

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 agências/centros de empresas, gestores comerciais

Carga Horária:

12 horas

Conteúdo Programático:

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