

[**Novo Curso**]

BancaSeguros

Formação Presencial

22 a 23 | Março | 2010 – Lisboa

O Instituto de Formação Bancária criou uma oferta formativa em resposta à estreita ligação entre Banca e Seguros na actual realidade financeira. O âmago que justifica o desenvolvimento deste Programa pode ser sintetizado da seguinte forma:

- A evolução e o esforço comercial das Instituições Financeiras criou a necessidade de conhecimentos específicos na Área Seguradora;
- A similitude e complementaridade entre produtos e serviços das áreas mencionadas, provocando o alargamento da oferta e, em consequência, o aumento dos índices de satisfação e fidelização dos Clientes através da venda cruzada;
- A forte concorrência, as alterações estruturais do sector segurador, o contínuo lançamento de novos produtos, são factores que, aliados a Clientes mais exigentes e conhecedores, obrigam ao desenvolvimento de um leque de competências mais vasto.
- Através de um enfoque eminentemente prático, pretende-se dotar todos os participantes de conhecimentos técnicos e comerciais sobre a área seguradora, promovendo a sua efectiva aplicabilidade na actividade bancária e contribuir para o incremento da qualidade neste particular, conferindo uma mais-valia para a melhoria da satisfação/atendimento do cliente.

Para mais informações:

Teresa Corales

Lisboa | Av. 5 de Outubro, 164, 1069-198 LISBOA
Tel.: 217 916 200 | Fax: 217 972 917

t.corales@ifb.pt

www.ifb.pt

BancaSeguros

ENQUADRAMENTO

Este curso pretende enquadrar os principais conceitos técnicos utilizados no âmbito dos seguros e detalhar as principais características dos seguros e respectivas operações, quer no ramo Vida quer no ramos Não Vida.

É caracterizada a estrutura do mercado segurador, bem como a sua evolução, e são analisadas as principais técnicas ligadas ao marketing de seguros. A importância estratégica da venda cruzada é também abordada, evidenciando-se as potencialidades dos balcões da banca como canais de distribuição de seguros.

Outro aspecto analisado é o tratamento fiscal dos principais tipos de seguros e operações do Ramo Vida e do Ramos Não Vida.

DESTINATÁRIOS

Poderão ser considerados colaboradores bancários a vários níveis:

- Área comercial (Atendedores, Abertura de Contas, Aplicações Financeiras) directamente implicados na acção de venda de produtos/serviços bancários com o intuito de promover/desenvolver o *cross-selling* de seguros associado às suas funções;
- Atendedores/Comerciais (Gestores de Clientes Particulares) que privilegiem a melhoria dos seus conhecimentos e desempenho – excelência de serviço ao Cliente – e um evoluir das suas competências e responsabilidades profissionais;
- Órgão de Gerência, por forma a aprofundar capacidades e sensibilização para a importância dos Seguros na Banca, mormente, no cumprimento de metas comerciais, garantias de créditos e fidelização da clientela.

DURAÇÃO

14 horas

HORÁRIO

08h30 – 12h30

13h30 – 16h30

PROGRAMA

1. Introdução à Actividade Seguradora

- Enquadramento da Actividade Seguradora
- Área Financeira: um Sector em Evolução
- Caracterização dos Seguros

2. Seguros do Ramo Vida

- Caracterização dos Seguros e Operações do Ramo Vida
- Modalidades de Seguros de Risco ou Previdência
- Produtos Financeiros

3. Seguros dos Ramos Não Vida

- Seguros dos Ramos Não Vida – Conceitos Gerais
- Seguro de Acidentes de Trabalho
- Seguros de Acidentes Pessoais e Doença
- Seguros de Responsabilidade Civil
- Seguro Automóvel
- Seguro de Incêndio e Multi-Riscos

 **Instituto de Formação Bancária**
IFB – The Portuguese Bank Training Institute

Associação Portuguesa de Bancos

Para mais informações:

Teresa Corales

Lisboa | Av. 5 de Outubro, 164, 1069-198 LISBOA

Tel.: 217 916 200 | Fax: 217 972 917

A full member of



Entidade Formadora
Acreditada Por



EBTN
Quality Award
2008

t.corales@ifb.pt

www.ifb.pt

003_0103_V02