



# DISTRIBUIÇÃO DE SEGUROS

FORMAÇÃO INTERMÉDIA

SEGUROS

E-LEARNING

*O Curso tem o propósito de partilhar um conjunto de práticas que possam servir de referência no desempenho, com profissionalismo, da atividade de distribuição de seguros. Começa por caracterizar, de forma sucinta, o mercado nacional de seguros, ressaltando a importância, quer social, quer económica, desta atividade.*

Cumpra os requisitos estabelecidos no RJDS, aprovado pela Lei 7/2019, de 16 de janeiro, em matéria de formação contínua.



## INFORMAÇÕES

Ana Margarida Soromenho

a.m.soromenho@ifb.pt

+351 217 916 274\*



## DESTINATÁRIOS

Pessoas diretamente envolvidas na atividade de distribuição de seguros (PDEADS), bem como outros interessados em aprofundar os temas abordados no curso.

## METODOLOGIA: *e-learning*

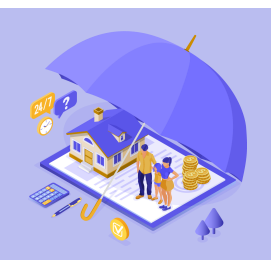
Permite o estudo em qualquer dia ou hora e possibilita o acesso através de qualquer computador ou dispositivo móvel.

**DURAÇÃO:** 15 horas (tempo estimado de autoestudo)

**PREÇO:** Associados APB: 92 € Tabela Geral: 106 €

## FORMAÇÃO INTERMÉDIA

### SEGUROS



## OBJETIVOS

No final deste Curso, os participantes deverão ser capazes de:

- Reconhecer a importância social e económica dos seguros
- Enunciar características dos produtos de seguro
- Descrever o papel do distribuidor nas várias fases
- Atuar com rigor e transparência durante toda a jornada do cliente
- Identificar perfis de clientes
- Efetuar correta avaliação das necessidades dos clientes
- Argumentar corretamente
- Gerir objeções

## ENQUADRAMENTO

O Curso tem o propósito de partilhar um conjunto de práticas que possam servir de referência no desempenho, com profissionalismo, da atividade de distribuição de seguros. Começa por caracterizar, de forma sucinta, o mercado nacional de seguros, ressaltando a importância, quer social, quer económica, desta atividade.

São lembrados também os atributos, benefícios e garantias das principais modalidades de seguro distribuídas no mercado português.

É efetuado um percurso pelas várias fases da jornada do cliente de seguros, evidenciando o papel do distribuidor em cada uma delas.

Por último, é abordado um conjunto de situações práticas de identificação de perfis de clientes e avaliação das suas necessidades, bem como apresentada argumentação de vendas e tratamento de objeções para um conjunto típico de situações.

Os conteúdos contêm uma componente muito prática, com a apresentação de exemplos e diálogos de interação.

## PROGRAMA

### 1. Os seguros

- O mercado em Portugal
- Importância e objetivos
- Conceitos

### 2. A oferta – características, modalidades e garantias, e enquadramento fiscal

- Seguros de proteção de pessoas – Vida, Saúde, Acidentes
- Seguros de proteção de danos – Multirriscos, Automóvel, Responsabilidade Civil
- Soluções seguradoras de poupança e investimento

### 3. A jornada do cliente

- Contratação
- Vigência
- Usufruto

### 4. A distribuição

- Identificação de perfis de cliente
- A avaliação das necessidades do cliente
- Argumentário de venda
- Tratamento de objeções



FULL MEMBER OF



#### Pedidos de Cancelamento:

- Só poderão dar origem ao reembolso total do valor pago, quando recebidos até 5 dias úteis antes da data de início do curso. A partir deste prazo, a inscrição será paga na totalidade, podendo, no entanto, o participante ser substituído por outro;
- Deverão ser efetuados por e-mail e rececionados pelo IFB dentro do prazo acima estabelecido.