

BANQUE ASSURANCE/ASSURFINANCE

Objetivos Gerais

A crise financeira ocorrida em 2008 e as crises orçamentais e económicas subsequentes tiveram um impacto muito significativo na indústria bancária que, entre outras consequências, viu os seus rendimentos diminuírem e foi crescentemente confrontada com um quadro regulatório cada vez mais exigente em particular no domínio do capital, do risco e do controlo interno.

Não há dúvida que o paradigma se alterou

As estratégias comerciais tiveram que ser revistas e ajustadas no sentido de se procurar cada vez mais proveitos sem risco e sem consumo de capital. Complementarmente tornou-se mais evidente a relevância da rentabilidade do cliente, não assente exclusivamente nas margens de crédito. Acresce que o cliente é visto como um cliente de grupo e não apenas da empresa A ou B desse grupo.

Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- Compreender a importância estratégica de um modelo de negócios assente quer em Banque Assurance quer em Assurfinance.
- Interiorizar as boas práticas neste domínio e a sua adequação ao mercado angolano

Destinatários

Este curso é dirigido a todos, nomeadamente profissionais das áreas comerciais quer da Banca Comercial quer da Área de Seguradora.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

24 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Banque assurance/assurfinance. Uma estratégia win win

- Para os Bancos;
- Para as seguradoras.

Módulo II – Operacionalizar a estratégia

- Do lado do Banco;
- Do lado da seguradora;
- Serviço ao cliente;
- Formação interna;
- Definição e distribuição de rendimentos.

Módulo III – Pensar o desenvolvimento do negócio

- Produtos;
- Serviços;
- Informação;
- Inovação;
- Campanhas;
- Produtos híbridos;
- Produtos de baixa resistência;
- Objetivos.

Módulo IV – Debate

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.