

## **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 irão ficar consciencializados para a importância estratégica de um modelo de negócios assente quer em Banque assurance quer em assurfinance. Serão apresentadas e discutidas as boas praticas neste domínio e a sua adequação ao mercado angolano

### **Destinatários:**

Especificamente, profissionais das áreas comerciais quer da Banca Comercial quer da Área de Seguradora.

### **Carga**

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**