



ESCOLA NACIONAL
de SEGUROS

MBA EXECUTIVO EM NEGÓCIOS DE SEGUROS – 2018

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

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 é constituído de 480 horas-aula, sendo 384 horas-aula formadas por 4 módulos com disciplinas de gestão e 96 horas-aula formadas pelo módulo da ênfase escolhida.

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

Segue abaixo a estrutura do Curso de forma detalhada:

GRADE CURRICULAR

NIVELAMENTO	
Disciplina	Carga Horária
Teoria Geral do Seguro – EaD	32
Estatística – EaD	32
Matemática Financeira - EaD	32
Total	96

MÓDULO - PRODUTOS	
Disciplina	Carga Horária
Marketing de Serviços	32
Comportamento do Consumidor	32
Marketing de Resultado	32
Total	96



MÓDULO – FINANÇAS	
Disciplina	Carga Horária
Gestão Financeira	32
Contabilidade Gerencial e Indicadores	32
Cenários Econômicos	32
Total	96

MÓDULO – PESSOAS	
Disciplinas	Carga Horária
Gestão de Pessoas e Equipes	32
Negociação	32
Cultura e Poder	32
Total	96

MÓDULO – PROCESSOS	
Disciplinas	Carga Horária
Gestão da Inovação	32
Gestão de Operações de Seguros - EaD	32
Planejamento e Gestão Estratégica	32
Total	96

ÊNFASES

DIREITO SECURITÁRIO	
Disciplina	Carga Horária
Gestão Jurídica do Contrato de Seguro: formação do contrato de seguro	32
Gestão Jurídica do Contrato de Seguro: especificidades	32
Direito do Consumidor: impactos na atividade seguradora	32
Total	96

SEGUROS PATRIMONIAIS E RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL	
Disciplina	Carga Horária
Seguros Compreensivos Residencial, Empresarial e Condomínio	32
Responsabilidade Civil Geral	32
Riscos de Engenharia e Seguro Garantia	32
Total	96

SEGUROS DE TRANSPORTES	
Disciplina	Carga Horária
Logística e Cadeia de Suprimentos	32
Seguros de Transportes Nacionais	32
Seguros de Transportes Internacionais	32
Total	96

GESTÃO DE RISCOS	
Disciplinas	Carga Horária
Fundamentos da Gestão Estratégica dos Riscos	32
Identificação, Análise e Gestão de Riscos em Projetos	32
Governança Corporativa e Controles Internos	32
Total	96

GERAL	
Disciplinas	Carga Horária
Disciplina I – a ser definida pelo aluno	32
Disciplina II – a ser definida pelo aluno	32
Disciplina II – a ser definida pelo aluno	32
Total	96

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 extratos 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

➤ **Gestão Jurídica do Contrato de Seguro: formação do contrato de seguro**

Como e por que gerir os contratos de seguros em relação à conformidade jurídica e normativa? Quais os motivos do fenômeno “judicialização” dos contratos de seguros no Brasil e como sanar o problema? Hierarquia das leis em relação às normas reguladoras infralegais. Ordenamento jurídico pertinente ao contrato de seguro no Brasil; Funções do seguro no passado recente e na contemporaneidade; Conceitos fundamentais acerca dos elementos pertinentes ao contrato de seguro: risco, garantia, interesse, prêmio e empresarialidade; Limites objetivos da atividade seguradora na contemporaneidade segundo o ordenamento jurídico; Sistemas jurídicos – fechado, aberto e misto e a interpretação do contrato de seguro; Legislação e Jurisdição; Contrato de seguro no Código Civil (CC); Novos paradigmas dos contratos: função social, boa-fé objetiva e reflexos na atividade seguradora; Conceito legal constante do artigo 757 do CC; Instrumentos típicos do contrato de seguro e sua formação: Proposta de Seguro, Apólice, Endosso; Nulidade do contrato de seguro; Obrigação de informar (art. 766 CC); Prêmio de seguro; Seguro a favor de outrem; Despesas de Contenção, de Salvamento e de Tratamento de Entulhos de Sinistros; Dos seguros obrigatórios; Dos principais riscos excluídos dos contratos de seguros e o significado deles: riscos sociais, riscos de guerra, dolo e culpa grave do segurado; Infraseguro: rateio (art. 783 CC); Consequências do não pagamento do prêmio; PL da Câmara n.º 29/2017, em análise no Senado e as respectivas determinações/alterações em relação aos dispositivos do CC tratados nesta Disciplina.

➤ **Gestão Jurídica do Contrato de Seguro: especificidades**

Mutualismo: princípio fundamental dos seguros; A função social da proteção da mutualidade nos contratos de seguro; Da discussão acerca da titularidade do fundo comunitário representado pelas provisões técnicas. Fundo Garantidor ou Patrimônio de Afetação: conceitos; Contrato consensual e não formal (art. 758 CC); A Perda da Garantia e a Perda do Direito à Indenização; Agravamento e Redução de riscos no curso do contrato: reflexos (arts. 768, 769 e 770 CC); Função da indenização: pagamento em dinheiro e constituição de renda garantidora; Sub-rogação de direitos do Segurador (art. 786 CC); Cobertura do Risco Putativo; Novo seguro sobre o mesmo bem (art. 782 CC); Transferência do contrato de seguro (art. 785); Prescrição e debates fundamentais sobre sua aplicabilidade prática; A Boa-Fé e a Prova da Má-Fé (arts.765-766); As Circulares, Resoluções e Portarias da Susep e do CNSP (art. 777) no contexto da atividade seguradora em face do ordenamento

jurídico; O Valor do Interesse, a Garantia e o Valor da Indenização após o Sinistro (art. 778 e 781); O Vício Intrínseco da Coisa e a Garantia (art. 784); Cosseguro (art. 761 CC); Princípios que regem a interpretação dos contratos de seguros na contemporaneidade; Estudo de Casos Paradigmáticos de interpretação dos contratos de seguros: a dicotomia entre a fundamentação técnica de seguro e a aplicação do ordenamento jurídico pelos tribunais; PL da Câmara n.º 29/2017, em análise no Senado e as respectivas determinações/alterações em relação aos dispositivos do CC tratados nesta Disciplina.

➤ **Direito do Consumidor: impactos na atividade seguradora**

Breves considerações sobre a construção do Direito do consumidor; Código de Defesa do Consumidor – CDC – nova ordem social e jurídica; Microsistema e os seus reflexos na atividade seguradora de modo geral; Bases fundamentais do CDC; Relativização das bases contratuais: significado e consequências na gestão dos negócios securitários; Novos paradigmas para os contratos: função social, boa-fé objetiva, coletivização dos interesses; Redação dos clausulados de coberturas de seguros: fonte principal de problemas e/ou de conflitos na atividade. Como evitá-los?; Cláusulas abusivas; Contrato de adesão no CDC e no CC; Reflexos do CDC na atividade seguradora e no contrato de seguro; Dos elementos objetivos para a aceitação e a recusa de riscos; Da expectativa de confiança e responsabilidade civil da Seguradora; Das formas de comercialização, inclusive o comércio eletrônico de seguros; Práticas comerciais que podem gerar conflitos de interesses; Estudos de casos paradigmáticos. PL da Câmara n.º 29/2017, em análise no Senado e as respectivas determinações/alterações em relação aos dispositivos do CC tratados nesta Disciplina.

ÊNFASE EM SEGUROS PATRIMONIAIS E RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL

➤ **Seguros Compreensivos Residencial, Empresarial e Condomínio**

O mercado dos seguros compreensivos, seus produtos, players e indicadores. Princípios. Segmentação dos produtos. Principais coberturas, incluindo responsabilidade civil e lucros cessantes. Fatores de subscrição de riscos. Serviços agregados.

➤ **Responsabilidade Civil Geral**

O mercado dos seguros de responsabilidade civil geral seus produtos, players e indicadores. Origem da responsabilidade civil – Legislação. Princípios. Cobertura. Apólice por ocorrência e apólice por reclamação. Fatores de subscrição de riscos.

➤ **Riscos de Engenharia e Seguro Garantia**

O mercado do seguro de riscos de engenharia, seus produtos, players e indicadores. Princípios do seguro de riscos de engenharia. Bens cobertos pelo seguro de riscos de engenharia. Cobertura *all risks*. Fatores de subscrição de riscos no seguro de engenharia. O mercado dos seguros de garantia, seus produtos, players e indicadores. Princípios do seguro garantia. Cobertura do seguro garantia. Modalidades no setor público e privado. Fatores de subscrição de riscos no seguro garantia.

ÊNFASE EM SEGUROS DE TRANSPORTES

➤ **Logística e Cadeia de Suprimentos**

Logística – definição e conceitos. Importância estratégica. Evolução e tendências. Situação no Brasil.

➤ **Seguros de Transportes Nacionais**

Mercado dos seguros de transportes nacionais, seus produtos, players e indicadores. Princípios. Coberturas. Serviços de *loss control*. Fatores de subscrição de riscos.

➤ **Seguros de Transportes Internacionais**

Mercado dos seguros transportes internacionais (produtos, players, indicadores). Princípios. Coberturas (básica, avaria grossa, adicionais e especiais). Incoterms. Fatores de subscrição de riscos.

ÊNFASE EM GESTÃO DE RISCOS

➤ **Fundamentos da Gestão de Riscos**

Conceitos básicos. Cenário atual. Redes organizacionais e cadeias produtivas. Identificação dos fatores intrínsecos de riscos. Ambiente competitivo e necessidade de mudanças. Determinação do posicionamento da corporação em relação ao risco. Visão de custo para de valor: Mudança de paradigma. Os riscos e os impactos nas redes de negócios. Modelo estratégico de negócios de administração dos riscos. Competitividade e construção de ambientes empresariais que adicionam valor. Inovação na administração dos riscos. Decisão fundamental na rede de negócios: Fazer ou comprar (Make or Buy). Alinhamento corporativo para a mitigação dos riscos e a continuidade dos negócios. Mapeamento estratégico de riscos corporativos integrando com o Supply Chain Risk Management. Implantação de uma área de gestão de riscos efetiva (Estrutura de Gestão de Riscos – EGR). Processos de gerenciamento de riscos orgânicos. Planos de contingência. Resiliência e gestão estratégica, tática e operacional dos riscos. ISO 31000; Comitê integral de riscos. Risk Owner (RO) e Chief Risk Officer (CRO). Formulação de medidas corretivas e preventivas aplicáveis. Administração dos riscos como fator de lucratividade de longo prazo.

➤ **Identificação, Análise e Gestão de Riscos em Projetos**

Tipos e valores de patrimônio sujeitos a perdas e despesas relacionadas. Perda de pessoas chave; Perda de receita e sua origem. Conceituação de riscos orgânicos e operacionais. Identificação das exposições a perdas. Matriz da exposição a perdas. Ferramentas para a identificação das exposições a perdas (FMEA, HAZOP; COSO, COBIT, TAPA, PMI). Mapeamento de riscos (Risk Mapping). Conceitos básicos de projetos. Ferramentas e metodologias para gestão eficaz de projetos. Projetos versus ações e melhoria. Ciclo, fases e etapas. Complexidade e incerteza. Fatores de sucesso e insucesso em projetos. Qualificação e quantificação por valor esperado dos riscos. Estratégias e plano de respostas aos riscos. Planejamento de reservas. Ferramentas para elaboração e acompanhamento de projetos. Gestão de Riscos como um dos fatores críticos de sucesso em projetos.

➤ **Governança Corporativa e Controles Internos**

Definição de controles internos e riscos. Committee Of Sponsoring Organizations (COSO). Lei Sarbanes-Oxley. Governança Corporativa. Principais princípios e conceitos abordados pelo: Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e a Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros (BM&FBOVESPA). Motivação para investimento em governança corporativa. Controles internos, comitê de auditoria e auditorias interna e externa.

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 12 disciplinas propostas acima, formando de acordo com a sua escolha, o último módulo de estudo.

COACHING DE CARREIRA E APRENDIZAGEM

Serão oferecidos dois encontros de 30 minutos, por aluno, com um Coach de Carreira ou de desenvolvimento profissional, para proporcionar uma experiência de ensino alinhada às expectativas mercadológicas e acadêmicas dos alunos.

Esses encontros estão previstos para o 1º e 7º mês de realização do Curso e deverá ser agendado na Secretaria Acadêmica da ENS.

MATERIAL DIDÁTICO

Ao início de cada módulo o material didático produzido pelos docentes para cada disciplina será disponibilizado no ambiente EAD. O conjunto de slides e apostilas terá formato PDF.

Caberá aos alunos, se assim desejarem, imprimir o material de cada disciplina para acompanhar as aulas.

AMBIENTE EAD

O ambiente foi criado com o objetivo de disponibilizar diversas atividades de interação e comunicação, tais como:

- Informações e referências importantes do curso (manual do aluno, regulamentos, horário etc.);
- Encaminhamento e postagem de avisos;
- Disponibilização dos conteúdos trabalhados pelo docente em sala de aula; e
- Ferramentas de comunicação com a coordenação do curso.

REALIZAÇÃO E CRONOGRAMA DO CURSO

As disciplinas descritas nos módulos Produtos, Finanças, Pessoas e Processos serão ministradas segundas e quartas-feiras, das 19h00 às 22h15. As disciplinas descritas que compõem as ênfases, serão ministradas sextas-feiras das 19h00 às 22h45 e sábados das 8h às 18h, quinzenalmente, no 2º, 5º e 8º mês de realização do Curso, respectivamente.

As aulas serão ministradas na Escola Nacional de Seguros – Rua Augusta, nº 1.600 – 7º andar – Consolação – São Paulo/SP

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.

INVESTIMENTO

* Investimento a partir de:		
Matrículas até 24/08/2018	Matrículas até 28/09/2018	Matrículas a partir de 29/09/2018
1 + 15 parcelas de R\$ 1.036,04	1 + 15 parcelas de R\$ 1.093,60	1 + 15 parcelas de R\$ 1.151,16

*** 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.**