



MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E DO ENSINO SUPERIOR
DIRECÇÃO-GERAL DO ENSINO SUPERIOR
INSTITUTO POLITÉCNICO DE TOMAR

ESCOLA SUPERIOR DE GESTÃO DE TOMAR

CURSO DE GESTÃO DE COMÉRCIO E SERVIÇOS

Gestão de Seguros

2004/2005

Regime: Semestral

Ano: 4º ano/2º Semestre

Carga horária semanal: 2T/P

Docente: Professora Coordenadora Maria do Rosário Baeta Neves

Objectivos da Cadeira

- Dotar os alunos de conhecimentos acerca do sector segurador ao nível de conceitos, princípios, organização, negócio e mercado.
- De índole prática pretende-se identificar as necessidades de transferência de riscos dos agentes económicos, as vantagens fiscais dos produtos seguradores e factores preponderantes no custo dos contratos de seguro.

Sistema de Avaliação

O sistema de avaliação será composto por dois itens sendo a nota final obtida pela sua soma:

- Frequência – 50%
- Avaliação contínua – 50%

Os alunos com nota final igual ou superior a 10 (dez) valores estão dispensados de exame final.

Programa da Cadeira

1. Contexto histórico da Actividade Seguradora
 - 1.1. Da Antiguidade à Revolução Industrial
 - 1.2. O sector segurador Pós-Revolução Industrial
 - 1.3. A actividade seguradora em Portugal – factos históricos e actualidade
2. A ideia de segurança e os seguros
 - 2.1. A motivação humana, a pirâmide das necessidades de Maslow
 - 2.2. A necessidade de segurança, a Prevenção e a Transferência do risco
 - 2.3. A ideia e a operação de seguro
 - 2.4. A relevância do sector ao nível económico e social
3. Enquadramento da Actividade Seguradora
 - 3.1. Entidade reguladora
 - 3.2. Entidades Seguradoras
 - 3.3. Entidades Mediadoras
 - 3.4. Entidades Especiais
 - 3.5. Fundos Específicos
4. O Contrato de Seguro
 - 4.1. Caracterização do contrato de seguro; classificação
 - 4.2. Intervenientes
 - 4.3. Ciclo do contrato de seguro
 - 4.4. Apólice
 - 4.5. Sinistro e Acidente
 - 4.6. Capital e Valor Seguro; Reposição do Capital e Valor Seguro
 - 4.7. Tarifas, Prémios e Cobrança
 - 4.8. Sub-rogação

ml

- 4.9. Co-seguro; Resseguro
- 5. Modalidades de seguros
 - 5.1. Seguros não Vida
 - 5.1.1. Acidentes de Trabalho
 - 5.1.2. Acidentes Pessoais e Doença
 - 5.1.3. Incêndio
 - 5.1.4. Multi-riscos
 - 5.1.5. Automóvel
 - 5.1.6. Responsabilidade Civil
 - 5.1.7. Diversos
 - 5.2. Seguros de Vida
 - 5.2.1. Previdência (individual e grupo)
 - 5.2.2. Poupança
 - 5.2.3. Fundos de Pensões
- 6. Os direitos do consumidor e as entidades seguradoras
 - 6.1. Evolução
 - 6.2. Regras de transparência e deveres
- 7. Actividade seguradora e o mercado de capitais
 - 7.1. As seguradoras como gestoras de activos
 - 7.2. Produtos derivados
- 8. As dificuldades do Estado Previdência
 - 8.1. Os três pilares
 - 8.2. Os benefícios fiscais
- 9. Mercado, organização comercial e resultados
 - 9.1. Resultados e contas de exploração



- 9.2. Caracterização do mercado segurador
- 9.3. Canais de distribuição
- 9.4. Políticas comerciais
- 9.5. Caracterização da venda de acordo com o produto

Bibliografia

- Chiavenato, Idalberto, "Recursos Humanos", S. Paulo, Ed. Atlas, 1989
- Vasques, João, "Contrato de Seguro", Coimbra, Coimbra Editora, 1999
- Dias, Mónica, " À descoberta dos seguros - conheça os seus direitos e opções", Lisboa, ProTeste, 1999
- Machuret, Jean-Jacques, Deloche, Dominique, D'Amart, Jacques Charlot, " Comerciator - teoria e prática da via da qualidade nos sistemas de vendas", Lisboa, Publicações D. Quixote, 1996
- Antunes, José Eiras, "Marketing Financeiro", Texto Editora, 2ª Edição, Lisboa, 1987
- Carvalho, Pedro Sommer, "Planos e Fundos de Pensões", Texto Editora, Lisboa, 1993
- Silva, Carlos Pereira, "Da economia e da gestão nas empresas de seguros", Vida Económica, Lisboa, 2000
- Stone, Edward J., "Getting started in financial consulting", John Wiley and Sons, Inc, Canadá, 2000
- Harrington, Scott E., Niehaus, Gregory R., "Risk management and insurance", Mcgraw-Hill, 1999
- Brealey, Richard A., Myers, Stewart C., "Princípios de Finanças Empresariais", Mcgraw-Hill, 3ª Edição, 1992
- Silva, Armindo Neves, "Mercado de Capitais e Derivados", Mcgraw-Hill, 1994

