



Maximizar Valor na Distribuição de Seguros: Negócio, Cliente e Vantagens Fiscais

FORMAÇÃO INTERMÉDIA

SEGUROS

E-LEARNING

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



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..

PREÇO:

Associados APB: 96 € Tabela Geral: 110 €

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)

ENQUADRAMENTO:

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.

Os conteúdos contêm uma componente muito prática.

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. 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 atuar
- 3. Vantagens Fiscais na Contratação de Seguros**
 - Conceitos
 - Bases legais tributárias
 - Vantagens fiscais



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.