



ESCOLA NACIONAL  
de SEGUROS

## MBA EXECUTIVO EM NEGÓCIOS DE SEGUROS – 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**

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 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 mais 3 disciplinas de nivelamento opcionais no formato a distância, que estarão disponíveis para o aluno desde a confirmação da matrícula.

Segue abaixo a estrutura do Curso de forma detalhada:

### GRADE CURRICULAR

<b>NIVELAMENTO</b>	
<b>Disciplina</b>	<b>Carga Horária</b>
Teoria Geral do Seguro – EaD	24
Estatística – EaD	24
Matemática Financeira - EaD	24
<b>Total</b>	<b>72</b>

<b>MÓDULO - PRODUTOS</b>	
<b>Disciplina</b>	<b>Carga Horária</b>
Marketing de Serviços	24
Comportamento do Consumidor	24
Marketing de Resultado	24
<b>Total</b>	<b>72</b>
<b>MÓDULO – FINANÇAS</b>	
<b>Disciplina</b>	<b>Carga Horária</b>
Gestão Financeira	24
Contabilidade Gerencial e Indicadores	24
Cenários Econômicos	24
<b>Total</b>	<b>72</b>

<b>MÓDULO – PESSOAS</b>	
<b>Disciplinas</b>	<b>Carga Horária</b>
Gestão de Pessoas e Equipes	24
Negociação	24
Cultura e Poder	24
<b>Total</b>	<b>72</b>
<b>MÓDULO – PROCESSOS</b>	
<b>Disciplinas</b>	<b>Carga Horária</b>
Gestão da Inovação	24
Gestão de Operações de Seguros - EaD	24
Planejamento e Gestão Estratégica	24
<b>Total</b>	<b>72</b>

### ÊNFASES

<b>SEGUROS PATRIMONIAIS E RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL</b>	
<b>Disciplina</b>	<b>Carga Horária</b>
Seguros Compreensivos Residencial, Empresarial e Condomínio	24
Responsabilidade Civil Geral	24
Riscos de Engenharia e Seguro Garantia	24
<b>Total</b>	<b>72</b>

<b>GESTÃO DE RISCOS</b>	
<b>Disciplinas</b>	<b>Carga Horária</b>
Fundamentos da Gestão Estratégica dos Riscos	24
Identificação, Análise e Gestão de Riscos em Projetos	24
Governança Corporativa e Controles Internos	24
<b>Total</b>	<b>72</b>

## 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 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 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.

## 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 19h às 22h15. As disciplinas descritas que compõem as ênfases, serão ministradas sextas-feiras, das 19h às 22h15, e sábados, das 8h às 18h45, 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

<b>* Investimento a partir de:</b>		
<b>Matrículas até 27/06/2019</b>	<b>Matrículas até 27/07/2019</b>	<b>Matrículas a partir de 28/07/2019</b>
<b>1 + 19 parcelas de R\$ 633,74</b>	<b>1 + 19 parcelas de R\$ 668,95</b>	<b>1 + 19 parcelas de R\$ 704,16</b>

**\* 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.**