



MBA EXECUTIVO EM NEGÓCIOS DE SEGUROS
SEMIPRESENCIAL – 2020

A ESCOLA DE NEGÓCIOS E SEGUROS

Fundada em 1971, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) tem a missão de promover uma educação transformadora, por meio de programas de excelência, que contribuam para o desenvolvimento de profissionais capacitados a atuar em diversas áreas de negócios, além de estimular e disseminar a cultura de seguros. Atuando dentro do modelo da educação continuada, a Instituição atende às necessidades dos profissionais brasileiros, ajudando-os a enfrentar um mercado com forte competitividade.

Desde a sua criação, a ENS 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, ao estabelecer convênios de cooperação técnica.

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

Presente em mais de 60 localidades de todas as regiões do Brasil, por meio da atuação de duas coordenações regionais (Rio de Janeiro e São Paulo) e de parcerias com outras instituições, a ENS atende a mais de 16 mil alunos e participantes por ano, em cursos e outros programas educacionais, presenciais e online. Consegue, assim, manter e expandir o elevado padrão de qualidade que é sua marca, bem como ratificar sua condição de maior e melhor escola de seguros do Brasil.

SOBRE O MBA EXECUTIVO EM NEGÓCIOS DE SEGUROS SEMIPRESENCIAL

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 e meio, o MBA Executivo em Negócios de Seguros semipresencial 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.

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
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

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 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.

MATERIAL DIDÁTICO E AMBIENTE EAD

MATERIAL DIDÁTICO

Cada curso ou disciplina possui conteúdos didáticos disponibilizados no Ambiente Virtual de Aprendizagem – AVA, que são: *e-books* em PDF; conteúdos interativos (*learning pages*); mapas conceituais, webinar, videoaulas e exercícios de autoavaliação.

AMBIENTE VIRTUAL DE APRENDIZAGEM – AVA

Foi estruturado para propiciar aos alunos uma sala virtual repleta de conteúdos, atividades e recursos mediados por um professor-tutor. Nas salas virtuais o aluno terá à sua disposição:

- Todo o material didático disponibilizado por meio de uma trilha de aprendizagem orientada no manual de acesso à sala virtual.
- Um cronograma das atividades a realizar para o aluno planejar o seu estudo.
- Fóruns de discussões para interagir com os colegas de curso sobre os conteúdos que estão sendo estudados sob a mediação do professor-tutor.
- Tira Dúvidas que é um canal permanente de comunicação com o professor-tutor para esclarecer dúvidas sobre o conteúdo em estudo.
- Bibliotecas virtuais com acervo digital multidisciplinar com mais de 8 mil títulos para consultar e ler em qualquer tempo e lugar.
- Videoaulas via webinar sobre o conteúdo que está sendo estudado.
- Orientações e entrega de trabalho acadêmico direto na sala virtual.
- Fale Conosco é uma área exclusiva de comunicação com a Escola.
- Notícias e Avisos é o mural de comunicação da sala, ou seja, todas as mensagens são publicadas nessa área.

O que é essencial para a construção do conhecimento é encontrado pelo aluno no Ambiente Virtual de Aprendizagem – AVA, e pode ser acessado em qualquer tempo e lugar pelo computador, tablet ou smartphone.

ENCONTROS PRESENCIAIS

De acordo com a programação divulgada, as disciplinas descritas nos módulos Produtos, Finanças, Pessoas e Processos serão ministradas sextas-feiras e sábados, uma vez ao mês. Porém, no 4º, 7º e 11º mês, os encontros serão quinzenais em função das disciplinas descritas que compõem as ênfases.

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.