



MINI-MBA Fundamentos de Especialização em Banca & Seguros

Coordenador – **DR. MARCOS SOUSA**



Índice

Designação do Curso	2
Duração Total do Curso de Formação	2
Destinatários.....	2
Perfil de saída	2
Pré-Requisitos.....	2
Objetivo Geral.....	2
Objetivos Específicos	2
Estrutura modular e respetiva carga horária	3
Conteúdos programáticos	3
Metodologia	5
Avaliação dos Formandos.....	5
Recursos Didáticos.....	6
Equipa de Formação -Coordenador.....	6
Condições de Inscrição e Pagamento	7



MINI-MBA Especialização em Banca & Seguros

Designação do Curso

Mini-MBA de Especialização em Fundamentos de Especialização de Banca & Seguros

Duração Total do Curso de Formação

50 Horas

Destinatários

Este Curso destina-se a todos aqueles que pretendam obter ou reforçar conhecimentos e competências na área de Banca e Seguros, obtendo os fundamentos da sua atividade.

Perfil de saída

Todos os alunos no final recebem um certificado de participação no curso de fundamentos de especialização.

Pré-Requisitos

Não se aplica

Objetivo Geral

Este curso de fundamentos de especialização vai incidir sobre as principais vertentes temáticas no âmbito das áreas de Banca e Seguros, abordando áreas de conhecimento genérico, transversais às organizações e de domínio útil para esta e outras atividades (como Contabilidade Geral e Excel iniciação e Excel para não financeiros) e abordando áreas específicas da atividade (Contabilidade Bancária e noções de Seguros, Operações Internacionais, Banca, Seguros e Meios de Pagamento, Técnicas de Venda para Banca & Seguros), com o objetivo de proporcionar um completo domínio dos aspectos mais relevantes em cada uma delas. Ao realizarmos este curso de fundamentos de especialização temos como principal objetivo o de fornecer e actualizar competências que permitam dominar os principais aspectos no âmbito da atividade de banca e seguros.

Objetivos Específicos

No final deste curso os participantes deverão:

- ✓ Saber em que consiste a contabilidade;
- ✓ Saber em que consistem as diversas ópticas ou perspectivas (financeira, económica e monetária), quais os mapas contabilísticos associados a cada óptica e ter a capacidade de “ler” e entender essa informação;
- ✓ Saber em que consiste a atividade bancária e as suas funções
- ✓ Saber em que consiste a atividade seguradora e as suas funções
- ✓ Conhecer o Plano de contas para o sistema bancário
- ✓ Conhecer o Balanço e Demonstração de Resultados Bancário
- ✓ Ter Noções dos Planos de Contas, Balanço e Demonstração de Resultados das seguradoras



- ✓ Saber em que consiste a contabilidade bancária e contabilidade de seguradoras;
- ✓ Conhecer a atividade Económica Internacional
- ✓ Tomar conhecimento da atividade bancária e seguradora de suporte ao comércio internacional
- ✓ Ter domínio dos principais aspetos ligados ao mercado de câmbios
- ✓ Ter domínio dos principais aspetos ligados aos meios de pagamento
- ✓ Conhecer as principais operações de comércio internacional
- ✓ Conhecer as formas de liquidação do comércio internacional
- ✓ Conhecer as condições “incoterms”
- ✓ Conhecer os principais seguros associados às operações internacionais
- ✓ Identificar as Características e as Vantagens de utilização de uma Folha de Cálculo
- ✓ Aplicar as Ferramentas disponíveis no Excel para Gestão e Análise de Dados
- ✓ Otimizar as Folhas de Cálculo, com a ajuda de Modelos Pré-estabelecidos, para obter respostas rápidas às suas necessidades
- ✓ Dominar o financiamento ao comércio internacional
- ✓ Identificar as Características e as Vantagens de utilização de uma Folha de Cálculo
- ✓ Aplicar as Ferramentas disponíveis no Excel para Gestão e Análise de Dados
- ✓ Otimizar as Folhas de Cálculo, com a ajuda de Modelos Pré-estabelecidos, para obter respostas às suas necessidades

Estrutura modular e respetiva carga horária

Módulo	Duração
0 – Abertura	
Módulo I – Modulo “A Contabilidade”	12 h
Módulo II – Modulo “Contabilidade Bancária e de Seguros”	8 h
Módulo III – Modulo “Operações Internacionais e Meios de Pagamento”	28 h
Módulo IV – Exame	2h
Módulo VI - Encerramento	
Total	50 h

Conteúdos programáticos

Modulo 0 – Abertura

- Apresentação dos formadores e dos formandos
- Apresentação dos objectivos e metodologias de funcionamento de acção de formação

Módulo I - “A Contabilidade”

- Introdução
 - Conceito de empresa
 - As funções
 - A organização formal e informal



- A “Contabilidade”
 - Conceito
 - Tipos de contabilidade
 - A conta (contabilística)
 - A movimentação contabilística
 - O saldo de uma conta
 - O método digráfico ou das partidas dobradas
- A óptica/perspectiva financeira
 - Objectivo
 - O “Balanço”
 - As depreciações e amortizações
 - As provisões
 - Principais contas
- A óptica/ perspectiva económica
 - Objectivo
 - A “Demonstração de resultados do exercício”
 - Principais contas
- A óptica monetária
 - Objectivo
 - A “Folha de caixa”
- Outros mapas contabilísticos
 - O “Diário”
 - O “Razão”
 - O “Balancete”

Módulo II - “Contabilidade Bancária e Seguros”

- A ACTIVIDADE BANCÁRIA E AS SUAS FUNÇÕES
 - Posicionamento no Sistema Económico
 - Intermediação Financeira
 - Prestação de Serviços
 - Diretivas Comunitárias
- O PLANO DE CONTAS PARA O SISTEMA BANCÁRIO
 - A normalização Contabilística Internacional
 - A Análise das Classes de Contas e a articulação entre Estas e o Ambiente Económico
 - Os Produtos e Serviços Bancários e a sua Relevação Contabilística
 - A Movimentação Específica de Algumas Contas
 - A Contabilização dos Instrumentos Financeiros pelo Método do Justo Valor e o Custo Amortizado
- O BALANÇO
 - A Sua Estrutura Patrimonial
 - As Origens de Fundos
 - As Aplicações de Fundos
- A DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS
 - Os Gastos/Encargos por Natureza



- Os Rendimentos/Ganhos por Natureza
- A Conta de Lucros e Perdas
- A Contabilidade como Elemento de Informação e de Gestão na Banca
- NOÇÕES DE CONTABILIDADE DE SEGUROS
 - O Plano de Contas para Seguradoras
 - Balanço
 - Demonstração de Resultados

Módulo III - “Operações Internacionais e Meios de Pagamento”

- ATIVIDADE ECONÓMICA, SEGURADORA E BANCÁRIA INTERNACIONAL
- MERCADO DE CÂMBIOS
- MEIOS DE PAGAMENTO
- OPERAÇÕES DE COMÉRCIO INTERNACIONAL
- AS FORMAS DE LIQUIDAÇÃO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL
- O FINANCIAMENTO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Modulo IV – Preparação para Exame

Metodologia

Este curso tem como objetivo promover um ambiente interativo entre o formador e o grupo bem como entre todos os formandos. Neste sentido recorre a uma abordagem dos conteúdos programáticos através da utilização de métodos e técnicas pedagógicas diversificadas.

Momento / Objetivo	Método / Técnica
Nos módulos I ao III	Expositivo / Demonstrativo / Ativo
Nos módulos I ao III	Análise de casos reais
Durante toda a ação de formação	Interrogativo

Avaliação dos Formandos

Caso o participante opte por fazer exame, as técnicas de avaliação utilizadas inserem-se nos 3 momentos de avaliação da seguinte forma, conforme expressa o quadro seguinte:

Momento	Técnica	Instrumento	Objetivo
Inicial	Formulação de Perguntas Orais	Guião de Perguntas	Verificar Pré-Requisitos



Formativo	Observação	Grelha Observação	Avaliar o desempenho ao longo das sessões
Sumativo	Avaliação	Teste	

Recursos Didáticos

- ✓ Sala de formação
- ✓ Projetor de vídeo
- ✓ Documentação Teórica
- ✓ Kit de Formando

Equipa de Formação -Coordenador

Dr. Marcos Tiago de Sousa

HABILITAÇÕES ACADÉMICAS

2009 – Pós-graduação em gestão de empresas – INDEG/ISCTE, Lisboa;

2007 – Executive MBA – INDEG/ISCTE, Lisboa;

2001 – Licenciatura e especialização em auditoria financeira – ISCAL, Lisboa. Tese: “E-Business, um mercado emergente”;

2000 – Seminários em Gestão, Marketing, Auditoria, Política fiscal e Corporate Finance;

1997 – Curso superior em contabilidade e administração - Instituto Militar dos Pupilos do Exército, Lisboa.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Desde 2013 – Senior Business Consultant

Consultoria e formação a diferentes empresas na sua estratégia, gestão financeira e vendas;

2011/2013 – Techdata Portugal – TD PT – Diretor Comercial

Estratégia de vendas da TD PT e todas as suas áreas de negócio: Retalho; PME e grandes Contas. Implementação da metodologia “Turbo Sales” - uma aproximação científica às vendas com análise de negócio e “Business Intelligence”;

2009/2011 – Fujitsu Technology Solutions, Lda – Diretor de Canal

Gestão de parcerias & alianças, aumentando as vendas indiretas - via parceiros (Canal). Implementação do novo modelo de negócio de uma só Fujitsu “One Fujitsu”;

2005/2009 – Fujitsu Siemens Computers, S.A. – Diretor Geral/Administrador Delegado

Responsabilidade sobre a performance global da empresa. Crescimento recorde, atingimento de resultados positivos e mudança de negócio implementada - de volume para valor (solução consultiva para cliente);

2004/2005 – Fujitsu Siemens Computers, S.A. – Diretor Financeiro

Adaptação do departamento financeiro para suportar as áreas de negócio com resultados extraordinários;

2000/2004 – Hero Portugal, Lda. – Diretor Financeiro

Liderança da área financeira na Hero Portugal. Suporte e responsabilidade na aquisição da marca “Casa Mateus”;

1998/2000 – PriceWaterhouseCoopers (antes na Coopers & Lybrand) Portugal

Company Administration Services, funções financeiras, assuntos fiscais, consolidação, reporte financeiro, planeamento, controle orçamental e tesouraria.



Condições de Inscrição e Pagamento

Tipo	Valor por Part.
Mini-MBA	2.900,00 €

Após a receção da inscrição a High Skills emitirá uma fatura que deverá ser liquidada a pronto pagamento por transferência bancária. A participação no evento só é garantida se o pagamento da inscrição for efetuado conforme o descrito no ponto anterior e sempre antes da data de início.

Caso tenha mais do que dois participantes consulte-nos para conhecer as nossas vantagens empresariais!

Pagamento

Os pagamentos deverão ser efetuados por transferência bancária para:

High Skills- Formação e Consultoria LDA

Avenida de Berna, nº 8 1050-040 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

Banco BPI, Agência de Roma, Lisboa

IBAN - Número Internacional de Conta Bancária: PT50 0010 0000 5098 6210 00127

SWIFT /BIC: BBPIPTPL

Todas as despesas bancárias são da responsabilidade do cliente.

Cancelamentos e Não Comparências O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 2 dias úteis antes do início do curso. A sua não comparência do(s) formando(s) no dia de início da formação não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição.

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)			
Entidade:		Telefone:	
Responsável:		E-mail:	
Morada:			
Código Postal:		Fax:	
Nº Contribuinte / Fiscal:			
2. DADOS FORMANDO(S)			
Nome:			
E-mail:			
Naturalidade:			
Mini-MBA			
Data Nascimento:		Nacionalidade:	
CC / Passaporte / BI		Data de Validade	

Contatos possíveis para mais informações: E-mail: geral@highskills.pt Telefone: +351 217 931 365

