

### 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 rendibilidade 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.

#### **Carga Horária:**

24 horas

#### **Conteúdo Programático:**

##### **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**