

# Executive Master

## MBA em Gestão do Setor de Seguros

M B A D I A



## Executive Master MBA em Gestão do Setor de Seguros

- » Modalidade: online
- » Duração: 12 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online
- » Destinado a: formados ou graduados que tenham concluído anteriormente qualquer uma das certificações nas áreas de Finanças, Negócios, Economia e Ciência da Computação

Acesso ao site: [www.techtute.com/br/escola-de-negocios/executive-master/executive-master-mba-gestao-setor-seguros](http://www.techtute.com/br/escola-de-negocios/executive-master/executive-master-mba-gestao-setor-seguros)

# Índice

01	Boas-vindas	pág. 4	02	Por que estudar na TECH?	pág. 6	03	Por que o nosso programa?	pág. 10	04	Objetivos	pág. 14
			05	Competências	pág. 20	06	Estrutura e conteúdo	pág. 26	07	Metodologia	pág. 46
			08	Perfil dos nossos alunos	pág. 54	09	Direção do curso	pág. 58	10	Impacto para a sua carreira	pág. 78
						11	Benefícios para a sua empresa	pág. 82	12	Certificado	pág. 86

# 01

# Boas-vindas

A gestão do Setor de Seguros se transformou consideravelmente devido aos avanços tecnológicos, à adaptação de produtos e ao manejo avançado de ameaças. Atualmente, as companhias de seguros estão utilizando técnicas para prever os riscos com maior precisão. Além disso, os órgãos reguladores implementaram medidas para fortalecer a estabilidade financeira, proteger os clientes e promover a transparência no setor. Isso resultou na necessidade de profissionais de negócios altamente qualificados nesta área. Considerando essa demanda, a TECH desenvolveu um programa que permitirá aos alunos se tornarem especialistas na área de seguros. Este programa será apresentado em um formato 100% online, o que proporcionará a flexibilidade de acessar o conteúdo a qualquer hora, em qualquer lugar, sem restrições de horário.



MBA em Gestão do Setor de Seguros  
TECH Universidade Tecnológica



“

*Torne-se um especialista em legislação internacional de controle da atividade de seguros com este exclusivo Executive Master da TECH”*

02

# Por que estudar na TECH?

A TECH é a maior escola de negócios 100% online do mundo. Trata-se de uma Escola de Negócios de elite, um modelo com os mais altos padrões acadêmicos. Um centro internacional de alto desempenho e de capacitação intensiva das habilidades de gestão.



“

*A TECH é uma universidade na vanguarda da tecnologia, que coloca todos os seus recursos à disposição do aluno para ajudá-lo a alcançar o sucesso empresarial”*

## Na TECH Universidade Tecnológica



### Inovação

A universidade oferece um modelo de aprendizagem online que combina a mais recente tecnologia educacional com o máximo rigor pedagógico. Um método único com alto reconhecimento internacional que proporcionará aos alunos o conhecimento necessário para se desenvolverem em um mundo dinâmico, onde a inovação deve ser a principal aposta de todo empresário.

“Caso de Sucesso Microsoft Europa” por incorporar aos cursos um inovador sistema interativo de multivídeo.



### Máxima exigência

O critério de admissão da TECH não é econômico. Você não precisa fazer um grande investimento para estudar nesta universidade. No entanto, para concluir os cursos da TECH, os limites de inteligência e capacidade do aluno serão testados. O padrão acadêmico desta instituição é muito alto...

**95%**

dos alunos da TECH finalizam seus estudos com sucesso.



### Networking

Os cursos da TECH são realizados por profissionais de todo o mundo, permitindo que os alunos possam criar uma ampla rede de contatos que será útil para seu futuro.

**+100.000**

gestores capacitados a cada ano

**+200**

nacionalidades diferentes



### Empowerment

O aluno crescerá ao lado das melhores empresas e dos profissionais mais prestigiosos e influentes. A TECH desenvolveu parcerias estratégicas e uma valiosa rede de contatos com os principais agentes econômicos dos 7 continentes.

**+500**

Acordos de colaboração com as melhores empresas



### Talento

Este programa é uma proposta única para revelar o talento do aluno no mundo dos negócios. Uma oportunidade para demonstrar suas inquietudes e sua visão de negócio.

Ao concluir este programa, a TECH ajuda o aluno a mostrar ao mundo o seu talento.



### Contexto Multicultural

Ao estudar na TECH, o aluno irá desfrutar de uma experiência única. Estudará em um contexto multicultural. Em um curso com visão global, através do qual poderá aprender sobre a forma de trabalhar em diferentes partes do mundo, reunindo as informações mais atuais que melhor se adaptam à sua ideia de negócio.

A TECH conta com alunos de mais de 200 nacionalidades.





A TECH prima pela excelência e, para isso, conta com uma série de características que a tornam uma universidade única:



### Análise

---

A TECH explora o lado crítico do aluno, sua capacidade de questionar as coisas, suas habilidades interpessoais e de resolução de problemas.



### Excelência acadêmica

---

A TECH coloca à disposição do aluno a melhor metodologia de aprendizagem online. A universidade combina o método Relearning (a metodologia de aprendizagem de pós-graduação mais bem avaliada internacionalmente) com o Estudo de Caso. Tradição e vanguarda em um equilíbrio desafiador, com o itinerário acadêmico mais rigoroso.



### Economia de escala

---

A TECH é a maior universidade online do mundo. Conta com um portfólio de mais de 10.000 cursos de pós-graduação. E na nova economia, **volume + tecnologia = preço disruptivo**. Dessa forma, garantimos que estudar não seja tão caro quanto em outra universidade.

### Aprenda com os melhores

---



Em sala de aula, a equipe de professores da TECH explica o que os levou ao sucesso em suas empresas, trabalhando a partir de um contexto real, animado e dinâmico. Professores que se envolvem ao máximo para oferecer uma capacitação de qualidade, permitindo que o aluno cresça profissionalmente e se destaque no mundo dos negócios.

Professores de 20 nacionalidades diferentes.



*Na TECH você terá acesso aos estudos de casos mais rigorosos e atuais do mundo acadêmico"*

03

# Por que o nosso programa?

Fazer o programa de estudos da TECH significa multiplicar suas chances de alcançar o sucesso profissional na alta gestão empresarial.

É um desafio que requer esforço e dedicação, mas que abre as portas para um futuro promissor. O aluno irá aprender com a melhor equipe de professores e através da mais flexível e inovadora metodologia educacional.



“

*Contamos com um corpo docente de prestígio e o conteúdo mais completo do mercado, o que nos permite oferecer a você uma capacitação do mais alto nível acadêmico”*

Este curso irá proporcionar diversas vantagens profissionais e pessoais, entre elas:

01

### Dar um impulso definitivo na carreira do aluno

Ao estudar na TECH, o aluno será capaz de assumir o controle do seu futuro e desenvolver todo o seu potencial. Ao concluir este programa, o aluno irá adquirir as habilidades necessárias para promover uma mudança positiva em sua carreira em um curto espaço de tempo.

*70% dos participantes desta capacitação alcançam uma mudança profissional positiva em menos de 2 anos.*

02

### Desenvolver uma visão estratégica e global da empresa

A TECH oferece uma visão aprofundada sobre gestão geral, permitindo que o aluno entenda como cada decisão afeta as diferentes áreas funcionais da empresa.

*Nossa visão global da empresa irá melhorar sua visão estratégica.*

03

### Consolidar o aluno na gestão empresarial

Estudar na TECH significa abrir as portas para um cenário profissional de grande importância, para que o aluno possa se posicionar como um gestor de alto nível, com uma ampla visão do ambiente internacional.

*Você irá trabalhar mais de 100 casos reais de alta gestão.*

04

### Você irá assumir novas responsabilidades

Durante o programa de estudos, serão apresentadas as últimas tendências, avanços e estratégias, para que os alunos possam desenvolver seu trabalho profissional em um ambiente que está em constante mudança.

*45% dos alunos são promovidos dentro da empresa que trabalham.*

05

### Acesso a uma poderosa rede de contatos

A TECH conecta seus alunos para maximizar as oportunidades. Alunos com as mesmas inquietudes e desejo de crescer. Assim, será possível compartilhar parceiros, clientes ou fornecedores.

*Você irá encontrar uma rede de contatos essencial para o seu desenvolvimento profissional.*

06

### Desenvolver projetos empresariais de forma rigorosa

O aluno irá adquirir uma visão estratégica aprofundada que irá ajudá-lo a desenvolver seu próprio projeto, levando em conta as diferentes áreas da empresa.

*20% dos nossos alunos desenvolvem sua própria ideia de negócio.*

07

### Melhorar soft skills e habilidades de gestão

A TECH ajuda o aluno a aplicar e desenvolver os conhecimentos adquiridos e melhorar suas habilidades interpessoais para se tornar um líder que faz a diferença.

*Melhore as suas habilidades de comunicação e liderança e impulsiona a sua carreira.*

08

### Fazer parte de uma comunidade exclusiva

O aluno fará parte de uma comunidade de gestores de elite, grandes empresas, renomadas instituições e profissionais qualificados procedentes das universidades mais prestigiadas do mundo: a comunidade TECH Universidade Tecnológica.

*Oferecemos a você a oportunidade de se especializar com uma equipe de professores internacionalmente reconhecida.*

# 04

# Objetivos

O objetivo deste MBA é permitir que os profissionais adquiram as habilidades e os conhecimentos necessários para liderar e gerenciar com eficiência uma companhia de seguros. Desta forma, os graduados serão capazes de tomar decisões estratégicas e controlar riscos, além de projetar e adaptar produtos. Tudo isso em uma modalidade 100% online, que permitirá supervisionar de maneira eficiente a distribuição de seguros, manter o cumprimento normativo e estabelecer relações sólidas com os clientes.



“

*Você se destacará em um mercado em constante evolução e expandirá seu conhecimento jurídico na área de seguros internacionais”*

Na TECH, os objetivos dos alunos são os nossos objetivos. Trabalhamos juntos para alcançá-los.

O Executive Master MBA em Gestão do Setor de Seguros capacitará o aluno para:

01

Desenvolver conhecimento especializado sobre a implementação e o funcionamento de seguradoras de países estrangeiros em outros países: (i) dentro da União Europeia e (ii) provenientes de países fora da União Europeia

04

Delimitar o marco de conformidade da atividade seguradora

02

Desenvolver as peculiaridades do contrato de seguro

03

Examinar o marco regulatório internacional do mercado segurador e sua recente evolução

05

Analisar a evolução do seguro





06

Refletir sobre as implicações no seguro da normativa não setorial

08

Determinar a interação entre a normativa de consumo e a normativa seguradora e suas consequências

09

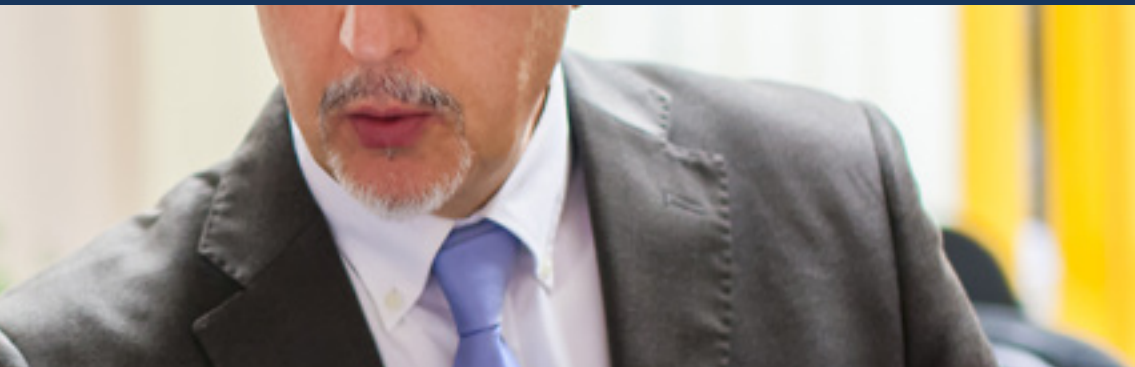
Desenvolver conhecimento especializado sobre o seguro e os conceitos-chave que definem a atividade seguradora

07

Avaliar o impacto da segurança da informação na estrutura legislativa de seguros

10

Determinar a importância do risco como elemento imprescindível para a atividade seguradora



11

Examinar o funcionamento geral da atividade seguradora e da normativa que regula essa atividade

14

Analisar o mercado segurador global com foco na atividade de distribuição

12

Estabelecer a relevância da gestão dos riscos enfrentados pelas entidades seguradoras como elemento-chave na administração das seguradoras

13

Identificar os desafios mais imediatos que a gestão de riscos enfrenta

15

Determinar o que é considerado distribuição de seguros tanto a nível europeu como internacional



16

Identificar quais são os principais operadores que participam na atividade de distribuição

18

Desenvolver os aspectos-chave da função de conformidade normativa

19

Identificar os padrões internacionais em matéria de conformidade normativa

17

Examinar a importância das medidas de proteção ao consumidor

20

Especificar as inter-relações entre a função de conformidade normativa e o restante das organizações

05

# Competências

Com este Executive Master, o profissional de negócios adquirirá um conhecimento especializado em seguros, desenvolverá habilidades de administração e liderança, e fortalecerá seu pensamento analítico e capacidade de resolução de problemas. Essas competências permitirão que o profissional desempenhe com eficácia funções de liderança e gestão no setor de seguros, abrindo oportunidades de crescimento profissional e desenvolvimento de carreira.





“

*Você dominará as estratégias e ferramentas necessárias para garantir a solvência e a estabilidade das empresas”*

01

Examinar a figura do oficial de conformidade

02

Avaliar as tendências atuais em matéria de conformidade

03

Determinar as peculiaridades da função de conformidade nos setores regulados

04

Compilar os principais assuntos que não devem faltar em um programa de conformidade

05

Desenvolver as habilidades de contabilidade financeira dos alunos para a interpretação e avaliação de empresas do setor de seguros



06

Examinar a normativa que se aplica às empresas de seguros do ponto de vista local e internacional

08

Identificar diferentes metodologias de medição e gestão de risco

09

Medir e gerir os riscos enfrentados por uma companhia de seguros no seu dia a dia

07

Propor ao aluno as ferramentas informáticas necessárias para a realização de diferentes cálculos financeiro-contábeis

10

Examinar a importância de compreender o sistema de governança para garantir a gestão prudente da atividade seguradora

11

Fundamentar a monitorização do processo e a interação com os dados, a disponibilidade e suficiência destes e os processos de controle, partindo da normativa vigente e da opinião e padrões das instituições internacionais

12

Desenvolver conhecimento especializado sobre as áreas afetadas, como Contabilidade, Finanças, Técnico-Atuarial, TI, obtendo um caráter multidisciplinar e global, que inclui as tarefas, limites e responsabilidades básicas vinculadas

13

Examinar as obrigações gerais de informação na comercialização de produtos de seguros

14

Proporcionar conhecimentos sobre a transmissão da informação, assim como sobre o desenvolvimento de uma publicidade adequada e verídica





15

Identificar possíveis riscos que podem surgir durante o processo de comercialização

16

Conhecer o ciclo de vida do produto e sua governança

17

Desenvolver conhecimento especializado sobre o Imposto sobre Sociedades (IS) para o setor segurador, derivado de uma adaptação setorial do PGC, e analisar as principais rubricas para otimizar e monetizar a fiscalidade de uma entidade seguradora

18

Determinar os hot topics a serem revisados e planejar a tributação direta que incide sobre os lucros gerados pelas entidades seguradoras, tanto com presença nacional quanto internacional



06

# Estrutura e conteúdo

O MBA em Gestão do Setor de Seguros apresenta um conteúdo que se concentra em temas altamente relevantes relacionados à regulamentação, provisões técnicas, cálculo atuarial, novas tendências no setor de seguros e sua tributação. Nesse sentido, o profissional de negócios se deparará com as regulamentações no setor segurador, seus aspectos legais, o risco e a tributação, além de uma série de conceitos fundamentais que o tornarão um especialista na área ao final do programa.



“

*Um plano de estudos adaptado às suas necessidades e desenvolvido de acordo com a metodologia pedagógica mais eficaz: o Relearning”*

## Plano de estudos

Uma das principais novidades deste Executive Master é a inclusão da tributação, bem como a importância da solvência e da cibersegurança no setor de seguros. Além disso, são apresentados casos práticos de alcance internacional, o que torna o conteúdo de excelência. Este MBA é oferecido em um formato 100% online e conta com uma ampla biblioteca de recursos multimídia, como resumos interativos e leituras especializadas. Adicionalmente, oferece total liberdade para acessar o curso a partir de qualquer dispositivo com conexão à internet.

Ao longo de 12 meses, esta capacitação proporciona uma experiência didática única e eficaz, estabelecendo as bases para um futuro promissor e bem-sucedido na Gestão do Setor de Seguros. Isso permitirá abranger uma ampla variedade de temas relevantes para o comércio internacional. Nesse contexto, o aluno analisará o seguro como uma atividade regulamentada no exterior, considerando o cenário mundial, o que permitirá compreender as bases legais que sustentam essa atividade.

Também abordaremos a relação entre seguro e risco, explorando como este setor avalia, gerencia e assume os riscos associados às apólices. Por outro lado, exploraremos o conhecimento em compliance e governança corporativa em âmbito global, destacando a importância da transparência e da responsabilidade no setor de seguros.

Por isso, foi desenvolvido um plano de estudos exclusivo que se adaptará aos objetivos profissionais e impulsionará o aluno à excelência no campo dos seguros. O programa oferecerá um conteúdo inovador baseado nas últimas tendências, aliado ao método Relearning, que permitirá ao profissional compreender conceitos complexos em menos tempo e com mais eficiência.

Este Executive Master é realizado

em 12 meses e está dividido em 15 módulos:

<b>Módulo 1</b>	O Seguro como Atividade Regulada no Âmbito Internacional
<b>Módulo 2</b>	Aspectos Legais do Seguro: Contexto Internacional
<b>Módulo 3</b>	O Seguro e o Risco
<b>Módulo 4</b>	Distribuição do Seguro
<b>Módulo 5</b>	Compliance Regulatório e Governança Corporativa Internacional
<b>Módulo 6</b>	Composição do Balanço Econômico sob a Normativa de Solvência II
<b>Módulo 7</b>	Solvência II: Gestão Prudente nos Negócios de Seguros
<b>Módulo 8</b>	O Risco de Conduta e Supervisão no Setor de Seguros
<b>Módulo 9</b>	Tributação no Setor de Seguros. Impostos Diretos
<b>Módulo 10</b>	Tributação no Setor de Seguros. Impostos Indiretos
<b>Módulo 11</b>	Liderança, Ética e Responsabilidade Social Corporativa
<b>Módulo 12</b>	Gestão de Pessoas e de Talentos
<b>Módulo 13</b>	Gestão Econômico-Financeira
<b>Módulo 14</b>	Gestão Comercial e Marketing Estratégico
<b>Módulo 15</b>	Gestão Executiva



### Onde, quando e como é ensinado?

A TECH oferece a possibilidade de realizar este MBA em Gestão do Setor de Seguros totalmente online. Ao longo dos 12 meses de capacitação, o aluno poderá acessar todo o conteúdo do programa a qualquer momento, o que lhe permitirá autogerenciar seu tempo de estudo.

*Uma experiência de capacitação única, fundamental e decisiva para impulsionar seu crescimento profissional.*

**Módulo 1. O Seguro como Atividade Regulada no Âmbito Internacional**

**1.1. Regime de Implementação de Seguradoras Comunitárias em outros países da União Europeia: Estado membro de origem, Estado membro de acolhimento**

- 1.1.1. Livre prestação de serviços
- 1.1.2. Direito de estabelecimento
- 1.1.3. Agência de subscrição

**1.2. Obrigações das entidades seguradoras**

- 1.2.1. Representação permanente no estado de acolhimento
- 1.2.2. Serviço de atendimento ao cliente
- 1.2.3. Serviço de defesa do cliente

**1.3. Função do órgão supervisor do Estado de origem**

- 1.3.1. Função supervisora
- 1.3.2. Função sancionadora
- 1.3.3. Função de controle

**1.4. Função do órgão supervisor do Estado de acolhimento**

- 1.4.1. Função supervisora
- 1.4.2. Função sancionadora
- 1.4.3. Função de controle

**1.5. Regime de entidades seguradoras de terceiros países na União Europeia**

- 1.5.1. Estabelecimento permanente
- 1.5.2. Livre prestação de serviços
- 1.5.3. Agência de subscrição

**1.6. Regime de funcionamento de seguradoras Comunitárias em terceiros países**

- 1.6.1. Estabelecimento permanente
- 1.6.2. Livre prestação de serviços
- 1.6.3. Agência de subscrição

**1.7. Regime especial seguro de automóveis**

- 1.7.1. Obrigações estado de acolhimento
- 1.7.2. Representação
- 1.7.3. Gestão de sinistros

**1.8. Ofesauto e Organismos equivalentes de Terceiros Países**

- 1.8.1. Organização
- 1.8.2. Competências
- 1.8.3. Funcionamento

**1.9. Contratos de seguros e cláusulas de jurisdição**

- 1.9.1. Jurisdição
- 1.9.2. Concorrência
- 1.9.3. Normas de conflito

**1.10. Sistemas de resolução de conflitos**

- 1.10.1. Mediação
- 1.10.2. Arbitragem
- 1.10.3. Acordos de colaboração

**Módulo 2. Aspectos Legais do Seguro: Contexto Internacional**

<b>2.1. O contrato de seguro. Particularidades</b> 2.1.1. Objeto do contrato, onerosidade e aleatoriedade 2.1.2. Partes do contrato e outros intervenientes 2.1.3. Onerosidade, consensualidade e trato sucessivo	<b>2.2. Os ramos de seguro</b> 2.2.1. Critérios internacionais de definição 2.2.2. Ramos de seguros de vida 2.2.3. Ramos de seguros distintos do de vida	<b>2.3. O marco regulatório em matéria de seguros: Europa, América e Ásia-Pacífico</b> 2.3.1. Princípios e padrões da IAIS 2.3.2. Visão global do avanço regulatório: requisitos quantitativos e qualitativos 2.3.3. Evolução dos requisitos em matéria de governança	<b>2.4. Legislação internacional de controle da atividade seguradora</b> 2.4.1. Organismos Internacionais de Supervisão e Controle 2.4.2. Autoridades de Supervisão: Competências e coordenação em um ambiente global 2.4.3. Aspectos normativos chave em matéria de controle e vigilância
<b>2.5. Proteção de dados pessoais</b> 2.5.1. Modelos de regulação da privacidade: Europa, América e Ásia-Pacífico 2.5.2. Impacto global do Regulamento Europeu de Proteção de Dados 2.5.3. Ambiente físico e ambiente digital	<b>2.6. Prevenção de lavagem de dinheiro e financiamento ao terrorismo</b> 2.6.1. Normativa de combate à lavagem de dinheiro e financiamento ao terrorismo 2.6.2. Recomendações do Grupo de Ação Financeira Internacional (GAFI/FATF) 2.6.3. Países de Alto Risco	<b>2.7. Prevenção de fraudes</b> 2.7.1. Tipologia de fraudes. Conceito 2.7.2. Elementos dos sistemas de gestão de fraudes 2.7.3. Regulação setorial em matéria de fraudes	<b>2.8. Evolução e perspectivas em torno dos novos riscos e da sustentabilidade: Ética e responsabilidade na atividade seguradora</b> 2.8.1. De RSC a ESG 2.8.2. Novos paradigmas em matéria de sustentabilidade e risco 2.8.3. Evolução dos requisitos normativos no âmbito internacional
<b>2.9. Ciberresiliência, governança e segurança das TIC</b> 2.9.1. Segurança de redes e sistemas de informação: Evolução normativa 2.9.2. O impacto das seguradoras nos níveis de ciberresiliência 2.9.3. Marco de governança da cibersegurança	<b>2.10. Proteção ao consumidor. Obrigações de transparência e divulgação de informações</b> 2.10.1. Diretrizes das Nações Unidas para a proteção do consumidor 2.10.2. Transparência e divulgação de informações: Evolução normativa 2.10.3. Comércio eletrônico e venda à distância		

**Módulo 3. O Seguro e o Risco**

**3.1. O Risco e seu papel na atividade seguradora**

- 3.1.1. O Risco. Contextualização
- 3.1.2. O Risco na Atividade Seguradora
- 3.1.3. Comportamentos diante do Risco

**3.2. O Risco Segurável**

- 3.2.1. Condições para que um Risco seja Segurável
- 3.2.2. Classificação de Riscos
- 3.2.3. Seleção e Monitoramento de Riscos

**3.3. Distribuição do Risco entre seguradoras**

- 3.3.1. Distribuição do Risco
- 3.3.2. O Resseguro
- 3.3.3. O Cosseguro

**3.4. A Atividade Seguradora**

- 3.4.1. Ciclo da Atividade Seguradora
- 3.4.2. Elementos da Atividade Seguradora
- 3.4.3. Resultado ou Margem de Lucro no Negócio Segurador

**3.5. O setor de seguros e o controle de sua atividade**

- 3.5.1. Função econômica e social do Seguro
- 3.5.2. Controle da Atividade Seguradora
- 3.5.3. Objetivos do Controle

**3.6. Evolução da Normativa em matéria de Solvência**

- 3.6.1. Conceito de Solvência. Importância no setor de seguros
- 3.6.2. Evolução Normativa Comunitária
- 3.6.3. Normativa de Solvência em Países Terceiros

**3.7. Solvência II e Risco**

- 3.7.1. Avaliação do Risco Quantitativo
- 3.7.2. Avaliação do Risco Qualitativo
- 3.7.3. Informação e Transparência para o Mercado

**3.8. A Gestão do Risco como elemento chave nas Entidades Seguradoras**

- 3.8.1. Sistemas de Gestão de Riscos
- 3.8.2. Processo de Gestão de Riscos
- 3.8.3. A Gestão de Riscos na Atividade Seguradora. Relevância

**3.9. A Gestão do Risco e seu Papel na Transformação Digital**

- 3.9.1. Transformação Digital. Contextualização
- 3.9.2. Transformação Digital na Atividade Seguradora
- 3.9.3. Transformação Digital e a Gestão de Riscos

**3.10. Riscos emergentes na Atividade Seguradora**

- 3.10.1. Ciberriscos
- 3.10.2. Riscos ESG
- 3.10.3. Outros riscos emergentes



**Módulo 4. Distribuição do Seguro****4.1. Análise do setor segurador: Números**

- 4.1.1. O mercado global de seguros
- 4.1.2. O negócio segurador
- 4.1.3. A supervisão de seguros

**4.2. Regulação da atividade de Distribuição**

- 4.2.1. A regulação em nível global
- 4.2.2. A regulação em diferentes jurisdições internacionais
- 4.2.3. Instituições supervisoras

**4.3. Atividade de Distribuição**

- 4.3.1. O que é distribuição
- 4.3.2. O que não é distribuição
- 4.3.3. Distribuição no âmbito internacional

**4.4. Tipos de distribuidores**

- 4.4.1. Distribuidores na UE
- 4.4.2. Distribuidores fora da UE
- 4.4.3. Menção especial aos OBS (Operadores de Bancassurance)

**4.5. Requisitos para o acesso à atividade de distribuição, obrigações e Registro administrativo**

- 4.5.1. Requisitos de acesso à atividade de distribuição
- 4.5.2. Obrigações aplicáveis
- 4.5.3. Registro administrativo

**4.6. Informação a ser fornecida ao cliente e governança de produto**

- 4.6.1. Deveres gerais de informação ao cliente
- 4.6.2. Deveres específicos de informação: critérios de sustentabilidade e Greenwashing
- 4.6.3. Dever de prevenção de conflitos de interesse

**4.7. Defesa do consumidor**

- 4.7.1. Marco legal da defesa do consumidor financeiro
- 4.7.2. Planos de ação em nível global
- 4.7.3. Planos de ação em diferentes jurisdições internacionais

**4.8. Atividade transfronteiriça**

- 4.8.1. Atividade dentro da UE em Direito de estabelecimento
- 4.8.2. Atividade dentro da UE em Livre prestação de serviços
- 4.8.3. Atividade fora da UE

**4.9. Formação do distribuidor**

- 4.9.1. Requisitos
- 4.9.2. Objetivos da capacitação
- 4.9.3. Formação em nível internacional

**4.10. Supervisão dos distribuidores**

- 4.10.1. Autoridades de supervisão
- 4.10.2. Tipos de supervisão
- 4.10.3. Controle Administrativo

**Módulo 5.** Compliance Regulatório e Governança Corporativa Internacional

**5.1. Conformidade Regulatória**

- 5.1.1. Conformidade Regulatória
- 5.1.2. Origens e evolução da conformidade normativa
- 5.1.3. O futuro da conformidade normativa

**5.2. Conformidade e Governança Corporativa**

- 5.2.1. Governança Corporativa
- 5.2.2. Princípios de Governança Corporativa da OCDE e do G20
- 5.2.3. A responsabilidade dos Conselhos de Administração

**5.3. Padrões internacionais em matéria de conformidade normativa**

- 5.3.1. A atividade internacional de padronização
- 5.3.2. ISO 19600 e ISO 37001
- 5.3.3. A estrutura de alto nível dos sistemas de gestão

**5.4. A função de conformidade nas organizações**

- 5.4.1. A função, sua necessidade e a relação com outras áreas
- 5.4.2. Benefícios e desafios
- 5.4.3. Terceirização da função

**5.5. A figura do Oficial de Conformidade**

- 5.5.1. O oficial de conformidade no organograma empresarial
- 5.5.2. Independência, imparcialidade e determinação de funções
- 5.5.3. A responsabilidade do oficial de conformidade

**5.6. Matérias de conformidade (I). Prevenção à lavagem de dinheiro**

- 5.6.1. Responsabilidade penal das pessoas jurídicas. Perspectiva internacional
- 5.6.2. Políticas anticorrupção. Guia de boas práticas da OCDE
- 5.6.3. Prevenção à lavagem de dinheiro

**5.7. Matérias de conformidade (II). Segurança da Informação**

- 5.7.1. Segurança da informação
- 5.7.2. Modelo BYOD vs controle empresarial do uso dos recursos tecnológicos
- 5.7.3. Sociedade da informação

**5.8. Matérias de conformidade (III). Propriedade intelectual**

- 5.8.1. Privacidade e proteção de dados
- 5.8.2. Propriedade intelectual
- 5.8.3. Proteção de segredos empresariais

**5.9. Padrões e acordos de nível de serviço**

- 5.9.1. Padrões e Organismos de Normalização
- 5.9.2. Implementação e benefícios dos Padrões
- 5.9.3. Acordos de nível de serviço (SLA)

**5.10. Conformidade normativa nos setores regulados**

- 5.10.1. Setor regulado e abordagem internacional
- 5.10.2. Setor financeiro
- 5.10.3. Setor de seguros

**Módulo 6. Composição do Balanço Econômico sob a Normativa de Solvência II****6.1. Solvência II**

- 6.1.1. Processo de definição de Solvência II
- 6.1.2. Comparação entre Solvência I e Solvência II
- 6.1.3. Área de aplicação
- 6.1.4. Estruturação de Solvência II
- 6.1.5. Medidas de transição para Solvência II
- 6.1.6. Revisão normativa de Solvência II

**6.2. Balanço econômico: Ativo**

- 6.2.1. Avaliação do ativo. (NIIF13)
- 6.2.2. Ativos intangíveis
- 6.2.3. Arrendamento financeiro e operacional
- 6.2.4. Ativos materiais
- 6.2.5. Investimentos
- 6.2.6. Ajuste de correspondência e Carteira replicante

**6.3. Balanço econômico: Passiva**

- 6.3.1. Provisões técnicas. Separação por LOB
- 6.3.2. Cálculo do passivo: como um todo vs. melhor estimativa
- 6.3.3. Cálculo do valor presente das provisões

**6.4. Balanço econômico: Patrimônio líquido**

- 6.4.1. Avaliação do Patrimônio Líquido: Fundos próprios básicos
- 6.4.2. Avaliação do Patrimônio Líquido: Fundos próprios complementares
- 6.4.3. Qualidade dos fundos próprios Tier patrimônio
- 6.4.4. Capital mínimo de Solvência II (MCR)
- 6.4.5. Mapa de riscos. Fórmula padrão vs. Modelo interno/parcial

**6.5. Risco de subscrição vida**

- 6.5.1. Risco de subscrição em seguros de vida
- 6.5.2. Risco de subscrição em seguros de decesso
- 6.5.3. Risco de subscrição em seguros de saúde (técnicas de vida)

**6.6. Risco de mercado**

- 6.6.1. O risco de mercado
- 6.6.2. Risco de taxa de juros
- 6.6.3. Risco de renda variável
- 6.6.4. Risco imobiliário
- 6.6.5. Risco de spread
- 6.6.6. Risco de concentração
- 6.6.7. Risco cambial

**6.7. Risco de subscrição não vida**

- 6.7.1. Risco de subscrição em não vida: Prêmio e reserva; queda e catastrófico
- 6.7.2. Risco de subscrição em seguros de saúde (técnicas de não vida)
- 6.7.3. USP: Parâmetros próprios

**6.8. Risco operacional, risco de crédito e cálculo do BSCR**

- 6.8.1. O Risco operacional
- 6.8.2. Métodos de cálculo do risco operacional
- 6.8.3. Introdução ao risco de crédito
- 6.8.4. Métodos de cálculo do risco operacional
- 6.8.5. Matriz global de agregação de riscos BSCR

**6.9. SCR entre grupos: situação financeira**

- 6.9.1. Entidade participante
- 6.9.2. Entidade vinculada
- 6.9.3. Grupos sujeitos à supervisão
- 6.9.4. Métodos de consolidação e cálculo da solvência do grupo

**6.10. Nova normativa: IFRS 17**

- 6.10.1. Niif 17
- 6.10.2. Método BBA
- 6.10.3. Método VFA
- 6.10.4. Método PAA
- 6.10.5. Transição

**Módulo 7. Solvência II: Gestão Prudente nos Negócios de Seguros**

**7.1. Sistema de Governança e Gestão de Riscos**

- 7.1.1. Aptidão e idoneidade
- 7.1.2. Conflito de interesses
- 7.1.3. Sistema de gestão de riscos

**7.2. Avaliação Interna dos Riscos e da Solvência (ORSA)**

- 7.2.1. Processo ORSA
- 7.2.2. Riscos significativos: Teste de Estresse e análise de cenário
- 7.2.3. Descrição e conteúdos do relatório ORSA

**7.3. Apetite e Tolerância ao Risco**

- 7.3.1. Considerações para a determinação do apetite ao risco
- 7.3.2. Metodologia
- 7.3.3. Marcos de Referência

**7.4. Controle Interno e Auditoria Interna**

- 7.4.1. Sistema de controle interno
- 7.4.2. Função de auditoria interna
- 7.4.3. Mapa de Riscos

**7.5. Função Atuarial**

- 7.5.1. Estrutura Organizacional
- 7.5.2. Linhas de defesa
- 7.5.3. Escopo da função atuarial

**7.6. Relatório sobre a Situação Financeira e de Solvência**

- 7.6.1. Sistema de Governança
- 7.6.2. Perfil de Risco
- 7.6.3. Avaliação para fins de solvência e Gestão de capital

**7.7. Relatório Periódico de Supervisão**

- 7.7.1. Escopo
- 7.7.2. Objetivos
- 7.7.3. Riscos previstos no futuro

**7.8. Modelos de Relatórios Quantitativos – Trimestral**

- 7.8.1. Informações necessárias para a supervisão
- 7.8.2. Taxonomia
- 7.8.3. Periodicidade

**7.9. Modelos de Relatórios Quantitativos – Anual**

- 7.9.1. Informações necessárias para a supervisão
- 7.9.2. Taxonomia
- 7.9.3. Periodicidade

**7.10. Modelos Internos. Outras considerações**

- 7.10.1. Modelos internos
- 7.10.2. Empresas Cativas
- 7.10.3. Revisão das normas da UE em matéria de seguros

**Módulo 8. O Risco de Conduta e Supervisão no Setor de Seguros****8.1. Princípios gerais de atuação e obrigações gerais de informação**

- 8.1.1. Princípios gerais e deveres de informação
- 8.1.2. Informação a ser fornecida por uma entidade seguradora
- 8.1.3. Informação a ser fornecida por um corretor de seguros

**8.2. Normativa em matéria de informação e normas de conduta**

- 8.2.1. Normativa aplicável à comercialização de instrumentos financeiros
- 8.2.2. Normativa Comunitária em matéria de informação e normas de conduta
- 8.2.3. Normativa Internacional, abordagem e exemplos

**8.3. Informação prévia à contratação**

- 8.3.1. Tipos de vendas
- 8.3.2. Seguro diferente do seguro de vida
- 8.3.3. Seguro de vida

**8.4. Informação prévia à contratação de produtos de investimento baseados em seguros**

- 8.4.1. Os produtos de investimento baseados em seguros
- 8.4.2. Informação sobre produtos de investimento baseados em seguros
- 8.4.3. Tipos de vendas

**8.5. Modalidades de transmissão da informação**

- 8.5.1. Requisitos gerais
- 8.5.2. Comercialização à distância
- 8.5.3. Requisitos especiais aplicáveis a produtos de investimento baseados em seguros

**8.6. Publicidade em Operações de Seguros**

- 8.6.1. Princípios gerais e reserva de denominação
- 8.6.2. Publicidade de entidades seguradoras
- 8.6.3. Publicidade de corretores de seguros

**8.7. Conflitos de interesse na Distribuição de Seguros**

- 8.7.1. Identificação do conflito de interesse
- 8.7.2. Política em matéria de conflitos de interesse
- 8.7.3. Procedimentos de atuação

**8.8. Remuneração e incentivos**

- 8.8.1. Princípio geral
- 8.8.2. Conceito de remuneração
- 8.8.3. Remuneração e incentivos no caso de produtos de investimento baseados em seguros

**8.9. Venda conjunta com produtos não seguradores**

- 8.9.1. Prática de vendas combinadas e vinculadas: deveres de informação
- 8.9.2. Vendas combinadas
- 8.9.3. Vendas vinculadas

**8.10. Ciclo de vida e governança do produto**

- 8.10.1. Designer de produtos de seguros
- 8.10.2. Requisitos de governança aplicáveis aos designers. Ciclo de vida do produto
- 8.10.3. Requisitos de governança aplicáveis aos distribuidores de produtos não designers

**Módulo 9. Tributação no Setor de Seguros. Impostos Diretos**

**9.1. Imposição Direta**

- 9.1.1. Impostos que compõem a imposição direta
- 9.1.2. Imposição direta como criação de valor sustentável (ESG)
- 9.1.3. Normativa geral e específica para a imposição direta

**9.2. Tributação das entidades seguradoras**

- 9.2.1. Tributação das Entidades Seguradoras: Conceitos fundamentais
- 9.2.2. Particularidades para as entidades seguradoras
- 9.2.3. Declaração em um grupo de consolidação fiscal com dominante entidade seguradora

**9.3. Contabilidade: Plano de contabilidade das entidades seguradoras/IFRS**

- 9.3.1. Adaptação setorial
- 9.3.2. Demonstrações financeiras e volume de prêmios
- 9.3.3. Reflexo na apuração do Imposto sobre a Renda

**9.4. Imposto sobre a Renda I – Tributação internacional**

- 9.4.1. Ajustes na base de cálculo: provisões técnicas
- 9.4.2. Compensação de bases de cálculo negativas: Grupo Fiscal
- 9.4.3. Reserva de capitalização

**9.5. Imposto sobre a Renda II – Tributação internacional**

- 9.5.1. Determinação do valor integral do imposto
- 9.5.2. Deduções e bonificações
- 9.5.3. Limites de dedução e compensações futuras

**9.6. Modelo 200 e 220 e equivalentes em outras jurisdições**

- 9.6.1. Particularidades do modelo
- 9.6.2. Anexos e declarações complementares
- 9.6.3. Prazos e apresentação

**9.7. Investimentos em AIEs**

- 9.7.1. Relação com a indústria seguradora
- 9.7.2. Consultas tributárias relacionadas
- 9.7.3. Retorno e aspectos específicos a serem considerados

**9.8. Outras imposições diretas**

- 9.8.1. Particularidades dos pagamentos fracionados do IR
- 9.8.2. Reestruturações empresariais
- 9.8.3. Valor de referência para outros impostos diretos

**9.9. Relatórios: relação com a imposição direta**

- 9.9.1. SII
- 9.9.2. Relatório Country by Country
- 9.9.3. DAC6

**9.10. Inspeções de IR. Aspectos fundamentais**

- 9.10.1. Aspectos fundamentais em inspeções de IR
- 9.10.2. Operações vinculadas
- 9.10.3. A tributação direta no mundo: Novidades do Exercício 2023

**Módulo 10.** Tributação no Setor de Seguros. Impostos Indiretos**10.1. Normativa Comunitária Origem da isenção**

- 10.1.1. Imposto sobre o Valor Acrescentado na União Europeia
- 10.1.2. Diretiva 2006/112/ CE
- 10.1.3. Impacto da isenção

**10.2. Limitações na dedução do Imposto Indireto por país**

- 10.2.1. O Imposto Indireto como custo
- 10.2.2. Prorrata e setores diferenciados
- 10.2.3. Dedução mínima

**10.3. Agrupações Europeias de Interesse Econômico (AEIE)**

- 10.3.1. A AEIE
- 10.3.2. As AEIEs no setor de seguros
- 10.3.3. Isenção no IVA e sua evolução no contexto comunitário

**10.4. Filialização na Indústria Seguradora**

- 10.4.1. Filial vs. Sucursal
- 10.4.2. Operações matriz-sucursal
- 10.4.3. Riscos práticos

**10.5. Regime Especial do Grupo de Entidades (REGE)**

- 10.5.1. O REGE
- 10.5.2. O REGE no setor de seguros
- 10.5.3. REGE x AEIE (Agrupação Europeia de Interesse Econômico)

**10.6. Leasing e seguro**

- 10.6.1. Sentença do TJUE BGŻ Leasing–Caso C-224/11
- 10.6.2. O leasing como contrato de natureza complexa
- 10.6.3. Fórmulas de seguro no leasing

**10.7. Autoseguro**

- 10.7.1. Elementos do seguro
- 10.7.2. Abordagem à figura do autoseguro
- 10.7.3. Autoseguro e leasing

**10.8. Gestão Internacional de Sinistros**

- 10.8.1. A gestão como parte da mediação
- 10.8.2. Evolução no seu tratamento para efeitos de IVA
- 10.8.3. Sinistros transfronteiriços e correspondentes

**10.9. Contact Center, Colaboradores externos e mediadores**

- 10.9.1. Contact Center, Colaboradores externos e mediadores: Funções
- 10.9.2. Evolução no seu tratamento para efeitos de Imposto
- 10.9.3. Riscos práticos

**10.10. Imposto sobre Prêmios de Seguros (IPS) na Europa**

- 10.10.1. O IPS na Europa: Conceito
- 10.10.2. Pontos de conexão quanto às regras de localização
- 10.10.3. Taxas aplicáveis na Europa

**Módulo 11. Liderança, Ética e Responsabilidade Social Corporativa**

**11.1. Globalização e Governança**

- 11.1.1. Governança e Governo Corporativo
- 11.1.2. Fundamentos da Governança Corporativa em empresas
- 11.1.3. O papel do Conselho de Administração na estrutura da Governança Corporativa

**11.2. Liderança**

- 11.2.1. Liderança. Uma abordagem conceitual
- 11.2.2. Liderança nas Empresas
- 11.2.3. A importância do líder na direção de empresas

**11.3. Cross Cultural Management**

- 11.3.1. Conceito de *Cross Cultural Management*
- 11.3.2. Contribuições para o conhecimento das culturas nacionais
- 11.3.3. Gestão de Diversidade

**11.4. Desenvolvimento de gestão e liderança**

- 11.4.1. Conceito de desenvolvimento gerencial
- 11.4.2. Conceito de liderança
- 11.4.3. Teorias de liderança
- 11.4.4. Estilos de liderança
- 11.4.5. Inteligência na liderança
- 11.4.6. Os desafios da liderança atualmente

**11.5. Ética empresarial**

- 11.5.1. Ética e moral
- 11.5.2. Ética empresarial
- 11.5.3. Liderança e ética nas empresas

**11.6. Sustentabilidade**

- 11.6.1. Sustentabilidade e desenvolvimento sustentável
- 11.6.2. Agenda 2030
- 11.6.3. Empresas Sustentáveis

**11.7. Responsabilidade Social da Empresa**

- 11.7.1. Dimensão Internacional da Responsabilidade Social das Empresas
- 11.7.2. Implementação da Responsabilidade Social da Empresa
- 11.7.3. Impacto e Medição da Responsabilidade Social da Empresa

**11.8. Sistemas e ferramentas de gerenciamento responsável**

- 11.8.1. RSC: Responsabilidade social corporativa
- 11.8.2. Aspectos essenciais para implementar uma estratégia de gestão responsável
- 11.8.3. Passos para a implementação de um sistema de gestão de responsabilidade social corporativa
- 11.8.4. Ferramentas e padrões de Responsabilidade Social Corporativa (RSC)

**11.9. Multinacionais e direitos humanos**

- 11.9.1. Globalização, empresas multinacionais e direitos humanos
- 11.9.2. Empresas multinacionais perante o direito internacional
- 11.9.3. Instrumentos jurídicos para multinacionais em matéria de direitos humanos

**11.10. Entorno legal e *Corporate Governance***

- 11.10.1. Regras internacionais de importação e exportação
- 11.10.2. Propriedade intelectual e industrial
- 11.10.3. Direito Internacional do Trabalho



**Módulo 12. Gestão de Pessoas e de Talentos****12.1. Gestão estratégica de pessoas**

- 12.1.1. Gestão estratégica e recursos humanos
- 12.1.2. Gestão estratégica de pessoas

**12.2. Gestão de recursos humanos por competências**

- 12.2.1. Análise do potencial
- 12.2.2. Política de remuneração
- 12.2.3. Planos de carreira/sucessão

**12.3. Avaliação de performance e gestão de desempenho**

- 12.3.1. Gestão de desempenho
- 12.3.2. Gestão de desempenho: objetivos e processo

**12.4. Inovação na gestão de talentos e as pessoas**

- 12.4.1. Modelos de gestão de talento estratégico
- 12.4.2. Identificação, capacitação e desenvolvimento de talento
- 12.4.3. Lealdade e retenção
- 12.4.4. Proatividade e inovação

**12.5. Motivação**

- 12.5.1. A natureza da motivação
- 12.5.2. Teoria das expectativas
- 12.5.3. Teorias de necessidades
- 12.5.4. Motivação e compensação financeira

**12.6. Desenvolvimento de equipes de alto desempenho**

- 12.6.1. Os times de alto desempenho: os times autogerenciados
- 12.6.2. Metodologias de gestão de times autogerenciados de alto desempenho

**12.7. Gestão de mudanças**

- 12.7.1. Gestão de mudanças
- 12.7.2. Tipo de processos na gestão de mudanças
- 12.7.3. Estágios ou fases na gestão de mudanças

**12.8. Negociação e gestão de conflitos**

- 12.8.1. Negociação
- 12.8.2. Gestão de conflitos
- 12.8.3. Gestão de crises

**12.9. Comunicação gerencial**

- 12.9.1. Comunicação interna e externa no nível empresarial
- 12.9.2. Departamento de Comunicação
- 12.9.3. O responsável pelas comunicações da empresa. O perfil do Dircom (Diretor de Comunicação)

**12.10. Produtividade, atração, retenção e ativação de talentos**

- 12.10.1. Produtividade
- 12.10.2. Estratégias de atração e retenção de talentos

**Módulo 13. Gestão Econômico-Financeira**

**13.1. Ambiente Econômico**

- 13.1.1. Ambiente macroeconômico e sistema financeiro nacional
- 13.1.2. Instituições financeiras
- 13.1.3. Mercados financeiros
- 13.1.4. Ativos financeiros
- 13.1.5. Outras entidades do setor financeiro

**13.2. Contabilidade Gerencial**

- 13.2.1. Conceitos básicos
- 13.2.2. O Ativo da empresa
- 13.2.3. O Passivo da empresa
- 13.2.4. O Patrimônio Líquido da empresa
- 13.2.5. A Demonstração de Resultados

**13.3. Sistemas de informação e Business Intelligence**

- 13.3.1. Fundamentos e classificação
- 13.3.2. Fases e métodos de alocação de custos
- 13.3.3. Escolha do centro de custo e efeito

**13.4. Orçamento e Controle de Gestão**

- 13.4.1. O modelo orçamentário
- 13.4.2. O orçamento de capital
- 13.4.3. O orçamento operacional
- 13.4.5. Orçamento de Tesouraria
- 13.4.6. Controle orçamentário

**13.5. Gestão Financeira**

- 13.5.1. As decisões financeiras da empresa
- 13.5.2. O departamento financeiro
- 13.5.3. Excedentes de tesouraria
- 13.5.4. Riscos associados à gestão financeira
- 13.5.5. Gestão de riscos na direção financeira

**13.6. Planejamento Financeiro**

- 13.6.1. Definição do planejamento financeiro
- 13.6.2. Ações a serem realizadas no planejamento financeiro
- 13.6.3. Criação e estabelecimento da estratégia empresarial
- 13.6.4. Demonstrativo de Cash Flow
- 13.6.5. Demonstrativo de Capital Circulante

**13.7. Estratégia Financeira Corporativa**

- 13.7.1. Estratégia corporativa e fontes de financiamento
- 13.7.2. Produtos financeiros para financiamento empresarial

**13.8. Financiamento Estratégico**

- 13.8.1. Autofinanciamento
- 13.8.2. Aumento de fundos próprios
- 13.8.3. Recursos Híbridos
- 13.8.4. Financiamento por meio de intermediários

**13.9. Análise e planejamento financeiro**

- 13.9.1. Análise de Balanço de Situação
- 13.9.2. Análise da Conta de Lucros e Perdas
- 13.9.3. Análise de Rentabilidade

**13.10. Análise e resolução de casos/ problemas**

- 13.10.1. Informações financeiras da Indústria de Design e Têxtil, S.A. (INDITEX)

**Módulo 14. Gestão Comercial e Marketing Estratégico****14.1. Gestão Comercial**

- 14.1.1. Estrutura Conceitual para Gestão Comercial
- 14.1.2. Estratégia e Planejamento Comercial
- 14.1.3. O papel dos gerentes comerciais

**14.2. Marketing**

- 14.2.1. Conceito de Marketing
- 14.2.2. Noções básicas de marketing
- 14.2.3. Atividades de marketing da empresa

**14.3. Gestão estratégica de Marketing**

- 14.3.1. Conceito de marketing estratégico
- 14.3.2. Conceito de planejamento estratégico de marketing
- 14.3.3. Etapas do processo de planejamento estratégico de marketing

**14.4. Marketing digital e e-commerce**

- 14.4.1. Objetivos do Marketing digital e e-Commerce
- 14.4.2. Marketing Digital e os meios que utiliza
- 14.4.3. Comércio eletrônico: contexto geral
- 14.4.4. Categorias do comércio eletrônico
- 14.4.5. Vantagens e desvantagens do e-commerce em relação ao comércio tradicional

**14.5. Marketing digital para fortalecer a marca**

- 14.5.1. Estratégias online para melhorar a reputação da sua marca
- 14.5.2. *Branded Content & Storytelling*

**14.6. Marketing Digital para atrair e fidelizar clientes**

- 14.6.1. Estratégias de fidelização e engajamento via internet
- 14.6.2. *Visitor Relationship Management*
- 14.6.3. Hipersegmentação

**14.7. Gerenciamento de campanhas digitais**

- 14.7.1. O que é uma campanha de publicidade digital?
- 14.7.2. Passos para lançar uma campanha de marketing online
- 14.7.3. Erros comuns em campanhas de publicidade digital

**14.8. Estratégia de Vendas**

- 14.8.1. Estratégia de Vendas
- 14.8.2. Métodos de Vendas

**14.9. Comunicação Corporativa**

- 14.9.1. Conceito
- 14.9.2. Importância da comunicação na organização
- 14.9.3. Tipo de comunicação na organização
- 14.9.4. Função da comunicação na organização
- 14.9.5. Elementos da comunicação
- 14.9.6. Problemas de comunicação
- 14.9.7. Cenários da comunicação

**14.10. Comunicação e reputação digital**

- 14.10.1. Reputação online
- 14.10.2. Como medir a reputação digital?
- 14.10.3. Ferramentas de reputação online
- 14.10.4. Relatório de reputação online
- 14.10.5. *Branding* online

**Módulo 15. Gestão Executiva**

**15.1. Management**

- 15.1.1. Conceito de Geral Management
- 15.1.2. A ação do gerente geral
- 15.1.3. O Gerente Geral e suas funções
- 15.1.4. Transformação do trabalho de gestão

**15.2. Gestores e suas funções  
A cultura organizacional e suas abordagens**

- 15.2.1. Gestores e suas funções A cultura organizacional e suas abordagens

**15.3. Gestão operacional**

- 15.3.1. Importância da gestão
- 15.3.2. A cadeia de valor
- 15.3.3. Gestão de Qualidade

**15.4. Oratória e capacitação do porta-voz**

- 15.4.1. Comunicação interpessoal
- 15.4.2. Habilidades de comunicação e influência
- 15.4.3. Obstáculos à comunicação

**15.5. Ferramentas de comunicações pessoais e organizacionais**

- 15.5.1. A comunicação interpessoal
- 15.5.2. Ferramentas da comunicação interpessoal
- 15.5.3. A comunicação na organização
- 15.5.4. Ferramentas na organização

**15.6. Comunicação em situações de crise**

- 15.6.1. Crise
- 15.6.2. Fases da crise
- 15.6.3. Mensagens: conteúdo e momentos

**15.7. Preparando um plano de crise**

- 15.7.1. Análise de problemas potenciais
- 15.7.2. Planejamento
- 15.7.3. Adequação de pessoal

**15.8. Inteligência emocional**

- 15.8.1. Inteligência emocional e comunicação
- 15.8.2. Assertividade, Empatia e Escuta Ativa
- 15.8.3. Autoestima e Comunicação Emocional

**15.9. Branding pessoal**

- 15.9.1. Estratégias para o branding pessoal
- 15.9.2. Leis de branding pessoal
- 15.9.3. Ferramentas pessoais de construção de marca

**15.10. Liderança e gestão de equipes**

- 15.10.1. Liderança e estilos de liderança
- 15.10.2. Competências e desafios do líder
- 15.10.3. Gestão de processos de Mudança
- 15.10.4. Gestão de Equipes Multiculturais



“

*As leituras especializadas farão parte dos recursos multimídia com os quais você analisará o balanço econômico sob Solvência II”*

07

# Metodologia

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: o **Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o *New England Journal of Medicine*.





“

*Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”*

## A Escola de Negócios da TECH utiliza o Estudo de Caso para contextualizar todo o conteúdo

Nosso programa oferece um método revolucionário para desenvolver as habilidades e o conhecimento. Nosso objetivo é fortalecer as competências em um contexto de mudança, competitivo e altamente exigente.

“

*Com a TECH você irá experimentar uma forma de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo”*



*Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso em sua carreira.*





## Um método de aprendizagem inovador e diferente

Este curso da TECH é um programa de ensino intensivo, criado do zero, que propõe ao gerente os desafios e as decisões mais exigentes nesta área, em âmbito nacional ou internacional. Através desta metodologia, o crescimento pessoal e profissional é impulsionado, sendo este um passo decisivo para alcançar o sucesso. O método do caso, técnica que forma a base deste conteúdo, garante que a realidade econômica, social e empresarial mais atual seja seguida.

**“** *Você aprenderá, através de atividades de colaboração e casos reais, a resolver situações complexas em ambientes reais de negócios”*

*Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso em sua carreira.*

O método do caso é o sistema de aprendizagem mais utilizado nas principais escolas de negócios do mundo, desde que elas existem. Desenvolvido em 1912 para que os estudantes de Direito não aprendessem a lei apenas com base no conteúdo teórico, o método do caso consistia em apresentar-lhes situações realmente complexas para que tomassem decisões conscientes e julgassem a melhor forma de resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard.

Em uma determinada situação, o que um profissional deveria fazer? Esta é a pergunta que abordamos no método do caso, um método de aprendizagem orientado para a ação. Ao longo do programa, os alunos irão se deparar com diversos casos reais. Terão que integrar todo o seu conhecimento, pesquisar, argumentar e defender suas ideias e decisões.

## Metodologia Relearning

A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando elementos didáticos diferentes em cada aula.

Potencializamos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

*Nosso sistema online lhe permitirá organizar seu tempo e ritmo de aprendizagem, adaptando-os ao seu horário. Você poderá acessar o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou móvel, com conexão à Internet.*

Na TECH você aprenderá através de uma metodologia de vanguarda, desenvolvida para capacitar os profissionais do futuro. Este método, na vanguarda da pedagogia mundial, se chama Relearning.

Nossa escola de negócios é uma das únicas que possui a licença para usar este método de sucesso. Em 2019 conseguimos melhorar os níveis de satisfação geral de nossos alunos (qualidade de ensino, qualidade dos materiais, estrutura dos cursos, objetivos, entre outros) com relação aos indicadores da melhor universidade online.



No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica. Esta metodologia já capacitou mais de 650 mil graduados universitários com um sucesso sem precedentes em áreas tão diversas como bioquímica, genética, cirurgia, direito internacional, habilidades gerenciais, ciências do esporte, filosofia, direito, engenharia, jornalismo, história ou mercados e instrumentos financeiros. Tudo isso em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

*O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo o espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso.*

A partir das últimas evidências científicas no campo da neurociência, sabemos como organizar informações, ideias, imagens, memórias, mas sabemos também que o lugar e o contexto onde aprendemos algo é fundamental para nossa capacidade de lembrá-lo e armazená-lo no hipocampo, para mantê-lo em nossa memória a longo prazo.

Desta forma, no que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, os diferentes elementos do nosso programa estão ligados ao contexto onde o aluno desenvolve sua prática profissional.



Neste programa, oferecemos o melhor material educacional, preparado especialmente para os profissionais:



#### Material de estudo

Todo o conteúdo foi criado especialmente para o curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que faz com que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso, com as técnicas mais inovadoras que proporcionam alta qualidade em todo o material que é colocado à disposição do aluno.



#### Masterclasses

Há evidências científicas sobre a utilidade da observação de terceiros especialistas.

O "Learning from an expert" fortalece o conhecimento e a memória, além de gerar segurança para a tomada de decisões difíceis no futuro



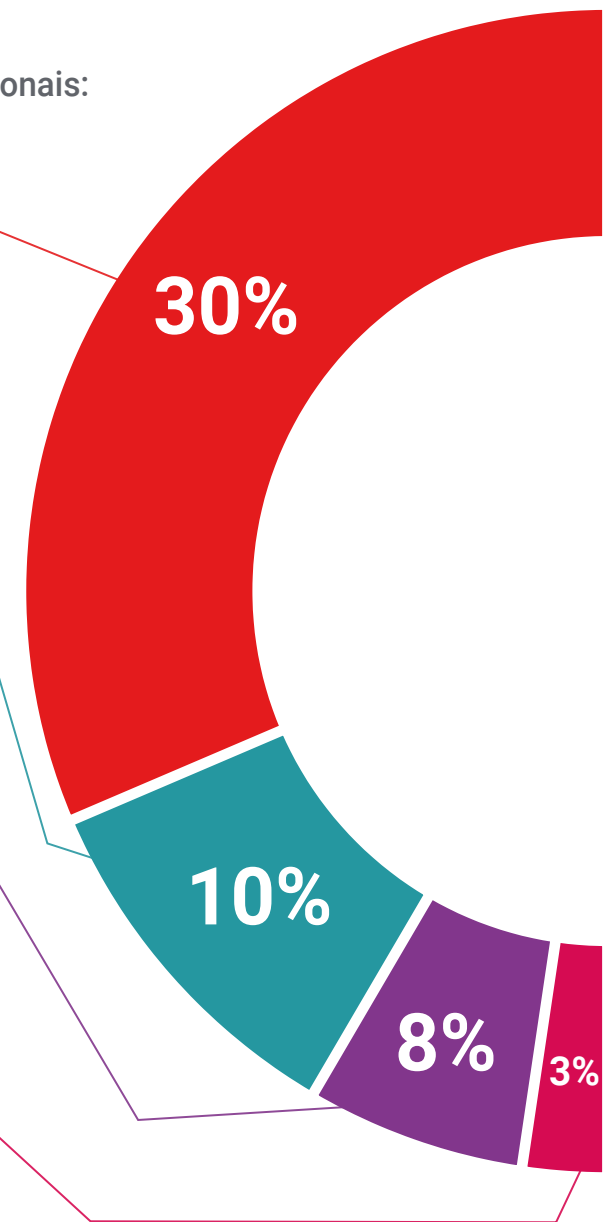
#### Práticas de habilidades gerenciais

Serão realizadas atividades para desenvolver as competências gerenciais específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e ampliar as competências e habilidades que um gestor precisa desenvolver no contexto globalizado em que vivemos.



#### Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que for necessário para complementar a sua capacitação.





#### Estudos de caso

Os alunos irão completar uma seleção dos melhores estudos de caso escolhidos especialmente para esta capacitação. Casos apresentados, analisados e orientados pelos melhores especialistas da alta gestão do cenário internacional.



#### Resumos interativos

A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa"



#### Testing & Retesting

Avaliamos e reavaliamos periodicamente o conhecimento do aluno ao longo do programa, através de atividades e exercícios de avaliação e autoavaliação, para que possa comprovar que está alcançando seus objetivos.



08

# Perfil dos nossos alunos

Este Executive Master está destinado a formados e graduados que tenham concluído previamente qualquer uma das seguintes formações nas áreas de Finanças, Negócios, Economia e Ciência da Computação.

A diversidade de participantes com diferentes perfis académicos e de múltiplas nacionalidades compõe a abordagem multidisciplinar deste programa.

Também poderão matricular-se neste programa os profissionais com certificado universitário em qualquer área e com dois anos de experiência de trabalho no setor de seguros.





*Você adquirirá as habilidades necessárias para tomar decisões estratégicas e garantir o sucesso dos negócios”*

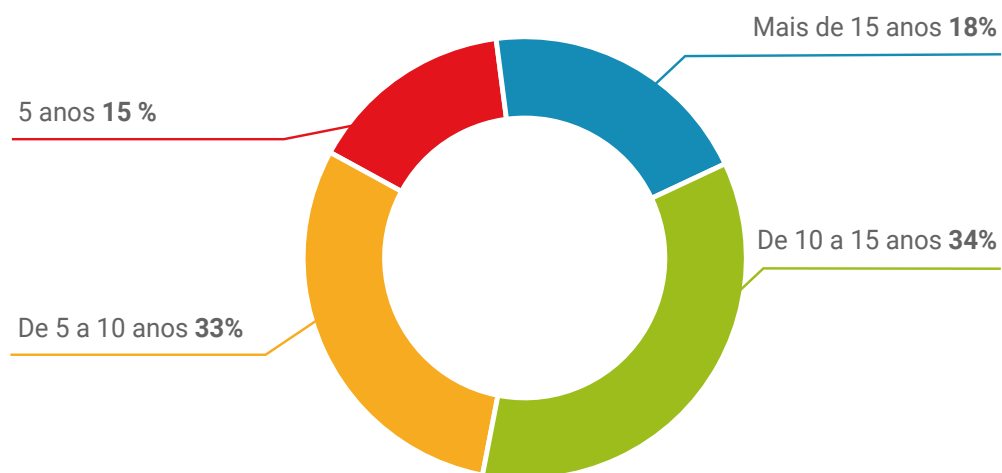
### Média de idade

---

Entre **35** e **45** anos

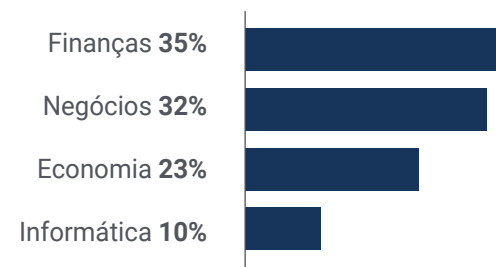
### Anos de experiência

---



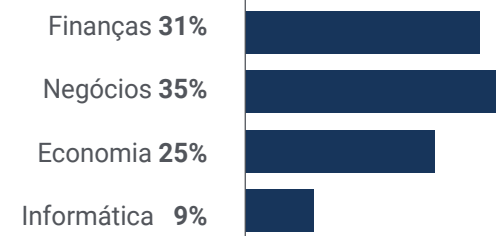
### Formação

---



### Perfil acadêmico

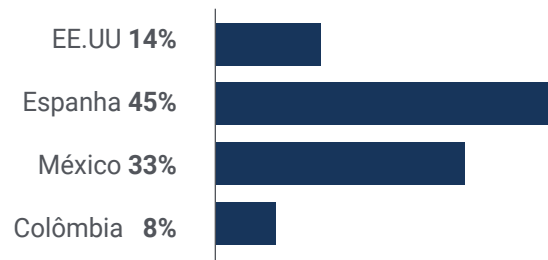
---





## Distribuição geográfica

---



## Santiago Ramírez

Analista de Risco em uma Instituição Bancária

*"A experiência foi realmente enriquecedora e útil, pois tive a oportunidade de adquirir conhecimentos especializados na indústria de seguros e fortalecer minhas habilidades profissionais. Consegui conciliar meu trabalho com este Executive Master, e achei agradável, pois combina teoria com outros formatos"*

09

# Direção do curso

Com o compromisso de oferecer um ensino de excelência, a TECH reuniu uma equipe de professores de alto nível para este programa. Isso garantirá aos alunos o acesso a um programa elaborado por especialistas renomados, com ampla experiência nas áreas de Seguros, Consultoria Fiscal e Direito.

Dessa forma, os alunos poderão obter uma formação de alta qualidade para impulsioná-los a se destacar e avançar rapidamente em suas carreiras profissionais.





“

*Você descobrirá os segredos da distribuição eficaz de seguros e maximizará seu potencial profissional, graças à TECH”*

## Diretora Internacional Convidada

Com mais de 20 anos de experiência no design e na direção de equipes globais de **aquisição de talentos**, Jennifer Dove é especialista em **recrutamento** e **estratégia tecnológica**. Ao longo de sua carreira profissional, ocupou cargos de liderança em várias organizações tecnológicas dentro de empresas da lista *Fortune 50*, como **NBC Universal** e **Comcast**. Sua trajetória lhe permitiu se destacar em ambientes competitivos e de alto crescimento.

Como **Vice-presidente de Aquisição de Talentos** na **Mastercard**, ela é responsável por supervisionar a estratégia e a execução da incorporação de talentos, colaborando com líderes empresariais e responsáveis de **Recursos Humanos** para cumprir os objetivos operacionais e estratégicos de contratação. Em especial, seu objetivo é **criar equipes diversas, inclusivas** e de **alto desempenho** que impulsionem a inovação e o crescimento dos produtos e serviços da empresa. Além disso, é especialista no uso de ferramentas para atrair e reter os melhores profissionais de todo o mundo. Ela também se encarrega de **amplificar a marca empregadora** e a proposta de valor da **Mastercard** através de publicações, eventos e redes sociais.

Jennifer Dove demonstrou seu compromisso com o desenvolvimento profissional contínuo, participando ativamente de redes de profissionais de **Recursos Humanos** e contribuindo para a incorporação de inúmeros trabalhadores em diferentes empresas. Após obter sua graduação em **Comunicação Organizacional** pela Universidade de **Miami**, ocupou cargos de liderança em recrutamento em empresas de diversas áreas.

Por outro lado, foi reconhecida por sua habilidade em liderar transformações organizacionais, **integrar tecnologias** nos **processos de recrutamento** e desenvolver programas de liderança que preparam as instituições para os desafios futuros. Ela também implementou com sucesso programas de **bem-estar laboral** que aumentaram significativamente a satisfação e a retenção de funcionários.



## Sra. Jennifer Dove

---

- ♦ Vice-presidente de Aquisição de Talentos na Mastercard, Nova York, Estados Unidos
- ♦ Diretora de Aquisição de Talentos na NBC Universal, Nova York, Estados Unidos
- ♦ Responsável pela Seleção de Pessoal na Comcast
- ♦ Diretora de Seleção de Pessoal na Rite Hire Advisory
- ♦ Vice-presidente Executiva da Divisão de Vendas na Ardor NY Real Estate
- ♦ Diretora de Seleção de Pessoal na Valerie August & Associates
- ♦ Executiva de Contas na BNC
- ♦ Executiva de Contas na Vault
- ♦ Graduada em Comunicação Organizacional pela Universidade de Miami

“

*Graças à TECH, você  
poderá aprender com os  
melhores profissionais  
do mundo"*

## Diretor Internacional Convidado

Líder tecnológico com décadas de experiência em **grandes multinacionais de tecnologia**, Rick Gauthier se destacou no campo dos **serviços em nuvem** e na melhoria de processos de ponta a ponta. Ele foi reconhecido como um líder e gestor de equipes altamente eficiente, mostrando um talento natural para garantir um alto nível de compromisso entre seus colaboradores.

Rick possui habilidades inatas em estratégia e inovação executiva, desenvolvendo novas ideias e apoiando seu sucesso com dados de qualidade. Sua trajetória na **Amazon** lhe permitiu administrar e integrar os serviços de TI da empresa nos Estados Unidos. Na **Microsoft** liderou uma equipe de 104 pessoas responsáveis por fornecer infraestrutura de TI corporativa e apoiar departamentos de engenharia de produtos em toda a companhia.

Essa experiência permitiu que Rick se destacasse como um executivo de alto impacto, com habilidades notáveis para aumentar a eficiência, a produtividade e a satisfação geral dos clientes.



## Sr. Rick Gauthier

---

- Diretor Regional de TI na Amazon, Seattle, Estados Unidos
- Chefe de Programas Sênior na Amazon
- Vice-Presidente da Wimmer Solutions
- Diretor Sênior de Serviços de Engenharia Produtiva na Microsoft
- Graduado em Cibersegurança pela Western Governors University
- Certificado Técnico em *Mergulho Comercial* pelo Divers Institute of Technology
- Graduado em Estudos Ambientais pelo The Evergreen State College

“

*Aproveite a oportunidade para conhecer os últimos avanços nesta área e aplicá-los em sua prática diária”*

## Diretor Internacional Convidado

Romi Arman é um renomado especialista internacional com mais de duas décadas de experiência em **Transformação Digital, Marketing, Estratégia e Consultoria**. Ao longo dessa trajetória extensa, assumiu diferentes riscos e é um **defensor permanente da inovação e mudança** no cenário empresarial. Com essa expertise, colaborou com diretores gerais e organizações corporativas de todo o mundo, incentivando-os a abandonar os modelos tradicionais de negócios. Assim, contribuiu para que empresas como a energética Shell se tornassem **verdadeiros líderes de mercado**, focadas em seus **clientes e no mundo digital**.

As estratégias desenvolvidas por Arman têm um impacto duradouro, pois permitiram a várias corporações **melhorar as experiências dos consumidores, funcionários e acionistas**. O sucesso desse especialista é quantificável por meio de métricas tangíveis como o **CSAT**, o **engajamento dos funcionários** nas instituições onde atuou e o crescimento do **indicador financeiro EBITDA** em cada uma delas.

Além disso, em sua trajetória profissional, nutriu e **liderou equipes de alto desempenho** que, inclusive, receberam prêmios por seu **potencial transformador**. Com a Shell, especificamente, o executivo sempre se propôs a superar três desafios: satisfazer as complexas **demandas de descarbonização** dos clientes, **apoiar uma “descarbonização rentável”** e **revisar um panorama fragmentado de dados, digital y tecnológico**. Assim, seus esforços evidenciaram que, para alcançar um sucesso sustentável, é fundamental partir das necessidades dos consumidores e estabelecer as bases para a transformação dos processos, dados, tecnologia e cultura.

Por outro lado, o diretor se destaca por seu domínio das **aplicações empresariais da Inteligência Artificial**, tema em que possui um pós-graduação da London Business School. Ao mesmo tempo, acumulou experiências em **IoT** e o **Salesforce**.





## Sr. Romi Arman

---

- Diretor de Transformação Digital (CDO) na Shell, Londres, Reino Unido
- Diretor Global de Comércio Eletrônico e Atendimento ao Cliente na Shell
- Gerente Nacional de Contas Chave (fabricantes de equipamentos originais e varejistas de automóveis) para Shell em Kuala Lumpur, Malásia
- Consultor Sênior de Gestão (Setor de Serviços Financeiros) para Accenture em Singapura
- Graduado pela Universidade de Leeds
- Pós-graduação em Aplicações Empresariais de IA para Executivos Seniores pela London Business School
- Certificação Profissional em Experiência do Cliente CCXP
- Curso de Transformação Digital Executiva pelo IMD



*Você deseja atualizar seus conhecimentos com a mais alta qualidade educacional? A TECH disponibiliza os conteúdos mais atualizados do mercado acadêmico, elaborados por especialistas de prestígio internacional"*

## Diretor Internacional Convidado

Manuel Arens é um profissional experiente em gerenciamento de dados e líder de uma equipe altamente qualificada. Atualmente, ele ocupa o cargo de Gerente Global de Compras na divisão de Infraestrutura Técnica e Centros de Dados da Google, onde construiu a maior parte de sua carreira profissional. Sediada em Mountain View, Califórnia, a empresa forneceu soluções para os desafios operacionais da gigante da tecnologia, como a integridade de dados mestres, as atualizações de dados de fornecedores e priorização desses dados. Ele liderou o planejamento da cadeia de suprimentos do data center e a avaliação de risco do fornecedor, gerando melhorias no processo e no gerenciamento do fluxo de trabalho que resultaram em economias de custo significativas.

Com mais de uma década de experiência fornecendo soluções digitais e liderança para empresas em diversas indústrias, ele possui uma ampla expertise em todos os aspectos da entrega de soluções estratégicas, abrangendo marketing, análise de mídia, mensuração e atribuição. De fato, ele recebeu vários reconhecimentos por seu trabalho, incluindo o Prêmio de Liderança BIM, o Prêmio de Liderança em Pesquisa, o Prêmio de Programa de Geração de Leads de Exportação e o Prêmio de Melhor Modelo de Vendas da EMEA (Europa, Oriente Médio e África).

Além disso, Arens atuou como Gerente de Vendas em Dublin, Irlanda. Nesse cargo, ele liderou a formação de uma equipe que cresceu de 4 para 14 membros em três anos, alcançando resultados significativos e promovendo uma colaboração eficaz tanto dentro da equipe de vendas quanto com equipes interfuncionais. Ele também atuou como Analista Sênior da Indústria, em Hamburgo, Alemanha, criando histórias para mais de 150 clientes usando ferramentas internas e de terceiros para apoiar a análise. Desenvolveu e escreveu relatórios detalhados para demonstrar domínio do assunto, incluindo uma compreensão dos fatores macroeconômicos e políticos/regulatórios que afetam a adoção e a difusão da tecnologia.

Também liderou equipes em empresas como Eaton, Airbus e Siemens, onde adquiriu valiosa experiência em gestão de contas e cadeia de suprimentos. Destaca-se especialmente seu trabalho para superar continuamente as expectativas através da construção de relações valiosas com os clientes e trabalhando de forma fluida com pessoas em todos os níveis de uma organização, incluindo stakeholders, gestão, membros da equipe e clientes. Seu enfoque orientado por dados e sua capacidade de desenvolver soluções inovadoras e escaláveis para os desafios da indústria o tornaram um líder proeminente em seu campo.



## Sr. Manuel Arens

---

- Gerente Global de Compras no Google, Mountain View, Estados Unidos
- Responsável Principal de Análise e Tecnologia B2B no Google, Estados Unidos
- Diretor de Vendas no Google, Irlanda
- Analista Industrial Sênior no Google, Alemanha
- Gestor de Contas no Google, Irlanda
- Accounts Payable na Eaton, Reino Unido
- Gestor de Cadeia de Suprimentos na Airbus, Alemanha



*Escolha a TECH! Você poderá acessar os melhores materiais didáticos, na vanguarda da tecnologia e da educação, implementados por especialistas de prestígio internacional na área"*

## Diretor Internacional Convidado

Andrea La Sala é um experiente executivo de **Marketing** cujos projetos tiveram um **impacto significativo** no **setor da Moda**. Ao longo de sua bem-sucedida carreira, desenvolveu diversas tarefas relacionadas a **Produtos, Merchandising e Comunicação**, sempre associado a marcas de prestígio como **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, entre outras.

Os resultados desse executivo de **alto perfil internacional** estão ligados à sua comprovada capacidade de **sintetizar informações** em estruturas claras e executar **ações concretas** alinhadas com objetivos **empresariais específicos**. Além disso, é reconhecido por sua **proatividade** e **adaptação** a ritmos **acelerados** de trabalho. Este especialista também possui uma **forte consciência comercial**, **visão de mercado** e uma **verdadeira paixão** pelos produtos.

Como **Diretor Global de Marca e Merchandising** na **Giorgio Armani**, supervisionou diversas **estratégias de Marketing** para roupas e acessórios. Suas táticas foram centradas no **varejo** e nas **necessidades e comportamentos dos consumidores**. Neste cargo, La Sala também foi responsável pela comercialização de produtos em diferentes mercados, atuando como **chefe de equipe** nos departamentos de **Design, Comunicação e Vendas**.

Por outro lado, em empresas como **Calvin Klein** e **Gruppo Coin**, empreendeu projetos para impulsionar a **estrutura**, o **desenvolvimento** e a **comercialização** de **diferentes coleções**. Também criou **calendários eficazes** para **campanhas** de compra e venda, para campanhas gerenciando **termos, custos, processos e prazos de entrega** de diferentes operações.

Essas experiências tornaram Andrea La Sala um dos principais e mais qualificados **líderes corporativos** no setor da **Moda e Luxo**, com uma alta capacidade de implementação eficaz do **posicionamento positivo** de **diferentes marcas** e redefinição de indicadores-chave de desempenho (KPI).



## Sr. Andrea La Sala

---

- Diretor Global de Marca e Merchandising Armani Exchange na Giorgio Armani, Milão, Itália
- Diretor de Merchandising na Calvin Klein
- Responsável de Marca no Gruppo Coin
- Brand Manager na Dolce&Gabbana
- Brand Manager na Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista de Mercado na Fastweb
- Graduado em Business and Economics na Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

*Os profissionais internacionais mais qualificados e experientes estão esperando por você na TECH para proporcionar um ensino de alto nível, atualizado e baseado nas mais recentes evidências científicas. O que você está esperando para se matricular?"*

## Diretor Internacional Convidado

Mick Gram é sinônimo de inovação e excelência no campo da **Inteligência Empresarial** em âmbito internacional. Sua carreira de sucesso está associada a cargos de liderança em multinacionais como **Walmart** e **Red Bull**. Além disso, esse especialista se destaca por sua visão para **identificar tecnologias emergentes** que, a longo prazo, têm um impacto duradouro no ambiente corporativo.

O executivo é considerado um **pioneiro no uso de técnicas de visualização de dados** que simplificaram conjuntos complexos, tornando-os acessíveis e facilitadores da tomada de decisões. Essa habilidade se tornou o pilar de seu perfil profissional, transformando-o em um ativo desejado por muitas organizações que buscavam **reunir informações** e **gerar ações** concretas a partir delas.

Um de seus projetos mais destacados nos últimos anos foi a **plataforma Walmart Data Cafe**, a maior do tipo no mundo, ancorada na nuvem e destinada à **análise de Big Data**. Além disso, ele atuou como **Diretor de Business Intelligence** na **Red Bull**, abrangendo áreas como **Vendas, Distribuição, Marketing e Operações de Cadeia de Suprimento**. Sua equipe foi recentemente reconhecida por sua inovação constante no uso da nova API do Walmart Luminare para insights de Compradores e Canais.

Quanto à sua formação, o executivo possui vários Mestrados e estudos de pós-graduação em instituições renomadas como a **Universidade de Berkeley**, nos Estados Unidos, e a **Universidade de Copenhague**, na Dinamarca. Através dessa capacitação contínua, o especialista alcançou competências de vanguarda. Assim, ele se tornou considerado um **líder nato da nova economia mundial**, focada no impulso dos dados e suas possibilidades infinitas.



## Sr. Mick Gram

---

- ♦ Diretor de *Business Intelligence* e Análise na Red Bull, Los Angeles, Estados Unidos
- ♦ Arquiteto de soluções de *Business Intelligence* para Walmart Data Cafe
- ♦ Consultor independente de *Business Intelligence* e *Data Science*
- ♦ Diretor de *Business Intelligence* na Capgemini
- ♦ Analista Chefe na Nordea
- ♦ Consultor Chefe de *Business Intelligence* para a SAS
- ♦ Educação Executiva em IA e Machine Learning na UC Berkeley College of Engineering
- ♦ MBA Executivo em e-commerce na Universidade de Copenhague
- ♦ Graduação e Mestrado em Matemática e Estatística na Universidade de Copenhague



*Estude na melhor universidade online do mundo de acordo com a Forbes! Neste MBA, você terá acesso a uma extensa biblioteca de recursos multimídia, desenvolvida por professores de prestígio internacional"*

## Diretor Internacional Convidado

Scott Stevenson é um distinto especialista no setor de **Marketing Digital** que, por mais de 19 anos, esteve ligado a uma das empresas mais poderosas da indústria do entretenimento, a **Warner Bros. Discovery**. Neste papel, teve uma função fundamental na **supervisão da logística** e dos **fluxos de trabalho criativos** em diversas plataformas digitais, incluindo redes sociais, busca, display e meios lineares.

A liderança deste executivo foi crucial para impulsionar **estratégias de produção em meios pagos**, o que resultou em uma notável **melhoria nas taxas de conversão** da sua empresa. Ao mesmo tempo, assumiu outros cargos, como Diretor de Serviços de Marketing e Gerente de Tráfego na mesma multinacional durante sua antiga gestão.

Além disso, Stevenson esteve envolvido na distribuição global de videogames e **campanhas de propriedade digital**. Também foi responsável por introduzir estratégias operacionais relacionadas com a formação, finalização e entrega de conteúdo de som e imagem para **comerciais de televisão e trailers**.

Por outro lado, o especialista possui uma Graduação em Telecomunicações pela Universidade da Flórida e um Mestrado em Escrita Criativa pela Universidade da Califórnia, o que demonstra sua habilidade em **comunicação e narrativa**. Além disso, participou da Escola de Desenvolvimento Profissional da Universidade de Harvard em programas de vanguarda sobre o uso da **Inteligência Artificial** nos negócios. Assim, seu perfil profissional se destaca como um dos mais relevantes no campo atual do **Marketing** e dos **Meios Digitais**.





## Sr. Scott Stevenson

---

- Diretor de Marketing Digital na Warner Bros. Discovery, Burbank, Estados Unidos
- Gerente de Tráfego na Warner Bros. Entertainment
- Mestrado em Escrita Criativa pela Universidade da Califórnia
- Graduação em Telecomunicações pela Universidade da Flórida

“

*Alcance seus objetivos acadêmicos e profissionais com os especialistas mais qualificados do mundo! Os professores deste MBA irão orientá-lo ao longo de todo o processo de aprendizagem”*

## Diretor Internacional Convidado

O Dr. Eric Nyquist é um destacado profissional no âmbito esportivo internacional, que construiu uma carreira impressionante, destacando-se por sua liderança estratégica e habilidade para impulsionar mudanças e inovação em organizações esportivas de alto nível.

De fato, ele ocupou cargos de alto escalão, como Diretor de Comunicações e Impacto na NASCAR, sediada na Florida, Estados Unidos. Com muitos anos de experiência nesta organização, o Dr. Nyquist também ocupou várias posições de liderança, incluindo Vice-Presidente Sênior de Desenvolvimento Estratégico e Diretor Geral de Assuntos Comerciais, gerenciando mais de uma dúzia de disciplinas que vão desde o desenvolvimento estratégico até o Marketing de entretenimento.

Além disso, Nyquist deixou uma marca significativa nas principais franquias esportivas de Chicago. Como Vice-Presidente Executivo das franquias dos Chicago Bulls e dos Chicago White Sox ele demonstrou sua capacidade de impulsionar o sucesso empresarial e estratégico no mundo do esporte profissional.

Por último, é importante destacar que ele iniciou sua carreira no campo esportivo enquanto trabalhava em Nova York como principal analista estratégico para Roger Goodell na National Football League (NFL) e, anteriormente, como estagiário jurídico na Federação de Futebol dos Estados Unidos.



## Sr. Eric Nyquist

---

- Diretor de Comunicações e Impacto na NASCAR, Flórida, Estados Unidos
- Vice-Presidente Sênior de Desenvolvimento Estratégico na NASCAR
- Vice-Presidente de Planejamento Estratégico na NASCAR
- Diretor Geral de Assuntos Comerciais na NASCAR
- Vice-Presidente Executivo nas Franquias Chicago White Sox
- Vice-Presidente Executivo nas Franquias Chicago Bulls
- Gerente de Planejamento Empresarial na National Football League (NFL)
- Assuntos Comerciais / Estagiário Jurídico na Federação de Futebol dos Estados Unidos
- Doutor em Direito pela Universidade de Chicago
- Mestrado em Administração de Empresas (MBA) pela Booth School of Business da Universidade de Chicago
- Formado em Economia Internacional pelo Carleton College



*Com este programa universitário 100% online, você poderá conciliar seus estudos com suas atividades diárias, contando com o apoio de especialistas internacionais líderes na área do seu interesse. Faça sua matrícula hoje mesmo!"*

## Direção



### Sra. Yolanda Cano Guerrero

- ♦ Sócia Responsável pela área de IVA e VATech na BLN Palao
- ♦ Especialista em Tributação Indireta na PwC
- ♦ Responsável Especializada no Setor Financeiro, Bancário, Seguros, Ativos e Gestão de Ativos
- ♦ Consultora Estratégica na área de IVA Projetos de otimização e remediação de riscos
- ♦ Especialista em DAC7 e PSP reporting
- ♦ Especialista em Procedimentos de Inspeção e Tributários
- ♦ Graduada em Direito, especialização em direito empresarial pela Universidade San Pablo
- ♦ Mestrado em Assessoria Fiscal para Profissionais pelo Instituto de Empresa de Madrid
- ♦ Legal Leadership Development Executive Program pela Harvard Law School
- ♦ Sócia da Women in a Legal World

## Professores

### Sr. Rubén Nova Rebanales

- ♦ Chefe atuarial na Telefónica Seguros
- ♦ Consultor Atuarial - *Milliman Consultants and Actuaries*
- ♦ Consultor Atuarial na *Mercer del grupo Marsh Mc Lennan Companies*
- ♦ Atuário Não Vida na Asemas
- ♦ Controller Financeiro da Sede do Mercure Hotel
- ♦ Analista de dados para o Centro de Famílias Empreendedoras em Monterrey
- ♦ Vice-presidente da Federação Nacional de Digitalização e Blockchain
- ♦ Presidente da Associação de Atuários UC3M da Universidade Carlos III de Madrid
- ♦ Formação para executivos em Transformação Digital no setor segurador e Riscos digitais para empresas bancárias e seguradoras
- ♦ Graduado em Finanças e Contabilidade pela Universidade da Extremadura
- ♦ Mestrado em Ciências Atuariais e Financeiras pela Universidade Carlos III de Madrid

### Sr. Jorge Cabrerizo Pardo

- ♦ Atuário de Seguros na Mapfre
- ♦ Atuário Sênior de Vida Solvência II/IFRS17 na Mapfre
- ♦ Área de desenvolvimento de negócios Vida Individual na Mapfre
- ♦ Palestrante na IV Jornada de Pesquisa atuarial na ICEA
- ♦ Especialista em técnicas de gestão empresarial pela Universidade Francisco de Vitoria
- ♦ Curso superior em Big Data para gestão empresarial e marketing pelo CEF
- ♦ Graduado em Administração e Gestão de Empresas pela Universidade de Alcalá
- ♦ Pós-graduação em Solvência II pela Universitat de Barcelona
- ♦ Mestrado em Ciências Atuariais e Financeiras pela Universidade Carlos III

**Sra. Ana Palacios Barrera**

- ♦ *Risk Manager* na ARAG SE
- ♦ Diretora de Auditoria Interna na ARAG SE
- ♦ Inspetora de Seguros em Superintendência de Bancos e Seguros
- ♦ Graduada em Economia pela Universidade de Lima
- ♦ Mestrado em Administração de Empresas (MBA) em ESADE
- ♦ Mestrado em Gestão de Riscos Digitais e Cibersegurança na *EALDE Business School*
- ♦ Pós-graduação em Controle de Gestão Avançada em ESADE
- ♦ Pós-graduação em Solvência II na Universidade de Barcelona

**Sr. Rafael Corvillo Díaz**

- ♦ Advogado especializado em direito jurídico-sanitário
- ♦ Advogado na CORVILLO ABOGADOS, S.L.P.
- ♦ Criador da ferramenta Ius Pro-Health®
- ♦ Graduação em Direito pela Universidade da Extremadura
- ♦ Mestrado em Direito Sanitário pela Universidade CEU San Pablo
- ♦ Mediador Civil e Comercial pela UEX

**Sr. Germán Mendizábal**

- ♦ Inspetor de Seguros do Estado na Subdireção Geral de Autorizações
- ♦ Profissional da Área de Equipas de Inspeção de Vida e Pensões na Subdireção Geral de Inspeção e na Direção Geral de Seguros e Fundos de Pensões
- ♦ Profissional da Área de Condutas de Mercado na Subdireção Geral de Autorizações
- ♦ Responsável pelo Processo seletivo para ingresso no Corpo Superior de Inspectores de Seguros do Estado
- ♦ Graduação em Economia pela Universidade do País Basco
- ♦ Graduação em Ciências Atuariais e Financeiras pela Universidade do País Basco

**Sr. Alejandro Pedrera Rosado**

- ♦ Cofundador e Diretor Legal da Hesperian Wares LLC
- ♦ Representante de Parcerias na Factorial
- ♦ Especialista em Digitalização do Direito
- ♦ Mestrado de Acesso à Advocacia pela Universidade da Extremadura
- ♦ Graduação em Direito pela Universidade da Extremadura

**Sr. José María Núñez Mejías**

- ♦ Advogado e Redator de artigos jurídicos no Direito Virtual
- ♦ Chefe de redação e Roteirista de artigos no Direito Virtual
- ♦ Mestrado em Advocacia pela Universidade de Cáceres
- ♦ Graduação em Direito pela Universidade de Cáceres



*Aproveite a oportunidade para conhecer os últimos avanços nesta área e aplicá-los à sua prática diária”*

# 10

## Impacto para a sua carreira

Este MBA terá um impacto significativo na carreira de um profissional de negócios, pois abrirá portas para oportunidades de emprego, promoção, desenvolvimento de habilidades estratégicas e criação de uma rede de contatos profissionais. Além disso, o profissional estará melhor preparado para assumir funções de maior responsabilidade e de nível sênior nas organizações para as quais trabalha.



“

*Você desenvolverá habilidades essenciais para manter a integridade e a ética no setor de seguros”*

### Você está pronto para dar um salto?

#### Um excelente crescimento profissional espera por você.

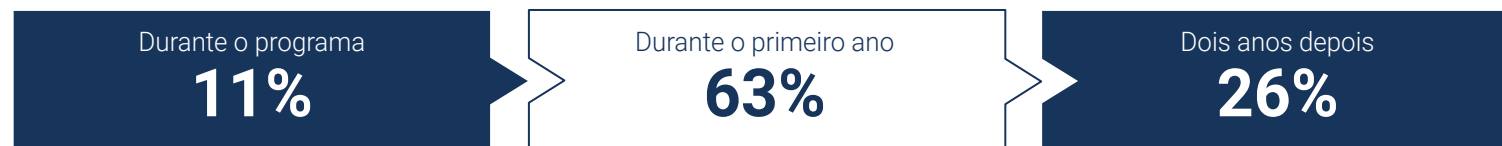
O MBA em Gestão do Setor de Seguros da TECH é um programa intensivo que prepara o aluno para enfrentar desafios e decisões de negócios no setor de seguros. Seu principal objetivo é promover seu crescimento pessoal e profissional. Ajudando o profissional a obter sucesso.

Se você deseja superar-se, promover uma mudança profissional positiva e relacionar-se com os melhores profissionais, este é o lugar ideal para você.

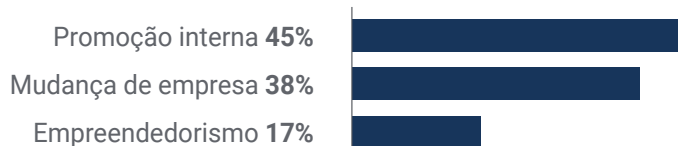
*Com a TECH, você se tornará um especialista em conformidade regulamentar e governança corporativa internacional no setor de seguros.*

*Aproveite esta oportunidade para se especializar no setor de seguros em um formato online.*

#### Momento da mudança



#### Tipo de mudança





## Melhoria salarial

---

A conclusão deste programa pode significar um aumento salarial anual de mais de **27,19%** para nossos alunos.



# 11

## Benefícios para a sua empresa

O profissional que optar por realizar este Executive Master com a TECH poderá orientar a empresa de forma responsável, devido ao seu papel na gestão de riscos, proteção financeira, conformidade normativa, relacionamento com clientes e tomada de decisões estratégicas. Da mesma forma, a gestão eficiente nesta área ajudará a organização a operar de maneira segura, proteger seus ativos, cumprir com as regulamentações, atender às necessidades dos clientes e tomar decisões informadas para seu crescimento e sucesso.



“

*Você se destacará no mundo dos seguros e garantirá um futuro promissor nesse setor em constante crescimento”*

Desenvolver e reter o talento nas empresas é o melhor investimento a longo prazo.

01

### **Crescimento do talento e do capital intelectual**

O profissional irá proporcionar à empresa novos conceitos, estratégias e perspectivas que poderão gerar mudanças relevantes na organização.

---

02

### **Retenção de gestores de alto potencial para evitar a evasão de talentos**

Esse programa fortalece o vínculo entre empresa e profissional e abre novos caminhos para o crescimento profissional dentro da companhia.

03

### **Construindo agentes de mudança**

Ser capaz de tomar decisões em tempos de incerteza e crise, ajudando a organização a superar obstáculos.

---

04

### **Maiores possibilidades de expansão internacional**

Graças a este programa, a empresa entrará em contato com os principais mercados da economia mundial.

05

### **Desenvolvimento de projetos próprios**

O profissional poderá trabalhar em um projeto real ou desenvolver novos projetos na área de P&D ou desenvolvimento de negócio da sua empresa.

---

06

### **Aumento da competitividade**

Este programa proporcionará aos profissionais as habilidades necessárias para assumir novos desafios e impulsionar a empresa.



12

# Certificado

O Executive Master MBA em Gestão do Setor de Seguros garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, o acesso a um título de Executive Master emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

*Conclua este programa de estudos  
com sucesso e receba seu certificado  
sem sair de casa e sem burocracias”*

Este **Executive Master MBA em Gestão do Setor de Seguros** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado.

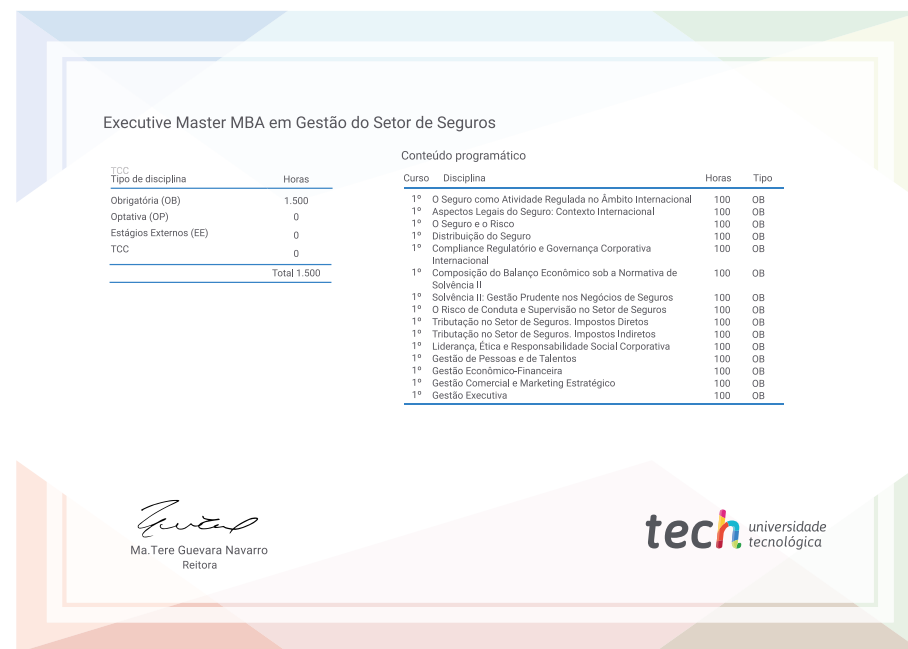
Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado\* correspondente ao título de **Executive Master** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Mestrado Próprio, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **Executive Master MBA em Gestão do Setor de Seguros**

Modalidade: **online**

Duração: **12 meses**



\*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que seu certificado seja apostilado, a TECH Universidade Tecnológica providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.





## Executive Master MBA em Gestão do Setor de Seguros

- » Modalidade: **online**
- » Duração: **12 meses**
- » Certificado: **TECH Universidade Tecnológica**
- » Horário: **no seu próprio ritmo**
- » Provas: **online**

# Executive Master

## MBA em Gestão do Setor de Seguros

