



FERRAMENTAS PARA A COMERCIALIZAÇÃO DE SEGUROS

FORMAÇÃO INTERMÉDIA

SEGUROS

E-LEARNING

O Curso visa proporcionar um conjunto de ferramentas que possam servir de referência no desempenho, com profissionalismo, da atividade de distribuição de seguros, ajudando a identificar oportunidades de negócio e a gerir a relação com o cliente tendo em vista a sua fidelização, dando também a conhecer argumentos de venda assentes, nomeadamente, nas vantagens fiscais da contratação de seguros.

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

Os conteúdos contêm uma componente muito prática.

Adquira conhecimentos valiosos e maximize as suas oportunidades. Inscreva-se agora!



INFORMAÇÕES

Ana Margarida Soromenho

a.m.soromenho@ifb.pt

+351 217 916 274*



FORMAÇÃO INTERMÉDIA

SEGUROS



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: 94 € Tabela Geral: 108 €

OBJETIVOS

Este curso visa proporcionar aos formandos competências que lhes permitam:

- Identificar oportunidades de negócio na distribuição de seguros de risco a clientes bancários que vão ao encontro das suas necessidades e preferências.
- Gerir com sucesso situações “difíceis” na relação com os clientes que podem ocorrer nas várias fases, desde a contratação à execução, de um contrato de seguro.
- Reconhecer as vantagens fiscais decorrentes da contratação de seguros, quer no momento da sua subscrição, quer no momento do recebimento de benefícios.

PROGRAMA

- 1. Como Identificar Oportunidades de Negócio na Distribuição de Seguros de Risco a Clientes Bancários**
 - A importância dos seguros na proteção dos clientes bancários
 - A oferta de seguros de risco
 - O ciclo de vida do cliente bancário
 - Os ‘detonadores’ de negócio
- 2. Como Gerir Situações “Difíceis” na Distribuição de Seguros**
 - O papel do distribuidor de seguros
 - A importância da satisfação e fidelização do cliente
 - Situações “difíceis” ao longo da jornada do cliente – como as gerir
- 3. Vantagens Fiscais na Contratação de Seguros**
 - Conceitos
 - Bases legais tributárias
 - Vantagens fiscais – seguros de vida, acidentes pessoais, saúde, multiriscos, financeiros, PPR
 - Particulares
 - Empresas



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.