ethics*, 82(4), 919-928. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/25482338>.
- [182.] Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- [183.] Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458.
- [184.] Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and uncertainty*, 5(4), 297-323.
- [185.] Tziner, A., Felea, M., & Vasiliu, C. (2015). Relating ethical climate, organizational justice perceptions, and leader-member exchange (LMX) in Romanian organizations. *Revista de Psihologia del Trabajo y de las Organizaciones*, 31(1).
- [186.] Vitell, S. J., Nwachukwu, S. L., & Barnes, J. H. (1993). The effects of culture on ethical decision-making: An application of Hofstede's typology. *Journal of Business Ethics*, 12(10), 753-760.
- [187.] Vîrgă, D., Zaborilă, C., Sulea, C., & Maricuțoiu, L. (2009). Roumanian adaptation of Utrecht Work Engagement Scale: The examination of validity and reliability. *Psihologia Resurselor Umane*, 7(1), 58–74.
- [188.] Vladu, A.B., & Cuzdriorean, D.D. (2013). Creative accounting, measurement and behavior. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 15(1), 107-115.
- [189.] Von Bomhard, N. (2005). Risk and capital management in insurance companies. *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 30(1), 52-59.
- [190.] Webley, S., & More, E. (2003). Does business ethics pay. Ethics and financial performance. *Institute of Business Ethics, London*.
- [191.] Wiener, J., Gentry, J., & Miller, R. (1986). The Framing of the Insurance Purchase Decision. *Advances in Consumer Research*, Vol. 13, Richard Lutz, ed., Provo, UT: *Association for Consumer Research*, 251-256.
- [192.] Wilkinson, L. (1991). APA Task Force on Statistical Inference. Statistical methods in psychology journals: Guidelines and explanations. *American psychologist*, 54(8), 594-604.
- [193.] Yadav, B. (2013). Creative accounting: a literature review. *The SIJ Transactions on Industrial, Financial and Business Management (IFBM)*, 1(5), 181-193.
- [194.] Zager, K., & Zager, L. (2006). The Role of Financial Information in Decision Making Process, *Innovative Marketing*, Volume 2, Issue 3, pp. 35–40.

## Cadrul legislativ

Coduri fiscale,

Rapoarte ASF,

Lege nr. 237/2015 privind autorizarea și supravegherea activității de asigurare și reasigurare, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 800 din 28 octombrie 2015.

Norma nr. 1/2014 privind încheierea exercițiului financiar 2013 pentru societățile din domeniul asigurărilor, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 181 din 13.03.2014.

Norma nr. 14/2016 privind încheierea exercițiului financiar 2015 pentru societățile din domeniul asigurărilor, publicată în Monitorul Oficial al României nr. 140 din data de 24 februarie 2016.

Norma nr. 18/ 2017 privind procedura de soluționare a petițiilor referitoare la activitatea societăților de asigurare și reasigurare și brokerilor de asigurare, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 555 din 13 iulie 2017 și în vigoare din 1 august 2017.

Norma nr. 19/2015 privind aplicarea Standardelor internaționale de raportare financiară de către societățile de asigurare, asigurare-reasigurare și de reasigurare, publicată în Monitorul Oficial nr. 834 din data de 9 noiembrie 2015.

Norma nr. 20/2017 privind asigurările auto din România, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I nr. 624 din 01 august 2017.

Norma nr. 21/2016 privind raportările referitoare la activitatea de asigurare și/sau de reasigurare, publicată în Monitorul Oficial cu numărul 268 din data de 8 aprilie 2016.

Norma nr. 3/2017 privind încheierea exercițiului financiar 2016 pentru societățile din domeniul asigurărilor, publicată în Monitorul Oficial al României nr. 207 din data de 27 februarie 2017.

Norma nr. 41/2015 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate ale entităților care desfășoară activitate de asigurare și/sau reasigurare, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 2 și 2 bis din data de 4 ianuarie 2016.

Norma nr. 6/2017 din 7 aprilie 2017 pentru modificarea și completarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate ale entităților care desfășoară activitate de asigurare și/sau reasigurare, aprobate prin Norma Autorității de Supraveghere Financiară nr. 41/2015, publicată în Monitorul Oficial, nr. 245 din 10 aprilie 2017.

Ordin nr. 113119 din 23 iunie 2006 pentru punerea în aplicare a Normelor privind informațiile minime care trebuie publicate anual de către asigurători, publicat în Monitorul Oficial, nr 630 din 21 iulie 2006.



## Referințe electronice

<http://shell.cas.usf.edu/~pspector/scales/>

[www.abcasigurari.ro](http://www.abcasigurari.ro)

[www.allianztiriac.ro](http://www.allianztiriac.ro)

[www.asig-asimed.ro](http://www.asig-asimed.ro)

[www.asirom.ro](http://www.asirom.ro)

[www.asitokapital.com](http://www.asitokapital.com)

[www.ateinsurance.ro](http://www.ateinsurance.ro)

[www.axa-asigurari.ro](http://www.axa-asigurari.ro)

[www.bcrasigviata.ro](http://www.bcrasigviata.ro)

[www.brdasigurarideviata.ro](http://www.brdasigurarideviata.ro)

[www.carpaticaasig.ro](http://www.carpaticaasig.ro)

[www.certasig.ro](http://www.certasig.ro)

[www.cityinsurance.ro](http://www.cityinsurance.ro)

[www.data.gov.ro](http://www.data.gov.ro)

[www.ergo.ro](http://www.ergo.ro)

[www.euroins.ro](http://www.euroins.ro)

[www.eurolife-asigurari.ro](http://www.eurolife-asigurari.ro)

[www.eximasig.ro](http://www.eximasig.ro)

[www.fata-asigurari.ro](http://www.fata-asigurari.ro)

[www.fgaromania.ro](http://www.fgaromania.ro)

[www.garanta.ro](http://www.garanta.ro)

[www.geert-hofstede.com](http://www.geert-hofstede.com)

[www.general.ro](http://www.general.ro)

[www.gerroma.ro](http://www.gerroma.ro)

[www.globalcompactromania.ro](http://www.globalcompactromania.ro)

[www.gothaer.ro](http://www.gothaer.ro)

[www.grawe.ro](http://www.grawe.ro)

[www.groupama.ro](http://www.groupama.ro)

[www.hdr.undp.org](http://www.hdr.undp.org)

[www.ibe.org.uk](http://www.ibe.org.uk)

[www.insuranceeurope.eu](http://www.insuranceeurope.eu)

[www.nn.roasigurari](http://www.nn.roasigurari)

[www.omniasig.ro](http://www.omniasig.ro)

[www.onix.eu.com](http://www.onix.eu.com)

[www.paidromania.ro](http://www.paidromania.ro)

[www.researchcentral.ro](http://www.researchcentral.ro)

[www.russellsage.org](http://www.russellsage.org)

[www.signal-iduna.ro](http://www.signal-iduna.ro)

[www.transparency.org/](http://www.transparency.org/)

[www.uniqa.ro](http://www.uniqa.ro)

[www.unsicar.ro](http://www.unsicar.ro)

[www.usaid.gov](http://www.usaid.gov)

[www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)