



Mini-MBA de Especialização em Análise e Gestão de Seguros Não Vida



Coordenador: Pedro Milheiro Galha

Índice

Designação do Curso	2
Duração Total	2
Destinatários.....	2
Perfil de saída	2
Pré-Requisito	2
Não se aplica.....	2
Objetivo Geral.....	2
Objetivos Específicos	3
Estrutura modular e respetiva carga horária	3
Conteúdos programáticos	3
Metodologia	5
Avaliação dos Formandos.....	5
Recursos Didáticos.....	5
Equipa de Formação	6
Cancelamentos e Não Comparências	6

Plano do MINI-MBA de Especialização em Análise e Gestão de Seguros Não Vida

Designação do Curso

MINI-MBA de Especialização em que é constituído pelo um conjunto de Seminários (6h) e workshop(12h)

Duração Total

50 Horas – 08:30 às 14:30

Destinatários

Este Mini-MBA aplica-se a Empresários, profissionais com cargos de gestão ou chefia em empresas e a profissionais da atividade Seguradora.

Perfil de saída

Todos os alunos têm direito a um certificado de participação no MINI-MBA.

Adicionalmente e sem qualquer custo acrescido, podem submeter-se a um exame de avaliação no final do curso. Esta opção é facultativa e após aprovação, os participantes recebem um certificado de "Aprovado no Exame de Avaliação". **Este certificado proporciona acesso a equivalências académicas de cadeiras a nível superior de uma Licenciatura ou Mestrado de acordo com a universidade escolhida pelo aluno.**

A High Skills não pode assegurar o nível de créditos obtidos porque os mesmos são somente da responsabilidade da universidade e curso escolhido pelo participante.

Pré-Requisito

Não se aplica.

Objetivo Geral

Transmitir ao formando, uma base de informação e conhecimentos suficientemente amplos e em simultâneo, que lhe possibilitem o aprofundamento e extensão nas várias áreas de conhecimento relativas à gestão e análise de risco em Seguros não vida.

Este curso tem como principais objetivos o de fornecer e atualizar competências que permitam a quem o concretize, melhorar a sua formação teórica e prática potenciando a sua capacidade enquanto profissional em atividades de Gestão que lhe permitirão definir e tomar decisões com base em técnicas de quantificação do valor económico, implementando estratégias, objetivos e táticas capazes de proporcionar uma melhor gestão do risco.

Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- ✓ Conhecer a teoria geral de seguros: O contrato de seguro, direitos, riscos cobertos e exclusões;
- ✓ Conhecer as modalidades dos Seguros: Bases técnicas, prémios, fiscalidade e legislação;
- ✓ Saber da Gestão do risco nos seguros não vida: Tarifas, Provisões, Solvência e Resseguro;
- ✓ Saber como se processa a atividade seguradora, critérios de gestão e mercado: a supervisão da atividade seguradora, o acesso à atividade: qual o futuro?;
- ✓ Dominar os aspetos práticos dos seguros: Informações pré contratuais, as propostas, a apólice de seguro, sinistros.

Estrutura modular e respetiva carga horária

Módulo	Duração
<i>Módulo 0 – Abertura</i>	
<i>Módulo I – História e Teoria Geral de Seguros</i>	6h
<i>Módulo II – Modalidades de seguros e bases técnicas</i>	12h
<i>Módulo III – A gestão do risco nos seguros não vida</i>	12h
<i>Módulo IV – A atividade Seguradora, Regras e Mercado</i>	6h
<i>Módulo V – Processos práticos dos seguros- Visitas</i>	6h
<i>Módulo VI – Preparação para exame e exame</i>	8h
<i>Módulo VII – Encerramento</i>	
Total	50h

Conteúdos programáticos

Módulo 0 – Abertura

- ✓ Apresentação dos formadores e dos formandos;
- ✓ Apresentação dos objetivos e metodologias de funcionamento de ação de formação.

Módulo I – História e Teoria Geral de Seguros

- ✓ Origem do seguro;
- ✓ O Contrato de Seguro;
- ✓ Elementos formais e pessoais do contrato;
- ✓ Âmbito do Contrato;
- ✓ Direitos sobre a apólice;
- ✓ Riscos cobertos e exclusões;
- ✓ Classificação dos seguros.

Módulo II – Modalidades de seguros e bases técnicas

- ✓ Tipos de seguros;
- ✓ Noções de probabilidade, taxas juro, encargos;
- ✓ Prémio de risco;
- ✓ Sobre prémios e agravamentos;
- ✓ Seguros de grupo;
- ✓ Benefícios, deduções e penalizações fiscais;
- ✓ Legislação.

Módulo III – A gestão do risco nos seguros não vida

- ✓ Princípios tarifários;
- ✓ Provisões, a sua caracterização;
- ✓ Solvência e resseguro;
- ✓ Marketing e gestão nos seguros;
- ✓ Estratégia na atividade seguradora.

Módulo IV – A atividade Seguradora, Regras e Mercado

- ✓ As seguradoras em Portugal;
- ✓ Principais diretivas comunitárias;
- ✓ Acesso à Atividade seguradora;
- ✓ A supervisão da atividade seguradora;
- ✓ Breve análise financeira e económica à atividade dos seguros.

Módulo V – Processos práticos dos seguros

- ✓ Informação e disposições pré contratuais;
- ✓ A proposta de seguro;
- ✓ A apólice de seguro;
- ✓ O sinistro;
- ✓ A resolução de contratos de seguro.

Módulo VI – Preparação para exame e Exame

Módulo VII – Encerramento

- ✓ Avaliação do curso: formadores e formandos.

Metodologia

Este curso tem como objetivo promover um ambiente interativo entre o formador e o grupo bem como entre todos os formandos. Neste sentido recorre a uma abordagem dos conteúdos programáticos através da utilização de métodos e técnicas pedagógicas diversificadas.

Momento / Objetivo	Método / Técnica
Transmitir aos formandos nos módulos I a IV conhecimentos teóricos que lhe possibilitem o domínio e conhecimentos técnicos de seguros num conceito global de gestão de análise de risco	Expositivo Demonstrativo Ativo
No módulo V de uma forma prática possibilitar aos formandos o contacto concreto com situações inerentes à aplicação da gestão de seguros e á sua atividade.	Análise de casos reais
Durante toda a ação de formação	Interrogativo

Avaliação dos Formandos

As técnicas de avaliação indicadas inserem-se nos 3 momentos de avaliação da seguinte forma, conforme expressa o quadro seguinte:

Momento	Técnica	Instrumento	Objetivo
Inicial	Formulação de Perguntas Orais	Guião de Perguntas	Verificar Pré-Requisitos
Formativo	Observação	Grelha Observação	Avaliar o desempenho ao longo das sessões
Sumativo	Avaliação	Teste	Avaliar os conhecimentos adquiridos

Recursos Didáticos

- ✓ Sala de formação;
- ✓ Projetor de vídeo;
- ✓ Documentação Teórica;
- ✓ Kit de Formando.

Equipa de Formação

Pedro José da Silva Milheiro Galha

Licenciado em Gestão de Empresas e Administração Pública, pelo ISCSP –1994
Com uma especialização integrada na licenciatura em Gestão de Recursos Humanos
Com certificação CAP/CCP pelo IEFP desde março de 2008
Com certificação do ISP para a mediação de seguros Vida e Não Vida desde abril 2004



Experiência Profissional

Março de 2003 a Maio de 2009 :- Sócio Gerente da Conto de Réis, Lda., assumindo os cargos de Diretor Comercial e Diretor de Recursos Humanos, e Promotor do Deutsche Bank.

Outubro de 1999 a Março de 2003 : Banco Espírito Santo, S.A. – Gerente, responsável pela Agência do Mercado Abastecedor da Região de Lisboa (M.A.R.L.), com funções de coordenação da equipa de comerciais e supervisão da equipa de administrativos.

Março de 1998 a Outubro de 1999 :Finibanco, S.A. – Gerente

Fevereiro de 1997 a Março de 1998 : BIC – Banco Internacional de Crédito, S.A

Janeiro de 1990 a Fevereiro de 1997 : BANIF, S.A. – Com funções de conferência e supervisão no Departamento Estrangeiro. A nível nacional, funções na compensação do Banco de Portugal, Transferências, Central de Cartões, Letras e na Área do Crédito.

Junho de 1987 a Dezembro de 1989 : Banco Português do Atlântico – Funções na Área do Estrangeiro, Créditos Documentários, Importação e Exportação e, ainda, nas Cobranças Documentárias de Importação e Exportação.

Experiência como Consultor e Formador

Junho de 2009 até ao momento -Consultor Banca Seguros, Assessor Coordenador, na ESPANA, SA, Seguros de Vida.

Condições

Caso tenha mais do que dois participantes consulte-nos para conhecer as nossas vantagens empresariais!

High Skills – Formação e Consultoria LDA

Avenida de Berna, nº 8 1050-040 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 2 dias úteis antes do início do curso. A sua não comparência do(s) formando(s) no dia de início da formação não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição.

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)			
Entidade:		Telefone:	
Responsável:		E-mail:	
Morada:			
Código Postal:		Fax:	
Nº Contribuinte / Fiscal:			
2. DADOS FORMANDO(S)			
Nome:			
E-mail:			
Naturalidade:			
Mini-MBA:	Mini-MBA de Especialização em Análise e Gestão de Seguros Não Vida		
Data Nascimento:		Nacionalidade:	
CC / Passaporte / BI:		Data de Validade:	

Contatos possíveis para mais informações:

E-mail: geral@highskills.pt

Telefone: +351 217 931 365

