

PERFIL PROFISSIONAL



TÉCNICO/A DE BANCA E SEGUROS

Publicação e atualizações

Publicado no Boletim do Trabalho do Emprego (BTE) nº 47 de 22 de dezembro de 2012 com entrada em vigor a 22 de dezembro de 2012.

1ª Atualização publicada no Boletim do Trabalho do Emprego (BTE) nº 17 de 08 de maio de 2014 com entrada em vigor a 08 de maio de 2014.

2ª Atualização em 01 de setembro de 2016.

3ª Atualização publicada no Boletim do Trabalho do Emprego (BTE) nº 10 de 15 de março de 2018 com entrada em vigor a 15 de março de 2018.

QUALIFICAÇÃO:	TÉCNICO/A DE BANCA E SEGUROS
DESCRIÇÃO GERAL:	Promover e efetuar a comercialização de produtos e serviços financeiros e de seguros, e realizar operações bancárias e da atividade seguradora, organizando e executando tarefas administrativas relativas ao funcionamento de uma instituição bancária e seguradora.

ATIVIDADES

1. Pesquisar, estudar e tratar os produtos e serviços da empresa, comparando-os com a concorrência e analisar a carteira de clientes de forma a poder responder adequadamente à sua realidade empresarial
2. Colaborar no desenvolvimento da política de marketing da empresa, participando na gestão da carteira de clientes.
3. Participar no processo de negociação e vendas.
4. Efetuar a ligação entre os clientes e a empresa.
5. Preparar a celebração dos contratos e prestar assistência aos contratos celebrados
6. Registrar e atualizar manualmente ou utilizando aplicações informáticas específicas, os dados necessários à gestão da empresa.
7. Colaborar na organização e controlo dos procedimentos administrativos de apoio à produção e comercialização de serviços financeiros e seguradores.
8. Proceder à organização dos documentos necessários à abertura de conta ou de crédito ou de subscrição de uma modalidade de seguro.
9. Validar o correto preenchimento de propostas de seguro ou outra documentação específica.
10. Organizar a informação decorrente da sua atividade.
11. Elaborar relatórios.
12. Organizar e gerir ficheiros de clientes de modo a manter atualizada a informação sobre os resultados da sua atividade.
13. Recolher e sistematizar informação sobre a adesão dos clientes aos vários produtos e serviços, que permita apoiar as decisões de definição de estratégias e produtos a adotar pela instituição bancária ou seguradora.

COMPETÊNCIAS

SABERES

Noções de:

1. Organização institucional da atividade bancária e seguradora em Portugal.
2. Gestão e recuperação de crédito
3. Direito
4. Legislação Comercial
5. Contabilidade e informação financeira

6. Fiscalidade para as empresas
7. Cálculo Financeiro
8. Enquadramento da atividade bancária no sistema fiscal
9. Marketing de Seguros e Bancário

Conhecimentos de:

10. Língua Portuguesa.
11. Língua Inglesa adequada ao Sector
12. Organização do Trabalho, designadamente organização e comunicação na empresa e planificação, adaptação e controle do trabalho.
13. Atribuições específicas das Instituições de Crédito, das Sociedades Financeiras e das Seguradoras Portuguesas
14. Teoria Geral de Seguros
15. Classificação de Seguros
16. Gestão e operações Bancárias
17. Instituições Financeiras e Seguradoras na comunidade Internacional
18. Ordenamento Jurídico da Banca e Seguros
19. Plano de Contas para as Empresas de Seguros
20. Planos e Fundos de Pensões
21. Técnicas Comerciais
22. Vendas e Técnicas de Argumentação e de Negociação
23. Informática enquanto utilizador, nomeadamente, de equipamentos e aplicações informáticas específicas da Banca e Seguros.
24. Segurança e Saúde aplicados à atividade bancária e seguradora

SABERES-FAZER

1. Proceder ao acolhimento do Cliente
2. Detectar necessidades e motivações do cliente, procedendo à formulação de perguntas
3. Proceder ao lançamento das principais operações bancárias.
4. Proceder à abertura de conta e de depósito
5. Relacionar e selecionar o tipo de conta mais adequado às necessidades do cliente
6. Relacionar e selecionar a modalidade de depósito bancário mais adequada a cada cliente
7. Apresentar ao cliente/empresa diferentes tipos de crédito.
8. Selecionar a documentação necessária a cada tipo de crédito.
9. Preparar documentação relativa aos diferentes tipos de contratos de seguros
10. Validar o correto preenchimento de propostas de seguro que têm como objecto a cobertura de riscos relacionados com a integridade física – nomeadamente dos seguros de acidentes e de doença – e de danos patrimoniais – de incêndio e multirriscos e, ainda, do seguro de colheitas.
11. Validar o correto preenchimento de propostas de seguro que têm como objecto a cobertura de danos causados por terceiros – nomeadamente do seguro de responsabilidade civil automóvel – e dos seguros e operações englobados no ramo vida – quer na vertente previdência quer nos produtos de forte componente financeira.
12. Calcular as indemnizações e/ou compensações, tendo em consideração os princípios de regularização dos sinistros nos seguros de cobertura de danos causados a terceiros e do ramo vida.
13. Analisar o papel dos produtos financeiros do ramo vida na captação de poupanças;
14. Calcular a tarificação dos seguros de vida-risco através da técnica de construção e aplicação das principais tábuas de mortalidade.
15. Identificar as modalidades de resseguro, as suas vantagens e inconvenientes face a cada carteira e ao seu grau de

maturidade.

16. Aplicar as normas específicas de contabilização e analisar as rubricas do balanço
17. Aplicar técnicas de negociação e vendas.
18. Identificar e localizar potenciais clientes e oportunidades de negócio na sua área de intervenção.

SABERES-SER

1. Demonstrar disciplina e autonomia, gerindo o tempo em função do plano de trabalho.
2. Demonstrar espírito de equipa e capacidade de relacionamento, cooperando e trabalhando em grupo.
3. Demonstrar flexibilidade em relação a diferentes situações e contextos, adaptando a postura e a linguagem às características dos diferentes interlocutores,
4. Assumir uma postura criativa e inovadora;
5. Demonstrar entusiasmo e vontade de aprender ao longo da vida.
6. Demonstrar capacidade de auto análise e de gestão de inteligência emocional.
7. Desenvolver a empatia, credibilidade e capacidade para gerar relações de confiança.
8. Agir em conformidade com as normas de segurança e saúde na atividade profissional.

Este referencial já não
se encontra em vigor