

Curso de Especialização em Instrumentos Bancários – Mercados Internacionais



Coordenador – Dr. João Machado dos Santos

Índice

| | |
|---|---|
| Duração Total | 2 |
| Destinatários..... | 2 |
| Perfil de saída | 2 |
| Pré-Requisitos..... | 2 |
| Objetivo Geral..... | 2 |
| Objetivos Específicos | 3 |
| Estrutura modular e respetiva carga horária | 3 |
| Conteúdos programáticos | 3 |
| Metodologia | 5 |
| Recursos Didáticos..... | 5 |
| Equipa de Formação | 6 |
| Coordenador e Docência | 6 |
| Condições | 6 |
| Cancelamentos e Não Comparências..... | 6 |

Plano do Curso de Especialização em Instrumentos Bancários – Mercados Internacionais

Duração Total

30 Horas – 8h30 às 14h30

Destinatários

O curso destina-se a todos os que queiram aperfeiçoar e atualizar os seus conhecimentos sobre a temática dos Instrumentos bancários do Comércio Internacional numa abordagem simples, muito prática e ajustada à realidade atual. Interessa particularmente a:

- ✓ Colaboradores do Sector Financeiro com funções na área internacional ou na área comercial (Diretores, Gerentes e Gestores de Conta Empresas);
- ✓ Quadros de empresas importadoras ou exportadoras;
- ✓ Consultores que trabalhem com o sector bancário, financeiro ou com empresas orientadas para o comércio internacional;
- ✓ Empreendedores com interesse em adquirir conhecimentos específicos sobre instrumentos financeiros de apoio ao comércio internacional.

Perfil de saída

Todos os alunos têm direito a um certificado de participação no Curso reconhecido pelas devidas entidades.

Pré-Requisitos

Não se aplica.

Objetivo Geral

Na presente conjuntura de desenvolvimento económico a nível mundial, o comércio internacional ganhou especial relevo.

Num mundo global em que as oportunidades de negócio estão à distância de um “click”, o sistema financeiro assume um papel fulcral no apoio que dá aos intervenientes envolvidos no comércio internacional.

Esse apoio também se expandiu e deixou as fronteiras antigas da realização dos pagamentos ou da concessão de crédito.

Com efeito a banca oferece hoje aos seus clientes, através das suas áreas internacionais, um diversificado conjunto de serviços desde a prospeção de mercados e procura de oportunidades de negócio até à execução e finalização das operações mais complexas.

Objetivos Específicos

Este curso tem como principal objetivo o de fornecer e atualizar competências que permitam:

- ✓ Sensibilizar os participantes para as características específicas da Banca de correspondentes;
- ✓ Facultar informação sobre as diversas soluções de apoio ao negócio internacional, disponíveis na Banca;
- ✓ Apresentar soluções financeiras para trabalhar com o mercado externo;
- ✓ Auxiliar os participantes na escolha do instrumento financeiro mais adequado para cada situação;
- ✓ Dotar os participantes das várias fontes de informação que suportam o negócio internacional, abrangendo os aspetos culturais, os apoios financeiros, logísticos, normas e regras oficiais.

Estrutura modular e respetiva carga horária

| Módulo | Duração |
|---|----------------|
| <i>Módulo 0 – Abertura</i> | |
| <i>Módulo I – Comércio Internacional</i> | 3h |
| <i>Módulo II – Operações Bancárias de Comércio Internacional</i> | 9h |
| <i>Módulo III – Concessão de Crédito nas Operações Internacionais</i> | 6h |
| <i>Módulo IV – Mercados Financeiros</i> | 12h |
| Total | 30h |

Conteúdos programáticos

Módulo 0 – Abertura

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

Módulo I – Comércio Internacional

- ✓ A Importância das Trocas Internacionais;
- ✓ Necessidades dos agentes que intervêm no Negócio Internacional;
- ✓ A Banca de correspondentes;
- ✓ O sistema SWIFT;
- ✓ A Mitigação dos riscos associados.
- ✓ Estudos de Casos.

Módulo II – Operações Bancárias de Comércio Internacional

- ✓ Tipos, Intervenientes, Objetivo, Modalidades de Pagamento, Vantagens;
- ✓ Ordens sobre o Estrangeiro Recebidas/Emitidas;
- ✓ Cheques, Cheques Bancários (Cobrança Vs Compra);
- ✓ Pagarés;
- ✓ Remessas Documentárias:
 - Exportação (RDEX);
 - Importação (RDIM).
- ✓ Cartas de Crédito:
 - Importação (CRIM);
 - Exportação (CREX).
- ✓ Garantias Bancárias Internacionais;
- ✓ SBLC – Stand by Letter of Credit;
- ✓ Estudos de Casos.

Módulo III – Concessão de Crédito nas Operações Internacionais

- ✓ Abono;
- ✓ Desconto;
- ✓ Pré Financiamentos;
- ✓ Estudos de Casos.

Módulo IV – Mercados Financeiros

- ✓ Introdução aos Mercados Financeiros;
- ✓ Emissão e transação de produtos financeiros;
- ✓ Ações e obrigações. A dívida pública;
- ✓ Mercado primário e mercado secundário;
- ✓ Técnicas de Gestão do risco e instrumentos de cobertura;
- ✓ Hedging natural;
- ✓ Forwards;
- ✓ Swap's;
- ✓ Futuros e Opções.

Módulo V – Encerramento

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 |
|---------------------------------|--------------------------------------|
| Nos módulos I a V | Expositivo Demonstrativo Ativo |
| Nos módulos I a V | Análise de casos reais |
| Durante toda a ação de formação | Interrogativo |

Recursos Didáticos

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

Equipa de Formação

Coordenador e Docência

Dr. João Machado dos Santos

Licenciado em Economia/Gestão pela Faculdade de Economia do Porto, com conclusão em 1987. Durante a carreira profissional, participação em várias formações de âmbito específico, seminários e convenções.



Percurso Profissional

1982 – Como técnico de Finanças na DGCI;

1986 e 1990 – Técnico de Operações na Lusoleasing SA, período durante o qual foi formador na Associação Industrial Portuense;

1990 e 1992 – Director de Operações na CISF SA;

1992 e 1997 – Director Regional Norte na Mundileasing SA

1995 e 1997– Director Geral na mesma entidade;

1997 e 2006– Director Geral do Banif SA destacado nos Açores como Director Geral do Banco Comercial dos Açores SA;

2006 e 2012 –Administrador Executivo do Banif, Presidente da Comissão Executiva e Administrador da Banifserv, ACE, Administrador não Executivo da Banif Açor Pensões SA e Administrador não Executivo da SIBS SA.

2012 – Director Executivo da Prestarte SA e Consultor

2015– Consultor, Coordenador e Formador da High Skills

1998/2000 – PriceWaterhouseCoopers (antes na Coopers & Lybrand) Portugal

Company Administration Services, funções financeiras, assuntos fiscais, consolidação, reporte financeiro, planeamento, controle orçamental e tesouraria.

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

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura pró-forma/fatura final e o pagamento da mesma.

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão cancelar a sua inscrição até 6 dias uteis antes da data de início do curso.

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 5 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 e será cobrada na sua totalidade.

| 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: | | | |
| Curso de Especialização | Curso de Especialização em Instrumentos Bancários - Mercados Internacionais | | |
| Data Nascimento: | | Nacionalidade: | |
| CC / Passaporte / BI: | | Data de Validade: | |

Contatos possíveis para mais informações:

E-mail: geral@highskills.pt

Telefone: PT - +351 217 931 365