

## Banque Assurance

### Objetivos Gerais

A atividade seguradora e a atividade bancária complementam-se em vários domínios. Muitos produtos de seguros podem enriquecer a proposta bancária, oferecendo-se mais valor aos clientes. Com este curso pretende-se justamente demonstrar as vantagens de integrar na oferta bancária produtos e serviços da área de seguros, como o fazer nas redes de distribuição e, em geral, como gerir a relação entre Instituições.

### Objetivos Específicos

No final desta ação os formandos estarão aptos a:

- Conhecerão as vantagens de integrar/comercializar produtos de seguros na oferta bancária;
- Estruturar/protocolar institucionalmente este cross selling;
- Conhecer as características técnicas fundamentais de alguns dos seguros mais comercializados.

### Destinatários

Diretores, responsáveis de agencias/centros de empresas, gestores comerciais.

### 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

12 Horas

### Conteúdo Programático

#### Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

#### Módulo I – Introdução. Atividade Seguradora versus Atividade Bancária

- Contexto bancário atual.
- Caracterização geral da atividade seguradora.
- Legislação aplicável para as parcerias Banca/Seguros

### Módulo II – Parceria Banca/Seguros

- A importância do cross selling
- Seguros vinculados
- Seguros não vinculados
- Produtos de baixa resistência

### Módulo III – Seguros ramo Vida

- Conceitos Gerais
- Caracterização e operações ramo vida
- Produtos financeiros

### Módulo IV – Seguros Ramo não Vida

- Conceitos Gerais
- Acidentes pessoais
- Acidentes de trabalho
- Responsabilidade civil
- Automóvel
- Incendio
- Multi riscos
- Doença

## 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.