



ESCOLA NACIONAL
de SEGUROS

MBA EXECUTIVO EM NEGÓCIOS DE SEGUROS EAD - 2019

A ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS

Fundada em 1971, a Escola Nacional de Seguros tem a missão de desenvolver o mercado de seguros através da geração e difusão de conhecimento e da capacitação de profissionais. A Instituição atende às necessidades dos profissionais brasileiros através da educação continuada, ajudando-os a enfrentar um mercado com forte competitividade.

Desde a sua criação, a Escola vem contribuindo com o desenvolvimento da indústria do seguro ao oferecer programas educacionais, apoiar pesquisas técnicas, publicar vasta gama de títulos e promover eventos. Nesse período, também vem se notabilizando pela troca de experiências com instituições de ensino do Brasil e exterior, através de convênios de cooperação técnica.

Com sede no Rio de Janeiro, ela conta com outras 9 Unidades para manter o elevado padrão de qualidade de ensino e ratificar sua condição da maior e melhor Escola de Seguros do Brasil.

Em 2005, a Entidade obteve parecer favorável do Ministério da Educação – MEC para ministrar, no Rio de Janeiro, o Curso Superior de Administração com Linha de Formação em Seguros e Previdência, o primeiro do País com essas características. Assim, ela confirmou seu comprometimento com a alta qualificação de profissionais para um setor que vem se tornando cada vez mais complexo.

SOBRE O MBA EXECUTIVO EM NEGÓCIOS DE SEGUROS A DISTÂNCIA

Preparar os participantes para o exercício de funções de gestão e liderança no mercado de seguros, permitindo:

- O conhecimento necessário para enfrentar as grandes transformações que estão ocorrendo na gestão das organizações, decorrente das rápidas mudanças ambientais;
- A percepção de que a globalização da economia exige das organizações irrestrito comprometimento com a eficiência, eficácia, competitividade, rentabilidade e crescimento sustentável;
- A consciência de que a mudança de paradigmas é um imperativo categórico;
- A certeza de que a necessidade de mudança da cultura organizacional é fundamental para a sobrevivência;
- O aprimoramento dos conhecimentos sobre diferentes abordagens gerenciais, por meio do instrumental necessário para implantação de técnicas avançadas de gestão de seguros;
- A discussão dos princípios da gestão de riscos e seguros, linhas teóricas, processos e ferramentas, com foco na realidade brasileira e com vinculação à questão comportamental;
- A preparação de profissionais, desenvolvendo habilidades e competências necessárias para os novos desafios do mercado.

PÚBLICO-ALVO

Profissionais com ensino superior completo, interessados em desenvolver conhecimentos atualizados sobre gestão e com possibilidade de escolher ênfases em módulos específicos de seguros e resseguro. Profissionais que estejam atuando ou desejem atuar em:

- Seguradoras;
- Resseguradoras;
- Corretoras de Seguros;
- Corretoras de Resseguros;
- Agências Reguladoras;
- Empresas de Auditoria com Foco no Mercado de Seguros;
- Federações do Mercado de Seguros;
- Mercado Financeiro;
- Fornecedores de Produtos e Serviços para o Mercado de Seguros;
- Empresas Consumidoras de Produtos de Seguro.

ESTRUTURA CURRICULAR

Com duração de 1 ano, o MBA Executivo em Negócios de Seguros online é constituído de 360 horas, sendo 288 horas formadas por 4 módulos com disciplinas de gestão e 72 horas formadas pelo módulo da ênfase escolhida.

O Curso conta ainda com 3 disciplinas de nivelamento opcionais no formato online, que estarão disponíveis para o aluno desde a confirmação da matrícula.

Segue abaixo a estrutura do Curso de forma detalhada:

GRADE CURRICULAR

NIVELAMENTO - OPCIONAL	
Disciplina	Carga Horária
Teoria Geral do Seguro	24
Estatística	24
Matemática Financeira	24
Total	72
MÓDULO – FINANÇAS	
Disciplina	Carga Horária
Gestão Financeira	24
Contabilidade Gerencial e Indicadores	24
Cenários Econômicos	24
Total	72

MÓDULO – PROCESSOS	
Disciplinas	Carga Horária
Gestão da Inovação	24
Gestão de Operações de Seguros	24
Planejamento e Gestão Estratégica	24
Total	72
MÓDULO – PESSOAS	
Disciplinas	Carga Horária
Gestão de Pessoas e Equipes	24
Negociação	24
Cultura e Poder	24
Total	72
MÓDULO - PRODUTOS	
Disciplina	Carga Horária
Marketing de Serviços	24
Comportamento do Consumidor	24
Marketing de Resultado	24
Total	72

ÊNFASES

DIREITO SECURITÁRIO	
Disciplina	Carga Horária
Fundamentos e Estrutura do Mercado de Seguros	24
Fundamentos do Direito Público e Privado	24
Direito Aplicado ao Seguro	24
Total	72
BENEFÍCIOS	
Disciplina	Carga Horária
Gestão de Seguro de Pessoas	24
Fundamentos e Estrutura do Mercado de Saúde Suplementar	24
Modelos de Previdência Complementar	24
Total	72

SEGUROS GERAIS	
Disciplinas	Carga Horária
Gestão de Seguros de Transportes	24
Gestão de Seguros de Automóvel e de Outros Massificados RE	24
Fundamentos e Estrutura do Mercado de Resseguro	24
Total	72
GERAL	
Disciplinas	Carga Horária
Disciplina I – a ser definida pelo aluno	24
Disciplina II – a ser definida pelo aluno	24
Disciplina II – a ser definida pelo aluno	24
Total	72

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO BÁSICO

NIVELAMENTO

O aluno terá acesso ao conteúdo das disciplinas de nivelamento num prazo de até 48 horas após a confirmação da sua matrícula no curso.

As disciplinas ficarão disponíveis para acesso num prazo de 1 ano.

➤ **Teoria Geral do Seguro**

Os Sistemas Nacionais de Seguros, Capitalização e Saúde. Princípios Básicos do Seguro. O Contrato de Seguro. Características Técnicas do Seguro. Processo de Sinistro. Mecanismos de Pulverização do Risco.

➤ **Estatística**

Definição, conceito e aplicação de Estatística. Distribuição de frequência. Medidas de tendência central. Medidas de dispersão. Teoria da probabilidade. Distribuição de probabilidade. Amostragem. Testes de hipóteses e significância. Covariância e correlação. Regressão linear.

➤ **Matemática Financeira**

Juros simples. Montantes compostos. Frequência de capitalização. Taxas: nominal, proporcionais, reais ou efetivas, equivalentes. Descontos: simples e compostos. Anuidades postergadas e antecipadas. Equivalência e valor do dinheiro no tempo. Fluxo de caixa (Incremental). Método do valor atual e da taxa de retorno. Comparação dos métodos. Taxas múltiplas de retorno. Investimentos mutuamente exclusivos.

MÓDULO - PRODUTOS

➤ **Marketing de Serviços**

Características específicas e tipos de serviços. Princípios de Marketing aplicados a serviços. Desenvolvimento de estratégias de Marketing de serviços. Posicionamento de serviços em ambientes competitivos. Desenvolvimento, distribuição, precificação e promoção de produtos de serviços. Gestão do relacionamento com clientes de serviços.

➤ **Comportamento do Consumidor**

Psicologia do comportamento do consumidor: percepção, aprendizagem e memória, motivação, emoções, personalidade; aspectos sociais do comportamento do consumidor: cultura e estratos sociais; comunicação e formação de atitudes; decisões de compra; difusão, adoção e resistência a inovações.

➤ **Marketing de Resultados**

Estudo sobre as métricas de marketing e a pesquisa de marketing. Ticket Médio. Estratégias de Marketing de Resultados. Tipos de Investimentos em Marketing. Análise de dados e resultados de investimentos (ROI). Planejamento de Demanda. Estratégias para desempenho e efetividade de campanhas de Marketing. Metodologias para diferenciação de produtos e serviços. Estudos de Casos.

MÓDULO - FINANÇAS

➤ **Gestão Financeira**

O mercado financeiro nacional. Política monetária e a formação da taxa de juros. A avaliação de ativos financeiros. Renda variável: conceitos e metodologias de avaliação. Orçamento empresarial. Fluxo de caixa.

➤ **Contabilidade Gerencial e Indicadores**

Contabilização das operações de seguros e resseguros. Provisões técnicas. As demonstrações contábeis. O balanço patrimonial. A demonstração do resultado do exercício. As demonstrações complementares. Notas explicativas. Relatório dos administradores. Parecer dos auditores. Objetivos da análise das demonstrações contábeis. Metodologias de análise: vertical, horizontal e através de índices. Análise através de índices. Principais indicadores utilizados no mercado de seguros. A importância relativa de cada índice.

➤ **Cenários Econômicos**

Fundamentos para a análise de conjuntura. Métodos e prática adotados na construção de cenários. Cenários econômicos internacionais. Cenário econômico brasileiro. Cenário econômico do mercado de seguros internacional e brasileiro.

MÓDULO - PESSOAS

➤ **Gestão de Pessoas e Liderança**

Gestão estratégica de pessoas. Comportamento humano nas organizações. Motivação. O processo de comunicação e gerenciamento de conflitos. Liderança nas organizações contemporâneas. Gerenciamento de equipes eficazes.

➤ **Negociação**

Técnicas e habilidades de negociação em diferentes situações. Negociação Estratégica. Impasses e convergências de interesses no processo de negociação.

➤ **Cultura e Poder**

A influência dos padrões culturais, políticos e comportamentais nos processos de mudança e de desenvolvimento organizacional. Aspectos culturais e sua influência no poder e liderança organizacional. A identificação e compreensão da influência dos padrões culturais e políticos no ambiente organizacional.

MÓDULO - PROCESSOS

➤ **Gestão da Inovação**

Conceito de Inovação. Estratégias de Inovação. Modelos de gestão para desenvolvimento da capacidade inovadora no ambiente empresarial. Modelos de inovação tecnológica. Tipos de inovação (aberta, fechada). Inovação e propriedade intelectual. Inovação e competitividade no mercado segurador. Planejamento e Gestão do processo de Inovação. Transformação digital. Novos modelos de negócio. Indicadores de Inovação.

➤ **Gestão de Operações de Seguros**

Cadeia de valor e cadeia de suprimentos. Arquitetura de Referência de Processos de Seguradoras. Indicadores-chave. Uso estratégico de sistemas de informação baseados em computador. A seguradora digital. Obtenção de vantagem competitiva com o uso de sistemas de informação baseados em computador.

➤ **Planejamento e Gestão Estratégica**

Fundamentos da estratégia. Planejamento e gestão estratégica da cadeia produtiva do seguro. O processo de planejamento estratégico. Análise externa: estrutura do mercado, forças competitivas e grupos estratégicos. Análise interna: recursos, capacidades e competências chave. Vantagem competitiva e desempenho: abordagens da criação de valor de valor econômico, lucratividade e criação

de valor para o acionista. Modelos de negócios. Formulação da estratégia. Implementação da estratégia.

ÊNFASES

ÊNFASE EM DIREITO SECURITÁRIO

➤ Fundamentos e Estrutura do Mercado de Seguros

Disposições constitucionais referentes ao setor de seguros e a competência privativa da União para legislar e fiscalizar as atividades securitárias. Decreto-lei 73/66 - os agentes do setor de seguros e suas atribuições. Lei 4.594 e o Código Civil: o corretor de seguros: regulamentação, direitos, deveres e responsabilidades; obrigações e direitos do segurado e do segurador A Lei Complementar 126/2007. As corretoras de resseguro e os resseguradores: disposições normativas. O Código de Defesa do Consumidor e a atividade de seguros. Estrutura do mercado de seguros brasileiro. Principais relacionamentos institucionais.

➤ Fundamentos do Direito Público e Privado

Direito como ciência. Direito Constitucional. Noções de Direito Civil – Parte Geral. Noções de Direito Civil – Direito das Obrigações e Direito da Empresa.

➤ Direito Aplicado ao Seguro

O Sistema Nacional de Seguros e o Decreto-lei 73/66. O Seguro e o Código Civil. O Seguro, a Previdência Privada e o Código de Defesa do Consumidor. A Previdência Privada – Lei Complementar 109/2001 e o Seguro Saúde – Lei 9.656/98

ÊNFASE EM BENEFÍCIOS

➤ Gestão de Seguros de Pessoas

Introdução ao conceito de gestão de riscos em seguros de pessoas. Legislação brasileira para seguro de pessoas. Modelos norte-americano e canadense. Diferenças de precificação entre seguros individuais e seguros coletivos. Principais indicadores de gestão de carteiras.

➤ Fundamentos e Estrutura do Mercado de Saúde Suplementar

Análise do contexto da regulação como instrumento de intervenção do estado. Marco regulatório. Balanço da regulação ANS (erros e acertos - amplitudes e limites). Apresentação das tendências do processo regulatório. O sistema de saúde suplementar brasileiro. Sistemas de saúde no Brasil. Marcos legal e regulatório. Relacionamento com os poderes Executivo, Legislativo, Judiciário e com prestadores de serviços. Mecanismos de financiamento para a saúde suplementar. Atividade seguradora no ramo Saúde. Riscos inerentes ao seguro-

saúde. Principais indicadores de gestão de carteiras. Questões relevantes: evolução tecnológica e envelhecimento populacional. Panoramas nacional e internacional do setor de saúde suplementar.

➤ **Modelos de Previdência Complementar**

O Sistema constitucional da seguridade social brasileira. Histórico e evolução do sistema previdenciário brasileiro. A previdência complementar: conceito e evolução histórica no Brasil. Planos operados pelas entidades abertas de previdência complementar.

ÊNFASE EM SEGUROS GERAIS

➤ **Gestão de Seguros de Transportes**

Introdução aos conceitos básicos e aspectos gerais dos seguros transportes. Divisão da carteira de transportes: o seguro do embarcador e o seguro do transportador. Principais coberturas básicas, adicionais e especiais. Cláusulas específicas. Noções gerais sobre processo de sinistros e resseguros. Principais indicadores de gestão de carteiras.

➤ **Gestão de Seguros de Automóvel e de Outros Massificados RE**

Subscrição de riscos - conceito e processo. Desenvolvimento de produtos. Visão do mercado de seguros massificados de RE no Brasil. Avaliação de resultados. Tarifação (precificação). Política e processo de aceitação. Estrutura dos contratos de seguros - condições gerais. Principais indicadores de gestão de carteiras.

➤ **Fundamentos e Estrutura do Mercado de Resseguro**

Introdução ao resseguro; resseguro, cosseguro e retrocessão. Introdução aos diferentes modelos de regulação das operações de resseguro no mundo. Análise do modelo proposto pela LC nº 126/2007. Condições de acesso e regras de operação do mercado de resseguros. Implicações para a operação das seguradoras. Análise do padrão defendido pela IAIS e principais temas em discussão. A Função do resseguro no mercado. Principais atores e relacionamentos. Estabelecimento de limites técnicos.

OBS: o aluno que optar por realizar o curso na sua forma geral de Gestão, sem definir umas das ênfases propostas, deverá no ato da matrícula, escolher 3 dentre as 9 disciplinas propostas acima, formando de acordo com a sua escolha, o último módulo de estudo.

AVALIAÇÃO

Para ter direito à certificação, o aluno deverá cursar com assiduidade e ser aprovado, obrigatoriamente, em todas as disciplinas do curso.

São critérios essenciais para aprovação:

- a) Médias mínimas de 7,0 (sete) para cada disciplina, apurados nas avaliações on-line formativas e

- avaliações presenciais somativas, ao final do curso;
- b) Frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento). A frequência será apurada em todas as atividades programadas no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) em cada disciplina.

MATERIAL DIDÁTICO

O material didático de cada disciplina será disponibilizado no ambiente virtual de aprendizagem – AVA, no formato PDF.

AMBIENTE EAD

O ambiente foi criado com o objetivo de:

- Possibilitar o aluno organizar seu estudo pelo calendário proposto para realização das atividades curriculares, navegar nos conteúdos digitais disponibilizados;
- Possibilitar o aluno a realização das atividades no ambiente virtual de aprendizagem síncronas e assíncronas. Nos momentos síncronos, professores e alunos conectam-se ao mesmo tempo para uma atividade prevista no calendário do curso, como reuniões on-line ou webconference. Já nos momentos assíncronos incluem estudo on-line, leituras complementares, discussões conceituais em fóruns com temas da atualidade, entre outras atividades;
- Proporcionar fórum de discussões como ferramenta para elaboração dos trabalhos e exercícios, possibilitando a interação, a crítica e a colaboração entre os alunos;
- Disponibilizar um canal permanente de comunicação com o professor/tutor, para esclarecer dúvidas, solicitar apoio ao estudo, de forma síncrona, por meio de chat, e assíncrona, através do portal de mensagens;
- Disponibilizar bibliotecas virtuais, com acervo digital multidisciplinar com mais de 8 mil títulos;
- Disponibilizar videoaulas e palestras (Webinars);
- Os alunos poderão acessar o ambiente virtual de aprendizagem 24 horas por dia, em qualquer lugar, para realizar estudos individuais ou em grupo.

INVESTIMENTO

* Investimento a partir de:		
Matrículas até 05/06/2019	Matrículas até 05/07/2019	Matrículas a partir de 06/07/2019
1 + 19 parcelas de R\$ 553,05	1 + 19 parcelas de R\$ 583,78	1 + 19 parcelas de R\$ 614,50

*** Valores informados com a concessão de bolsa de estudos de 20% em virtude de convênio firmado com as empresas e sindicatos de classe do mercado de seguros.**

*** Outros planos de pagamento, sob consulta.**

Obs.1: as turmas serão confirmadas em até 1 dia útil após o término das inscrições.

O cancelamento que se caracteriza pela desistência do aluno antes da realização de qualquer disciplina, obedecerá ao disposto no contrato.

Na falta de "quórum mínimo" para a realização da ênfase escolhida, o candidato será orientado pela equipe acadêmica e poderá optar por outra ênfase disponível ou solicitar restituição integral do valor pago, que será feita no prazo de 15 dias úteis.