



MBA GESTÃO ESTRATÉGICA DE SEGUROS – PRESENCIAL/SP

PARCERIA com o PROGRAMA IBM ACADEMIC INITIATIVE  
para a disciplina Gestão da Inovação

Prezado(a) Sr.(a.),

Agradecemos seu interesse em nossos programas de ensino e lhe cumprimentamos pela iniciativa de buscar o seu aperfeiçoamento profissional.

Você está recebendo o programa do curso **MBA Gestão Estratégica de Seguros** da Escola de Negócios e Seguros. Nele você encontrará todas as informações sobre o curso e outros detalhes, como período de realização, horário, local e procedimentos para efetivação de sua matrícula. O valor do investimento encontra-se em um anexo específico.

Na oportunidade, gostaríamos de ressaltar que o processo seletivo para os cursos de Pós-Graduação *Lato Sensu* da Escola compreende análise curricular e, se necessário, entrevista com o coordenador acadêmico. Desta forma, solicitamos a realização de sua inscrição em nosso site e o envio do *curriculum vitae* atualizado. Após o recebimento, nossa equipe dará prosseguimento às atividades necessárias ao andamento do processo.

Atenciosamente,

DIRETORIA DE ENSINO SUPERIOR

[www.ens.edu.br/mbas](http://www.ens.edu.br/mbas)

## **APRESENTAÇÃO DO CURSO**

### **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.

### **JUSTIFICATIVA**

O MBA Gestão Estratégica de Seguros foi concebido e estruturado com o objetivo de formar profissionais aptos para atuar especialmente no mercado de seguros como empreendedores, gerentes ou diretores de áreas ou funções específicas.

Serão profissionais que possuirão uma formação com sustentação técnica, postura ética reflexiva, autonomia intelectual, comprometidos com as transformações sociais e qualificados para o exercício na área securitária ou em outros segmentos de negócios.

Constituem os pilares da formação do egresso:

- A compreensão das questões científicas, técnicas, sociais e econômicas da produção, observados níveis graduais do processo de tomada de decisão;
- O desenvolvimento de aptidões para gestão qualitativa e adequada;
- O exercício da capacidade de assimilação de novas informações;

- A flexibilização intelectual e adaptabilidade contextualizada no trato de situações diversas, presentes ou emergentes, nos vários segmentos do campo de atuação de gestores;
- A compreensão crítica dos fenômenos sociais, econômicos, culturais e políticos do País, fundamentais ao exercício da cidadania e da profissão.

### **OBJETIVOS GERAIS**

O objetivo do curso é preparar profissionais para conhecer de forma abrangente os principais aspectos do mercado de seguros, resseguro, previdência privada aberta e saúde suplementar.

Seus objetivos específicos são:

- Propiciar aos alunos o desenvolvimento de uma visão ampla dos negócios e do funcionamento das empresas e das instituições do mercado segurador;
- Preparar os alunos para atuarem como gestores eficazes e eficientes em diferentes segmentos de negócios e empreendimentos, com tomada de decisões consistentes e fundamentadas.
- Propor aos alunos atividades que irão despertar a autonomia de estudo, para que eles sejam os agentes da construção do seu conhecimento, capazes de autogerir e autorregular o seu processo de ensino e aprendizagem, tão importante nos dias de hoje.

### **PARCERIA com o PROGRAMA IBM ACADEMIC INITIATIVE para a disciplina Gestão da Inovação**

O programa Academic Initiative da IBM oferece acesso à tecnologia da IBM para alunos e professores. Por meio do portal [ibm.com/academic](http://ibm.com/academic) os professores e alunos da ENS poderão usar softwares, cursos e acesso à nuvem da IBM - IBM Cloud, Data Science, IBM Security, Quantum, Blockchain e Artificial Intelligence - e outras tecnologias como Linux ou Open Source. O programa também oferece informações como manuais, Redbooks e outros materiais sobre tecnologias para ensino, aprendizagem e pesquisa não comercial, com o objetivo de permitir que os alunos se formem com experiência prática direta em ferramentas de uso na indústria e que os ajudarão em sua carreira escolhida.

### **PÚBLICO-ALVO**

Profissionais com ensino superior completo, interessados em desenvolver conhecimentos sobre gestão de seguros que estejam atuando ou desejem atuar em:

- Seguradoras, resseguradoras, empresas de previdência privada aberta e empresas de saúde suplementar;
- Corretoras de seguros e corretoras de resseguros;
- Organizações representativas das entidades do mercado de seguros;
- Agências reguladoras;
- Mercado financeiro;

- Empresas que possuam áreas especializadas na gestão de seguros corporativos;
- Empresas prestadoras de serviço que integram a cadeia de valor do seguro; e
- Organizações empresariais que não atuam no segmento de seguros, considerando que o programa do curso contempla conteúdos de gestão empresarial.

### **ESTRUTURA CURRICULAR**

O MBA Gestão Estratégica de Seguros tem uma carga horária de 360 horas, com duração estimada de 18 meses.

Além das 360 horas, o curso conta também com um módulo de nivelamento, composto por 5 disciplinas, num total de 120 horas adicionais. Esse conteúdo é totalmente gratuito e estará disponível para o aluno no ato da sua matrícula. O módulo de nivelamento é totalmente online e conta com a tutoria de um professor especialista no assunto.

## GRADE CURRICULAR

Módulo de Nivelamento – (EAD –disciplinas opcionais)	Cargas horárias (horas)
I. Nivelamento (EAD - Opcionais)	120** <i>Carga horária extra</i>
1. Matemática Financeira	24
2. Estatística Aplicada a Negócios	24
3. Cenários Econômicos	24
4. Ética e Responsabilidade Social Corporativa	24
5. Fundamentos e Estrutura do Mercado de Resseguro	24
Disciplinas Obrigatórias	Cargas horárias (horas)
II. Disciplinas Instrumentais presenciais	36
1. Contabilidade Gerencial e Indicadores	18
2. Gerência de Riscos	18
III. Disciplinas de Gestão presenciais	144
3. Planejamento e Gestão Estratégica	18
4. Gestão de Operações de Seguros	18
5. Gestão de Pessoas e Equipes	18
6. Gestão Financeira	18
7. Governança Corporativa e Controles Internos	18
8. Gestão de Marketing de Serviços	18
9. Gestão da Inovação	18
10. Jogos Estratégicos de Negócios de Seguros	18
IV. Disciplinas Específicas presenciais	180
11. Fundamentos e Estrutura do Mercado de Seguros e Capitalização	18
12. Gestão de Seguros Patrimoniais	18
13. Gestão de Seguros de Responsabilidade e de Riscos Financeiros	18
14. Gestão de Seguros de Pessoas	18
15. Gestão de Seguros de Transporte	18
16. Gestão de Seguros de Automóvel e de Outros Massificados RE	18
17. Gestão de Resseguro	18
18. Fundamentos e Estrutura do Mercado de Saúde Suplementar	18
19. Fundamentos e Estrutura do Mercado de Previdência Privada Aberta	18
20. Tópicos Especiais	18
Total	360

## 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) Notas mínimas de 7,0 (sete) para cada disciplina, para as atividades teóricas e práticas;
- b) Frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento). A frequência será apurada em cada disciplina e devidamente registrada em diários de classe.

As avaliações de rendimento escolar serão realizadas por meio de prova e/ou por trabalho. Em cada disciplina haverá pelo menos uma avaliação de rendimento escolar individual. Quando a avaliação se der por meio de prova, esta ocorrerá em data previamente agendada na programação do curso.

Àquele que perder a prova de primeira chamada será oferecida uma outra de segunda chamada, a ser realizada nas dependências da Escola, em data e hora divulgadas pela Coordenação Acadêmica. A ausência do aluno, nesta prova de segunda chamada, equivalerá à atribuição de nota 0 (zero).

O TCC, em formato de **artigo científico** é opcional. E, caso o aluno opte por fazer o TCC é importante observar os seguintes pontos:

- a) O módulo de TCC deverá ser **contratado** pelo aluno de forma apartada do contrato do MBA;
- b) O módulo de TCC será iniciado após o término do curso e terá a duração média de 4 meses;
- c) O Aluno contará com a supervisão de um professor orientador durante todo o período de elaboração do TCC;
- d) Após seu término, o TCC será avaliado por um professor avaliador, sendo que a nota mínima para aprovação será 7,0 (sete).

### **CERTIFICADO ESPECIAL PARA A DISCIPLINA GESTÃO DA INOVAÇÃO:**

Os participantes que concluírem a disciplina Gestão da Inovação receberão um Certificado assinado pelas instituições **IBM (Programa IBM Academic Initiative) E ENS.**

### **MODALIDADE PRESENCIAL/ONLINE AO VIVO**

As disciplinas serão ministradas presencialmente na unidade da escola em SP ou virtualmente através da Plataforma Collaborate, enquanto perdurarem as restrições impostas pela pandemia de COVID-19, somada a utilização de ferramentas de suporte à aprendizagem do ambiente virtual da ENS, principalmente por meio de atividades de fóruns de discussão e disponibilização de conteúdos e cases para resenhas e debates síncronos.

### **CONTEÚDO PROGRAMÁTICO BÁSICO**

#### **1º MÓDULO - DISCIPLINAS INSTRUMENTAIS EAD – NIVELAMENTO (Opcionais)**



➤ **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.

➤ **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.

➤ **Estatística Aplicada a Negócios**

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.

➤ **Ética e Responsabilidade Social Corporativa**

A Ética e sua relação direta com o mundo contemporâneo. A lógica hegemônica do mercado como paradigma das relações sociais. Relações do mundo corporativo com o mercado. Conflitos de interesse. Responsabilidade social. Histórico e cenário atual do desenvolvimento sustentável. Principais conceitos. Partes interessadas (stakeholders). Investimento Social Privado (ISP). Responsabilidade Social Empresarial (RSE). Sustentabilidade. Desenvolvimento sustentável. Conceito Triple Bottom Line (TBL). Sustentabilidade como estratégia de negócio. Gestão e governança da sustentabilidade. Principais iniciativas nacionais e internacionais. Sustentabilidade e o setor de seguros. Protocolo do Seguro Verde. Princípios para a Sustentabilidade em Seguros (PSI). Implantação dos Princípios para Sustentabilidade em Seguros.

➤ **Fundamentos e Estrutura do mercado de resseguros**

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.



## **DISCIPLINAS PRESENCIAIS**

### **2º MÓDULO - DISCIPLINAS INSTRUMENTAIS**

#### ➤ **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.

#### ➤ **Gerência de Riscos**

Conceituação sobre riscos. Riscos sistêmicos e não sistêmicos. Normas; preceitos internacionais. Processo de gerenciamento de riscos. Programas de transferência de riscos. Prevenção de perdas. Importância do gerenciamento de riscos na subscrição e colocação de grandes riscos. Riscos positivos. ERM – Gestão dos riscos corporativos. Gerenciamento de Riscos Operacionais. Norma ISO 31000. Grandes acidentes. Acidentes e sinistros.

### **3º MÓDULO - DISCIPLINAS DE GESTÃO**

#### ➤ **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 econômico, lucratividade e criação de valor para o acionista. Modelos de negócios. Formulação da estratégia. Implementação da estratégia.

#### ➤ **Gestão de Operações de Seguros**

Gestão de operações e de processos. 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.

➤ **Gestão de Pessoas e Equipes**

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.

➤ **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.

➤ **Governança Corporativa e Controles Internos**

Introdução ao conceito de regulação no mercado de seguros a partir dos modelos americanos e europeus, com base nos Acordos da Basileia, SOX, COSO e Solvência II. Princípios da supervisão baseada em riscos. Modelo brasileiro de regulação. Resoluções no âmbito nacional em relação a controles internos e governança. Definição de controles internos e riscos. Estrutura de Gestão de Risco da Circular Susep n. 521. As regras para a formação de capital mínimo e do capital baseado em risco. Governança corporativa. Principais princípios e conceitos abordados pelo: Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), Comissão de Valores Mobiliários. (CVM) e a B3 - Brasil, Bolsa, Balcão (Bolsa de Valores). Motivação para investimento em governança corporativa. Controles internos, comitê de auditoria e auditorias interna e externa.

➤ **Gestão de 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.

➤ **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.

➤ **Jogos Estratégicos de Negócios de Seguros**

A estratégia como direcionadora do crescimento da empresa. Foco e consistência na definição estratégica. Fundamentação teórica dos jogos de empresas. Analogias de situações vivenciadas na simulação com o ambiente organizacional. Ferramentas de

análise gerencial. Tomadas de decisão sob pressão. Trabalho em equipe.

**Esta disciplina poderá ser ministrada remotamente ou de forma híbrida.**

#### **4º MÓDULO - DISCIPLINAS ESPECÍFICAS**

##### ➤ **Fundamentos e Estrutura do Mercado de Seguros e Capitalização**

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. Conceituação da Capitalização. Sistema Nacional de Seguros Privados. Organização e obrigações das sociedades de capitalização.

##### ➤ **Gestão de Seguros Patrimoniais**

Conceitos gerais de seguros de patrimoniais: formas de contratação (1º risco absoluto, 1º risco Relativo e Risco Total), estimativa de perdas (DMP, PMP,PNE), apuração dos prejuízos (valor atual e valor de novo), Inspeção de risco e principais exclusões. Estudo dos ramos: Riscos Nomeados e Riscos Operacionais (0196), Lucros Cessantes (0141), Riscos de Engenharia (0167), Riscos Diversos (0171), Garantia Estendida de Bens (0195), Seguros Compreensivos Empresarial (0118), Residencial (0114) e Condomínio (0116). Principais indicadores de gestão de carteiras.

##### ➤ **Gestão de Seguros de Responsabilidade e de Riscos Financeiros**

Características dos seguros de responsabilidade e de riscos financeiros. Responsabilidade: fundamentos legais e legislação aplicável. Bases ocorrência versus reclamação - aplicação e prescrição. Conceitos de danos materiais e corporais. Caracterização dos terceiros e possíveis enquadramentos. Condições gerais do seguro de RC Geral. Modalidades mais comuns. A importância das informações para o seguro (questionários específicos). A questão do contratante e do contratado - aplicabilidade do seguro de RC. Finanças e garantias: papéis do tomador, segurado e seguradora. Tipos de garantias. Seguro Garantia. Riscos financeiros. Principais indicadores de gestão de carteiras.

##### ➤ **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.

➤ **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. Tarificação (precificação). Política e processo de aceitação. Estrutura dos contratos de seguros - condições gerais. Principais indicadores de gestão de carteiras.

➤ **Gestão de Resseguro**

Resseguro proporcional e não proporcional - tipos e características: excedente de responsabilidade, cota, excesso de danos, *stop loss* e catástrofe. Combinação de planos de resseguro. Subscrição de riscos de resseguro (contratos automáticos e facultativos - informações necessárias). Recuperação de resseguro de acordo com os contratos. Regulação de sinistros. Resseguro facultativo. Boas práticas. Resseguro internacional. Mercados americano, europeu, asiático. Como funciona o Lloyds. Características e especificidades dos mercados internacionais. Resseguradores cativos. Atuação dos brokers. Impacto do clima e de grandes acidentes. Tendências.

➤ **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.

➤ **Fundamentos e Estrutura do Mercado de Previdência Privada Aberta**

Histórico da previdência no Brasil. Estrutura da previdência no Brasil. Previdência

Social. Lei e regulamento de custeio da Previdência Social. Mudanças na legislação da previdência e seus impactos no mercado. Lei e regulamento de benefícios da Previdência Social. Regimes especiais de previdência. Previdência privada. EAPP e EFPP. Fundos de pensão. Produtos de previdência privada. PGBL, VGBL, produtos educacionais, produtos de ciclo de vida. Regime de tributação. Benefícios fiscais. Taxas, despesas e carregamentos - tipos e formas de cobrança. Previdência empresarial. Desafios da previdência social e privada no desenvolvimento do Brasil. Principais indicadores de gestão de carteiras.

### ➤ **Tópicos Especiais**

Apresentar ao aluno temas emergentes, foco em gestão da área de humanas, gestão estratégica, inovação e do mercado de seguro sob a forma de palestras com especialistas, líderes empresariais e autoridades.

**Esta disciplina poderá ser ministrada remotamente ou de forma híbrida.**

## **DOCENTES**

### **Beatriz Cabrera Americano Fernandes**

Mestre em administração pela Universidade de Pittsburgh/EUA. Pós-graduada em Negócios Internacionais pelo Instituto Presbiteriano Mackenzie e em Logística pela FGV. Bacharel em Direito pela Faculdade de Direito de São Bernardo do Campo. Atua no mercado de (re)seguro há 14 anos, sendo que antes de ocupar o atual cargo de Diretora Comercial e Sinistros na Sedgwick do Brasil, foi por 7 anos Diretora Jurídica e de Sinistros na Terra Brasis Resseguros. Palestrante em diversos eventos do mercado de seguros.

### **Celso dos Santos Malachias**

É técnico em eletrônica, engenheiro eletrônico (Engenharia Mauá), MBA (USP), mestre (MsC) (pela Universidade Mackenzie) e doutor (PhD) (com distinção pela FGV EAESP), ambos com temas envolvendo inovação relacionados a empresas e mercado de Tecnologia da Informação (TI) e novas tecnologias, com estágio doutoral (período "sanduíche") na Universidade de Oxford, na Inglaterra. Possui carreira como executivo de negócios em funções de diretor de negócios, gerente geral, sócio e empreendedor, em empresas multinacionais e nacionais (principalmente de Tecnologia da Informação) como: Philips, IBM, Reltec/Marconi, Microsoft, Consultoria em RH, ACI WW, EDS/HP, GPTI & DNA Hunter. É fundador e CEO da DNA Hunter, empresa de recrutamento e seleção de executivos e profissionais especializados e consultoria estratégica em recursos humanos, inovação, treinamento e estratégia. Realizou inúmeros cursos de extensão ao longo de sua vida profissional, no Brasil e exterior, indo de Certificação em Coach a Python (e R) em Data Science/Big Data. Deu aulas de disciplinas relacionadas a novas tecnologias em várias escolas de negócios em pós-graduação e MBA. Realiza palestras e dá aulas no MBA da Escola de Negócios e Seguros (ENS) envolvendo temas de novas tecnologias, como,

inteligência artificial e seus impactos no mercado de trabalho e as profissões do futuro. Tem como passatempos: jogar xadrez (foi campeão de xadrez do município de São Bernardo do Campo por 4 vezes, vice 01 vez, teve bolsa de estudos no curso de engenharia eletrônica por jogar xadrez), ler, assistir filmes e estudar (formal ou informal, adquirir conhecimento e estar aberto ao novo). É casado, e pai de 2 filhos.

### **Eli Antonio De Marchi**

Professor da ENS - Escola Nacional de Seguros, FGV, Strong Educacional, BSP/Laureatte e Senac Santo André. Graduado em Administração de Empresas, com especialização em marketing, MBA e Docência (toda a formação acadêmica concluída na FGV - Fundação Getúlio Vargas). Formação complementar com diversos cursos em vendas, negociação, estratégia, design thinking, projetos, liderança, storytelling e coaching. Experiência de 30 anos de mercado e 13 anos na área de educação presencial e EaD. Principais áreas de atuação como docente: Estratégia, Marketing, Vendas, Negociação e Jogo de Negócios. Experiência com disciplinas on-line, aulas presenciais, workshops e seminários em cursos de Graduação, Pós-Graduação, MBA, turmas de curta duração e Cursos Corporativos (Banco do Brasil, PGR, Bradesco, BNB, Receita Federal e outras). Consultor em projetos de marketing e treinamento nas áreas comerciais de bancos e empresas de serviços financeiros. Experiência na área de marketing e negócios em empresas de grande porte nacionais e multinacionais como iZettle, FIS Fidelity, Cetelem (grupo BNP Paribas), Tecnologia Bancária, Kodak, IBM e Philips.

### **Ieda Behring**

Atuante no mercado segurador há mais de 35 anos, foi Gerente de Controladoria de Seguradora Multinacional, sendo responsável pelas áreas Contábil, Fiscal, Suporte Financeiro, Societária e de Report Internacional. Pós-graduada em Controladoria e MBA em Gestão Empresarial ambos pelo Centro Universitário FECAP, Professora na FUNENSEG-ENS, Escola de Negócios Saint Paul, IBMEC, UNISINCOR, Laureate International Universities - Universidade Anhembi Morumbi e IPEL – Pouso Alegre-MG. Membro do Comitê de Auditoria na Chubb Seguros e na Swiss-Re, e Consultora Especialista da Área Fiscal e de Negócios nas empresas M-Camilo Consultoria; Personale Consultoria Fiscal; e JTFilho Associados Advocacia.

### **Jeferson Luís Mola**

Tem mais de 25 anos de experiência nas áreas de Comunicação e Marketing, atua desde 2005 com consultoria, treinamento e educação. É bacharel em Comunicação Social com ênfase em Publicidade e Propaganda pela Escola de Comunicações e Artes da Universidade de São Paulo (ECA/USP) e licenciado em Letras – Português pelo Instituto Claretiano, pós-graduado em Administração Mercadológica pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), tem um MBA em Marketing pela Fundação Instituto de Administração da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo (FIA-FEA/USP) e concluiu seu mestrado na Universidade Anhembi Morumbi com foco na área de Hospitalidade. Desenvolveu carreira de sucesso em grandes corporações voltadas ao consumo de massa, particularmente nas áreas de moda e cosméticos, e atuou como consultor voluntário do Instituto de Gestão para a Organização

da Sociedade Civil (IGESC), criado por ex-alunos do MBA da USP com foco na capacitação estratégica de entidades do terceiro setor. Autor de livros nas áreas de marketing e negócios pelas editoras Saraiva e Trevisan, tem experiência como professor e coordenador acadêmico no ensino superior, realiza palestras voltadas a comunicação e marketing e desenvolve consultorias/treinamentos na área de negócios. Atualmente, é professor convidado, produtor e validador de material didático em diversas instituições de ensino do Estado de São Paulo.

### **Lívio Bellandi**

Executivo e empreendedor, com experiência na gestão de seguros de seguradoras nacionais e multinacionais há mais de 30 anos. Responsável pelo desenvolvimento de produtos inovadores, gestor das áreas técnica, atuarial, produtos, operacional e de sinistros de grandes seguradoras. Consultor de Seguros desde 2014, certificado pelo IBA \_ auditor Independente e perito judicial. Experiência em gerenciamento de riscos e excelente relacionamento com todas os canais de comercialização.

### **Luiz Macoto Sakamoto**

Engenheiro Eletricista pela Escola Politécnica da USP em 1978, Pós-graduação pela Fundação Getúlio Vargas – Curso de Especialização em Administração para Graduados – CEAG em 1981, Pós-graduação em nível de Especialização pelo Instituto de Administração e Gerência da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro em 1996, Associate in Reinsurance (ARe) pelo Insurance Institute of América em 11/1/2002, Associate in Underwriting pelo Insurance Institute of America em 8/7/2003, Associate in Risk Mangement (ARM) pelo Insurance Institute of America em 06/01/2005, CPCU - Chartered Property Casualty Underwriter pelo The American Institute for CPCU em 01/03/2008, Associate in Marine Insurance Management (AMIM) pelo The Institutes em 01/11/2010.

### **Nivaldo dos Santos**

Bacharel em comunicação social e pós graduação em Gestão Empresarial. 36 anos de atuação no mercado segurador em seguradoras nacionais e multi-nacionais no segmento de riscos de propriedade com atuação nas áreas de subscrição, gestão de risco, desenvolvimento de produtos e sinistros de riscos.

Especialista em seguros de riscos de propriedade, atua como docente a 20 anos em cursos técnicos, graduação e MBA, em instituições como Escola de Negócios e Seguros, FMU e UNIP. Também escreve artigos para revistas do setor de seguros bem como participa como consultor em programas de rádio e TV.

### **Rogério Guede Vergara**

#### **Rogério Guede Vergara**

Mestre em Administração de empresas pela FGV/SP, professor dos cursos de graduação e pós graduação da ENS e nos programas de MBA em Gestão de Riscos, Gestão de Seguro e Resseguro, Gestão Jurídica do Seguro e Resseguro. Graduado em Ciências Atuariais, pós graduado em Gestão em Seguros pela PUC/RJ, pós graduado no Programa



AMP (Advanced Management Program) pelo IESE/Universidade de Navarra, Espanha. É Profissional com mais de 35 anos de experiência no mercado segurador, atuou em corretoras de seguros multinacionais implantando e desenvolvendo linhas de negócios (AON e MARSH), atuou em seguradoras nacionais (Sul América Seguros) e multinacionais (General Accident – atual Seguros SURA e MAPFRE Seguros), atualmente é Sócio-diretor da RIVER Consultores Associados, membro do Conselho de Administração da ABGR (Associação Brasileira de Gerência de Riscos), diretor da ANSP (Academia Nacional de Seguros e Previdência), coordenador da Cátedra de Riscos Financeiros da ANSP, vice coordenador da Cátedra de Inovação e Gestão Operacional da ANSP, consultor na Comissão Técnica de Riscos de Garantia, Crédito e Fiança Locatícia do SINCOR/SP-FENACOR.

### **Edval da Silva Tavares (Coordenador do Curso)**

Possui doutorado em Engenharia de Produção pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (2004). Está no programa de Postdoc do Depto de Engenharia de Produção da Poli USP com a linha de pesquisa: Alinhamento do Planejamento Estratégico com TI, com foco nas dimensões sociais. Atualmente é professor da Escola de Negócios e Seguros, Coordenador do MBA Seguros e Resseguros, MBA Gestão Estratégica de Seguros e Gestão de Inovação em Seguros, disciplinas que leciona: Gestão Estratégica e Gestão e Elaboração de Projetos. Professor tutor da disciplina Operações de Seguros no MBA Gestão de Seguros e Resseguros. Professor na Universidade Presbiteriana Mackenzie com a disciplina Tecnologia e Gerenciamento da Informação e Professor da Fundação Vanzolini com a Disciplina Análise Estratégica no Curso de Análise de Negócios. Atuou com o Executivo de TI no Unibanco com projetos de Inovação como Unibanco 30 horas telefone e gerenciou o projeto do primeiro Internet Banking do Unibanco, Brasilprev com implementação de mudanças estruturais na área de TI, Zurich Seguros, e PWC como consultor. Experiência em consultoria: revisão de processos, “sourcing” e planejamento estratégico de TI e vendas em consultoria de T.I. Forte alinhamento entre as áreas de negócio e T.I.

### **MATERIAL DIDÁTICO E AMBIENTE EAD**

#### **MATERIAL DIDÁTICO**

O curso terá um espaço no Ambiente Virtual de Aprendizagem – AVA onde serão disponibilizados os conteúdos indicados pelos docentes para leitura e/ou apoio ao estudo.

#### **AMBIENTE VIRTUAL DE APRENDIZAGEM– AVA**

Foi estruturado para propiciar aos alunos uma sala virtual repleta de conteúdos e atividades de interação e comunicação, que são:

- Espaço para disponibilização de arquivos com informações e referências importantes do curso, tais como: manual do aluno, regulamentos, horário, entre outros.

- Bibliotecas virtuais com acervo digital multidisciplinar com mais de 8 mil títulos para consultar e ler em qualquer tempo e lugar.
- Espaço para a disponibilização dos conteúdos por disciplina indicados pelo docente para leitura e/ou estudo.
- Últimos avisos é o mural de comunicação do curso, ou seja, todas as mensagens são publicadas nessa área.
- Espaço para entrega do trabalho acadêmico.
- Fale Conosco é uma área exclusiva de comunicação com a Escola.
- 

**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" na opção escolhida o candidato poderá participar da análise de perfil para outros cursos disponíveis ou solicitar restituição integral do valor pago, que será feita no prazo de 15 dias úteis.