



PÓS-GRADUAÇÃO EM GESTÃO DE RESSEGURO - ONLINE



Prezado (a) Sr. (a.),

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

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

Na oportunidade, gostaríamos de ressaltar que o pré-requisito para os Cursos de pós-graduação, em nível de extensão, da Escola de Negócios e Seguros é o ensino superior completo, e em casos especiais, consideraremos o notório saber do candidato que eventualmente não possua nível superior. Estes casos particulares deverão ser alvo de avaliação curricular pela coordenação do curso.

As inscrições devem ser realizadas através do nosso site e a nossa equipe dará prosseguimento às atividades necessárias de confirmação de matrícula.

Atenciosamente,

DIRETORIA DE ENSINO SUPERIOR

APRESENTAÇÃO DO CURSO

A ESCOLA DE NEGÓCIOS E SEGUROS

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

Desde a sua criação, a ENS vem contribuindo com o desenvolvimento da indústria do seguro ao oferecer programas educacionais, apoiar pesquisas técnicas, publicar vasta gama de títulos e promover eventos. Nesse período, também vem se notabilizando pela troca de experiências com instituições de ensino do Brasil e exterior, ao estabelecer convênios de cooperação técnica.

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

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

OBJETIVO GERAL

Contextualizar o aluno no panorama evolutivo da atividade securitária mundial e nacional, com largos reflexos no resseguro. Ainda, prover o aluno de conhecimentos sobre os fundamentos do contrato de resseguro, de modo que ele possa aprimorar aquilo que já conhece a respeito e também estabelecer parâmetros de conhecimentos essenciais para a compreensão das demais Disciplinas do Programa de Formação em Resseguro.

PÚBLICO-ALVO

O curso é direcionado para:

- Profissionais interessados na aquisição de conhecimentos sobre os fundamentos do resseguro.
- Profissionais que atuam no mercado de resseguro.

REQUISITOS

Graduação completa.

ESTRUTURA CURRICULAR

O curso possui carga horária total de 120 horas, com duração aproximada de 5 a 6 meses.

GRADE CURRICULAR

MÓDULO I - Introdução ao Resseguro	
Disciplina	Carga Horária (h/a)
Conceitos introdutórios sobre resseguro	4
Fundamentos do resseguro	6
Contratos de resseguro – conceitos gerais	6
Total	16

MÓDULO II - Práticas de Resseguro	
Disciplina -	Carga Horária (h/a)
Contratos de resseguro - Práticas de cessão e recuperação - Contratos Proporcionais e Não-proporcionais	8
Contratos de resseguro - Precificação de Contratos Não-proporcionais	8
Programas de Resseguro: Parte 1 – Definição do Programa e sua Estrutura	8
Programas de Resseguro: Parte 2 - Negociando o Contrato de Resseguro	8
Programas de Resseguro: Parte 3 - Intermediação do Broker	4
Negociação do Resseguro: gestão dos dados, interesses, necessidades e oportunidades	6
Total	42

MÓDULO III - Aspectos Jurídicos do Contrato de Resseguro	
Disciplina	Carga Horária (h/a)
Direito Ressecuritário – Introdução do tema, cláusulas e princípios gerais	8
Formação do Contrato de Resseguro: reflexos jurídicos	6
Arbitragem em Resseguro	4
Total	18

MÓDULO IV - Especificidades do Resseguro por Segmento ou Carteiras – Sinistros e o Resseguro – Prestação de Contas – Contextos atuais do Mercado Nacional e Mercado Internacional – Resseguro Financeiro	
Disciplina	Carga Horária (h/a)
Seguros de Responsabilidade Civil	4
Seguros de Pessoas	4
Seguros de Crédito e Garantia	4
Seguros do Agronegócio	4
Aeronáuticos, Transportes e Energy	4
Seguro de Bens e Responsabilidade	4
Sinistros em face do resseguro e da atividade resseguradora	8
Prestação de contas entre a Cedente e o Ressegurador – aspectos contábeis e financeiros	6
Mercado Nacional de Resseguro - a evolução do mercado de resseguro aberto no Brasil e a política empresarial do setor de seguros diretos	2
Mercado Internacional de Resseguro	2
Resseguro Financeiro e Derivativos	2
Total	44

EXECUÇÃO E METODOLOGIA DO CURSO

Com carga horária total de 120 (cento e vinte) horas, o curso de pós-graduação em nível de extensão será 100% online com aulas ao vivo. As aulas acontecerão nas Terças e Quintas-feiras, das 19h às 21h.

As disciplinas serão ministradas através da plataforma de ensino Collaborate, somada a utilização de ferramentas de suporte à aprendizagem do ambiente virtual da ENS, principalmente por meio

de atividades de fóruns de discussão e disponibilização de conteúdos e cases para resenhas e debates síncronos durante o período de uma semana que compreenderá cada disciplina.

MATERIAL DIDÁTICO E AMBIENTE EAD

MATERIAL DIDÁTICO

Os cases, leituras, pré-works e outros materiais utilizados como embasamento para a discussão na disciplina, deverão ser enviados com até uma semana de antecedência para os alunos matriculados.

Ao início de cada módulo o material didático produzido pelos docentes para cada disciplina será disponibilizado no ambiente EAD. O conjunto de slides e apostilas terá formato PDF.

Caberá aos alunos, se assim desejarem, imprimir o material de cada disciplina para acompanhar as aulas.

AMBIENTE EAD

O ambiente foi criado com o objetivo de disponibilizar diversas atividades de interação e comunicação, tais como:

- Informações e referências importantes do curso (manual do aluno, regulamentos, horário etc.);
- Encaminhamento e postagem de avisos;
- Disponibilização dos conteúdos trabalhados pelo docente em sala de aula; e
- Ferramentas de comunicação com a coordenação do curso.

AVALIAÇÃO

Para ter direito à certificação, o aluno deverá cursar com assiduidade e ser aprovado, obrigatoriamente, em todas as disciplinas do curso.

São critérios essenciais para aprovação:

- a) Notas mínimas de 7,0 (sete) para cada disciplina;
- b) Frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento) na carga horária total do curso. A frequência será apurada considerando o acesso e participação nos encontros ao vivo.

A avaliação dos alunos levará em conta a participação nas discussões no ambiente Collaborate, eventuais produções de pré-work e pós-work, resenhas de leituras recomendadas, e/ou outros métodos aplicados por cada docente.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Módulo I: Introdução ao Resseguro

1. Conceitos introdutórios sobre resseguro

Definição do resseguro; Histórico do pensamento contratual securitário: evolução e implicações também nas atividades e no contrato de resseguro; Dados históricos - Mercado de Resseguro no Brasil: monopólio de 1939-2007, processo de abertura, Lei Complementar nº 126/2007, a regulamentação infralegal, mudanças da regulamentação – reserva de mercado aos Resseguradores Locais; O princípio da internacionalidade do resseguro: justificativas; Análise dos pressupostos configuradores do contrato de resseguro em paralelo ao contrato de seguro direto: interesse ressegurável – boa-fé – indenização. Serviços relacionados com a prevenção de riscos e subscrição: Ressegurador e Cedente; Bases de subscrição: do seguro e do resseguro.

2. Fundamentos do resseguro

Funções do resseguro; Introdução à técnica do resseguro: pulverização de responsabilidades – aceitação – retenção – cessão – retrocessão; Resseguro Facultativo e Resseguro Obrigatório ou Contratual; Principais tipos de resseguro: proporcionais e não-proporcionais; Proporcionais: Quota-parte e Excedente de Responsabilidade; Não-proporcionais: Excesso de danos – por risco – por evento ou ocorrência – catástrofe – agregado – por sinistralidade (stop loss); Cessões e recuperações de resseguro em cada um dos tipos; Estabelecimento das diferenças entre os diversos planos de resseguro proporcionais e não-proporcionais; Vantagens e desvantagens de cada tipo. Realização de exercícios práticos básicos e discussões sobre os temas da Disciplina.

3. Contratos de resseguro – conceitos gerais

Objetivo do contrato de resseguro em relação à Seguradora: interesses – necessidades – possibilidades e limitações. Perspectivas da Seguradora em relação ao Resseguro. O resseguro como fator diferencial e estratégico no mercado segurador competitivo: significado; O clausulado contratual (wording) [determinadas cláusulas serão objeto de Disciplinas próprias]; Análise de modelo de contrato: cláusulas comuns aos vários tipos de contratos: (a) Riscos cobertos, (b) Início e Término de vigência (run off x cut off), (c) Exclusões absolutas e relativas (special acceptance), (d) Moeda (situações diversas: seguros em moeda estrangeira no portfólio da Cedente; valorização da moeda estrangeira e o limite de retenção da Cedente; cláusula de estabilização da moeda – modelos e aplicação), (e) Prestação de contas e remessas de pagamentos [a mecânica da prestação de contas é objeto de Disciplina própria], (f) Acesso a registros e documentos da Cedente (efetividade do procedimento; motivos determinantes), (g) Cláusulas obrigatórias pelas normas do CNSP/Susep; Dados estatísticos necessários (underwriting information), perfis de carteiras – como elaborá-los com eficácia em face das finalidades deles (análise estrutural de modelo); Bases de coberturas: risk attaching - losses occurring – claims made e respectivas implicações; Pool de cosseguro e pool de resseguro: definição, função e diferenças substanciais; Prazo para a formalização do Contrato Obrigatório de resseguro (repercussão se não for atendido) e a necessidade de assinatura das partes, com respectivo arquivo das vias físicas originais.

Módulo II: Práticas de Resseguro

1. Contratos de resseguro - Práticas de cessão e recuperação - Contratos Proporcionais e Não-proporcionais

Limite de Cobertura do Contrato de Resseguro; Retenção e Cessão; Cessões e recuperações de resseguro em planos combinados de resseguro; Base da cessão do prêmio (sobre qual prêmio do seguro direto); Prêmio e comissão de resseguro; Definição de acúmulo de riscos/ Importância do DMP (PML) para Property; Limite de Recuperação; Prioridade/ Limite de Sinistro (LS); Fatores que influenciam na determinação das retenções/prioridades (comerciais, financeiros, etc.); Perda líquida definitiva (ultimate net loss) – elementos considerados (salvados, ressarcimentos, despesas de regulação, honorários de peritos, despesas de contenção e salvamento, outras).

Análise crítica dos modelos atuais de cláusulas existentes no mercado brasileiro: possíveis conflitos se houver indefinição. Modelo ideal; Importância dos perfis de riscos; Aspectos a considerar na elaboração e utilização dos Contratos de Resseguro.

2. Contratos de resseguro - Precificação de Contratos Não-proporcionais

Simulação e desenvolvimento de casos hipotéticos, com base nos métodos da experiência (burning cost), exposição (exposure rating) e experiência/estimativa (pareto). Cálculo de prêmios e Reintegrações (reinstatement). Modelos de programas de Precificação.

3. Programas de Resseguro:

3.1 Parte 1 – Definição do Programa e sua Estrutura

Definição de um programa de resseguro. Desenho de um programa de resseguro tailor made, com base nas necessidades da Cedente e nas características de determinada carteira de Property, assim como a simulação dos efeitos de estruturas alternativas na retenção da Cedente – a partir de informações fornecidas pelo Professor.

3.2 Parte 2 – Negociando o Contrato de Resseguro

Negociação do contrato de resseguro – fases da negociação – tratativas adequadas em face dos cenários encontrados – situações supervenientes e seus reflexos – a posição do Broker, da Cedente e dos Resseguradores.

3.3 Parte 3 – Intermediação do Broker

Intermediação do Broker - A legislação brasileira: Lei Complementar n.º 126/2007 e Resolução CNSP n.º 173, de 17.12.2007; Intermediação facultativa; Aspectos operacionais e comerciais; Necessidade de a intermediação agregar valor na operação de modo a se justificar; Serviços prestados pelo broker nas operações de resseguro; Responsabilidades legais inerentes ao desempenho da atividade; Do recebimento do prêmio de resseguro e da indenização de sinistros; Da atuação e as responsabilidades do broker em caso de sinistro [tema será abordado também na Disciplina Sinistros].

4. Negociação do Resseguro: gestão dos dados, interesses, necessidades e oportunidades

Jogos práticos com a simulação de negócios de resseguro - Estudo de caso: elaborar a estrutura, termos e condições do Contrato de Resseguro avaliando os impactos e a necessidade de revisão nas Renovações - Ano 1; Renovação Ano 2; Renovação Ano 3; Renovação Ano 4; Renovação Ano 5; Resultados e Vencedores

Módulo III: Aspectos Jurídicos do contrato de Resseguro

1. Direito Ressecuritário – Introdução do tema, cláusulas e princípios gerais

Natureza jurídica do contrato de resseguro; Contrato de Seguro e Contrato de Resseguro – autonomia existente - Obrigação integral da Seguradora em face do Segurado em relação ao contrato de seguro; Obrigações do Ressegurado e do Ressegurador; Princípios jurídicos que regem o resseguro - Princípio fundamental: estrita boa-fé (uberrima fides) e reflexos na relação contratual; Ordem pública e resseguro; Aspectos fundamentais da Lei Brasileira de Resseguro (Lei Complementar n.º 126, de 15 de janeiro de 2007): A - aspectos gerais – jurisdição e competência em conflitos de interesses e a lei internacional – B - Lex Mercatoria – Jurisdição e foro; C - normas infralegais (Resoluções do CNSP e Circulares da SUSEP); D – necessária não regulamentação contratual do resseguro. Princípio máximo da liberdade de vontade das partes; Fontes de Direito no resseguro; Cláusulas contratuais de Seguir a Sorte (Follow the fortune) - análise do Acórdão da Apelação Cível n.º 02126/07 – do TJRJ, Seguir as Ações (Follow the Actions) e Seguir a Liquidação (Follow the Settlements); Perdas em excesso ao limite da apólice (XPL – Excess of Policy Limit); Obrigações extracontratuais (Extra Contratual Obligations); Insolvência - Quebra e liquidação da Seguradora – reflexos no contrato de resseguro; Quebra e

liquidação da Resseguradora – reflexos no seguro direito; Cut-through clause – caminho direto ou livre para o pagamento direto ao Segurado pelo Ressegurador; Cláusulas de sinistros: Assistência, Cooperação e Controle – níveis de intervenção do Ressegurador e as implicações jurídicas; Cláusula de Pagamento simultâneo: discussões acerca desta determinação 15. Cláusula de Erros e Omissões: significado e abrangência.

2. Formação do Contrato de Resseguro: reflexos jurídicos

Aspectos formais do contrato de resseguro: slip – funções, forma, prática; A importância do slip – vinculação e eficácia das bases expressas no instrumento; inconsistências entre o slip e o contrato de resseguro final, com respectivos reflexos; Redação dos clausulados de resseguro: cuidados necessários e exemplos de situações concretas que podem gerar conflitos, prejudicando as partes. A quem compete redigir o contrato de resseguro? Contract Certainty dos ingleses, cujo princípio todos os mercados deveriam observar; O Ressegurador em juízo – bases processuais; A prescrição nas relações contratuais de resseguro; Tutela de urgência e o resseguro; Jurisprudência nacional a respeito, se disponível; possíveis reflexos jurídicos diante de distorções na operação tradicional de resseguro e que fogem ao paradigma estabelecido. Exemplos: operação de fronting com cessão integral dos riscos/responsabilidades ao Ressegurador - colocação do resseguro anterior à aceitação do seguro pela Seguradora, a qual praticamente adere ao resseguro; Noções gerais acerca da Comutação: significado, objetivo, métodos de aplicação; A questão do resseguro para Entidades de Previdência Complementar e de Saúde (estágio atual); O resseguro constitui relação contratual cativa de longa duração na contemporaneidade? Vantagens e desvantagens se positiva ou negativa a resposta.

3. Arbitragem em Resseguro

A lei de arbitragem no Brasil; Arbitragem como condição contratual no resseguro – facultativo ou obrigatório; Os principais dispositivos concernentes à arbitragem: funções, procedimentos, confidencialidade, efeitos da sentença, escolha dos árbitros, as partes, os representantes das partes no processo arbitral, poderes dos árbitros, Direito aplicável, usos e costumes, prazos, etc.; Cláusula cheia e cláusula vazia; A operacionalização da arbitragem; A arbitragem estrangeira e os tratados internacionais.

Módulo IV: Especificidades do Resseguro por Segmento ou Carteiras – Sinistros e o Resseguro – Prestação de Contas – Contextos atuais do Mercado Nacional e Mercado Internacional – Resseguro Financeiro

1. Seguros de Responsabilidade Civil

Características peculiares do segmento RC em relação aos demais ramos – Princípio da long tail exposure; Seguros à base de reclamações – claims made – outros tipos de triggers de apólices e as influências no resseguro; Conceito de mesmo evento para fins de RC; Conceito de sinistros em série; Resolução de contrato RC; Punitive or exemplary damages; Extensões geográficas da cobertura; Tipos de resseguro por segmento.

2. Seguros de Pessoas

Objetivos do resseguro na área de Seguros de Pessoas; O Papel do Ressegurador em face de uma Seguradora de Seguros de Pessoas; Formas de Resseguro nos Seguros de Pessoas: Facultativo e Automático - Proporcional e Não Proporcional; Excesso de danos por Ocorrência, Excesso de Danos Catástrofe, Excesso de Danos no Agregado (Stop Loss); Acúmulos de riscos (conhecidos e não conhecidos); Principais parâmetros técnicos e diferenças entre Contratos de Vida Individual, Vida em Grupo, Doenças Graves e Saúde.

3. Seguros de Crédito e Garantia

Fundamentos dos Seguros de Crédito e Garantia em face do Resseguro; Oferta de capacidade – limites; Controle de acúmulos; Riscos Facultativos e Contratos Automáticos; Análise de carteira;

Estatísticas; Estruturas de contratos – proporcionais e não proporcionais; Cláusulas essenciais, Impacto do Cenário Econômico na disponibilização de Capacidade.

4. Seguros do Agronegócio

Tipos de coberturas efetivamente existentes no mercado nacional para o agronegócio e o que pode ser ampliado; Subsídio estatal ao prêmio do seguro agrícola (modelo nacional e padrões internacionais); Fundo de Catástrofes; Demais especificidades do setor.

5. Aeronáuticos, Transportes e Energy

Especificidades de cada segmento: Aeronáuticos, Transportes e Riscos do Petróleo; Controles de Acúmulos; Responsabilidade Civil – Poluição Ambiental.

6. Seguros de Bens e Responsabilidades

Acúmulo de riscos; Clash (Danos Materiais/ Perdas Financeiras); Mesmo evento atingindo Coberturas diversas na mesma apólice ou no mesmo local em face dos riscos garantidos pela carteira da Cedente; DMP (PML); 5. Critérios de depreciação dos bens sinistrados.

7. Sinistros em face do resseguro e da atividade resseguradora

Ajustamento (regulação) de sinistro – obrigação primária e contratual da Cedente; Envolvimento do Ressegurador na regulação dos sinistros e as cláusulas pertinentes: Assistência – Cooperação e Controle – aplicação prática de cada modelo [os princípios jurídicos já foram estudados em outra Disciplina]; Aviso de Sinistro no resseguro: modelo de cláusula contratual – prazos – descumprimento; A escolha e as funções dos *Loss Adjusters* (*momento adequado; previsão contratual explícita; etc.*); Os peritos técnicos; A regulação em si e suas intercorrências possíveis: negativa parcial do pagamento de indenização em relação à pretensão integral do segurado - ingresso da ação judicial do Segurado contra a Seguradora (providências e consequências) - superação do valor dos prejuízos inicialmente estimados e informados ao Ressegurador; Controle de reservas: em resseguro proporcional e não-proporcional - Informações necessárias da Cedente para o Ressegurador – métodos para constituir reservas de sinistros; Modelos de relatórios de regulações de sinistros exigidos pelos resseguradores internacionais; Pagamentos e adiantamentos de indenizações de sinistros: bases contratuais estabelecidas; Negócio de resseguro intermediado pelo Broker – procedimentos em relação aos sinistros e a efetiva participação do broker no processo; Cláusula de Sub-Rogação de Direitos e os Salvados; Despesas com regulações e liquidações de sinistros que o Ressegurador participa (honorários, despesas de contenção e salvamento, peritagem, viagens, etc.): previsão contratual objetiva, deficiências conceituais ou não previsão e os reflexos; Sinistros e a retrocessão; Auditorias de sinistros realizadas pelo Ressegurador nas Cedentes: objetivos, informações necessárias, exames dos registros, recomendações; Prescrição.

8. Prestação de contas entre a Cedente e o Ressegurador – aspectos contábeis e financeiros

Informações relativas à conta resseguro elaborada e apresentada pela Seguradora Cedente ao(s) Ressegurador(es); Contratos Obrigatórios e Facultativos; Teoria e prática; Crédito de resseguro; Encontro de contas; Regra dos noventa dias; Regulamentação brasileira: práticas internacionais vs. Nacionais; Inconsistências; reflexos.

9. Mercado Nacional de Resseguro - a evolução do mercado de resseguro aberto no Brasil e a política empresarial do setor de seguros diretos

Análise do setor de resseguros no Brasil desde a abertura em 2008; O grau de satisfação alcançado pelas Seguradoras Brasileiras e os possíveis problemas ainda existentes, considerando-se que a fase de adaptação já foi superada ou deveria ter sido. O Mercado Internacional atende às expectativas dos Seguradores Nacionais?; O Mercado de Seguros evoluiu, de fato, a partir da abertura? Em todos os segmentos? Houve, de fato, a criação de novas classes de negócios com

a participação de resseguradores internacionais? Quais? A técnica, essencial para a atividade securitária, foi estimulada pelos Resseguradores Internacionais no país?; Houve a redução do risco técnico através do resseguro, em face da transferência de tecnologia às Seguradoras? Elas, de fato, buscam este aprimoramento técnico nas operações, de modo amplo?; Há poder de domínio dos resseguradores em relação à atividade seguradora nacional? O mercado Segurador influenciava muito mais a atividade resseguradora, quando ela era exercida em regime de monopólio pelo IRB-Brasil Re?; O Mercado Brasileiro deverá criar determinados pools de seguro/resseguro para riscos especiais, notadamente em face da escassez de cobertura de resseguro? Exemplos: riscos ambientais; riscos farmacêuticos; agrícola; crédito à exportação; mudanças climáticas; O mercado segurador nacional e as salvaguardas praticadas contra os riscos da insolvência do ressegurador; CNSeg e demais Entidades Representativas de Classes (FENABER, ABECOR) – ações voltadas ao segmento de resseguro; Parcerias internacionais voltadas ao aperfeiçoamento da atividade seguradora nacional; Mudanças das regras em 2017: reflexos observados na atividade em face dos interesses internacionais no Brasil, assim como a efetiva superação da reserva de mercado para os Resseguradores Locais.

10. Mercado Internacional de Resseguro

Comparativo dos volumes dos mercados de seguro e resseguro em face da economia mundial; Práticas e problemas enfrentados na atualidade; Dados do mercado internacional; Mudanças climáticas como fator determinante na indústria ressecuritária mundial e os possíveis reflexos no Brasil. Posturas do Mercado Segurador e Ressegurador no país em face dessa problemática; Sinistros catastróficos; Diversificação como atenuante de acúmulos; O preço do resseguro na atualidade – fatores influenciadores. O preço do resseguro como fator de concorrência; Reciprocidade entre o Ressegurador e os grandes clientes? Possíveis efeitos; Mercado soft e mercado hard; A presença e as influências dos players do mercado internacional de resseguro no Brasil desde a abertura em 2008; A supervisão estatal das companhias de resseguro – maximização dos controles em face dos interesses dos segurados diretos e da liquidez do sistema?; Mudanças das regras publicadas em 2008: possíveis reflexos na atividade em face dos interesses internacionais no Brasil; O Brasil perdendo grau de investimentos afeta a security em face do resseguro internacional?; Resseguro, enquanto atividade internacional na sua essência constitutiva, tem de fato a necessidade de ser operado através de “mercado doméstico”?; A interferência estatal na atividade resseguradora: aspectos críticos.

11. Resseguro Financeiro e Derivativos

Origem; Objetivos; Tipos de Contratos: Contratos Finite – Multi-line – Multi-year – Risk management; Insurance and ART; Professional (re)insurers – ART não é magia; Legislação internacional acerca do tema; Legislação e normatização brasileiras sobre o resseguro financeiro; Perspectivas de desenvolvimento do tema no país; 9. Diferenças entre Resseguro Financeiro/Derivativos e Resseguro clássico.

CORPO DOCENTE

Prof. Luiz Macoto Sakamoto (Coordenador Acadêmico): Foi diretor vice-presidente da Yasuda Seguros. Graduado em Engenharia pela Escola Politécnica da USP (1978). Pós Graduado em Administração pela FGV-SP e pela PUC-RJ, com especialização em seguros, resseguro, subscrição de riscos e gerenciamento de riscos. É Associate in Reinsurance (2001), Associate in Commercial Underwriting (2003), Associate in Risk Management (2004) pelo Insurance Institute of America (Estados Unidos), Associate in Marine Insurance Management (AMIM) pelo The Institutes (2011), e CPCU - Chartered Property Casualty Underwriter pelo The American Institute for CPCU (2008).

Obs: as turmas serão confirmadas em até 1 dia útil após o término das inscrições.

O cancelamento que se caracteriza pela desistência do aluno antes da realização de qualquer disciplina, obedecerá ao disposto no contrato/termo de prestação de serviços educacionais.

Na falta de "quórum" na opção escolhida o candidato poderá participar da análise de perfil para outros cursos disponíveis ou solicitar restituição integral do valor pago.