

Faculdade : Gestão



Acrônimo : BANFIN

Opção : Banco e finanças

Nível : BTS

pré-requisito : Série científica ou nível equivalente
pontos de venda :

- Bancos comerciais;
- Instituições financeiras;
- Bolsa de Valores;
- Companhias de seguros;
- Banco Central ;
- Comissão Bancária ;
- Ministérios encarregados da moeda e dos assuntos econômicos e financeiros;
- Instituições de microfinanças;
- Banco de poupança e serviço financeiro dos correios

Descrição

Esta especialidade visa colmatar o défice em número e qualidade de recursos humanos de que as instituições de crédito necessitam para o desenvolvimento das suas actividades. Além disso, disponibiliza às empresas, seja qual for o seu ramo de actividade, colaboradores que lhes permitem tirar o máximo partido das oportunidades que o sistema financeiro lhes oferece na sua evolução, expansão e ligação às finanças globais.

habilidades específicas

- Identificar o enquadramento económico e jurídico do setor segurador;
- Construir e desenvolver uma relação de confiança personalizada com cada cliente, no quadro da política comercial adoptada pelo seu estabelecimento;
- Desenvolver uma boa vontade quantitativa e qualitativa, em particular melhorando a taxa de equipamentos dos clientes com produtos e serviços
- Contribuir, através da ação pessoal, para um acolhimento de qualidade;
- Poder dar um passo atrás em relação a um determinado problema e encontrar a solução adequada respeitando as expectativas do cliente e a política comercial do seu estabelecimento;
- Gerir e desenvolver quantitativa e qualitativamente uma carteira de clientela profissional no quadro da política comercial adoptada pela sua instituição;
- Contribuir para o desenvolvimento do seu estabelecimento através da ação comercial com clientes profissionais;
- Desenvolva a abordagem global de clientes profissionais.

-
- O titular deste diploma também pode ser responsável por:
 - A abertura e gestão de contas;
 - A distribuição de produtos e serviços vinculados às contas;
 - Promoção e uso de tecnologias de transmissão de informação
 - Distribuição de produtos de poupança e tesouraria bancários e não bancários;
 - Distribuição de produtos vinculados à poupança financeira e em particular os denominados gestão coletiva;
 - A promoção do crédito ao consumo, do crédito imobiliário a particulares e da montagem de arquivos;
 - Promover formas de financiamento do ciclo operacional e investimentos empresariais e preparar arquivos
 - A promoção de produtos de seguros (Bancassurance);
 - A monitorização e gestão dos riscos do cliente;
 - Conduzindo uma análise económica e financeira da situação do cliente,
avaliação e monitoramento de riscos.

Qualidade e habilidades

- Ter uma compreensão do ambiente profissional e económico;
- Domínio da comunicação escrita e oral;
- Ter aptidão para vendas e negociação comercial;
- Dominar o enquadramento legal da actividade e ser capaz de analisar as regras fiscais aplicáveis;
- Dominar as TIC aplicáveis à banca;
- Demonstre adaptabilidade e versatilidade.