

IFB INSTITUTO
DE FORMAÇÃO
BANCÁRIA

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE BANCOS

**PROGRAMA
DE CURSOS**

2018

QUEM SOMOS

O **Instituto de Formação Bancária (IFB)** é o órgão da Associação Portuguesa de Bancos (APB) para a formação profissional.

O objeto social do Instituto é a disponibilização, prioritária, aos bancos associados da APB – e, subsidiariamente, às restantes empresas do setor financeiro e de outros setores de atividade económica – de ações de formação que permitam o desenvolvimento dos seus recursos humanos, complementando, dessa forma, as estruturas internas daquelas instituições.

Dispomos de um quadro interno de colaboradores permanentes, aos quais se juntam formadores externos, portugueses e estrangeiros. Estes elementos apoiam a nossa atividade formativa, bem como a consultoria pedagógica, a conceção do material de estudo e a avaliação de conhecimentos.

PROGRAMA DE CURSOS

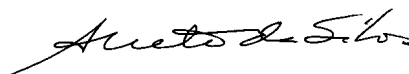
2018

O IFB tem uma oferta formativa nas áreas bancária e financeira, destinada prioritariamente aos bancos associados da APB e restantes empresas do sector financeiro, mas muito úteis também para os restantes sectores de atividade económica.

As necessidades de formação profissional são iniciativas complementares - mas fundamentais - à formação académica dos respetivos colaboradores, devendo ter como prioridade absoluta satisfazer as principais preocupações e objetivos dessas organizações e visando, sobretudo, a melhoria do respetivo nível de desempenho.

A evolução e sofisticação do sector financeiro, os mecanismos de funcionamento dos mercados de capitais, a complexidade de muitos dos novos produtos (financeiros) e a imposição europeia de certificação em certos perfis profissionais, exigem um investimento das pessoas e das instituições em formação que, cada vez mais, se revela necessária, contínua e urgente.

O IFB apresenta, numa forma revista e ajustada às necessidades atuais do sector, o conjunto da sua oferta formativa dividida em Formação de Base, Formação Intermédia e Formação Avançada, destinada a diferentes graus de exigência e responsabilidade dos destinatários. Engloba, ainda, um conjunto diversificado de Seminários e Workshops sobre temas especializados e considerados relevantes como complemento aos três tipos das ações formativas referidas.



CEO
António Neto da Silva

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| FORMAÇÃO DE BASE | 9 |
| → Temas de Banca | 9 |
| • Temas de Banca | 11 |
| FORMAÇÃO INTERMÉDIA | 15 |
| → Ciclos de Formação na Área Comercial | 16 |
| → Formação em Técnicas Bancárias | 18 |
| • Análise Económico-Financeira de Empresas | 19 |
| • Auditoria Interna Bancária – Nível I (Módulo Base) | 20 |
| • Auditoria Interna Bancária – Nível II – Módulo Complementar | 22 |
| • Avaliação Financeira de Projetos | 23 |
| • Consolidação de Contas nas Empresas | 24 |
| • Contabilidade Analítica e Gestão Orçamental | 25 |
| • Contabilidade Bancária | 26 |
| • Contabilidade de Empresas | 27 |
| • Contabilidade Geral e Financeira | 28 |
| • Diagnóstico Económico-Financeiro de Empresas | 29 |
| • IAS/IFRS na Banca | 30 |
| • Introdução às Normas Internacionais de Contabilidade | 31 |
| • SNC – Sistema de Normalização Contabilística | 32 |
| Área de Crédito | 33 |
| • Análise de Risco de Crédito | 33 |
| • Crédito | 34 |
| • Crédito a Particulares e a Empresas | 35 |
| • Crédito à Habitação – Boas Práticas | 36 |
| • Financiamento e Crédito Bancário | 37 |
| • Financiamento Automóvel | 38 |
| • Gestão e Recuperação de Crédito | 39 |
| • O PARI & O PERSI – As Regras do Crédito | 40 |
| Área de Direito | 41 |
| • Cheque – Normas e Procedimentos | 41 |
| • Clientes Bancários – Enquadramento Jurídico | 42 |
| • Contratos e Garantias do Crédito | 43 |
| • Direito Bancário | 44 |
| • Fiscalidade | 45 |
| • Fiscalidade – O Impacto da Tributação nos Produtos Financeiros | 46 |
| • Garantias Bancárias | 47 |
| • Insolvência e o Processo Especial de Revitalização | 48 |
| • Letra e Livrança | 49 |
| • Registos e Notariado | 50 |
| • Rendimento e Tributação das Poupanças | 51 |
| • Sigilo Bancário | 52 |
| Área de Marketing e Gestão da Atividade Comercial | 53 |
| • Comunicação por Telefone | 53 |
| • Dinâmica de Equipas Comerciais | 54 |
| • Marketing | 55 |
| • Marketing de Serviços – Noções Fundamentais | 56 |
| • Qualidade no Atendimento – <i>Blended Learning</i> | 57 |
| • Qualidade no Atendimento | 58 |
| • Técnicas de Negociação e Venda | 59 |
| • Vendas e Negociação | 60 |
| Área de Mercados Financeiros | 61 |
| • Aconselhamento Financeiro a Clientes Particulares | 61 |
| • A DMIF e os Clientes | 62 |

| | |
|--|------------|
| • Análise de Investimentos e Gestão de Carteiras | 63 |
| • Cálculo Financeiro Aplicado | 64 |
| • <i>Forwards, FRA e Swaps</i> | 65 |
| • Fundos de Investimento | 66 |
| • Futuros e Opções – Noções Fundamentais..... | 67 |
| • Futuros e Opções – Avançado | 68 |
| • Mercado e Produtos Financeiros | 69 |
| • Mercado Monetário e Cambial..... | 70 |
| • Mercados Financeiros..... | 71 |
| • Novas Opções de Investimento no Mercado de Capitais | 72 |
| • Operações de Bolsa e a Interligação aos Mercados..... | 73 |
| • Organização e Funcionamento de uma Sala de Mercados..... | 74 |
| Área de Operações e Técnicas Bancárias | 75 |
| • <i>Anti-Money Laundering & Counter-Terrorism Financing</i> | 75 |
| • <i>Anti-Money Laundering & Counter-Terrorism Financing – Update</i> | 76 |
| • Cartões Bancários..... | 77 |
| • Cheque..... | 78 |
| • Conhecimento da Moeda de Euro | 79 |
| • Conhecimento da Nota de Euro | 80 |
| • Conta Bancária | 81 |
| • Conta e Depósito Bancário | 82 |
| • Depósito Bancário..... | 83 |
| • Detecção da Falsificação e Contrafação de Meios de Pagamento | 84 |
| • Gestão do Risco em Basileia II e III..... | 85 |
| • Meios de Pagamento | 87 |
| • Meios e Sistemas de Pagamentos Eletrónicos..... | 88 |
| • Negócio Bancário e Sistema Financeiro..... | 90 |
| • Operações Documentárias no Comércio Internacional | 92 |
| • Operações Internacionais..... | 91 |
| • Princípios de Gestão Aplicada | 93 |
| • Produtos Bancários e Financeiros..... | 94 |
| Área de Comportamento Organizacional..... | 95 |
| • A Influência da Linguagem – Argumentação e Persuasão | 95 |
| • Comunicação na Empresa e Relacionamento Interpessoal..... | 96 |
| • Desenvolvimento da Eficácia Pessoal | 97 |
| • Fatores Intervenientes no Processo de Decisão do Cliente: a Economia Comportamental | 98 |
| • Gestão da Mudança..... | 99 |
| • Gestão do Tempo | 100 |
| • Inteligência Social: Cliente a 100% | 101 |
| • Motivação e Gestão de Equipas..... | 102 |
| • O Cliente no Centro da Venda | 103 |
| • Prevenção e Gestão de Conflitos e Gestão de Reclamações | 104 |
| ➔ Módulos de Curta Duração em e-Learning (MOCDEL)..... | 105 |
| FORMAÇÃO AVANÇADA | 107 |
| ➔ Programas de Formação Avançada | 109 |
| • Aconselhamento Financeiro de Empresas | 110 |
| • Aconselhamento Financeiro de Particulares..... | 111 |
| • Ativos Financeiros Derivados..... | 112 |
| • Auditoria Financeira e de Sistemas de Informação – Vertente Auditoria | 113 |
| • Auditoria Financeira e de Sistemas de Informação – Vertente Gestão do Risco | 114 |
| • Avaliação e Gestão de Ativos..... | 115 |
| • Banca e Fiscalidade Internacional e Europeia..... | 116 |
| • <i>Compliance</i> | 117 |
| • Curso Prático de Preparação para o Exame de Avaliação Profissional à OCC..... | 118 |
| • Curso de Preparação para o Exame de Admissão à Certificação CIA – Certified Internal Auditor pelo IIA – Institute of Internal Auditors | 119 |
| • Concessão, Acompanhamento e Recuperação de Crédito..... | 120 |

| | |
|--|------------|
| • Desenvolvimento de Recursos Humanos | 121 |
| • Gestão de Crédito | 122 |
| • Gestão de Sistemas de Informação | 123 |
| • Gestão Internacional na Banca..... | 124 |
| • Governance e Supervisão Bancária | 125 |
| • Liderança e Desenvolvimento de Equipas..... | 126 |
| • Marketing Digital..... | 127 |
| • Marketing Financeiro..... | 128 |
| • Organização e Gestão de Processos..... | 129 |
| ➔ Programa de Formação para Alta Direção | 130 |
| SEMINÁRIOS E WORKSHOPS..... | 133 |
| ➔ Seminários e Workshops | 135 |
| ➔ Seminários..... | 137 |
| • A Adequação de Qualificações nos Serviços Financeiros..... | 137 |
| • Auto Regulação nos Serviços Financeiros..... | 138 |
| • Basel III and Bank Profitability – A Practical Approach | 139 |
| • Estratégia Digital na Banca | 141 |
| • Gestão Financeira em Ambientes Adversos..... | 142 |
| • Key Factors na Assessoria da Gestão de Topo nos Serviços Financeiros..... | 143 |
| • O Código do Trabalho – Principais Alterações..... | 144 |
| • O Direito Regulatório dos Serviços Financeiros | 145 |
| • Programa Banca Digital – <i>Everyday Bank</i> | 146 |
| • Recuperação de Crédito nos Serviços Financeiros..... | 147 |
| • Risco Jurídico na Gestão de Serviços Financeiros | 148 |
| • Risco Prudencial vs. Risco de Negócio nos Serviços Financeiros | 149 |
| • União Bancária – MUS e MRE (SRM) | 150 |
| ➔ Workshops..... | 151 |
| • Anti-Money Laundering & Counter-Terrorism Financing – Upgrade | 151 |
| • BASILEIA III e CRR / CDR IV – Diretiva e Regulamento dos Requisitos de Capital | 154 |
| • Casos de Risco: Offshores; Corrupção; Branqueamento e Financiamento ao Terrorismo; Evasão Fiscal..... | 154 |
| • Cibercrime e Cibersegurança..... | 155 |
| • Circuitos Offshore – Mais Perto do Fim? | 156 |
| • Conta Bancária – Normas e Procedimentos | 158 |
| • Derivados e a sua contabilização em IFRS 9..... | 159 |
| • Dinheiro Digital e Novos Meios de Pagamento | 161 |
| • DMIF II/RMiF – Impactos e Oportunidades..... | 163 |
| • DMIF II – Conhecimentos e Competências | 165 |
| • Demonstrações Financeiras - Novos Modelos do SNC..... | 167 |
| • FATCA, <i>Common Reporting Standard</i> , as Novas Diretivas da UE e as “Listas Anti-Paraísos Fiscais”..... | 168 |
| • Fim dos Centros Financeiros Offshore? | 169 |
| • Fundos de Investimento – Análise de Rentabilidade e Risco..... | 170 |
| • Gestão do Risco e Controlo Interno..... | 171 |
| • Gestão de Riscos nas Empresas – <i>Interest Rate, Foreign Exchange e Commodities</i> | 172 |
| • Herança e Habilitação de Herdeiros para não Juristas | 173 |
| • ICAAP & ILAAP – O Novo Centro de Comando do Banco | 174 |
| • IFRS 9 – Novas Imparidades e muito mais..... | 175 |
| • Imparidades | 176 |
| • Instrumentos de Cobertura do Risco de Taxa de Juro e Cambial nas Exportações..... | 177 |
| • Fundos de Investimento – Análise de Rentabilidade e Risco..... | 178 |
| • Negociar a Recuperação de Crédito..... | 179 |
| • Neuromarketing nas Vendas – Princípios de Influência e Persuasão | 180 |
| • <i>Panama Papers</i> : Fim dos Offshore? | 181 |
| • Planeamento e Compliance Fiscal – o que vai mudar. Os casos Apple, Panamá e Bahamas | 183 |
| • Regulamento Geral de Proteção de Dados | 184 |
| • Risco Legal e Reputacional na Banca | 185 |

| | |
|--|-----|
| • Serviços Bancários e Troca Internacional de Informações..... | 186 |
|--|-----|

AGENDA DE INFORMAÇÕES..... 189

| | |
|-------------------------------------|-----|
| → Como Contactar..... | 191 |
| → Como Chegar ao IFB..... | 192 |
| → Informação Também Disponível..... | 193 |

FORMAÇÃO DE BASE

→ Temas de Banca

Enquadramento

Os módulos em regime de autoestudo incluem um conjunto de temas bancários e financeiros instrumentais para o bom desempenho profissional, na medida em que sistematizam informação útil e atualizada sobre os diferentes temas em análise.

Estes módulos são disponibilizados em e-learning, na plataforma webBANCA, e grande parte deles também em manuais de ensino a distância. A duração varia entre cerca de duas horas (2 horas) e vinte e cinco horas (25 horas).

Tratando-se de autoestudo em e-learning ou com suporte em manuais, a gestão do tempo e do processo de aprendizagem é essencialmente seu. Assim, o tempo estimado de autoestudo, constitui apenas uma referência indicativa.

Pode iniciar o seu estudo em qualquer momento, bastará escolher o módulo, ou conjunto de módulos, que correspondem às suas necessidades de formação e estudar de forma independente e ao seu ritmo.

Módulos a Disponibilizar

AML & CTF
AML & CTF – Update
Análise de Risco de Crédito
Cálculo Financeiro Aplicado
Contabilidade Geral e Financeira
Diagnóstico Económico-Financeiro de Empresas
Direito Bancário
Fiscalidade
Marketing
Meios de Pagamento
Mercados Financeiros
O Cliente no Centro da Venda
Operações Internacionais
Produtos Bancários e Financeiros
Sistema de Normalização Contabilística (SNC vs POC)
Sistema Financeiro
Vendas e Negociação

Duração

Após o início da formação, os módulos estarão disponíveis durante um período de tempo que varia entre 2 semanas e 2 meses, consoante o respetivo tempo de estudo estimado.

Para obtenção de informação detalhada, sugere-se a consulta relativa a cada um dos módulos no site do IFB.

Apoio/Tutoria

A formação dispõe de um Tutor, cuja principal missão é esclarecer dúvidas e responder a questões, as quais deverão ser colocadas através de e-mail.

Calendário

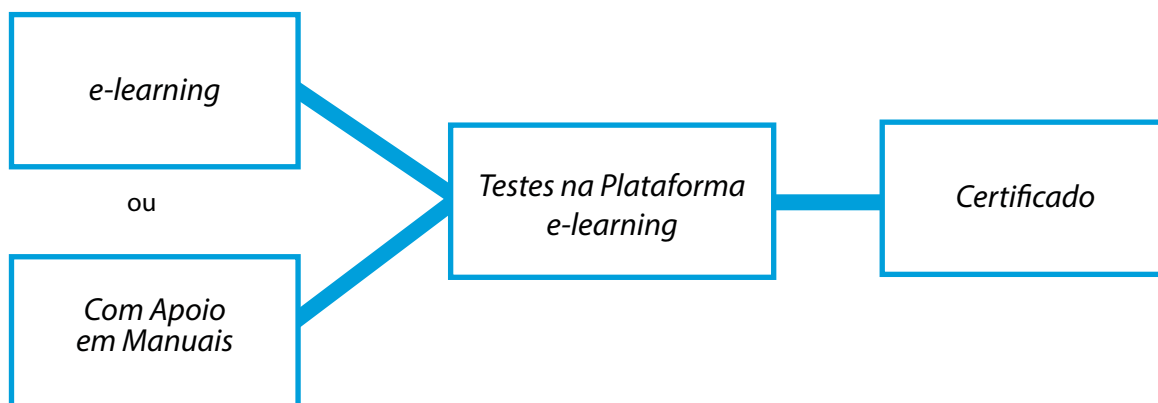
Em cada mês tem início uma nova edição dos módulos disponíveis. Esta flexibilidade permite a construção dos percursos formativos, de acordo com a disponibilidade de cada momento.

Avaliação

Independentemente da metodologia escolhida, a avaliação é efetuada através da plataforma de e-learning do IFB, permitindo assim um feedback imediato dos resultados e evitando deslocações.

Certificado

Os módulos disponíveis são autónomos e certificados individualmente. Para o efeito, os participantes deverão obter aprovação nas atividades de avaliação realizadas na plataforma de *e-learning* do IFB.



FORMAÇÃO INTERMÉDIA

- ➔ Ciclos de Formação na Área Comercial
- ➔ Formação em Técnicas Bancárias
- ➔ Cursos de Especialização
- ➔ Módulos de Curta Duração

→ Ciclos de Formação na Área Comercial

Enquadramento

Num mercado concorrencial forte e simultaneamente seletivo, a formação nesta área é constantemente repensada. As ideias-chave envolvem diretrizes muito precisas – orientação para o cliente, orientação para a venda e orientação para a avaliação do risco.

Esta é a razão pela qual um projeto integrado de ciclos de formação destinados a preparar recursos humanos, desenvolvendo e reforçando competências para as funções comerciais na Banca continua na base da qualidade de serviço

Esta formação prepara o formando para a função de acompanhamento dos diferentes segmentos de clientes, do ponto de vista técnico, comercial e comportamental, tornando-o rapidamente atualizado e mais operacional, segundo princípios de integração sucessiva e eficácia crescente. Em caso de mudança de funções, esta formação permite preparar uma transição profissional equilibrada e eficaz.

Destinatários

- Colaboradores em situação de transição para funções na área comercial;
- Novos colaboradores.

Metodologia

A metodologia adotada permite que a formação decorra alternadamente em sala (formação teórico-prática) e no local de trabalho (formação prática).

No balcão, a formação realizada poderá ser acompanhada por um Tutor, que age segundo um modelo pedagógico definido e utiliza instrumentos de apoio, especialmente concebidos para o efeito.

O IFB e o departamento competente de cada instituição cooperam estreitamente no planeamento e na execução de cada ciclo de formação.

Avaliação

A avaliação é predominantemente contínua e qualitativa, distinguindo-se a:

- **Avaliação Intermédia** – composta por:
 - Avaliação periódica dos conhecimentos adquiridos na formação em sala;
 - Avaliação dos trabalhos práticos realizados na agência.

- **Avaliação Final**

Balanço constituído por um conjunto de provas (simulação de uma entrevista de venda e discussão oral do trabalho de pesquisa) que visam avaliar, por um lado, os conhecimentos adquiridos e, por outro, o desempenho do formando nas suas novas funções.

Certificação

É atribuído um certificado no final da formação, mediante a classificação obtida nas provas de avaliação intermédia e final.

Tomando como referência o segmento de Particulares e de Empresas, a base das matérias a ministrar poderá ser a seguinte (os programas detalhados encontram-se na secção dedicada a cada um dos ciclos).

Área de Técnicas Bancárias

- Aconselhamento Financeiro
- Análise Financeira de Empresas
- Contabilidade Bancária
- Contabilidade de Empresas
- Contexto Bancário
- Contratos e Garantias Bancárias
- Crédito a Empresas
- Crédito a Particulares
- Crédito Bancário
- Detecção da Falsificação e Contrafação de Meios de Pagamento
- Evolução do Negócio Bancário
- Meios de Pagamento
- Mercado Financeiro
- Noções de Cálculo Financeiro
- Noções Gerais de Crédito
- Operações de Comércio Internacional
- Operações e Produtos Bancários
- Pagamentos Internacionais

Áreas Temáticas

Área de Marketing e Vendas

- Acolhimento e Orientação de Clientes na Agência
- Acolhimento e Orientação de Clientes ao Telefone
- Atendimento e Venda
- Conceitos Fundamentais de Marketing
- Entrevista de Venda
- Organização da Atividade Comercial
- Técnicas de Negociação
- Venda por Telefone
- Venda Rápida ao Balcão

Área Comportamental

- Comunicação na Empresa
- Gestão do Tempo
- Preparação para a Mudança
- Trabalho em Equipa e Animação de Reuniões

Programas dos Ciclos

Para cada um dos ciclos existe um conjunto específico de matérias (mencionadas de seguida), que decorre do quadro geral apresentado.

Os temas específicos de cada ciclo poderão ser alvo de adequações que, em diálogo com a instituição interessada, se mostrem necessárias.

→ Formação em Técnicas Bancárias

Áreas de:

Contabilidade e Análise de Empresas

Crédito

Direito

Marketing e Gestão da Actividade Comercial

Mercados Financeiros

Operações e Técnicas Bancárias

Comportamento Organizacional

A oferta de formação em Técnicas Bancárias tem como principal objetivo manter ao dispor dos colaboradores bancários, uma oportunidade de formação contínua e de atualização profissional, ao longo da sua carreira.

Todos os dias surgem novos temas e novas preocupações a exigirem formação específica adequada, não apenas para facilitar um contacto mais eficaz com os clientes, mas, igualmente, para a criação de competências técnicas indispensáveis ao desenvolvimento do setor.

Disponibiliz-se, assim, um leque muito alargado de cursos, na maioria dos casos de **curta duração**, que se agrupam em diversas áreas, elencadas no quadro acima.

Os principais objetivos da Formação em Técnicas Bancárias são:

- Proporcionar aos colaboradores do setor bancário, e outros, condições de aquisição, atualização de conhecimentos e desenvolvimento de competências em diversas áreas de atividade;
- Criar respostas formativas diversificadas e flexíveis assentes numa política de qualidade a nível técnico-pedagógico.

Metodologia

Formação presencial, podendo existir alguns que utilizem, em paralelo, ou complementarmente, outras metodologias: **formação a distância (Base Papel)** e **e-Learning (webBANCA)**.

Enquadramento

Com acelerado desenvolvimento das tecnologias, dos mercados, dos produtos financeiros, das formas de gestão e da diversidade de atividades empresariais, já não basta o conhecimento genérico do negócio e dos seus intervenientes para poder realizar uma adequada interpretação acerca da “saúde” económico-financeira de uma empresa.

Com o auxílio da contabilidade, a organização da informação em mapas específicos permite, mediante o recurso a determinados cálculos, indicadores e raciocínios, realizar uma análise bastante mais rigorosa, que nos pode elucidar acerca da **capacidade económica da empresa, da estrutura financeira** e dos **fluxos de recebimentos/pagamentos**.

Tal análise conduz a uma leitura profunda do estado e evolução da empresa, que é particularmente útil quando se pretende financiar, investir, **adquirir** ou **vender**, **comparar**, ou simplesmente conhecer melhor uma empresa.

O objetivo deste curso é trabalhar estes conceitos de forma a aperfeiçoar, reciclar e desenvolver as competências necessárias para realizar tais análises.

Destinatários

- Diretores e quadros dos Departamentos Financeiros, Contabilidade e Controlo de Gestão, Comerciais e Gabinetes de Apoio a Empresas;
- Quadros técnicos responsáveis pela Análise de Produtos e Avaliação de Empresas. Gerentes e Gestores de Contas de Empresas.

Duração

18 horas

Programa

- Recolha de Dados Económico-Financeiros
- Análise Financeira a Curto Prazo
- Análise Financeira a Médio e Longo Prazo
- Análise Económica
- Conclusões da Análise Económico-Financeira

Auditoria Interna Bancária – Nível I (Módulo Base)

Contabilidade e
Análise de
Empresas

Enquadramento

Nos últimos anos, em consequência da globalização, do acréscimo de concorrência e de exigências de simplificação processual e operativa, as condições de funcionamento dos Bancos têm mudado de forma significativa.

Todavia, essas mudanças nem sempre ocorreram de forma linear e segura.

Neste contexto de mudança, torna-se ainda mais necessário que os Bancos disponham de Auditores Internos persistentes, preparados, objetivos e imparciais. Acima de tudo, torna-se necessário que a Auditoria Interna seja atuante e que seja capaz de desenvolver uma atividade efetiva nos domínios da verificação processual, do aconselhamento e da consultoria.

A Auditoria Interna é parte integrante do processo contínuo de monitorização do Sistema de Controlo Interno dos Bancos e assiste a Gestão de Topo e Administração no eficiente e eficaz desempenho das suas responsabilidades, dado que fornece uma avaliação independente da adequação e conformidade das políticas e procedimentos em vigor.

Neste contexto de grande mudança, estar preparado significa garantir desempenhos mais equilibrados e competentes, como forma de acrescentar valor à organização.

Destinatários

- Auditores Bancários e Informáticos em início de carreira;
- Auditores Bancários com experiência profissional (até 3 anos);
- Funcionários Bancários com responsabilidades ao nível do Controlo Interno;
- Informáticos com atividades de suporte informático à Auditoria Interna;
- Responsáveis por Áreas Operacionais/Operativas (melhorar o entendimento da função Auditoria Interna);
- Outras Funções Técnicas que impliquem conhecimentos no domínio da Auditoria Interna.

Objetivos

O curso visa proporcionar uma visão alargada e abrangente da função, facultar ensinamentos essenciais para uma evolução sustentada da carreira e, acima de tudo, preocupa-se em facultar exemplos concretos que ajudam a identificar e a prevenir os excessos/erros de avaliação/julgamento que podem desvirtuar atuação e a imagem da Auditoria Interna.

Mais concretamente, pretende-se:

- Sensibilizar os participantes para a importância da Auditoria Interna Bancária, enquanto órgão que ajuda a melhorar o controlo e o funcionamento da empresa, que executa uma atividade de que deve resultar valor acrescentado e que contribui para a diminuição do risco e para a credibilidade e imagem das instituições perante os seus clientes;
- Transmitir conceitos, princípios, técnicas, práticas e procedimentos de suporte à ação global do Departamento de Auditoria (organização interna, estratégias de atuação, preparação dos auditores, “ferramentas” de trabalho mais usuais, regras de atuação no terreno e cuidados básicos na elaboração de relatórios, etc.).

Duração

30 horas

Programa

- Enquadramento histórico da função auditoria
- Estrutura, orgânica e logística dos Departamentos de Auditoria Interna
- Requisitos éticos e técnicos para o exercício da função
- Importância da adequação e da efetividade do Sistema de Controlo Interno
- A gestão de topo, o controlo interno, a ética e a transparência
- Procedimentos de prevenção e de tratamento de fraudes
- Normas de auditoria e principais procedimentos (meios, instrumentos e técnicas)
- Suportes de trabalho (documentais e digitais) e papéis de trabalho
- Planeamento de Auditorias (planeamento anual, seus pressupostos e detalhe)
- Preparação de Auditorias (ferramentas, procedimentos e cuidados envolvidos)
- Execução de Auditorias (trabalho de campo, formalização de deficiências, etc.)
- Principais cuidados e exigências no domínio da redação de relatórios
- Tarefas de finalização da Auditoria (referenciação e guarda de documentação)
- Procedimentos de acompanhamento ou de *follow-up*

Auditoria Interna Bancária – Nível II – Módulo Complementar

Contabilidade e
Análise de
Empresas

Enquadramento

A atividade e o negócio bancário estão cada vez mais **complexos** e **competitivos**. A par dessa evolução, também é observável que a função da Auditoria Interna tem vindo a alargar o seu âmbito de atuação e que, por esse facto, os Auditores Internos devem estar cada vez mais e melhor apetrechados nos domínios ético, técnico e comportamental.

Em Auditoria Interna, como em muitas outras profissões, os conhecimentos e as competências técnicas requerem/exigem regular discussão, **revisão e aprofundamento**, dado que as capacidades, os saberes e as competências não se adquirem de forma permanente e definitiva. Em Auditoria Interna o processo de aprendizagem deve ser regular e contínuo, pelo que a formação e a autoformação em áreas muito técnicas (controlo interno, riscos e governança corporativa, etc.), domínios e tecnologias são um investimento justificado e uma exigência objetiva.

Os Auditores Internos devem ser estimulados e ajudados no seu processo de valorização e formação contínuas, uma vez que dessa atitude depende, em grande medida, o rigor, a consistência e a qualidade dos trabalhos executados e o valor acrescentado produzido.

Destinatários

- Auditores Bancários que tenham frequentado o Nível I (Módulo Base);
- Auditores Bancários com mais de 3 anos de experiência prática;
- Auditores Bancários em fase de preparação da Certificação Profissional;
- Auditores Bancários Experientes (revisão/confrontação de práticas e procedimentos);
- Auditores Chefe (revisão/confrontação de metodologias e de estratégias);
- Diretores de Auditoria (posicionar, apetrechar, valorizar e dignificar a Auditoria).

Duração

35 horas

Programa

- Revisitação dos principais conceitos/princípios base incluídos no Nível I
- Introdução às NIPPs – Normas Internacionais para a Prática Profissional
- Introdução à Gestão de Riscos
- Introdução à Governança Corporativa
- Revisitação e revisão das principais fases, meios, tarefas e procedimentos envolvidos no planeamento, na preparação e na execução de auditorias
- Redação e circulação de relatórios de auditoria
- Procedimentos de *follow-up*
- Execução de um leque diversificado de testes aleatórios (resposta fechada)

Enquadramento

Os projetos de investimento ocupam primordial importância no desenvolvimento económico dos países. A banca constitui-se como um motor no suporte financeiro desses projetos, pelo que uma criteriosa análise de todas as variáveis implicadas é um exercício que exige o conhecimento de técnicas específicas e *know-how* avançado.

Avaliar a viabilidade financeira dos projetos – seja início de atividade, expansão, redimensionamento, adaptação, substituição – decorre da tomada de decisões consistentes e criteriosas.

Assim, com este curso pretende-se:

- Sensibilizar os participantes para a importância de analisar criteriosamente um projeto que envolva investimento significativo, ou do qual dependam importantes fatores;
- Introduzir, desenvolver e debater os métodos teóricos necessários à avaliação financeira e económica de projetos;
- Desenvolver metodologias e critérios para a análise de projetos, tanto na vertente económica quanto financeira;
- Analisar, debater e realizar estudos de casos.

Destinatários

Direções de Crédito, responsáveis de Gabinetes Técnicos de Análise de Projetos, técnicos e economistas, gestores de projeto, engenheiros de produção e de obras, e todos os que sejam empreendedores e pretendam vir a conceber, desenvolver, supervisionar, e/ou acompanhar /fiscalizar projetos de investimento.

Duração

18 horas

Programa

- Conceito de Projeto de Investimento; Classificação de Projetos; Fases de um Projeto
- *Cash Flow* vs Lucro Contabilístico
- Avaliação Financeira de Projetos
- Valor Atual Líquido
- Critérios de Avaliação e de Seleção de Investimentos
- Análise de Risco
- Alternativas Incompletas e *Cash Flows* Equivalentes
- Análise Económica e Social
- Fontes de Financiamento
- Estruturas de Capital

Consolidação de Contas nas Empresas

Contabilidade e
Análise de
Empresas

Enquadramento

Com a aprovação do Sistema de Normalização Contabilística (SNC), pelo Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, visando a coerência entre a legislação contabilística nacional e as Normas Internacionais de Contabilidade (NIC) adotadas no espaço comunitário, pelo Regulamento 1606/2002, é também integrada neste Sistema a problemática da Consolidação de Contas, que estabelece os requisitos relativos à obrigatoriedade de certas entidades terem de preparar e apresentar as Demonstrações Financeiras Consolidadas.

Ao promover este curso, o IFB proporciona mais uma oportunidade para conhecer o impacto do SNC no mundo empresarial, dado que se torna imprescindível que os quadros ligados às áreas de crédito possam fazer uma correta avaliação económico-financeira dos grupos empresariais, questão de primordial importância para a banca.

Destinatários

Diretores e Quadros dos Departamentos Financeiros, Auditoria, Contabilidade e Controlo de Gestão, Comerciais e Gabinetes de Apoio a Empresas. Quadros Técnicos Responsáveis pela Análise de Projetos e Avaliação de Empresas. Gerentes e Gestores de Clientes Empresas.

Duração

14 horas

Programa

- Objetivos da Consolidação
- Noção de Grupo Económico
- Empresas Dispensadas da Consolidação
- Alterações Contabilísticas
- Fases e Operações da Consolidação – Métodos de Consolidação
- Critérios de Valorimetria – Eliminações
- Situações Particulares – A Consolidação Fiscal
- A Conversão Cambial
- Breve Análise da Consolidação de Contas dos Bancos e Outras Instituições Financeiras

Enquadramento

Este curso visa fornecer aos participantes os conhecimentos teórico-práticos que lhes permitam enquadrar a contabilidade analítica como um importante instrumento de trabalho, quer na análise das empresas com que o banco se relaciona, quer no plano interno, a nível de planeamento e controlo de gestão das atividades do próprio departamento, serviço ou balcão.

Destinatários

Diretores e Quadros dos Departamentos Financeiros, Contabilidade e Controlo de Gestão, Comerciais e Gabinetes de Apoio a Empresas. Quadros Técnicos Responsáveis pela Análise de Produtos e Avaliação de Empresas, Auditoria, Gerentes e Gestores de Clientes Empresas.

Duração

18 horas

Programa

Contabilidade Analítica

- Caracterização dos Custos
- Centros de Custos e o Seu Apuramento

Gestão Orçamental

- Programas e Orçamentos
- Metodologia da Elaboração do Orçamento Anual
- Controlo dos Orçamentos

Contabilidade Bancária

Contabilidade e
Análise de
Empresas

Enquadramento

A estratégia da União Europeia em matéria de prestação de informação financeira coloca um desafio aos bancos, na medida em que provoca alterações significativas à forma como era feita a contabilidade, **privilegiando o relato financeiro**, em detrimento do registo financeiro.

O desenvolvimento de novas formas de difusão de informação, bem como a intensificação da necessidade de comparabilidade das empresas justificam, por si só, a importância das normas subjacentes à prestação de informação financeira. No setor bancário esta questão assume uma função estratégica, sobretudo porque tem um impacto direto na confiança dos investidores.

E porque cada colaborador é um agente ativo neste processo de mudança, este curso tem uma abordagem orientada para a **resolução de situações concretas**, ao mesmo tempo que contribui para o seu aperfeiçoamento profissional nesta área, cobrindo matérias como:

- Enquadramento legal e institucional da **atividade financeira (NIC's)**;
- Estudo e análise das **demonstrações financeiras**;
- **Contabilização de operações bancárias**.

Destinatários

- Colaboradores que vão integrar o departamento de Contabilidade Bancária.
- Colaboradores de outras áreas da banca que tenham necessidade ou interesse em ter conhecimentos nesta área.

Duração

18 horas

Programa

1. A Harmonização Contabilística na UE

- 1.1. A Normalização Contabilística
- 1.2. A Estrutura Concetual, NIC's, NIRF's, NCA's

2. A Normalização Contabilística do Setor Bancário Nacional

- 2.1. O Plano de Contas Bancário
- 2.2. O Balanço
- 2.3. A Demonstração de Resultados

3. A Fiscalidade no Setor Bancário

4. Contabilização de Operações Bancárias

- 4.1. Depósitos
- 4.2. Prestação de Serviços
- 4.3. Crédito Normal
- 4.4. Garantias das Operações
- 4.5. Crédito Vincendo
- 4.6. Provisões
- 4.7. Ativos Fixos
- 4.8. Títulos
- 4.9. Moeda Estrangeira
- 4.10. Encerramento da Atividade

Enquadramento

Com este curso pretende-se proporcionar aos participantes a reciclagem dos princípios de contabilidade e da terminologia do Sistema de Normalização Contabilística.

Irá ser desenvolvida a avaliação dos principais mapas contabilísticos, de modo a se facultar a tomada de decisão pelos diferentes agentes.

Destinatários

Direções de crédito, responsáveis pelos gabinetes de análise de empresas, quadros e técnicos de contabilidade e controlo de gestão.

Pré-Requisitos:

Os destinatários deverão ter conhecimentos básicos de Contabilidade Geral para este curso.

Duração

14 horas

Programa

- Conceitos Fundamentais
- A contabilidade como Sistema de Informação
- A Normalização e a Harmonização Contabilística
- Código e Classes de Contas
- O Património
- As Demonstrações Financeiras
- A Fiscalidade: Conceitos Introdutórios
- Casos Práticos

Contabilidade Geral e Financeira

Contabilidade e
Análise de
Empresas

Enquadramento Este curso faz uma abordagem prática da aplicação da contabilidade em contexto empresarial, contemplando as últimas alterações legislativas e fornecendo instrumentos para uma correta análise e preparação dos principais mapas financeiros de uma empresa.

Destinatários

- Colaboradores do setor financeiro;
- Quadros de outros setores de atividade com funções técnicas ou administrativas;
- Licenciados, que pretendam obter um complemento de formação ou especialização em técnicas bancárias.

Metodologia

Também em:
Formação a Distância:

- Base Papel
- *e-Learning*

Duração

Varia de acordo com a metodologia:
Formação Presencial: 18 horas
Formação a Distância:

- **Base Papel:** 1 semestre
- ***e-Learning:*** 1 semestre

Programa

- A Contabilidade como Sistema de Informação
- Património
- Lançamento dos Factos Patrimoniais. Principais Regras Contabilísticas
- Contas do Balanço
- Contas de Resultados
- Construção do Balanço
- Demonstração dos Resultados
- Contabilização de Algumas Operações Específicas das Instituições de Crédito

Enquadramento

Com este Curso pretende-se reciclar, aperfeiçoar e desenvolver a formação individual na área do diagnóstico económico-financeiro, conferindo habilitações para proceder a uma análise das empresas com as quais o banco se relacione, caso o exercício das funções implique emissão de pareceres e/ou tomada de decisão.

O curso visa, ainda, sensibilizar para os cuidados a observar no tratamento da informação contabilística fornecida pelas empresas, possibilitando a realização de uma correta e detalhada análise económico-financeira de empresas.

Destinatários

Colaboradores do setor financeiro, Quadros de outros setores de atividade com funções técnicas ou administrativas e Licenciados que pretendam obter um complemento de formação ou especialização em técnicas bancárias.

Avaliação

Duas modalidades:

- Avaliação através de exame – realiza apenas um Exame Final presencial por Módulo, o qual tem uma ponderação de 100% na nota final. Esta modalidade encontra-se disponível apenas em Base Papel;
- Avaliação contínua – com a realização de Testes Intermédios (ou de Autoavaliação) e Exame Final presencial. A nota final resultará da conjugação dos resultados obtidos nos testes intermédios (10%) e do Exame Final presencial (90%).

Certificados

Para obter o certificado do Curso é necessário ter aproveitamento no Exame presencial.

Metodologia

Formação a Distância:

- Base Papel
- *e-Learning*

Duração

Formação a Distância:

- Base Papel: 1 semestre
- *e-Learning*: 1 semestre

Programa

- Recolha de Dados Económico-Financeiros
- Demonstrações de Fluxos de Caixa
- Análise Financeira a Curto Prazo
- Ciclo de Exploração e Fundo de Maneio
- Fundo de Maneio Necessário
- Análise Financeira a Médio e Longo Prazo
- Análise Económica
- Análise Dinâmica
- Conclusões do Diagnóstico Económico-Financeiro

IAS/IFRS na Banca

Contabilidade e
Análise de
Empresas

Enquadramento

Com este curso pretende-se avaliar o impacto que as novas matérias contabilísticas IAS/IFRS têm ao nível da fiscalidade portuguesa do setor bancário.

Focalizado na alteração ao Código do IRC e legislação complementar, o presente curso aborda as principais IAS/IFRS que se traduzem em necessárias adaptações no setor.

Destinatários

Analistas de Crédito, Analistas Financeiros, Consultores Fiscais, Auditores e Quadros com responsabilidades nas áreas de Contabilidade e Planeamento e Controlo.

Duração

7 horas

Programa

- Análise do Enquadramento Atual das IAS/IFRS
- Implicações Contabilísticas da Aplicabilidade das IAS/IFRS
- Consequências Fiscais da Aplicação das IAS/IFRS nas Entidades
- Impacto Fiscal das IAS/IFRS

Enquadramento

As IAS não se referem apenas à introdução de novos princípios e regras de contabilidade, mas a uma mudança mais alargada que envolve as práticas, os modelos de gestão e o desenvolvimento do negócio bancário.

O desenvolvimento de novas formas de difusão de informação, bem como a intensificação da necessidade de comparabilidade das empresas, justificam, por si só, a importância de harmonizar as normas subjacentes ao relato financeiro. No setor bancário esta questão assume uma função estratégica sobretudo porque tem um impacto direto na confiança dos investidores.

O desafio colocado ao setor financeiro é, por isso, bastante exigente, e obrigará as instituições a olhar para o desenvolvimento do negócio de uma perspetiva completamente diferente. Assim, o IFB disponibiliza este curso que pretende contribuir para o seu aperfeiçoamento profissional nesta área, cobrindo matérias como:

- O processo de normalização contabilística;
- A apresentação de demonstrações financeiras de bancos e instituições financeiras;
- A combinação de negócios (tratamento do goodwill);
- A contabilização de investimentos;
- A apresentação e divulgação dos instrumentos financeiros;
- O reconhecimento e mensuração dos ativos e passivos financeiros;
- As perdas por Imparidade.

Destinatários

Analistas de Crédito, Analistas Financeiros e Consultores, Auditores, Quadros com responsabilidades nas áreas de Contabilidade e Planeamento e Controlo.

Duração

14 horas

Programa

O Processo de Normalização Contabilística

Estrutura Concetual das Normas Internacionais

A Adoção das Normas Internacionais no Setor Financeiro

- IFRS 7
- Aviso do Banco de Portugal n.º 9 e Seguintes

A Contabilização dos Instrumentos Financeiros

- N.I.C. n.º 32 – Instrumentos Financeiros:
 - Divulgação e Apresentação
- N.I.C. n.º 39 – Instrumentos Financeiros:
 - Reconhecimento e Mensuração
 - Reconhecimento dos Ativos e Passivos Financeiros
 - Critério do Justo Valor
 - Critério do Custo Amortizado
 - As Perdas por Imparidade
 - As Operações de Cobertura

Casos Práticos sobre Instrumentos Financeiros

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

Contabilidade e
Análise de
Empresas

As empresas portuguesas, a partir de 1 de janeiro de 2010, foram confrontadas com a necessidade de compatibilizar a sua estrutura financeira e a sua contabilização com as **Diretivas Contabilísticas Comunitárias**.

O SNC – Sistema de Normalização Contabilística, introduzido na legislação nacional através do Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, **substituiu o POC** e legislação complementar, assentando no modelo IASB – *International Accounting Standards Board*, adotado na UE.

Enquadramento

Daqui resultam, certamente, muitas questões a que as empresas portuguesas têm de dar resposta rápida e eficaz:

- Quais são as alterações na preparação e divulgação da informação contabilística e financeira?
- Que alterações se verificam no reconhecimento e registo dos factos patrimoniais?
- Que nomenclatura e terminologia é a adotada?
- Como estão codificadas as contas?
- Como estão configuradas as Demonstrações Financeiras?
- Como se elabora a Demonstração das Alterações no Capital Próprio?

Destinatários

Analistas de Crédito, Analistas Financeiros, Consultores, Auditores, Quadros com responsabilidades nas áreas de Contabilidade, Planeamento e Controlo.

Metodologia

Também em:

- *e-Learning*

Duração

Varia de acordo com a metodologia:

- **Formação Presencial:** 14 horas
- **e-Learning:** 4 horas de auto estudo ao longo de 4 semanas

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

- Fundamentação Legal e Constituição
- Estrutura Concetual
- Normas Contabilísticas de Relato
- Financeiro e Normas Interpretativas
- Quadro de Contas
- Demonstrações Financeiras

Programa

Transição do POC para o SNC

Aplicação Prática do SNC

- Construção e Interpretação das Demonstrações Financeiras

Impacto na Análise Financeira da Implementação do SNC

Enquadramento

A concessão de crédito é uma das principais componentes da atividade das instituições de crédito e de algumas sociedades financeiras, sendo fundamental que as entidades analisem as propostas, adotando **procedimentos** que lhes permitam, eficaz e eficientemente, **aferir o risco das operações** e a melhor forma de o colmatar.

Este curso pretende proporcionar aos participantes uma visão sobre o risco de crédito associado a particulares e a empresas, fornecendo conceitos e meios práticos para equacionar, quantificar, comparar, adequar e saber como reduzir o risco nas diversas operações de crédito.

Durante a ação de formação serão trabalhados os **aspetos essenciais a observar na preparação, análise e tratamento da informação para decisão de crédito**.

Esta abordagem, sob orientação prática, permitirá desenvolver capacidades para proceder a interpretações mais fundamentadas neste domínio, permitindo equacionar alternativas e efetuar os ajustes adequados.

Destinatários

Diretores Comerciais, Gerentes e Subgerentes, Analistas de Risco, Analistas de Crédito, centros de empresas, fábricas de crédito habitação, Gestores de Cliente e gabinetes de apoio para Particulares e Empresas, inspeção e auditoria, e colaboradores da primeira linha com poderes de crédito.

Duração

21 horas

Programa

Análise de Risco de Crédito a Empresas

- Bases de Consulta e Recolha de Informação
- Análise Económica e Financeira
- Proposta de Crédito

Análise de Risco de Crédito a Particulares

- Bases de Consulta e Recolha de Informação
- Análise Qualitativa e Quantitativa
- Proposta de Crédito

Crédito

Crédito

Enquadramento

A área de crédito bancário tem sofrido enormes alterações, sobretudo no que diz respeito à componente da análise e avaliação de risco do proponente. Este curso visa identificar as principais operações de crédito existentes, apresentando as suas vantagens e desvantagens, quer para o cliente (particular e empresa), quer para o banco.

Destinatários

- Colaboradores do setor financeiro.
- Quadros de outros setores de atividade com funções técnicas ou administrativas.
- Licenciados, que pretendam obter um complemento de formação ou especialização em Crédito Bancário.

Metodologia

Formação a Distância:

- Base Papel
- *e-Learning*

Duração

Formação a Distância:

- **Base Papel:** 1 semestre
- ***e-Learning:*** 1 semestre

Programa

- Princípios Fundamentais do Crédito
- Crédito e Sistema Bancário Português
- Função Creditícia dos Bancos
- Mercado de Particulares
- Avaliação de Risco de Crédito a Particulares
- Ferramentas da Análise de Crédito
- Financiamento das Necessidades de Fundo de Maneio
- Crédito de Médio/Longo Prazo
- Alternativas ao Crédito Bancário Tradicional
- Risco de Crédito. Operações Fora de Balanço
- Administração e Concessão de Crédito
- Crédito Problemático e Recuperação de Crédito

Enquadramento

Na atividade bancária, o crédito representa um dos principais pilares, pelo que é fundamental conhecer a **caraterização das diversas operações de crédito**, quer a particulares, quer a empresas.

A forte componente concorrencial, põe à prova a **capacidade de o comercial encontrar, para cada situação/cliente, o produto mais adequado**.

Destinatários

Colaboradores da Área Comercial cujas funções englobem a receção e/ou preparação inicial de processos de crédito, bem como o esclarecimento de questões colocadas pelos clientes.

Duração

14 horas

Programa

- Elementos Definidores do Crédito Bancário
- Modalidades do Crédito Bancário
- Operações de Crédito a Particulares
- Principais Operações de Crédito a Empresas
- A Preparação do Crédito – Enquadramento

Crédito à Habitação – Boas Práticas

Crédito

O **crédito à habitação** possui uma grande relevância, na Banca em geral, encontrando-se a vantagem competitiva na **capacidade para responder rápida, eficaz e eficientemente, às solicitações dos clientes**.

Durante os últimos anos têm sido publicados diversos normativos, cujo conhecimento é imprescindível para garantir o cumprimento das regras por parte das instituições financeiras.

Em finais de 2012 entraram em vigor diversas **regras relativas à contratação e renegociação** do crédito à habitação, do crédito conexo e do crédito hipotecário, cujo conhecimento é também indispensável.

Enquadramento

Assim, é cada vez mais importante que os colaboradores bancários tenham **conhecimentos atualizados** sobre os diversos aspetos relativos ao crédito hipotecário, nomeadamente:

- Os **regimes** de crédito à habitação e dos créditos complementares a este produto;
- As **alterações legislativas** que têm vindo a ser implementadas;
- Os **deveres de informação** que têm de ser cumpridos;
- Os **diversos mecanismos de formalização do crédito e das garantias**, bem como os cuidados a ter na análise da documentação recebida;
- As regras aplicadas à **renegociação do crédito à habitação**.

Com este curso o Instituto de Formação Bancária pretende alertar os colaboradores bancários para estas situações, dotando-os de conhecimentos que permitam a adoção de práticas adequadas às exigências legais e da atividade comercial.

Destinatários

- Todos aqueles que, de forma direta ou indireta, trabalham ou venham a trabalhar com este tipo de produto;
- Particularmente orientado para colaboradores dos balcões das entidades financeiras (incluindo gerências e gestores de particulares) e de outras entidades que, no seu dia-a-dia, contactem com operações de crédito à habitação.

Metodologia

Também em:

- Formação a Distância Base Papel

Varia de acordo com a metodologia:

Duração

- **Formação Presencial:** 14 horas
- **Formação a Distância Base Papel:** 8 semanas, ao longo das quais os formandos realizam dois testes intermédios e assistem a uma sessão de apoio com a duração de 7 horas, cujo objetivo é o esclarecimento de dúvidas e a exercitação da matéria.

Programa

- Crédito à Habitação e os Principais Regimes de Crédito
- Regimes de Crédito à Habitação Específicos
- Prestações dos Empréstimos
- Formalização do Pedido do Empréstimo
- Garantias do Crédito Bancário
- Gestão e Registo de Imóveis
- Processo de Contratação

Enquadramento

Este curso pretende proporcionar aos participantes uma visão sobre as operações de crédito bancário, nomeadamente sobre os aspetos fundamentais a observar na preparação da informação para a decisão de crédito (risco cliente/operação, preço, rentabilidade, etc.).

O curso sensibiliza, ainda, para os cuidados a observar no tratamento da informação fornecida pelos clientes (particulares e empresas).

Destinatários

Diretores Comerciais, Gerentes e Subgerentes, Analistas de Crédito, Quadros e Técnicos das áreas comerciais e de contencioso, das áreas de crédito e garantias, inspeção e auditoria, e todos os colaboradores cujas funções impliquem a análise e decisão de operações de crédito.

Duração

18 horas

Programa

Breves Noções de Enquadramento

- Modalidades e Principais Operações de Crédito
- Preparação/Decisão do Crédito Bancário
- Análise do Pedido de Crédito/Aspetos de Segurança e Rentabilidade das Operações Bancárias
- A Dinamização do Risco Através da Obtenção de Garantias

Crédito a Particulares

- O Mercado de Particulares, Produtos de Crédito a Particulares e a Avaliação de Risco

Crédito a Empresas

- Conceitos Gerais
- Análise Qualitativa e Quantitativa da Empresa
- Adequação do Prazo da Operação de Crédito às Necessidades da Empresa

Financiamento Automóvel

Crédito

Enquadramento

O financiamento automóvel abrange um conjunto de operações que permite financiar a aquisição de veículos ligeiros, ou de outras tipologias, a clientes particulares ou empresas.

De acordo com o **perfil do cliente**, do bem cuja aquisição se pretende financiar e nomeadamente, da sua **finalidade**, é possível encontrar as **soluções de financiamento** mais adequadas.

De facto, assim como a indústria automóvel produz veículos que respondem a diferentes tipos de destinatários e utilizações, também os bancos e as empresas financeiras oferecem opções de financiamento automóvel **ajustadas a cada perfil e necessidade**. O conhecimento das características de cada uma das modalidades permitirá a prestação de um **serviço de qualidade** junto do cliente.

Destinatários

- Profissionais da banca e de outros setores cuja função implique o domínio de noções fundamentais sobre financiamento automóvel;
- Todos aqueles que tenham necessidades específicas de formação nesta área de negócio e que pretendam obter competências instrumentais diretamente aplicáveis na sua prática profissional.

Metodologia

e-Learning – Módulo de Curta Duração

Duração

Tempo Estimado de Auto Estudo: 2 horas

Programa

O programa aborda os principais aspetos relativos às diferentes modalidades de financiamento automóvel.

- Introdução
- Crédito Automóvel
- Locação Operacional – *Renting*
- Locação Financeira – *Leasing*
- ALD

Enquadramento

A ocorrência de situações de “Crédito Problemático” é uma inevitabilidade com a qual os Bancos se defrontam, estando muitos dos incumprimentos associados, invariavelmente, às fases recessivas dos ciclos económicos.

O agravamento dos índices do crédito em incumprimento, radica, muitas vezes, numa deficiente identificação do perfil de cliente e no estabelecimento de objetivos estratégicos de gestão, incompatíveis com a conjuntura interna e externa das instituições.

Para que os Bancos não incorram em prejuízos desnecessários, torna-se indispensável que se identifiquem, atempadamente, as situações de “Crédito Problemático” e que se atue sobre as mesmas com as ferramentas adequadas, de modo a eliminar ou minimizar dos seus danos patrimoniais.

Face ao que antecede, não podia este curso ter melhor razão de ser, visando-se, assim, dotar os participantes das competências necessárias à tomada de decisões e ao desenvolvimento dos ajustados processos conducentes a uma sã “Gestão de Risco” e adequada “Recuperação de Crédito” concedido.

Destinatários

Diretores Comerciais, Gerências aos vários níveis, Quadros e Técnicos das Áreas Comerciais, Contencioso, Crédito e Garantias, Inspeção e Auditoria, cujas funções impliquem gestão do risco e/ou recuperação do crédito.

Duração

18 horas

Programa

Noções Essenciais do Crédito

- Conceito, Risco e Objetivos do Crédito Bancário
- Constituição de Provisões para Risco de Crédito
- Impacto do Crédito Problemático na Atividade Bancária

A Gestão do Risco

- Concessão de Crédito
- Acompanhamento de Clientes
- Tomada de Medidas Face a Sintomatologia de Dificuldades
- Plano de Ação para o Risco de Incumprimentos

Contratos Bancários e as Garantias do Crédito Bancário – Gestão do Risco

- Aspectos Gerais dos Contratos Bancários
- Garantia Geral e Garantias Especiais
- Procedimentos Cautelares

Aspectos Basilares das Garantias do Crédito Bancário

- Garantia Geral
- Garantias Especiais

Recuperação do Crédito

- Gestão do Risco de Incumprimento
- Definição de Procedimentos Gerais
- Poderes de Apreciação e Decisão
- Procedimento Extrajudicial de Regularização de Situações de Incumprimento
- A Elaboração de Processos e a sua Gestão

O PARI & O PERSI – As Regras do Crédito

**Crédito**

Enquadramento

O agravamento dos índices do crédito em incumprimento, determinou o estabelecimento de normas que regulam os direitos e deveres recíprocos entre os consumidores e as instituições de crédito no decurso dos contratos de financiamento.

Estes normativos incluem a definição e implementação de um **Plano de Ação para o Risco de Incumprimento (PARI)**, com parâmetros concretos que terão de ser observados, o estabelecimento de um **Procedimento Extrajudicial de Regularização de Situações de Incumprimento (PERSI)**, com regras relativas às diversas fases, bem como o dever de reporte das instituições de crédito relativo a estas situações.

Assim, o Instituto de Formação Bancária desenvolveu o programa deste Curso visando dotar os participantes das competências necessárias à implementação e conhecimento das regras definidas no Decreto-Lei n.º 227/2012, de 25 de outubro e respetivas disposições complementares.

Destinatários

Diretores Comerciais, Gerências aos vários níveis, Quadros e Técnicos das Áreas Comerciais, Contencioso, Crédito e Garantias, Inspeção e Auditoria, cujas funções estejam inerentes à gestão do risco e/ou recuperação do crédito.

Duração

7 horas

Programa

- Enquadramento
- Plano de Ação para o Risco de Incumprimento (PARI)
- Procedimento Extrajudicial de Regularização de Situações de Incumprimento (PERSI)
- A Intervenção do Mediador de Crédito
- Rede Extrajudicial de Apoio a Clientes Bancários no Âmbito da Prevenção do Incumprimento e da Regularização de Situações de Incumprimento de Contratos de Crédito
- O Dever de Reporte das Instituições de Crédito

Enquadramento

As regras relativas ao pagamento, aos requisitos essenciais, à **data de validade**, aos **motivos de não pagamento**, bem como aos procedimentos no âmbito da rescisão da convenção de uso do cheque e à **utilização abusiva** deste instrumento de pagamento, são temas muito relevantes no âmbito da atividade bancária.

Considerando que o incumprimento de algumas disposições legais tem sido penalizado com o **pagamento de indemnizações civis e contraordenações** e, que pode até, em determinados casos, ser imputado a nível pessoal, é fundamental que os diversos agentes económicos as conheçam pormenorizadamente, para que possam atuar em consonância com o que está legalmente estabelecido.

O Curso abordará não só o **atual quadro legal e regulamentar**, mas também as principais situações práticas que se colocam no âmbito da **Rescisão da Convenção do Uso de Cheques**.

Destinatários

Colaboradores de *front-office* de *back-office*, nomeadamente gestores de conta, gerências a vários níveis, quadros das Áreas Comerciais, Compensação, Informática e Contencioso, quadros do Departamento da inspeção e Auditoria dos bancos e também a todos aqueles que emitam ou recebam cheques como instrumento de pagamento.

Duração

12 horas

Programa

- Introdução
- O Cheque: Noção e Características Gerais – Lei Uniforme
- Normas sobre o Uso do Cheque
- Cheque sem Provisão e Seu Enquadramento Legal
- Restrições ao Uso do Cheque
- Obrigatoriedade de Pagamento
- Regime Penal do Cheque
- Contraordenações
- Formas de Atuação Judicial em Caso de Não Pagamento

Clientes Bancários – Enquadramento Jurídico

Direito

Enquadramento

Tendo em conta os diversos contratos bancários que podem ser celebrados com os clientes, é fundamental conhecer os principais **aspetos legais** relativos às pessoas singulares e coletivas.

Este Curso, eminentemente prático e abrangente, irá abordar aspetos como:

- Quem tem **poderes** para contratar com o Banco, no âmbito de **operações passivas e ativas**?
- Quais são as consequências de **fusões** ou **cisões** nas relações com a instituição de crédito?
- Qual o impacto da **insolvência** nas relações com os cliente?

Destinatários

Audidores, *Compliance*, Gerentes, Subgerentes e quadros médios das Áreas Comerciais e dos Departamentos de Crédito e Garantias.

Duração

14 horas

Clientes Bancários

- Enquadramento
- Pessoas Singulares e Coletivas – Distinção

Pessoas Singulares

- Pessoas Singulares – Personalidade e Capacidade Jurídicas
- Incapacidades Jurídicas
- Caracterização dos Regimes de Bens no Casamento
- Responsabilidade pelas Dívidas dos Cônjuges

Tipificação das Pessoas Coletivas

- Pessoas Coletivas
- Fundações
- Associações em Sentido Amplo

Programa

Caraterização das Sociedades

- Noção e Classificação das Sociedades
- Sociedades Cíveis
- Sociedades Comerciais

Sociedades por Quotas e Sociedades Anónimas

- Sociedades por Quotas
- Sociedades Anónimas

Dinâmica das Sociedades

- Transformação, Fusão e Cisão de Sociedades
- Sociedades Coligadas
- Sociedades Gestoras de Participações Sociais (SGPS) – *Holding*
- Agrupamentos Complementares de Empresas (ACE)
- Consórcios

Enquadramento

A correta formalização da vontade das partes permite, nos casos de incumprimento de obrigações, **a resolução mais célere** destas situações.

Assim, é fundamental conhecer quais são os **principais cuidados a observar aquando da formalização dos contratos e das garantias do crédito bancário**.

Este Curso aborda os principais contratos utilizados na atividade bancária, procurando detetar a sua natureza e enquadramento jurídico e, ainda, equacionar as principais garantias das obrigações em geral e das garantias do crédito bancário em particular.

Pretende-se assim, com este curso:

- Analisar o regime jurídico dos contratos bancários: características principais, cláusulas e classificação;
- Descrever as garantias especiais do crédito bancário, enquadrando-as no domínio mais vasto das garantias das obrigações.

Destinatários

Gerências e Subgerências, Quadros Médios e Superiores dos Departamentos de Crédito e Garantias, Informação e Responsabilidades, Marketing, Contencioso, Auditoria e Inspeção e ainda outros quadros médios das Áreas Comerciais.

Duração

12 horas

Programa

- Introdução
- Consequências da Elaboração de um Contrato com Vícios
- Garantias dos Contratos
- Cláusulas Contratuais Gerais
- Análise de Cláusulas Gerais e Especiais dos Contratos
- Contratos

Direito Bancário

Direito

Enquadramento

O Direito é onnipresente na vida quotidiana e assume uma especial relevância quando aplicado à atividade bancária.

Efetivamente, todos os aspetos desta atividade são regulamentados por diversas disposições legais, cujo conteúdo e alcance é fundamental conhecer para um desempenho eficaz, eficiente, seguro e profícuo no dia-a-dia de um colaborador bancário.

Com o objetivo de fornecer aos colaboradores das instituições de crédito o *know how* necessário ao cabal desempenho das suas funções, o IFB desenvolveu um curso onde já serão abordadas as alterações mais recentes, contribuindo, dessa forma, para a maior segurança na realização das diversas operações e onde serão disponibilizadas as ferramentas que permitam uma correta abordagem de assuntos cuja pertinência e atualidade são inquestionáveis.

Neste curso serão abordados aspetos tão relevantes como:

- As regras do contrato de abertura de conta;
- As formas jurídicas das empresas;
- Os contratos e as garantias do crédito bancário;
- Os regimes de bens no casamento e a responsabilidade pelas dívidas dos cônjuges;
- O regime jurídico-penal do cheque e a rescisão da convenção.

Destinatários

Audidores, *Compliance*, Gerentes, Subgerentes e Quadros Médios das Áreas Comerciais e dos Departamentos de Crédito e Garantias.

Metodologia

Também em:

Formação a Distância:

- Base Papel
- *e-Learning*

Duração

Varia de acordo com a metodologia:

Formação Presencial: 18 horas

Formação a Distância:

- **Base Papel:** 1 semestre
- ***e-Learning*:** 1 semestre

Programa

Contexto do Direito Bancário

Clientes Bancários

- Pessoas Singulares
- Tipificação das Pessoas Coletivas
- Caracterização das Sociedades
- Sociedades por Quotas e Sociedades Anónimas
- Dinâmica das Sociedades

Enquadramento Jurídico da Atividade Bancária

- Operações e Contratos Bancários
- Garantias do Crédito Bancário
- Processo Contencioso e Contencioso Bancário
- Sigilo Bancário

Enquadramento

O curso de Fiscalidade, introduz as questões do Direito Fiscal focando a análise nas linhas mestras do nosso atual sistema fiscal. Para isso, analisa em pormenor, o impacto da tributação na atividade bancária, nomeadamente, no que diz respeito aos produtos financeiros (ações, obrigações, depósitos, unidades de participação de fundos de investimento), aos produtos de seguros e à tributação a que estão sujeitos, consoante sejam detidos ou transacionados por pessoas singulares ou coletivas, residentes ou não residentes em território português.

Destinatários

- Colaboradores do setor financeiro;
- Quadros de outros setores de atividade com funções técnicas ou administrativas;
- Licenciados, que pretendam obter um complemento de formação ou especialização em Direito e Fiscalidade.

Metodologia

Formação a Distância:

- Base Papel
- *e-Learning*

Duração

Formação a Distância:

- **Base Papel:** 1 semestre
- ***e-Learning:*** 1 semestre

Programa

- Noção de Direito Fiscal e de Imposto
- Aspetos Fundamentais do Sistema Fiscal Português
- Impostos Diretos
- Impostos Indiretos
- Acordos de Dupla Tributação e a Diretiva da Poupança
- Ações
- Obrigações
- Depósitos Bancários
- Unidades de Participação em Fundos de Investimento
- Produtos de Seguros

Fiscalidade – O Impacto da Tributação nos Produtos Financeiros

Direito

Enquadramento

O carácter dinâmico e abrangente que a fiscalidade assume nos nossos dias, obriga a que todos os agentes económicos tenham de a conhecer, já que a gestão fiscal é uma das vertentes fundamentais tanto de gestão empresarial como pessoal.

Assim, o curso de Fiscalidade pretende proporcionar-lhe uma atualização de conhecimentos, focando a análise nas linhas mestras do nosso atual sistema fiscal. Para isso, analisa em pormenor, **o impacto da tributação na atividade bancária**, nomeadamente, no que diz respeito aos **produtos** financeiros (ações, obrigações, depósitos, unidades de participação de fundos de investimento), aos produtos de seguros e à tributação a que estão sujeitos, consoante sejam detidos ou transacionados por pessoas singulares ou coletivas, residentes ou não residentes em território português.

Destinatários

Quadros de Gerência, Gestores de Clientes Particulares e de Empresas, Técnicos de Marketing e das Áreas Comerciais em geral.

Duração

12 horas

Programa

- Noção de Direito Fiscal e de Imposto
- Aspetos Fundamentais do Sistema Fiscal Português
- Impostos Diretos
- Impostos Indiretos
- Acordos de Dupla Tributação e a Diretiva da Poupança
- Ações
- Obrigações
- Depósitos Bancários
- Unidades de Participação em Fundos de Investimento
- Produtos de Seguros

Enquadramento

Pretende-se com este Curso dotar os participantes com conhecimentos fundamentais sobre:

- Operações de crédito por assinatura – enquadramento jurídico e operacional;
- Análise de Garantias Bancárias tendo em conta o risco inerente aos diferentes tipos de operações e as formas de o minimizar;
- Sujeitos intervenientes nas Garantias Bancárias, bem como os respetivos direitos e obrigações.

Destinatários

Gerências e Subgerências; Quadros Médios dos Departamentos de Crédito e Garantias, Informações e Responsabilidades, e Marketing, bem como outros Quadros Médios das Áreas Comerciais; Técnicos das áreas jurídicas, de contencioso e de auditoria.

Duração

12 horas

Programa

- Introdução
- Fiança
- Aceite Bancário
- Aval Bancário
- Garantia Bancária Autónoma

Insolvência e o Processo Especial de Revitalização

Direito

Enquadramento

O número de pedidos de insolvência em Portugal tem aumentado significativamente. As instituições de crédito estão a ser confrontadas, frequentemente, com situações em que os mutuários e/ou garantes são enquadráveis neste regime ou solicitam a **colaboração do Banco no âmbito do Processo Especial de Revitalização**, por se encontrarem em situação económica difícil.

Tendo em conta esta realidade, o Instituto de Formação Bancária desenvolveu este novo curso, que pretende transmitir **conhecimentos práticos a não juristas** que, no âmbito das suas funções, contactem com esta realidade.

Destinatários

Audidores, *Compliance Officers*, Gerentes, Subgerentes, quadros médios das Áreas Comerciais e da Recuperação de Crédito, bem como todos os colaboradores bancários não juristas que, no âmbito das suas funções, contactem com esta temática.

Duração

12 horas

Programa

Enquadramento

- Insolvência vs Falência
- Evolução
- A Insolvência de Particulares e de Empresa
- Detecção de Indícios

Insolvência

- Requisitos
- Efeitos
- Principais Fases do Processo
- Regime Específico

Processo Especial de Revitalização

- Âmbito de Aplicação
- Efeitos
- Principais Etapas
- Articulação entre o Processo Especial de Revitalização e o Procedimento Extra-judicial de Regularização de Situações de Incumprimento

Letra e Livrança - A Importância dos Títulos Executivos Descontáveis na Atividade Bancária

Direito

Enquadramento

Dado que o **crédito em mora** tem um peso significativo nos resultados das instituições de crédito, é importante que as mesmas se salvaguardem, fazendo operações que têm por base **títulos mais rapidamente executáveis**, como é o caso das livranças e das letras.

O desconto comercial e o desconto financeiro assumem-se como operações bastante interessantes, tendo em conta o binómio rentabilidade/risco, pelo que é fundamental conhecer **a forma como devem ser corretamente utilizados estes títulos**.

Além disso, devem ser do conhecimento geral de qualquer bancário algumas regras a seguir em caso de incumprimento por parte dos intervenientes, por forma a que sejam **assegurados todos os direitos da instituição financeira, enquanto credora**.

Com este curso sobre Letra e Livrança, o Instituto de Formação Bancária pretende alertar os colaboradores bancários sobre estas situações, dotando-os de conhecimentos que permitam **a adoção de práticas adequadas às exigências da lei e da atividade comercial**.

Destinatários

Gerências a vários níveis, quadros das áreas Comerciais e Contencioso, quadros dos Departamentos de Crédito e Garantias e da Inspeção e Auditoria.

Metodologia

Também em:

- *e-Learning* – Módulo de curta duração.

Duração

Formação Presencial: 12 horas

e-Learning: Tempo estimado de auto estudo: 3 horas ao longo de 2 semanas

Programa (Formação Presencial)

- Introdução
- Títulos de Crédito – Breve Caracterização
- Regime Jurídico da Letra e da Livrança – Lei Uniforme
- Letra e Livrança – Boas Práticas
- Atuação Judicial em Caso de Não Pagamento da Letra e da Livrança

Programa (e-Learning)

Letra – Título de Crédito

- Definição de Letra
- Intervenientes

Letra – Outras Disposições

- Formas de Emissão e Transmissão
- Modalidades de Vencimento
- Pagamento Reforma

Livrança – Título de Crédito

- Definição de Livrança
- Intervenientes

Diferenças entre Letra e Livrança

Registos e Notariado

Direito

Enquadramento

Este Curso aborda as funções dos Serviços de Registos e Notariado, perspetivando-as no contexto da atividade bancária, analisa alguns atos notariais que mais diretamente se prendem com a atividade bancária e descreve algumas das tarefas que cabem às Conservatórias, designadamente às Conservatórias de Registo Predial, pela sua especial conexão com o crédito bancário.

Destinatários

Gerências a vários níveis e gestores de conta, quadros das Áreas do Contencioso, quadros e técnicos dos setores de Informações e Responsabilidades, da Inspeção e Auditoria e do Marketing.

Duração

14 horas

Programa

Notariado

- Atos Notariais
- Espécies de Documentos Notariais
- Certidões, Fotocópias Públicas – Formas e Certificados
- Instrumentos Notariais

Registos

- Registo Civil
- Registo Predial
- Registo Comercial
- Registo Automóvel

Enquadramento

Face ao atual quadro financeiro e aos efeitos da crise de liquidez, verifica-se uma cada vez maior restrição à concessão de crédito e um **crescente incentivo à captação de poupança**.

Atento a esta mudança e aos esforços que as instituições financeiras vêm efetuando no sentido do aumento dos depósitos e outras aplicações, o IFB decidiu promover um curso totalmente focado **nos produtos de captação de recursos de clientes**.

Conhecer as características comerciais, técnicas e fiscais deste tipo de produtos, beneficiará não só especialistas que trabalham na área, mas também todos o que pretendam investir as suas poupanças.

Este curso permite-lhe de uma forma acessível e prática, dominar os conceitos e os passos necessários para **calcular e analisar a rentabilidade dos produtos**, facilitando, simultaneamente, o reconhecimento da melhor opção em termos de investimento e a comparação com a concorrência. Para o efeito, recorre-se a métodos ativos, com a resolução de casos práticos exemplificativos de cada um dos pontos da agenda, o que permitirá debater os resultados obtidos e clarificar todas as questões inerentes às situações apresentadas.

Destinatários

Colaboradores das Áreas Comerciais e todos aqueles que pretendam conhecer, mais aprofundadamente, os métodos de cálculo da remuneração dos produtos de poupança e sua tributação.

Duração

6 horas

Programa

Cálculo de Juros de Depósitos e Contas de Poupança

- Conceito de Capitalização
- Regime de Juro Simples
- Regime de Juro Composto
- Métodos de Cálculo de Juros
- Data de Movimento e Data-Valor

Taxas de Juro

- Taxas Nominais vs. Taxas Efetivas
- Taxas Brutas vs. Taxas Líquidas

Poupanças com Entregas Programadas e Periódicas

- Conceito e Tipos de Rendas
- Valor Capitalizado

Tributação

- Rendimentos Obtidos por Pessoas Singulares e por Pessoas Coletivas
- Rendimentos Obtidos por Residentes e por Não Residentes
- Imposto do Selo nas Transmissões por Morte ou Doação
- Benefícios Fiscais

Sigilo Bancário

Direito

Enquadramento

O sigilo bancário, enquanto uma das vertentes do **segredo profissional**, tem **especificidades** que é fundamental conhecer. As **diversas alterações legislativas** que têm ocorrido dificultam a identificação e a apreensão das regras que, em cada momento, estão em vigor.

Tendo em conta a relevância do cumprimento destas regras, o curso dará a resposta, de forma **pragmática**, a questões tais como:

- Quais são os **factos sujeitos a sigilo bancário**?
- **Quem está abrangido** pelo cumprimento destas regras?
- Em que situações é que pode existir **dispensa de sigilo bancário**?
- Que consequências podem advir da **quebra do sigilo bancário**?

Destinatários

Colaboradores Bancários de *Front-Office* e *Back-Office*, Consultores e Técnicos de Apoio à Banca; Inspetores, Auditores, *Compliance Officers*, Gerentes, Subgerentes, Quadros Médios das Áreas Comerciais e dos Departamentos de Ligação a Entidades Externas.

Duração

6 horas

Programa

Sigilo Bancário

- Sigilo Profissional
- Finalidade do Sigilo Bancário

Regime Jurídico Português do Sigilo Bancário

- Matérias e Sujeitos Objeto do Sigilo Bancário

Dispensa do Dever de Sigilo Bancário

- Dispensa Quanto a Factos da Vida das Instituições de Crédito
- Dispensa Voluntária pelo Cliente
- Dispensa nas Relações com Entidades Específicas
- Dispensa no Âmbito de Processos-Crime
- Outras Situações de Dispensa do Sigilo Bancário

Buscas e Apreensões em Estabelecimentos Bancários

- Buscas
- Apreensões

Sanções Decorrentes da Violação do Sigilo Bancário

Enquadramento

As pessoas não compram os produtos, compram os benefícios que alcançam através dos produtos. Já pensou que uma pequena mudança na forma como apresenta os seus argumentos de venda ao cliente pode fazer toda a diferença?

Quando alguém comunica, vende algo, seja uma ideia, a imagem da empresa ou um produto ou serviço. A comunicação telefónica introduz um desafio: o profissional apenas dispõe da sua voz para alcançar os seus objetivos, tendo de dominar não só o conteúdo técnico (o que diz) como a dinâmica relacional (como o diz).

Quer saber como pode potenciar a comunicação por telefone por forma a alcançar os seus objetivos comerciais?

Neste curso é efetuada uma abordagem abrangente aos temas comunicacionais que são fundamentais para o desenvolvimento da dinâmica de venda de produtos e serviços bancários por telefone.

Destinatários

Profissionais que desempenhem ou pretendam vir a desempenhar atividades comerciais por telefone e que necessitem de desenvolver e melhorar as suas competências neste âmbito.

Duração

12 horas

Programa

A Comunicação Centrada em Resultados

- Linguagem Positiva
- Fazer Boas Perguntas para Obter Boas Respostas
- *Neuromarketing*
- Prevenção e Gestão de Conflitos

A Comunicação Telefónica na Relação Comercial

- Técnicas Essenciais para Obter Excelência e Eficácia Telefónica
- Manter a Atenção do Cliente durante a Chamada Telefónica
- Chamadas Relativas a Cobranças
- *Upselling e Cross-selling*

Dinâmica de Equipas Comerciais

Marketing e
Gestão da
Atividade
Comercial

Enquadramento

Uma das medidas de sucesso, é a capacidade de se conseguir agregar as competências e os esforços de todos aqueles que trabalham para o mesmo fim.

Saber trabalhar em equipa é conseguir alcançar mais, fazendo melhor, e de uma forma satisfatória para todos. O resultado obtido deste modo é, por isso, mais sustentável.

No entanto, o processo de construção de uma boa equipa depende da perceção e do esforço de cada um para alcançar algo mais satisfatório e motivador: **chegar aos objetivos pessoais, através dos resultados obtidos por todos.**

Destinatários

Equipas comerciais, nomeadamente, de balcões.

Duração

18 horas

Programa

Estudo dos Fenómenos Grupais

- Conceito de Grupo
- Trabalho em Equipa
- Cooperação e Competição Intra e Inter-Equipas
- A Perspetiva Individual, a Carreira Profissional e o Trabalho em Equipa
- A Cooperação no Âmbito Micro (Balcão) e Macro (Banco)
- Marketing Integrado (Interno e Externo) Aplicado às Equipas Comerciais

Planeamento, Liderança e Conflito nas Equipas Comerciais

- O Gosto pelo Trabalho e a Qualidade de Vida
- A Motivação de Equipas de Trabalho
- A Liderança Contingencial
- A Gestão da Assertividade e do Conflito
- A Importância da Variável Tempo e do *Stress* para a Eficácia da Equipa

Coesão da Equipa para a Eficácia Comercial

- Fatores de Coesão
- Fatores que Aumentam e Diminuem a Coesão
- Consequências da Coesão
- As Normas do Grupo

Enquadramento

Este Curso tem como objetivo principal analisar a importância estratégica da função de marketing dentro das organizações, focando a sua atenção no elemento mais importante – o cliente.

Nesse sentido, será desenvolvida a lógica do planeamento estratégico e a sua ligação com a gestão estratégica da empresa e apresentadas as diferentes variáveis do *marketing-mix*, as suas características e a sua utilização em contexto empresarial.

Destinatários

Colaboradores do setor financeiro, Quadros de outros setores de atividade com funções técnicas ou administrativas e Licenciados, que pretendam obter um complemento de formação ou especialização em técnicas bancárias.

Metodologia

Formação a Distância:

- Base Papel
- e-Learning

Duração

Formação a Distância:

- **Base Papel:** 1 semestre
- **e-Learning:** 1 semestre

Programa

- Conceitos Gerais de Marketing
- A Segmentação do Mercado
- Ciclo de Vida dos Produtos
- As Variáveis do *Marketing-Mix*
- Definição do *Mix* da Comunicação
- Análise do Comportamento do Cliente

Marketing de Serviços – Noções Fundamentais

Marketing e
Gestão da
Atividade
Comercial

Enquadramento

Com este curso pretende-se realçar a importância do marketing de serviços e as suas especificidades, que têm aspetos distintos do marketing dito tradicional. Pretendemos que muitos dos conhecimentos adquiridos sejam de utilidade prática nas funções que desempenham.

Destinatários

Colaboradores que desempenhem funções Comerciais e de Marketing que necessitem de aperfeiçoar e trabalhar os conceitos associados ao Marketing de Serviços.

Duração

12 horas

Programa

Introdução ao Marketing

A Diferença entre o Marketing de Produtos e o Marketing de Serviços

Em que Consiste a Prestação de um Serviço?

- O *Marketing-Mix* dos Serviços
- O que é um Serviço?
- Classificação dos Serviços
- A importância da Qualidade nos Serviços
- As Dimensões da Qualidade de Serviços
- A Cadeia de Valor nos Serviços

Estratégias de Marketing de Serviços

- O Marketing Relacional
- O Posicionamento dos Serviços
- Análise SWOT
- A Diferenciação dos Serviços

Enquadramento

Num contexto em que a **qualidade na relação com o cliente** se revela decisiva, este Curso tem o propósito de contribuir para a eficácia do negócio, através da **simulação de situações reais** de interação com o cliente.

Visando garantir uma aprendizagem consistente, participativa e interativa, o Curso adota como metodologia pedagógica o **b-Learning**, através da junção do *e-Learning* com a formação presencial. Desta forma, combina as vantagens de cada metodologia: a autonomia consagrada pelo *e-Learning* e a vivência prática da formação presencial.

Os participantes poderão assim, de uma forma rápida e apelativa, adquirir e **aperfeiçoar os conhecimentos e as atitudes** mais adequados ao seu dia a dia na relação comercial com o cliente, através de metodologias ativas, treinando competências que visam a melhoria efetiva do seu desempenho profissional.

Destinatários

Colaboradores que vão desempenhar funções de atendimento/comerciais.

Metodologia

b-Learning

Duração

- **Componente e-Learning:** Tempo estimado de auto estudo: 1 hora
- **Componente Presencial (simulações):** 14 horas

Programa

Identificar os Fatores que Determinam a Qualidade do Atendimento e da Relação com o Cliente

- Tendo por base a aplicação de casos práticos de situações quotidianas, vividas pelos participantes.

Reconhecer a Importância de cada uma das Fases do Atendimento/Venda

- Verificar que cada fase tem o seu “momento” e estão interligadas, desde o início até ao fim do contacto.

Alertar para a Importância do Processo de Comunicação na Relação com o Cliente

- Através de simulações, identificar situações em que o processo de comunicação facilita ou dificulta o desenvolvimento de uma relação positiva com o cliente.

Saber Lidar com Situações de Reclamação

- A utilização de simulações, permitirá analisar os comportamentos que se revelam mais adequados a cada situação de reclamação e a evitar conflitos.

Orientar o Comercial para uma Nova Perspetiva Profissional

- Através da prática vivenciada no Curso, consciencializar para a importância da adoção de uma atitude adequada às novas necessidades do mercado.

Qualidade no Atendimento

Marketing e
Gestão da
Atividade
Comercial

Enquadramento

O atendimento continua a ser um ponto essencial na **relação de uma organização com os seus clientes**.

Aspetos como a cortesia, a rapidez e a qualidade da informação são especialmente valorizados pelos clientes.

A influência do Atendimento sobre a **satisfação e fidelização do cliente** tem igualmente reflexos diretos no resultado do produto bancário, resultando daí a sua eterna importância.

Deste modo, é fundamental desenvolver e reforçar as competências dos colaboradores ao nível do atendimento (telefónico e presencial), dotando-os de conhecimentos e técnicas que lhes permitam otimizar a relação comercial, âncora de uma fidelização duradoura.

Destinatários

Profissionais que desempenham atividades técnicas e/ou comerciais e que no exercício da sua função necessitam de desenvolver competências ao nível da relação com o cliente.

Duração

14 horas

Programa

Atendimento e a Imagem do Banco

- A Construção de uma Imagem de Qualidade de Serviço
- A Atitude Profissional no Atendimento Telefónico e Presencial
- Comportamentos que Determinam a Qualidade da Relação com o Cliente

Gerir a Relação com o Cliente no Atendimento Telefónico e Presencial

- Particularidades do Atendimento Telefónico
- Controlar a Linguagem Verbal ao Telefone
- Particularidades do Atendimento Presencial

Etapas e Técnicas do Atendimento

- Acolhimento
- Exploração
- Encaminhamento Resolutivo

Lidar Eficazmente com Reclamações

- Como Lidar com Situações de Tensão e Conflito

Enquadramento

Com este Curso pretende-se proporcionar aos participantes um conjunto de conhecimentos, técnicas e oportunidades de treino que lhes permitam a identificação de fatores que intervêm numa negociação/venda, a utilização de estratégias, o estilo dos negociadores, o impacto que tem na relação com o cliente e as formas como se conjugam todas estas variáveis.

Destinatários

Profissionais bancários com funções de atendimento integral e personalizado de clientes, bem como gestores de conta.

Duração

12 horas

Programa

O Processo de Negociação

- A Importância da Negociação no Contexto Bancário Atual
- Conceito
- Estratégias e Táticas de Negociação
- As Fases do Processo de Negociação

A Venda de Produtos e Serviços Bancários

- A Análise dos Clientes
- A Oferta dos Produtos e Serviços do Banco

A Entrevista de Venda

- O Perfil do Comercial
- Importância e Objetivos
- Fases da Entrevista de Venda
- Pós-Venda e Pós-Não Venda

Prospecção de Clientes

- Conceito
- Fontes e Meios de Prospecção

Vendas e Negociação

Marketing e
Gestão da
Atividade
Comercial

Enquadramento Com este curso pretende-se proporcionar aos participantes um conjunto de conhecimentos, técnicas e oportunidades de treino que lhes permitam participar com sucesso em processos de negociação com clientes.

Destinatários Colaboradores do setor financeiro, Quadros de outros setores de atividade com funções técnicas ou administrativas e Licenciados, que pretendam obter um complemento de formação ou especialização em técnicas bancárias.

Metodologia Formação a Distância:

- Base Papel
- *e-Learning*

Duração Formação a Distância:

- **Base Papel:** 1 semestre
- ***e-Learning:*** 1 semestre

Programa

- Enquadramento do Processo de Venda
- O Comportamento do Cliente e a Análise do Processo de Compra
- Âmbito e Tipos de Negociação
- As Fases de um Processo de Venda/Negociação
- Desenvolvimento da Negociação

Enquadramento

Pretende-se com este curso preparar os formandos para um melhor atendimento na área do aconselhamento financeiro, à luz da conjuntura económica, procurando adequar os diversos produtos financeiros, em função do risco e rendibilidade/fiscalidade, ao perfil dos clientes, tendo em conta as orientações gerais da DMIF, relativas a esta matéria.

Destinatários

Gestores de clientes e assistentes comerciais.

A mais-valia deste curso resulta de uma forte adaptação à realidade própria de cada instituição; por esse motivo, apenas se realizam edições fechadas.

Duração

12 horas

Programa

- Cenários, Políticas e Indicadores Económicos
- Os Produtos do Mercado de Capitais
- Risco e Rendibilidade
- Os Produtos Financeiros do Banco
- A Fiscalidade dos Produtos Financeiros
- Perfil do Investidor
- Constituição de Carteiras Tipo, Tendo em Conta o Perfil do Cliente e a Evolução dos Mercados

A DMIF e os Clientes

**Mercados
Financeiros**

Enquadramento

As regras da Diretiva dos Mercados de Instrumentos Financeiros (DMIF – Diretiva 2004/39/CE) criam uma nova filosofia de regulação do mercado a nível comunitário, que introduziu, junto dos Intermediários Financeiros, profundas alterações a nível organizativo, de negócio, operacionais e sistémicas.

A DMIF apresenta-se como um marco de referência para o Mercado e respetivos *players*, ao permitir o acesso a novos instrumentos num quadro de maior concorrência, orientado por novos princípios, como o do “*Single Passport*”, com a possibilidade de prestação de serviços de investimento em todos os Estados-Membros, e o de “*Best Execution*”, subordinado ao dever instrumental internacionalmente designado por “*Know Your Customer*” e disciplinado por regras rigorosas de transparência e de prestação de informação, a que se alia a emergência de novas plataformas de negociação de ordens.

Esta Diretiva traduz-se, assim, num catalizador de mudança, não só pelo que decorre do imperativo legal de *compliance* das Instituições, mas também pelo aproveitamento das oportunidades e desafios que a mesma incorpora.

Destinatários

Preferencialmente dirigido à Área Comercial da Banca (Direção, Gestores de Clientes, Rede de Balcões).

Este curso é um instrumento igualmente útil para a sensibilização das áreas de:

- Marketing
- Mercados Financeiros
- *Compliance*
- Auditoria
- Organização e Controlo Interno
- Gestão de Risco
- Informática

Metodologia

e-Learning – Módulo de curta duração.

Duração

***e-Learning*:** Tempo estimado de auto estudo: 8 horas ao longo de 4 semanas

Programa

Este Curso focaliza-se essencialmente no enquadramento do Cliente e na sua relação comercial com os Intermediários Financeiros.

Enquadramento Legal da DMIF e Âmbito de Aplicação

- Análise Macro-Económica
- Conhecer o enquadramento legal, os Princípios Gerais e os Objetivos da DMIF, identificando as entidades envolvidas e os principais impactos ao nível dos requisitos organizativos e das normas de conduta.

Instrumentos Financeiros

- Reconhecer a nova organização da negociação de Instrumentos Financeiros e os deveres inerentes quer à sua classificação, quer à informação a disponibilizar aos Clientes;
- Identificar a natureza dos Serviços de Investimento prestados e o impacto da DMIF.

Clientes

- Conhecer a categorização de Clientes e os seus reflexos ao nível dos deveres da informação cometidos ao Intermediário Financeiro (IF) e da proteção conferida;
- Identificar a importância do princípio de “*know your Customer*” e os vários momentos da relação contratual entre o IF e os seus clientes.

Enquadramento

Neste Curso caracterizam-se os modelos de gestão de riscos contingenciais, bem como os principais modelos de gestão de ativos. Efetua-se ainda a análise e a determinação do impacto dos principais riscos envolvidos na gestão de ativos nas diversas vertentes, definindo e caracterizando alguns modelos de gestão de carteiras, criando uma carteira ótima e avaliando o desempenho das carteiras.

Destinatários

Técnicos bancários, gestores de clientes, gestores de carteiras e gerências.

Duração

14 horas

Programa

- Abordagem na Avaliação de Investimentos
- Tipos de Gestão de Carteiras
- Análise de Carteiras
- Avaliação do Processo de Investimento

Cálculo Financeiro Aplicado

**Mercados
Financeiros**

Enquadramento

Este curso visa proporcionar conhecimentos sobre a utilização do cálculo financeiro no âmbito da atividade bancária e financeira, ao nível das principais operações ativas e passivas. Dessa forma, criam-se condições para permitir a aplicação das noções abordadas no contexto da atividade profissional dos participantes, nomeadamente no que diz respeito ao apuramento do custo inerente a cada uma das operações contratadas e às diferenças das principais taxas de juro utilizadas.

Destinatários

Colaboradores do setor financeiro, Quadros de outros setores de atividade com funções técnicas ou administrativas e Licenciados, que pretendam obter um complemento de formação ou especialização em técnicas bancárias.

Metodologia

Também em:
Formação a Distância:

- Base Papel
- *e-Learning*

Duração

Varia de acordo com a metodologia:

Formação Presencial: 18 horas

Formação a Distância:

- **Base Papel:** 1 semestre
- ***e-Learning:*** 1 semestre

Programa

- Capitalização e Atualização
- Operações Passivas e Métodos de Cálculo de Juros
- Operações Ativas
- Rendas
- Liquidação de Empréstimos
- Empréstimos Obrigacionistas
- *Leasing*
- *Factoring*
- Crédito à Habitação

Enquadramento

Este curso visa proporcionar aos participantes um sólido conhecimento das características de alguns instrumentos de cobertura de risco e arbitragem.

O curso tem ainda como objetivo definir a importância de uma prévia fixação de graus de exposição, como condicionante de decisões de risco.

Destinatários

Profissionais de todas as áreas, relacionadas direta ou indiretamente com o Mercado de Derivados, que procurem o curso numa perspetiva de atualização.

Duração

12 horas

Programa

Mercado Spot: Mercado Interbancário, Cross-Rates

Mercado a Prazo

- *Forwards* – Formação e Interpretação da Taxa de Câmbio a Prazo, Gestão das Posições a Prazo
- *FRA – Forward Rate Agreement* – Formação Interpretação do Preço, FRA, Operações de Cobertura, Especulação e Arbitragem
- *Swaps* – *Swaps* de Taxa de Juro (*Interest Rate Swaps*), *Swap* de Taxa Fixa vs Variável (*Coupon Swap*), *Swap* de Taxa Variável vs Variável (*Basis Swap*)
- *Swaps* de Taxa de Câmbio/Taxa de Juro (*Cross-Currency Interest Rate Swaps*)

Fundos de Investimento

Mercados
Financeiros

Enquadramento

No mundo atual, o investimento coletivo tem tido um grande desenvolvimento, tornando-se hoje uma das maiores fontes de **captação de recursos** através da desintermediação financeira.

A maior parte dos recursos do investimento coletivo é feito através do sistema bancário, onde os profissionais da banca necessitam de uma **formação especializada e atualizada**, para assessorarem devidamente os seus **clientes dos diversos fundos** que comercializam, tendo em conta os vários segmentos de mercado para os quais foram desenhados.

Para o cumprimento destes objetivos é essencial um conhecimento sólido deste tipo de produtos, tendo em conta a abordagem **à rentabilidade e ao risco**, à luz das novas regras de comercialização dos produtos financeiros impostas pela **DMIF**.

Destinatários

Assistentes e Gestores de Clientes Particulares ou Empresas, que diariamente comercializam este tipo de produtos.

Duração

7 horas

Programa

Organismos de Investimento Coletivo**Papel da Sociedade de Gestão e Banco Depositário****Tipos de Fundos de Investimento**

- Variabilidade do Capital
- Âmbito Geográfico
- Natureza dos Investimentos
- Forma de Remuneração

Fundos Especiais de Investimento***Exchange Traded Funds (ETF's)*****Rentabilidade dos Fundos de Investimento****Medidas de Avaliação do Risco**

- Desvio Padrão
- Beta
- R2
- Escalões de Risco dos Fundos Nacionais

Medidas de Avaliação de Performance

- Rácio de Sharpe
- Rácio de Treynor
- *Alpha* de Jensen
- *Tracking*
- *Error Information Ratio*

Enquadramento

O curso visa proporcionar aos participantes conhecimentos essenciais sobre as características destes instrumentos de cobertura de risco, arbitragem e especulação, permitindo-lhes reconhecer a importância de uma prévia fixação de graus de exposição, como condicionante de decisões de risco.

Destinatários

Profissionais de todas as áreas, relacionadas direta ou indiretamente com os Mercados Financeiros, que procurem o curso numa perspetiva de introdução e aproximação aos conteúdos destes dois instrumentos derivados, e reter as principais noções e conceitos associados à utilização e cálculos envolvidos.

Duração

12 horas

Programa

O Recurso ao Mercado de Futuros Financeiros

- O Mercado de Futuros
- As Bolsas
- *Hedging*, Arbitragem e Especulação
- Mecânica dos Contratos de Futuros
- Futuros de Taxa de Juro de Curto Prazo e Longo Prazo
- Futuros sobre Índices de Ações
- Futuros sobre Ações
- Utilização de Futuros na Gestão

O Recurso ao Mercado de Opções

- Terminologia
- Posições Básicas e Perfis de Resultados
- Preço (Prémio) das Opções
- Modelos de Avaliação
- Opções sobre Índice de Ações
- Opções sobre Ações
- Operações de Cobertura, Arbitragem e Especulação

Aspetos Regulamentares do Mercado

Futuros e Opções – Avançado

**Mercados
Financeiros**

Enquadramento

O Curso visa proporcionar aos participantes um elevado conhecimento sobre as características dos Futuros e das Opções como instrumentos de cobertura de risco, arbitragem e especulação e sobre a forma de valorizar a sua importância na perspetiva da prévia fixação de graus de exposição como condicionante de decisões de risco, ou gestão do risco de um portfólio, de ativos e/ou passivos, com vista a dominar a sua utilização quando necessários para diversos fins.

A preparação de estratégias de estruturação de oferta com (parcial, ou total) garantia de capital, e rendimento(s) dependente(s) da evolução de um/vários determinado(s) ativo(s) – base dos Produtos Estruturados Puros – constitui um ponto essencial do curso.

Destinatários

Profissionais de todas as áreas relacionadas diretamente com os Mercados Financeiros, particularmente Mercado de Derivados, que procurem o Curso numa perspetiva de atualização e desenvolvimento de competências relacionados com esta área, ou que tenham feito o Curso de Noções Fundamentais de Futuros e Opções do IFB.

Especialistas e consultores sénior em investimento, gestão de ativos, e engenharia financeira.

Duração

12 horas

Programa

Recurso ao Mercado de Futuros Financeiros

- Introdução
- Relembrar Conceitos
- Recurso aos Futuros para Alterar o Risco

O Recurso ao Mercado de Opções

- Introdução
- Os Conceitos Essenciais
- Opções à Medidas
- Opções sobre Índices *Total Return*
- Opções Binárias
- Arbitragem com Volatilidades Implícitas e Históricas
- Montagem de Produtos Estruturados com Base em Opções à Medida

O Curso pressupõe a utilização de computador (folha de cálculo).

Enquadramento

Face ao desenvolvimento dos Mercados Financeiros pretende-se proporcionar aos participantes: o conhecimento das diferentes modalidades de captação de recursos/poupanças para a aplicação no Sistema Económico e das formas de intervenção das diversas Instituições no mercado; dar a conhecer os principais métodos de análise de ativos financeiros; apresentar a noção de carteira de produtos financeiros; conceitualizar a caracterização de produtos através do respetivo risco e rentabilidade esperada; perspetivar a evolução do mercado no que respeita ao possível aparecimento de novas modalidades de produtos.

Destinatários

Profissionais de todas as áreas relacionadas direta ou indiretamente com o Mercado Financeiro, que procurem o Curso numa perspetiva de aprendizagem ou de atualização/aprofundamento.

Duração

18 horas

Programa

- Introdução
- Mercado Monetário
- Obrigações
- Dívida Pública
- Produtos Estruturados
- Ações
- Novos Produtos Financeiros Negociados no Mercado de Capitais
- Fundos de Investimento
- Operações sobre Valores Mobiliários

Mercado Monetário e Cambial

**Mercados
Financeiros**

Enquadramento

Com este Curso pretende-se dar a **conhecer um dos segmentos mais importantes dos Mercados Financeiros** – o Mercado Monetário e Cambial.

Os Mercados Monetários têm passado por várias alterações nos últimos anos, destacando-se o aparecimento de **novos produtos** na sala de mercados.

Com o apoio da informação oferecida diretamente pela Reuters analisa-se a organização e funcionamento do Mercado Cambial e a sua interligação aos Mercados Monetários.

Deste modo criando uma oportunidade de partilha de informação, numa perspetiva prática, o Curso permite desenvolver conhecimentos e aperfeiçoar competências, nomeadamente sobre:

- A Política Monetária e a sua interligação com os Mercados Financeiros;
- O funcionamento do Mercado Monetário e dos seus diversos produtos;
- A identificação das principais operações cambiais e os instrumentos de cobertura de risco;
- A interligação dos vários segmentos do Mercado Financeiro.

Destinatários

Quadros intermédios e técnicos da Área Internacional, Comercial, Auditoria, gerentes e subgerentes, gestores de conta e operadores do Mercado Monetário e de Capitais.

Duração

12 horas

Programa

Introdução

- Conceitos Gerais do Mercado Financeiro

Mercados Monetários

- Política Monetária
- Mercado Monetário na Zona Euro
- Mercado Monetário de Moeda Estrangeira
- *Depo/Loans*
- *Repo's e Hot Money*
- Bilhetes do Tesouro
- Papel Comercial
- *Forward Rate*
- *FRA's*
- *Swap's*
- *Caps and Floors*

Mercado Cambial

- Organização e Funcionamento do Mercado Cambial
- Mercado Cambial à Vista (*Spot Market*)
- Mercado Cambial a Prazo (*Forward Market*)
- *Swap's* Cambiais

Instrumentos Derivados do Mercado Cambial

- Opções Cambiais

Conclusão

- Ligação entre os Vários Segmentos do Mercado Financeiro

Enquadramento

O Mercado Financeiro é o barómetro da situação económica e financeira mundial. Os impactos que se repercutem a nível global são determinantes do comportamento dos investidores.

O IFB pretende, assim, dotar os participantes de conhecimentos na área, nomeadamente, sobre as diferentes modalidades de captação de recursos / poupanças para a aplicação no Sistema Económico e sobre as formas de intervenção das diversas instituições no mercado.

Para o efeito, o Curso dá a conhecer os principais métodos de análise de ativos financeiros, apresenta a noção de carteira de produtos financeiros e concetualiza a caracterização de produtos através do respetivo risco e rentabilidade esperada.

Destinatários

Colaboradores do setor financeiro, Quadros de outros setores de atividade com funções técnicas ou administrativas e Licenciados, que pretendam obter um complemento de formação ou especialização em técnicas bancárias.

Metodologia

Formação a Distância:

- Base Papel
- *e-Learning*

Duração

Formação a Distância:

- **Base Papel:** 1 semestre
- ***e-Learning:*** 1 semestre

Programa

- Poupança e Investimento
- Mercados Financeiros
- Caracterização dos Produtos Financeiros
- Decisões de Investimento: Rentabilidade e Risco
- Mercado Monetário
- Obrigações
- Ações
- Produtos de Investimento Coletivo
- Mercado Primário
- Mercado Secundário
- Produtos do Mercado a Prazo

Novas Opções de Investimento no Mercado de Capitais

**Mercados
Financeiros**

Enquadramento Trata-se de um Curso que visa dar a conhecer os novos instrumentos financeiros negociados em Bolsa, os novos produtos financeiros internacionais negociados nas plataformas dos Bancos Eletrónicos, como novas oportunidades de investimento.

Destinatários Técnicos bancários, gestores de clientes, gestores de carteiras, gerentes, consultores financeiros e informáticos e, de um modo geral, todos os investidores no mercado bolsista.

Duração 7 horas

Programa

Warrants Autónomos

- Definição, Caraterísticas, Tipologia
- Variáveis com Impacto na Formação do Preço
- Negociação dos *Warrants* Autónomos

Warrants Estruturados

- Turbo *Warrants*
- *Inline Warrants*
- Negociação

Certificados

- Definições, Caraterísticas
- Formação dos Preços
- Negociação dos Certificados

Valores Mobiliários Convertíveis

- *Reverse Convertible*
- VMOC – Valores Mobiliários Obrigatoriamente Convertíveis

Novos Produtos Financeiros Internacionais Negociados pela Banca Eletrónica

- ETF's (*Exchange Trade Funds*)
- ADR's (*American Depositary Receipt*)
- REIT's (*Real Estate Investment Trust*)

Enquadramento

Face às alterações estruturais significativas no Mercado de Capitais em Portugal e em particular a inserção do Mercado Secundário português na Euronext, pretende-se:

- Proporcionar aos participantes os conhecimentos técnicos indispensáveis para operar no Mercado Secundário (bolsas, mercado de balcão, etc.) numa perspetiva global e abrangente – atuação inter-mercados;
- Descrever as várias vertentes organizativas e estruturais do Mercado de Capitais;
- Descrever de forma sistematizada as operações de bolsa atualmente existentes, de modo a permitir a construção de táticas operativas;
- Perspetivar a atual globalização dos Mercados Financeiros, na ótica nacional e internacional, conhecendo as consequências práticas desta realidade.

Destinatários

Gestores e Operadores diretos do Mercado de Capitais, Operadores das Sociedades Financeiras de Corretagem e das Sociedades Corretoras, Operadores das Salas de Mercados das Instituições Financeiras que operem no Mercado de Capitais.

Duração

12 horas

Programa

Organização do Mercado Secundário em Portugal

- Evolução do Mercado Financeiro
- Estrutura do Mercado
- Mercados Regulamentados e Não Regulamentados
- Euronext e OPEX

Produtos Financeiros Negociados em Bolsa

- Ações
- Obrigações
- Novos Produtos Financeiros

Regras de Negociação na Euronext

- Tipologia de Negociação
- Negociação de Grandes Lotes
- Parâmetros de Negociação
- Custos de Negociação
- Tipos de Ordens de Bolsa

Custódia e Liquidação de Valores Mobiliários

- Conceito de Custódia
- Comissões

Estatísticas de Mercado

Organização e Funcionamento de uma Sala de Mercados

**Mercados
Financeiros**

Enquadramento

Neste Curso visa dar a conhecer em pormenor a organização e funcionamento das Salas de Mercados, evidenciando a interligação entre os vários segmentos do Mercado Financeiro. Serão analisadas as características dos Mercados Monetário, Cambial e de Capitais, identificando o papel dos diversos intervenientes, aprofundando os conceitos de risco e volatilidade, identificando os fatores que influenciam o comportamento das taxas de câmbio e de juro.

Destinatários

Operadores de Mercado (cambistas juniores); Quadros Intermédios e Técnicos das Áreas Internacional, Comercial e Auditoria; Gerentes e Subgerentes; Gestores de conta.

Duração

18 horas

Programa

Esquema de Organização de uma Sala de Mercados

- Apresentação do Esquema de Organização de uma Sala de Mercados

Caraterização dos Vários Grupos de Trabalho

Mercados Monetários

- Tesouraria de Euros
- Mercado Monetário de Moeda Estrangeira

Mercado Cambial

- Mercado Cambial à Vista (*Spot Market*)
- Mercado Cambial a Prazo (*Forward Market*)

Simulação do Funcionamento de uma Sala de Mercados

Resolução de Casos Práticos em Grupos de Trabalho

Enquadramento

A prevenção e o combate do branqueamento e do financiamento ao terrorismo constituem, hoje, um instrumento cada vez mais eficaz na luta contra várias atividades criminosas, que representam uma especial preocupação no mundo atual.

Com o objetivo de prevenir estas práticas, o Instituto de Formação Bancária desenvolveu este curso que permite dotar os colaboradores das diversas entidades sujeitas aos deveres previstos na Lei n.º 25/2008, de 5 de junho, dos conhecimentos necessários para adotarem procedimentos de prevenção e controlo interno adequados, contribuindo, desta forma, para a efetiva deteção de tentativas de utilização das entidades financeiras e não financeiras no branqueamento do produto de atividades ilícitas e no financiamento ao terrorismo.

O Curso pretende dar resposta às principais preocupações dos diferentes setores, abordando aspetos como:

- Enquadramento jurídico vigente (internacional e nacional) e aplicável neste âmbito;
- Tipologias, tendências e técnicas associadas ao branqueamento e ao financiamento do terrorismo;
- Deveres aplicáveis às entidades financeiras e não financeiras;
- Relevância e impacto dos riscos reputacionais e as consequências decorrentes da inobservância dos deveres preventivos do branqueamento e do financiamento ao terrorismo;
- Responsabilidades profissionais específicas em matéria de prevenção do branqueamento e do financiamento ao terrorismo e, em especial, os procedimentos operacionais associados ao cumprimento dos deveres preventivos, de acordo com os normativos em vigor;
- Orientações, recomendações e informações emanadas pelas autoridades judiciais e policiais, pelas autoridades de supervisão e pelas associações representativas dos setores.

Destinatários*

Colaboradores de entidades financeiras sem formação específica nesta área ou com frequência de curso, neste âmbito, ocorrida antes de junho de 2008.

Metodologia

Também em:
e-Learning – Módulo de Curta Duração

Duração

Formação Presencial: 14 horas
e-Learning: Tempo estimado de auto estudo: 10 horas

Programa

- Prevenção do Branqueamento e do Financiamento ao Terrorismo – Enquadramento
- Tipologias, Tendências e Técnicas Associadas ao Branqueamento e ao Financiamento do Terrorismo
- Deveres Aplicáveis às Entidades Financeiras e Não Financeiras
- Procedimentos Operacionais para Cumprimento dos Deveres pelas Entidades Financeiras

*O IFB dispõe também de um curso de atualização de conhecimentos (*Update*), destinado a colaboradores que já tenham tido formação genérica sobre AML&CTF após junho de 2008.

Anti-Money Laundering & Counter-Terrorism Financing – Update

Operações e
Técnicas
Bancárias

Enquadramento

Tendo em conta a obrigatoriedade legal de, periodicamente, reavivar e atualizar os conhecimentos sobre a prevenção do branqueamento e do financiamento ao terrorismo, e na sequência das diversas alterações introduzidas pelo Aviso do Banco de Portugal n.º 5/2013 (na atual redação), pretende-se com este Curso relembrar os principais conceitos e princípios subjacentes a esta temática, bem como analisar os deveres a que estão sujeitas as entidades financeiras, com especial enfoque nos procedimentos decorrentes do mais recente normativo do Banco de Portugal.

Destinatários

Colaboradores de entidades financeiras que exerçam funções na área comercial, operacional ou de suporte, e que já tenham tido formação genérica sobre a prevenção do branqueamento e do financiamento ao terrorismo após junho de 2008.

Metodologia

Também em:
e-Learning – Módulo de curta duração.

Duração

Formação Presencial: 7 horas
e-Learning: Tempo estimado de auto estudo: 2 horas

Programa

- Principais Conceitos
- Atual Enquadramento Jurídico Internacional, Comunitário e Nacional
- Entidades de Supervisão
- Deveres das Entidades Financeiras
- Procedimentos Operacionais Associados ao Cumprimento dos Deveres
- Tipologias, Tendências e Técnicas Associadas a Branqueamento e a Financiamento ao Terrorismo de Acordo com Orientações das Autoridades Competentes
- Risco Reputacional
- Consequências do Não Cumprimentos dos Deveres

Enquadramento

O curso visa analisar os procedimentos a ter em atenção na utilização de cartões bancários e em que medida é que a utilização de cartões pode ser vantajosa para os diversos intervenientes.

Metodologia

e-Learning – Módulo de curta duração.

Duração

e-Learning: Tempo estimado de auto estudo: 1 hora ao longo de 1 semana

Programa

Cartões Bancários

- Procedimentos

Cartões de Débito

- Caraterização
- Segurança na Utilização dos Cartões de Débito
- Vantagens da Utilização dos Cartões de Débito

Cartões de Crédito

- Caraterização
- Segurança na Utilização dos Cartões de Crédito
- Vantagens dos Cartões de Crédito

Cheque

Operações e
Técnicas
Bancárias

Enquadramento O curso visa fornecer os conhecimentos necessários para que se possa decidir aceitação/pagamento de um cheque com base nas diretrizes legais existentes.

Metodologia *e-Learning* – Módulo de curta duração.

Duração ***e-Learning***: Tempo estimado de auto estudo: 3 horas ao longo de 2 semanas

Programa

Definição e Intervenientes

- Definição de Cheque
- Intervenientes

Verificação do Cheque

- Formas de Emissão e de Transmissão
- Instruções Especiais de Pagamento

Enquadramento

No âmbito da atividade de Recirculação da Moeda Metálica de Euro em Portugal, regulada pelo Decreto-Lei n.º 184/2007, de 10 de maio, o Banco de Portugal desenvolveu um curso em *e-learning* dedicado à temática do “conhecimento da moeda de euro”, na vertente da verificação da sua autenticidade.

O Banco de Portugal tem, neste contexto, a atribuição de apoiar a formação que permita assegurar as competências dos colaboradores das entidades que operam a título profissional com numerário, na verificação da autenticidade da moeda de euro, de acordo com os critérios adotados no âmbito do Eurosistema.

Dando continuidade à parceria existente entre o IFB e o Banco de Portugal e evidenciando o papel importante que a webBANCA desempenha no processo de formação e de certificação de largos milhares de colaboradores das Instituições de Crédito nacionais, foi estabelecido um acordo, com vista à instalação e disponibilização do referido curso, através da plataforma de *e-learning* do IFB.

O curso é disponibilizado na webBANCA e não implica qualquer custo para as Instituições de Crédito.

Destinatários

Colaboradores das Instituições de Crédito que diretamente manuseiem numerário.

Metodologia

e-Learning – Módulo de Curta Duração

Duração

e-Learning: Tempo estimado de auto estudo: 3 horas, ao longo de 2 semanas

Programa

Módulo 1: Genuinidade

- Ciclo de produção
- Características da moeda de euro
- Elementos de segurança
- Métodos de verificação
- Combate à contrafação

Conhecimento da Nota de Euro

Operações e
Técnicas
Bancárias

Enquadramento

No âmbito do processo de implementação do Quadro Comum para a Recirculação de Notas (QCR), criado pelo Decreto-Lei nº 195/2007, de 15 de maio, o Banco de Portugal desenvolveu um curso em *e-learning* dedicado à temática do “conhecimento da nota de euro”.

Esta iniciativa deriva do facto de o QCR impor às Instituições de Crédito (IC) o dever de verificarem a autenticidade e a qualidade das notas recebidas do público, em observância das regras e dos requisitos definidos pelo BCE, antes de as colocar de novo à disposição do público, quer através de ATMs, quer ao balcão.

Reconhecendo, por um lado, a importância que a formação sobre o “conhecimento da nota de euro” tem para a sistema bancário e, por outro, o importante papel que a webBANCA desempenha no processo de formação e de certificação de largos milhares de colaboradores das IC nacionais, o Banco de Portugal e o IFB estabeleceram um acordo com vista à instalação e disponibilização do referido curso através da plataforma de *e-learning* do IFB.

O curso é disponibilizado na webBANCA, e não implica qualquer custo para as Instituições de Crédito.

Destinatários

Colaboradores das Instituições de Crédito que diretamente manuseiem numerário.

Metodologia

e-Learning – Módulo de Curta Duração

Duração

e-Learning: Tempo estimado de auto estudo: 4 horas ao longo de 3 semanas

Programa

Módulo 1: Genuinidade

- Características das notas de euro
- Elementos de segurança
- Ciclo de produção
- Métodos de verificação
- Combate à contrafação

Módulo 2: Qualidade

- Qualidade no euro
- Características e requisitos da qualidade

Módulo 3: Genuidade Série Europa

- Características
- Elementos de Segurança
- Métodos de Verificação

Conta Bancária

Operações e
Técnicas
Bancárias

Enquadramento O curso aborda os procedimentos a ter em atenção na abertura de uma conta bancária, bem como os principais aspetos inerentes à sua movimentação e titularidade.

Metodologia *e-Learning* – Módulo de Curta Duração

Duração ***e-Learning***: Tempo estimado de auto estudo: 1,5 horas ao longo de 1 semana

Programa

Requisitos de Abertura

- Intervenientes
- Personalidade Jurídica
- Fichas de Abertura de Contas de Depósito Bancário

Restrições na Movimentação

- Capacidade Jurídica
- Incapacidade Jurídica
 - Pessoas Singulares (Menoridade, Interdição, Inabilitação e Insolvência)
 - Pessoas Coletivas (Insolvência)
- Implicações dos Tipos de Incapacidade Jurídica ao Nível da Contratação com o Banco
- Incapacidades de Facto
 - Condições Especiais ao Nível da Movimentação da Conta

Conta e Depósito Bancário

Operações e
Técnicas
Bancárias

Enquadramento

Considerando que as regras e os procedimentos relativos à atualização das contas bancárias, ainda hoje, suscitam algumas dúvidas, é fundamental que os colaboradores das instituições de crédito as conheçam pormenorizadamente para que possam atuar em conformidade com o que está legalmente estabelecido.

Também as incapacidades jurídicas e as normas sobre depósitos bancários serão abordadas, com o objetivo de identificar as *best practices* a adotar nestas situações.

O Curso terá uma abordagem eminentemente prática, pelo que se analisarão casos concretos sobre os procedimentos a adotar antes e no momento da abertura de novas contas em nome de residentes e de não residentes, bem como as necessárias modificações e monitorizações que terão de ser efetuadas nas contas que já existem, com destaque para as Fichas de Informação Normalizada.

Destinatários

Colaboradores que desempenhem funções que exijam um conhecimento aprofundado sobre os requisitos de abertura de conta e a contratação de depósitos bancários, bem como de todas as implicações que poderão ocorrer, caso a prática bancária não esteja em conformidade com os diplomas legais.

Duração

7 horas

Programa

- Regras Relativas ao Contrato de Abertura de Conta
- Requisitos de Abertura de Conta e de Atualização de Dados
- Intervenientes nas Contas Bancárias
- Documentos Necessários para Abertura Presencial e Não Presencial de Conta Bancária
- Contas com Restrições na Movimentação
- Contratação de Depósitos Bancários – Procedimentos

Depósito Bancário

Operações e
Técnicas
Bancárias

Enquadramento O curso aborda as principais modalidades de depósito existentes, bem como as questões relativas à remuneração, fiscalidade e regime em caso de falecimento do(s) titular(e)s.

Metodologia *e-Learning* – Módulo de Curta Duração

Duração ***e-Learning***: Tempo estimado de auto estudo: 1,5 horas ao longo de 1 semana

Programa

- Introdução ao Depósito Bancário
- Modalidades de Depósito Bancário

Deteção da Falsificação e Contrafação de Meios de Pagamento

Operações e
Técnicas
Bancárias

Enquadramento

A 2 de maio de 2013 entrou em circulação a primeira nota euro da série Europa, cujas características devem ser conhecidas.

Durante o ano de 2012 foram retiradas de circulação, em Portugal, cerca de 11 499 notas euro contrafeitas e 3 184 moedas contrafeitas.

De acordo com os dados divulgados, todas as contrafações de notas apreendidas na circulação e analisadas nos laboratórios dedicados ao efeito são passíveis de ser detetadas através da metodologia **Tocar-Observar-Inclinar, que será abordada neste Curso**, não só em relação às notas euro, como também em relação a algumas notas estrangeiras.

Tendo em conta o elevado número de burlas e adulterações relativas aos diversos meios de pagamento, o Instituto de Formação Bancária desenvolveu esta oferta formativa com o objetivo de transmitir, aos participantes, conhecimentos que lhes permitam:

- Detetar falsificações e contrafações de notas e moedas, nomeadamente através da análise comparativa;
- Reconhecer as burlas e adulterações mais frequentes.

Destinatários

Colaboradores das Áreas Comerciais, caixas, elementos dos Departamentos de Tesouraria e todos aqueles que lidem com meios de pagamento primários/moeda física.

Duração

6 horas

Programa

Técnicas e Elementos de Segurança nos Meios de Pagamento

- Criação de Suportes Físicos dos Meios de Pagamento
- Distinção entre Falsificação e Contrafação
- Aspetos a Ter em Consideração na Verificação da Autenticidade dos Meios de Pagamento
- Análise de Casos Práticos (Nacionais e Internacionais)

Notas e Moedas Euro

- Moedas Euro
- Notas Euro – Primeira Série e Série Europa

Falsificação, Contrafação e Burla no Âmbito de Outros Meios de Pagamento

- Cheques
- Cartões Bancários

Enquadramento

Atualmente a **gestão de risco** assume um papel fundamental nas orientações estratégicas e consequente **otimização de capital** das instituições financeiras. Face ao ambiente regulamentar atual, em uma cultura orientada para o risco é fundamental para o cumprimento dos objetivos dos diversos *stakeholders*.

A gestão de risco consiste na identificação, avaliação, monitorização e controlo dos diversos riscos das diversas atividades em prática.

Deste modo, este Curso terá como base de incidência os seguintes aspetos:

- Preparar uma **estrutura** que permita o **desenvolvimento de um negócio consistente e controlado**, com visão sobre diversos produtos;
- Ajudar a entender uma melhor **otimização de capital e recursos**;
- **Apoiar um aumento de eficiência operacional**;
- Definir o **processo de aprovação de crédito**, com a intervenção dos diversos *stakeholders*;
- Garantir a **sustentabilidade das instituições financeiras**, num ambiente de crise;
- Estabelecer **controles** adequados face aos diversos riscos identificados na atividade bancária;
- Viabilizar uma **estrutura de gestão de colaterais**, inserida no ambiente regulamentar atual;
- Analisar **provisões e imparidades** nos diversos produtos transacionados no mercado nacional;
- **Gestão de risco operacional** nas diversas abordagens previstas em Basileia II e Basileia III;
- Avaliação dos 3 pilares de Basileia II com as **alterações de Basileia III**;
- Analisar os **maiores impactos de Basileia III** no capital das Instituições financeiras, nos diversos produtos comercializados no mercado nacional.

Duração

14 horas

Programa

Introdução

- Como Gerir o Apetite pelo Risco
- Principais Mecanismos para Gestão de Risco

Basileia II

- Pilares
- Gestão dos Riscos do Pilar II
- Análise do ICAAP

Gestão de Risco Operacional

- Definição
- Exemplos Práticos

Alocação de Capital em Basileia II e III

- Abordagens
- Metodologias
- Produtos Ativo e Passivo

Processos de Gestão de Risco

- Criação de Produtos de Ativo e Passivo
- Fluxo de Aprovação de Crédito
- Fluxos para Produtos de Ativo e Passivo

Gestão de Colaterais em Basileia II

- Impactos no Capital
- Colaterais Utilizados na Banca de Investimento
- Colaterais Utilizados na Banca de Retalho

Provisões e Imparidades

- Diferenças
- Metodologia de Cálculo

Basileia III

- Análise de Basileia III
- Principais Alterações
- Constituição dos Requisitos de Capital

Meios de Pagamento

Operações e
Técnicas
Bancárias

Enquadramento

Os meios de pagamento assumem um papel fundamental no seio dos sistemas de pagamento e estão em constante desenvolvimento. Este curso visa caracterizar os diversos meios de pagamento, o seu funcionamento e elementos de segurança, ao mesmo tempo que permite identificar os sistemas de pagamento existentes e o papel de cada um dos intervenientes.

Destinatários

Colaboradores do setor financeiro, Quadros de outros setores de atividade com funções técnicas ou administrativas e Licenciados, que pretendam obter um complemento de formação ou especialização em técnicas bancárias.

Metodologia

Formação a Distância:

- Base Papel
- *e-Learning*

Duração

Formação a Distância:

- **Base Papel:** 1 semestre
- ***e-Learning:*** 1 semestre

Programa

- Banca e Globalização
- Evolução dos Meios de Pagamento
- Elementos de Segurança nos Meios de Pagamento
- Notas e Moedas Euro
- Cheque
- Cartões Bancários
- Transferências a Crédito e Débitos Diretos
- Sistemas de Pagamentos Interbancários

Meios e Sistemas de Pagamentos Eletrónicos

Operações e
Técnicas
Bancárias

Enquadramento

Em Portugal, os meios de pagamento eletrónico têm assumido cada vez maior relevância, quer ao nível do número total de transações, quer ao nível do montante de valores totais processados.

No entanto, **têm surgido algumas utilizações abusivas cujos circuitos é importante conhecer**, de modo a permitir adotar medidas que diminuam a probabilidade de existirem estas ocorrências.

É por este motivo que o Instituto de Formação Bancária desenvolveu este Curso, assente numa dinâmica que supõe a troca de experiências entre os diversos intervenientes.

Duração

7 horas

Programa

Enquadramento

- Meios e Sistemas de Pagamentos – Evolução e Intervenientes
- Evolução Recente e Perspetivas Futuras

Cartões Bancários

- Cartões Bancários – Procedimentos
- Cartões de Débito
- Cartões de Crédito
- Cartões Pré-Pagos

Transferências a Crédito e Débitos Diretos

- Introdução
- Transferências a Crédito
- Débitos Diretos

Sistemas de Pagamentos

- Sistemas de Pagamentos Interbancários
- Sistemas de Pagamentos de Retalho
- Sistemas de Pagamentos de Grosso Montante

Enquadramento

O objetivo principal deste Curso é sensibilizar os participantes para os aspetos fundamentais da atividade bancária e financeira, proporcionando-lhes, simultaneamente, as referências necessárias à prossecução dos objetivos inerentes às funções que desempenham.

Pretende-se, ainda, permitir a aquisição de uma sustentada base concetual sobre o papel que as instituições financeiras desempenham na economia e dar a conhecer os desafios com que se defronta o setor bancário e financeiro nas diferentes vertentes do negócio.

Destinatários

Colaboradores do setor financeiro, Quadros de outros setores de atividade com funções técnicas ou administrativas e Licenciados, que pretendam obter um complemento de formação ou especialização em técnicas bancárias.

Metodologia

Formação a Distância:

- Base Papel
- e-Learning

Duração

Formação a Distância:

- **Base Papel:** 1 semestre
- **e-Learning:** 1 semestre

Programa

- Introdução ao Negócio Bancário
- Formas de Gestão e Estruturas Bancárias. O Banco Universal
- Estratégias Bancárias de Sucesso
- Perspetivas do Negócio Bancário
- O Sistema Financeiro Português – Estrutura
- O Papel do Banco de Portugal
- O Modelo de Supervisão
- Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras
- Atividades das Instituições de Crédito e das Sociedades Financeiras

Operações Documentárias no Comércio Internacional

Operações e
Técnicas
Bancárias

Enquadramento

Pretende-se com este Curso analisar o contrato de compra e venda de mercadorias entre residentes e não residentes e aspetos com ele conexos, designadamente os *incoterms*, documentos e regime pautal.

O Curso tem ainda como objetivos aprofundar as operações documentárias, apreendendo as suas características, o seu desenvolvimento e a razão da sua utilidade, bem como inventariar problemas de natureza prática que a sua utilização levanta.

Destinatários

Gerentes, Subgerentes, Quadros e Técnicos dos Departamentos de Estrangeiro, técnicos dos Departamentos de Auditoria e de Sistemas de Informação.

Todos os profissionais que pretendam adquirir, aperfeiçoar e atualizar conhecimentos sobre a atividade bancária internacional.

Duração

12 horas

Programa

Introdução

- Operações de Mercadorias e Balança de Pagamentos
- Contrato de Compra e Venda no Comércio Internacional
- Documentos Utilizados no Comércio Internacional
- Incoterms
- sistemas de telecomunicações e Pagamento (Swift)

Remessas Documentárias

- Tipos de Remessas
- Circuito da Operação e os Procedimentos Bancários

Regras e Usos Uniformes Relativos às Cobranças

- Análise e Interpretação dos Aspetos Mais Importantes

Crédito Documentário

- Tipos de Crédito
- Abertura e Negociação do Crédito Documentário
- A Intervenção dos Bancos no Crédito Documentário

Análise dos Documentos Utilizados nos Créditos

- Análise dos Documentos
- Procedimentos em Caso de Divergências

Análise dos Documentos Utilizados nos Créditos

- Análise e Interpretação dos Aspectos Mais Importantes

O Financiamento Internacional

- Garantias e Avals Bancários
- Forfaiting
- Outros

Enquadramento

A liberalização das relações internacionais e a globalização, provocou uma maior necessidade de circulação de pessoas, bens e capitais.

As economias nacionais ficam, assim, mais sujeitas ao investimento estrangeiro.

Com esta abertura surge a necessidade de aumentar a sua capacidade competitiva não só interna, mas principalmente externa.

Nestes novos desafios a banca tem um papel fundamental no apoio que presta, tanto a nível técnico, como financeiro, às entidades (coletivas e particulares) que se aventuram no exterior, por via do comércio ou do investimento.

Todos os mecanismos e operações bancárias internacionais acabam por ter um forte contributo para que os clientes bancários realizem, com a máxima segurança, todos os seus pagamentos e recebimentos.

O domínio e conhecimento dos mecanismos das operações internacionais é essencial para os colaboradores bancários.

Destinatários

Colaboradores das Áreas Comerciais, caixas, elementos dos Departamentos de Tesouraria e todos aqueles que lidem com meios de pagamento primários/moeda física.

Metodologia

Também em:

Formação a Distância:

- Base Papel
- *e-Learning*

Duração

Varia de acordo com a metodologia:

Formação Presencial: 12 horas

Formação a Distância:

- **Base Papel:** 1 semestre
- ***e-Learning:*** 1 semestre

**Programa
– Formação
Presencial**

Atividade Bancária Internacional

- Estrutura Organizativa da Atividade Internacional
- O Suporte da Atividade Bancária Internacional
- O *SWIFT* como Sistema de Comunicação Interbancária

Mercado de Câmbios

- Intervenientes e Funcionamento do Mercado de Câmbios
- As Operações Cambiais – à Vista e a Prazo

Operações de Comércio Internacional

- Contrato de Compra e Venda no Comércio Internacional
- Caracterização e Identificação nos Intervenientes
- A Documentação e os Aspetos Contratuais
- Termos Comerciais Internacionais – *Incoterms*

As Formas de Liquidação do Comércio Internacional

- A Liquidação Direta – Caracterização e Métodos de Liquidação
- As Operações Documentárias – Remessa e Crédito Documentário
- A Remessa Documentária – Caracterização, Intervenção dos Bancos. As Remessas de Exportação e Importação
- O Crédito Documentário – Caracterização, Intervenientes e Papel dos Bancos
- As Várias Modalidades de Créditos Documentários

O Financiamento do Comércio Internacional

- Caracterização – Crédito Comercial e Financeiro
- Análise de Risco de Crédito destas Operações
- As Operações de Crédito por Assinatura – Garantia Bancária
- Os vários Tipos de Garantias Bancárias e suas Características

**Programa –
Formação a
Distância**

- Sistema Monetário Internacional
- Mercados Cambiais
- Organismos e Sistemas de Comunicação e Pagamentos Internacionais
- Operações de Pagamento e Cobrança
- Operações Documentárias
- Operações de Financiamento
- Mercados Financeiros Internacionais

Enquadramento

A gestão de organizações desenvolve-se num ambiente caracterizado por um conjunto de fatores que influenciam fortemente a atuação dos gestores e dos profissionais que assumem responsabilidade acrescida no seio destas estruturas. É neste contexto que surge este Curso, com o objetivo de transmitir os conceitos fundamentais em matéria de gestão aplicada às empresas, permitindo ao participante obter uma visão integrada das conexões que se desenvolvem entre as diferentes áreas de uma organização, bem como dos principais desafios que se colocam.

Destinatários

Colaboradores do setor financeiro, Quadros de outros setores de atividade com funções técnicas ou administrativas e Licenciados, que pretendam obter um complemento de formação ou especialização em técnicas bancárias.

Metodologia

Formação a Distância:

- Base Papel
- e-Learning

Duração

Formação a Distância:

- **Base Papel:** 1 semestre
- **e-Learning:** 1 semestre

Programa

- Organização Empresarial
- Teorias de Gestão – Percurso Histórico e Papel na Sociedade Moderna
- Meio Envolvente e Forças Dinamizadoras da Mudança
- A Mudança e as Organizações
- Cultura Organizacional
- Estrutura Interna da Organização
- Motivação
- Liderança
- Organizações que Aprendem (*Learning Organizations*)
- Organizações que Criam e Inovam

Produtos Bancários e Financeiros

Operações e
Técnicas
Bancárias

Enquadramento

Com este Curso pretende-se sensibilizar os participantes para as tendências atuais da atividade bancária no que respeita aos principais produtos comercializados.

A realização deste Curso permite igualmente desenvolver e/ou aperfeiçoar a atitude comercial através da melhoria das competências técnicas necessárias à relação cliente/banco.

Destinatários

Todos os colaboradores que pretendam adquirir, aperfeiçoar e atualizar conhecimentos sobre a atividade bancária.

Metodologia

Também em:

Formação a Distância:

- Base Papel
- *e-Learning*

Duração

Varia de acordo com a metodologia:

Formação Presencial: 18 horas

Formação a Distância:

- **Base Papel:** 1 semestre
- **e-Learning:** 1 semestre

Programa

- Conta Bancária
- Depósito Bancário
- Meios de Movimentação das Contas
- Mercado Financeiro e Seus Principais Produtos
- Letra e Livrança
- Enquanto Títulos de Crédito
- Crédito a Particulares
- Financiamento Automóvel
- Crédito a Empresas Prestação de Serviços

A Influência da Linguagem – Argumentação e Persuasão

Comportamento
Organizacional

Enquadramento

Desenvolver um estilo de comunicação dirigido aos objetivos traçados, através do conhecimento das técnicas de persuasão e do treino da argumentação, de modo a obter maior aceitação na relação com os outros.

Objetivos

- Reconhecer as características de um bom argumento.
- Melhorar a capacidade de apresentar argumentos adequados.
- Aplicar as técnicas de persuasão à linguagem utilizada.

Destinatários

Profissionais que pretendam desenvolver competências no âmbito da eficácia da comunicação.

Duração

7 horas

Programa

- Comunicação Interpessoal e estilos de comunicação
- Estrutura e características de um argumento
- Linguagem e influência social
- Técnicas de persuasão
- Treino de competências: *role-playing* na preparação da excelência

Comunicação na Empresa e Relacionamento Interpessoal

Comportamento Organizacional

Enquadramento

Com este curso pretende-se proporcionar aos participantes a aquisição de um conjunto de conhecimentos e de técnicas, no âmbito da comunicação e do relacionamento interpessoal, que lhes permitam adotar um **comportamento eficaz na relação** com colegas e clientes.

Destinatários

Profissionais que desempenham atividades técnicas e/ou comerciais e que, no exercício da sua função, necessitam de desenvolver competências ao nível da comunicação.

Duração

12 horas

Programa

A Comunicação nos Grupos e nas Organizações

- A Empresa como Universo de Comunicação
- Comunicação Interna e Externa
- Comunicação Formal e Informal

Como Desenvolver uma Comunicação Eficaz na Empresa

- Técnicas e Atitudes de Comunicação
- Obstáculos e Constrangimentos à Comunicação
- Relacionamento Bem Sucedido com Colegas e Clientes
- Auto-Diagnóstico do Estilo de Comportamento Individual
- Noções sobre Assertividade
- Cooperação e Competição nas Equipas de Trabalho

Prevenção e Controlo de Conflitos na Empresa

- Causas do Conflito
- Consequências do Conflito
- Estratégias de Prevenção do Conflito

Desenvolvimento da Eficácia Pessoal

Comportamento Organizacional

Enquadramento

Desenvolver um conjunto de competências emocionais, relacionais e profissionais que visam responder às pressões profissionais a que os sujeitos estão expostos, ajudando-os a aplicar a inteligência emocional ao seu contexto quotidiano para um trabalho mais eficaz.

Objetivos

- Identificar as características e habilidades próprias;
- Desenvolver a habilidade para regular as suas emoções;
- Identificar emoções que estão na origem de atitudes e comportamentos;
- Melhorar a capacidade de gerar emoções positivas a nível pessoal e profissional;
- Responder de forma adaptada aos desafios colocados.

Destinatários

Profissionais que pretendam desenvolver competências de relacionamento interpessoal.

Duração

7 horas

Programa

- Auto diagnóstico de eficácia pessoal
- Definição da missão e objetivos pessoais
- Emoção e fisiologia das emoções
- Definir Inteligência Emocional e as suas dimensões
- Compreender as suas emoções /Compreender as emoções do outro
- Treino de competências: aplicar a inteligência emocional no trabalho

Fatores Intervenientes no Processo de Decisão do Cliente: a Economia Comportamental

Comportamento Organizacional

Enquadramento

Quer os movimentos coletivos de pânico em torno do investimento, quer a reincidência individual em escolhas infelizes que causam prejuízo, são comportamentos que parecem intrigantes. De facto, quando se trata de decisões económicas constata-se que não são as atitudes puramente racionais que predominam. Os estudos sobre o comportamento económico e a tomada de decisão despertaram, nas últimas décadas, o interesse de investigadores, especialistas em finanças e, entre outras áreas, investidores e profissionais do mercado financeiro.

Estudos mostram quais são os aspetos comportamentais que estão na origem das nossas ações económicas. Com este curso pretende-se explorar os diversos fatores cognitivos e emocionais que estão presentes no processo de decisão e que potencialmente têm interferência negativa, uma vez que originam distorções na perceção, memória e avaliação dos dados. Ao examinar as experiências de escolha e o que dificulta a análise rigorosa das opções disponíveis é dado um novo impulso à compreensão daquilo que orienta o comportamento do cliente e potencia-se a tomada de melhores decisões.

Objetivos

- Introduzir o campo de estudos interdisciplinares que liga a economia e finanças à psicologia;
- Fornecer dados de pesquisas e exemplos sobre diferentes aspetos psicológicos da tomada de decisão e do comportamento económico;
- Descrever as principais dinâmicas mentais e a sua influência sobre as decisões económicas;
- Aprofundar o conhecimento sobre fatores intervenientes no processo de decisão: etapas, padrões, suscetibilidade a enganos;
- Oferecer um diferencial inovador ao decisor, através de conhecimentos que lhe permitirão analisar opções de maneira mais rigorosa.

Destinatários

- Profissionais de bancos, auditores e contabilistas, e alunos das áreas referidas, que tenham necessidade de aprofundar os conhecimentos sobre o processo decisório;
- Profissionais e interessados no campo da Economia Comportamental, com formação em áreas como Psicologia, Economia, Gestão, Contabilidade, Administração, Direito, Finanças, Serviço Social, Ciência Política, Sociologia, Antropologia.

Metodologia

Métodos expositivo e ativo, com utilização de casos, exemplos e exercícios; suporte de apresentação em PowerPoint; estímulo ao debate no grupo de participantes.

Duração

7 horas (um dia de formação ou dois meios dias)

Enquadramento

Com este curso pretende-se proporcionar aos participantes a aquisição de um conjunto de conhecimentos e técnicas, no âmbito da gestão da mudança, que lhes permitam participar de forma eficaz e assertiva em processos de mudança organizacional.

Destinatários

Todos os colaboradores das instituições financeiras que estejam ou possam vir a estar envolvidos em processos de mudança organizacional.

Duração

12 horas

Programa

Mudança Organizacional

- Enquadramento
- Pressupostos Básicos
- A Inevitabilidade da Mudança

Objetivo e Alvos da Mudança

- Objetivo e Alvos da Mudança
- Mudar para a Qualidade

Tipologia de Mudança Organizacional

Resistência à Mudança

- Mecanismos Subjacentes e Formas de Ultrapassar a Resistência
- Desenvolvimento de Atitudes Positivas Face à Mudança
- Gestão da Informação e da Comunicação Organizacional

Técnicas de Prevenção e Gestão de Conflitos

Gestão do Tempo

Comportamento
Organizacional

Através da frequência deste curso de “Gestão do Tempo” os participantes serão habilitados a aprofundar os seus “skills”, mediante o uso de ferramentas que lhes facilitem:

- Reconhecer a importância do fator tempo nas organizações;
- Saber ganhar tempo para o que é realmente importante.

Enquadramento

É conhecido que os procedimentos tendem a aumentar de complexidade e que o seu controlo é uma inevitabilidade – importa, pois, saber discernir sobre quais os que maior valor acrescentam ao produto final.

Para isso é fundamental reconhecer que, sendo o Tempo um recurso escasso, é preciso geri-lo adequadamente e atribuir-lhe o real valor na cadeia de produção.

Será que todas as tarefas são importantes? E qual o seu peso no cômputo geral da atividade?

A noção de Tempo implica, pois, uma **reflexão sobre a definição das prioridades**, para assim podermos planear e controlar eficazmente.

Destinatários

Quadros intermédios, Subgerentes e Gerentes.

Duração

12 horas

Programa

A Gestão Eficaz do Tempo

- A Nova Vantagem Competitiva
- A Gestão do Tempo como Processo
- O Diagnóstico dos Desperdiçadores de Tempo
- A Determinação de objetivos Prioritários
- Estratégias de Delegação e de Acompanhamento dos Colaboradores

Conceção e Implementação de um Programa de Gestão do Tempo

- Aumentar o Tempo Disponível para Tarefas de Alta Prioridade
- Reduzir a Frequência de Tarefas Urgentes
- Reduzir as Perdas de Tempo Estruturais e Organizacionais

Enquadramento

E se, por artes mágicas, fosse possível intuir o que o seu cliente está a pensar, sentir e as suas verdadeiras intenções, para além das palavras?

A linguagem corporal é extremamente fiável e informativa. Saber reconhecer os sinais emocionais não-verbais dos seus clientes e interagir com estes de uma forma harmoniosa a um nível não-verbal é uma competência fundamental nas organizações. E se lhe adicionarmos uma linguagem verbal positiva, assertiva e determinada podemos fazer a diferença!

Metodologia

Neste curso promove-se a integração entre **contribuições teóricas** e uma **forte componente prática** de aplicação dos conhecimentos às realidades profissionais dos participantes. Serão usadas metodologias ativas baseadas em exercícios práticos e simulações.

Duração

7 horas

| Temas | Benefícios | Aplicação |
|---|--|--|
| A vantagem competitiva de reconhecer e interpretar as emoções dos clientes | <ul style="list-style-type: none"> Trabalhar competências para decodificar a linguagem corporal dos clientes Identificar as microexpressões faciais da emoção | <ul style="list-style-type: none"> Reuniões de trabalho com clientes internos ou externos Negociações Auditoria Atendimento comercial presencial Apresentações em público |
| Uma poderosa ferramenta de comunicação: a linguagem corporal | <ul style="list-style-type: none"> Gerir a própria linguagem corporal Identificar formas de demonstrar competência, usando a linguagem corporal | <ul style="list-style-type: none"> Reuniões de trabalho com clientes internos ou externos Negociações Auditoria Atendimento comercial presencial Apresentações em público |
| O desafio de usar a linguagem verbal para comunicar eficazmente | <ul style="list-style-type: none"> Potenciar a utilização de uma linguagem positiva, assertiva e “sem gordura” Desenvolver a arte de perguntar para conduzir uma reunião ou negociação | <ul style="list-style-type: none"> Reuniões de trabalho com clientes internos ou externos Negociações Auditoria Atendimento comercial presencial ou telefónico |
| Criar e reforçar um clima de confiança propício à fidelização dos clientes | <ul style="list-style-type: none"> Sincronizar linguagem verbal e não-verbal Comunicar estabelecendo <i>rapport</i> com o interlocutor Usar a linguagem verbal e a corporal para comunicar com clientes em situações de tensão e conflito | <ul style="list-style-type: none"> Reuniões de trabalho com clientes internos ou externos Negociações Auditoria Atendimento comercial presencial ou telefónico |

Motivação e Gestão de Equipas

Comportamento Organizacional

Enquadramento

A abordagem da temática da Liderança assumiu, nos últimos anos, um papel fundamental para a **condução e motivação das equipas de trabalho**. Os complexos contextos profissionais e interpessoais conduzem, atualmente, à necessidade de se encontrarem **estratégias eficazes de atuação** junto das equipas que lideram, em consonância com os objetivos da organização.

Esse papel a desempenhar pelo líder, coloca-lhe frequentemente várias questões, entre elas: “**Como agir com pessoas?**” ou “**Qual o estilo de atuação mais eficaz?**”.

Este curso pretende levantar algumas questões sobre a prática da liderança nos seus diversos domínios de atuação e dar a conhecer as *core competences* que caracterizam os “melhores”.

Para o efeito serão utilizados métodos dinâmicos, baseados em exercícios, questionários e estudo de casos práticos.

Destinatários

Quadros Intermédios, Subgerentes e Gerentes recém-nomeados com responsabilidades na gestão e coordenação de equipas.

Duração

12 horas

Caraterísticas dos Papéis e das Atividades de uma Chefia

- Os Papéis de um Quadro
- Caraterísticas das Atividades de um Quadro

Processo de Liderança

- Liderança *versus* Chefia
- Modelos do Processo de Liderança
- O Líder Transformacional

Programa

O Líder como Gestor da Mudança Organizacional

- Caraterísticas dos Processos de Mudança Organizacional
- Os Modelos Atuais de Organização e Gestão de Equipas de Trabalho
- O Papel do Líder como Gestor da Mudança

O Líder como Gestor de Recursos Humanos

- A Gestão da Equipa de Trabalho
- A Gestão da Motivação no Trabalho
- A Gestão da Comunicação na Equipa
- A Gestão da Aprendizagem Individual

O Cliente no Centro da Venda

Comportamento Organizacional

Enquadramento

Já alguma vez se interrogou sobre se o seu comportamento é adequado em cada fase da venda?

Este curso constitui uma oportunidade para, de uma forma acessível e rápida, aumentar as competências ao nível do **relacionamento com o cliente numa situação de venda**, no sentido de alcançar a situação ideal de vantagem para ambas as partes (*win-win*).

Como captar o cliente, como fazê-lo interessar-se pelo produto da instituição e, por fim, como fazê-lo sentir necessidade do mesmo, são assuntos refletidos no curso.

Destinatários

- Recém-admitidos para funções comerciais.
- Requalificação profissional para o exercício de funções comerciais.

Metodologia

e-Learning – Módulo de Curta Duração

Duração

Tempo Estimado de Auto Estudo: 1 hora

Programa

O Programa tem duas partes:

- Numa primeira parte é feito o enquadramento do tema e salientada a sua importância, ilustrando-o com um **“caso” de uma venda bem sucedida**;
- A segunda parte, ao percorrer as diversas fases da venda, relaciona os comportamentos dos dois intervenientes na relação comercial, realçando a importância de estar consciente desta interdependência.

Prevenção e Gestão de Conflitos e Gestão de Reclamações

Comportamento
Organizacional

Enquadramento

O objetivo central deste curso é desenvolver técnicas de prevenção e gestão de conflitos e reclamações. Através da dinamização com recurso a atividades de aplicação prática que consolidem os conhecimentos teóricos transmitidos, os participantes serão levados a encarar cada reclamação como uma oportunidade de melhorar a qualidade de serviço.

Objetivos

- Favorecer a consciencialização para o papel que cada colaborador desempenha na imagem institucional;
- Melhorar o relacionamento com os clientes através de uma comunicação eficaz;
- Compreender os processos de reclamação e desenvolver os processos comunicacionais adequados à sua resposta;
- Resolver eficazmente uma reclamação de forma a reter e fidelizar o cliente.

Destinatários

Profissionais que pretendam desenvolver competências no âmbito da prevenção e gestão de conflitos e de reclamações.

Duração

7 horas

Programa

- Importância de uma abordagem eficaz ao cliente difícil
- Técnicas de gestão do *stress*
- Estratégias de redução da tensão e do conflito
- Conceito, tipologia e caracterização de reclamações
- Técnicas para lidar eficazmente com reclamações

➔ Módulos de Curta Duração em e-Learning (MOCDEL)

Enquadramento

A aquisição de competências instrumentais específicas para aplicação direta no contexto profissional é uma das preocupações dos Colaboradores bancários.

A oferta formativa na plataforma de *e-Learning* do IFB – webBANCA vem dar resposta a esta necessidade de “Formação ao Longo da Vida”, ao aliar o conhecimento ao “saber fazer”, proporcionando o reforço e desenvolvimento de competências em micro-áreas da atividade bancária.

Os módulos focam-se nos conceitos essenciais, com uma permanente preocupação de ligação à vida ativa, permitindo uma aprendizagem rápida, ativa e ajustada a cada perfil profissional.

Destinatários

Todos aqueles que tenham necessidades específicas de formação em micro-áreas de negócio e que pretendam obter competências específicas, diretamente aplicáveis na sua prática profissional.

Módulos Disponíveis

| Módulo | Tempo Estimado de Estudo |
|--|--------------------------|
| A DMIF e os Clientes | 2h |
| AML & CTF* – Curso completo | 10h |
| AML & CTF* – Atualização | 2h |
| Cartões Bancários | 1h |
| Cheque | 3h |
| Conta Bancária | 1h30m |
| Depósito Bancário | 1h30m |
| Financiamento Automóvel | 2h |
| Letra e Livrança | 3h |
| O Cliente no Centro da Venda | 1h |
| SNC – Sistema de Normalização Contabilística | 4h |

*Anti-Money Laundering & Counter-Terrorism Financing

Certificação

Será emitido um certificado a todos aqueles que obtenham aprovação nas atividades de avaliação realizadas na plataforma de *e-Learning*.

FORMAÇÃO AVANÇADA

→ Programas de Formação Avançada

→ Programa de Formação para Alta Direção

→ Programas de Formação Avançada

O IFB disponibiliza cursos de Formação Avançada visando a atualização e aprofundamento de saberes em domínios específicos inerentes às diversas atividades das instituições financeiras.

Presentemente, a oferta de formação avançada do IFB inclui os seguintes cursos:

- Aconselhamento Financeiro de Empresas
- Aconselhamento Financeiro de Particulares
- Ativos Financeiros Derivados
- Auditoria Financeira e de Sistemas de Informação – Vertente Auditoria
- Auditoria Financeira e de Sistemas de Informação – Vertente Gestão do Risco
- Avaliação e Gestão de Ativos
- Banca e Fiscalidade Internacional e Europeia
- *Compliance*
- Curso Prático de Preparação para o Exame de Avaliação Profissional à OCC
- Curso de Preparação para o Exame de Admissão à Certificação CIA - Certified Internal Audition pelo IIA - Institute of Internal Auditors
- Concessão, Acompanhamento e Recuperação de Crédito
- Desenvolvimento de Recursos Humanos
- Gestão de Crédito
- Gestão de Sistemas de Informação
- Gestão Internacional na Banca
- *Governance* e Supervisão Bancária
- Liderança e Desenvolvimento de Equipas
- Marketing Digital
- Marketing Financeiro
- Organização e Gestão de Processos

Aconselhamento Financeiro de Empresas

Objetivos

O objetivo da Formação Avançada em Aconselhamento Financeiro de Empresas é promover a aquisição e consolidação de conhecimentos técnicos e de metodologias necessários à realização de avaliações económico-financeiras de empresas, à análise de projetos de investimento, à análise do risco de operações de financiamento, à apresentação personalizada de soluções de investimento e de financiamento para empresas e desenvolver atitudes e comportamentos facilitadores do estabelecimento e acompanhamento de relações comerciais.

Destinatários

- Bancários com funções de aconselhamento de clientes empresas ou Bancários candidatos ao exercício dessas funções.
- Empresários e Profissionais de outros setores de atividade com interesse na frequência do plano curricular integral ou na frequência de unidades curriculares isoladas.

Certificação

A obtenção do certificado de Formação Avançada em Aconselhamento Financeiro de Empresas pressupõe a frequência das seis Unidades Curriculares do Programa, com um total de 90 horas de formação presencial e a prestação de provas de avaliação de conhecimentos.

Programa

- Regulação e a Organização da Banca (12 horas)
- Finanças Empresariais e Análise de Investimentos (18 horas)
- Operações de Financiamento e Crédito Bancário para Empresas (18 horas)
- Instrumentos de Apoio Financeiro ao Investimento e à Internacionalização (12 horas)
- Competências Interpessoais e Negociação Comercial (18 horas)
- Optativa* (12 horas)

Optativas:

- Diagnóstico Económico – financeiro de Empresas
- Contabilidade de Custos e Gestão Orçamental
- Fiscalidade de Produtos e Serviços Bancários
- Seguros para Empresas
- Liderança e Desenvolvimento de Equipas

*O IFB definirá a Optativa a realizar em função do número de inscrições.

Metodologia Pedagógica

A metodologia pedagógica de cada Unidade Curricular será composta por dois tipos de Sessões presenciais com a duração de duas horas:

- Sessões teórico-práticas, complementadas com o auto estudo de materiais pedagógicos;
- Sessões práticas de resolução de problemas, análise de casos e de simulações.

Duração

90 horas

Regime

Presencial.

A Formação Avançada em Aconselhamento Financeiro de Empresas foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares.

Aconselhamento Financeiro de Particulares

Objetivos

O objetivo da Formação Avançada em Aconselhamento Financeiro para Particulares é proporcionar a aquisição e consolidação de conhecimentos em áreas técnicas necessárias ao diagnóstico do perfil financeiro dos clientes, à apresentação e explicação personalizadas das características dos produtos e serviços e desenvolver atitudes e comportamentos facilitadores da comercialização de produtos e serviços financeiros e do acompanhamento de clientes.

Destinatários

- Bancários com funções de aconselhamento de clientes particulares ou Bancários que são candidatos ao exercício dessas funções;
- Cidadãos com interesse, profissional ou pessoal, na frequência do plano curricular integral ou na frequência de unidades curriculares isoladas.

Certificação

A obtenção do certificado de Formação Avançada em Aconselhamento Financeiro de Particulares pressupõe a frequência das 6 Unidades Curriculares do Programa, num total de 84 horas de formação presencial, e a realização com sucesso das provas de avaliação de conhecimentos.

Programa

- Regulação e a Organização da Banca (12 horas)
- Avaliação Financeira e Análise de Risco (12 horas)
- Financiamento e Crédito Bancário para Particulares
- Comercialização de Produtos Financeiros (18 horas)
- Competências Interpessoais e Negociação Comercial (18 horas)
- Optativa* (12 horas)

Optativa*:

- Fiscalidade de Produtos e Serviços Bancários
- Planos de Reforma e Fundos de Pensões
- Seguros para Particulares

*O IFB definirá a Optativa a realizar em função do número de inscrições.

Metodologia Pedagógica

A metodologia pedagógica de cada uma das Unidades Curriculares será composta por dois tipos de Sessões presenciais com a duração de duas horas:

- Sessões teórico-práticas, complementadas pelo auto estudo de materiais pedagógicos;
- Sessões práticas de resolução de problemas, análise de casos e de prática simulada.

Duração

84 horas

Regime

Presencial.

A Formação Avançada em Aconselhamento Financeiro de Particulares foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares.

Ativos Financeiros Derivados

| | |
|-------------------------------|---|
| Objetivos | O Curso foi concebido com o objetivo de proporcionar aos participantes uma formação sólida no domínio dos Ativos Financeiros Derivados. |
| Destinatários | <ul style="list-style-type: none">• Diretores responsáveis pelas áreas de mercado de capitais e de gestão de risco;• Diretores financeiros e outros responsáveis pelas áreas de tesouraria e mercados;• Diretores de análise, gestão e controlo de riscos;• Gestores de fortunas;• Dealers dos mercados cambial, monetário e de capitais;• Assessores e técnicos de todas as áreas referidas;• Consultores e auditores financeiros. |
| Certificação | A obtenção do certificado de Formação Avançada em Ativos Financeiros Derivados pressupõe a frequência das 4 Unidades Curriculares do Programa, num total de 64 horas de formação presencial, e a realização com sucesso das provas de avaliação de conhecimentos. |
| Programa | <ul style="list-style-type: none">• Futuros Financeiros (16 horas)• Opções Financeiras (16 horas)• Swaps (16 horas)• Engenharia Financeira e Gestão de Risco (16 horas) |
| Metodologia Pedagógica | O método adotado combina a exposição teórica com a resolução de casos práticos, cobrindo o enquadramento, os conceitos, os modelos e as técnicas inerentes a cada uma das matérias a lecionar. De forma a acentuar as implicações práticas das matérias expostas, em algumas unidades curriculares serão utilizados exercícios de simulação. |
| Duração | 64 horas |
| Regime | Presencial. A Formação Avançada em Ativos Financeiros Derivados foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares. |

Objetivos

Abordar os mais recentes desenvolvimentos nas áreas da auditoria e do controlo de gestão, com o objetivo de transmitir uma visão integrada destas importantes áreas funcionais, e proporcionar aos participantes uma base sólida de conhecimentos necessários à tomada de decisões financeiras, operacionais e estratégicas nas organizações.

Destinatários

O programa tem como principais destinatários os quadros médios e superiores de empresas, auditores ou consultores nas áreas da auditoria e controlo de sistemas de informação para gestão, bem como outros profissionais que pretendam complementar a sua formação.

Certificação

A obtenção do certificado de Formação Avançada em Auditoria e Sistemas de Informação – Vertente Auditoria pressupõe a frequência das 4 Unidades Curriculares do Programa, num total de 72 horas de formação presencial, e a realização com sucesso das provas de avaliação de conhecimentos.

Programa

- Auditoria (18 horas)
- Controlo de Gestão e Sistemas de Informação (18 horas)
- Contabilidade das Instituições Financeiras (18 horas)
- Fiscalidade e Auditoria Fiscal (18 horas)

Metodologia Pedagógica

Sessões teórico práticas, utilizando metodologias qualitativas e quantitativas de Auditoria Interna e Financeira, através de uma formação integrada e interdisciplinar, pretende dotar-se os candidatos de competências e capacidades de diagnóstico de estratégias adequadas à prevenção, precaução e regulação de condutas, segundo códigos de ética e responsabilidade social.

Duração

72 horas

Regime

Presencial.

A Formação Avançada em Auditoria Financeira e de Sistemas de Informação – Vertente Auditoria foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares.

Auditoria Financeira e de Sistemas de Informação – Vertente Gestão do Risco

| | |
|-------------------------------|---|
| Objetivos | Abordar os mais recentes desenvolvimentos nas áreas da auditoria e do controlo de gestão, com o objetivo de transmitir uma visão integrada destas importantes áreas funcionais, e proporcionar aos participantes uma base sólida de conhecimentos necessários à tomada de decisões financeiras, operacionais e estratégicas nas organizações. |
| Destinatários | O programa tem como principais destinatários quadros médios e superiores de empresas, auditores ou consultores nas áreas da auditoria e controlo de sistemas de informação para gestão, bem como outros profissionais que pretendam complementar a sua formação nas áreas anteriormente referidas e de gestão do risco. |
| Certificação | A obtenção do certificado de Formação Avançada em Auditoria e Sistemas de Informação – Vertente Gestão do Risco pressupõe a frequência das 4 Unidades Curriculares do Programa, num total de 74 horas de formação presencial, e a realização com sucesso das provas de avaliação de conhecimentos. |
| Programa | <ul style="list-style-type: none"> • Gestão do Risco – <i>Corporate Risk Management</i> (18 horas) • Construção de Matrizes de Risco (8 horas) • Auditoria de Sistemas de Informação (18 horas) • Solvência (18 horas) • Basileia (12 horas) |
| Metodologia Pedagógica | Sessões teórico práticas, utilizando metodologias qualitativas e quantitativas de Auditoria Interna e Financeira, através de uma formação integrada e interdisciplinar, pretende dotar-se os candidatos de competências e capacidades. |
| Duração | 74 horas |
| Regime | Presencial. A Formação Avançada em Auditoria Financeira e de Sistemas de Informação – Vertente Gestão do Risco foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares. |

Avaliação e Gestão de Ativos

| | |
|-------------------------------|--|
| Objetivos | O Curso foi concebido com o objetivo de proporcionar aos participantes uma formação sólida na Avaliação e Gestão de Ativos. |
| Destinatários | <ul style="list-style-type: none"> • Diretores responsáveis pelas áreas de mercado de capitais e de gestão de risco; • Diretores financeiros e outros responsáveis pelas áreas de tesouraria e mercados; • Diretores de análise, gestão e controlo de riscos; • Diretores de <i>research</i> de ações e obrigações; • Gestores de carteiras; • Analistas dos mercados cambial, monetário e de capitais; • Gestores de fortunas; • Dealers dos mercados cambial, monetário e de capitais; • Assessores e técnicos de todas as áreas referidas; • Consultores e auditores financeiros. |
| Certificação | A obtenção do certificado de Formação Avançada em Auditoria e Sistemas de Informação – Vertente Gestão do Risco pressupõe a frequência das 5 Unidades Curriculares do Programa, num total de 70 horas de formação presencial, e a realização com sucesso das provas de avaliação de conhecimentos. |
| Programa | <ul style="list-style-type: none"> • Finanças empresariais (14 horas) • Gestão de carteiras de ações (14 horas) • Gestão de carteiras de obrigações (14 horas) • Análise técnica de valores (14 horas) • Avaliação de ativos reais (14 horas) |
| Metodologia Pedagógica | O método adotado combina a exposição teórica com a resolução de casos práticos, cobrindo o enquadramento, os conceitos, os modelos e as técnicas inerentes a cada uma das matérias a lecionar. De forma a acentuar as implicações práticas das matérias expostas, em algumas unidades curriculares serão utilizados exercícios de simulação. |
| Duração | 70 horas |
| Regime | Presencial. A Formação Avançada em Avaliação e Gestão de Ativos foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares. |

Banca e Fiscalidade Internacional e Europeia

| | |
|----------------------|--|
| Objetivos | <p>O Curso tem como principais objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumentar as competências dos participantes na área da tributação das operações financeiras internacionais, para que possam responder às novas exigências de <i>compliance</i> e do risco legal e reputacional associado; • Aprofundar conhecimentos sobre <i>cross-border finance</i> e estratégias de eficiência fiscal que lhes estão associadas; • Reforçar o domínio dos aspetos chave da tributação portuguesa aplicável à internacionalização das instituições e de produtos financeiros a partir de Portugal; • Desenvolver o sentido estratégico e de perspetivar tendências no domínio das opções de política fiscal, da evolução da lei fiscal e da gestão da sua implementação corporativa; • Realçar o imposto como fonte de risco legal e reputacional. |
| Destinatários | <p>O Curso destina-se a quadros do sistema financeiro, empresas (PSI 20) e setor exportador, com ou sem formação jurídica, quer tenham responsabilidades de gestão ou de caráter técnico, que envolvam as temáticas em análise.</p> <p>Interessa particularmente a profissionais das áreas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comercial; • <i>Corporate</i>; • Internacional; • <i>Compliance</i>; • Auditoria; • Jurídica; • Risco; • Gestão de Tesouraria. |
| Certificação | <p>A obtenção do certificado de Formação Avançada em Banca e Fiscalidade Internacional e Europeia pressupõe a frequência das 6 Unidades Curriculares do Programa, num total de 42 horas de formação presencial, e a realização com sucesso das provas de avaliação de conhecimentos.</p> |
| Programa | <ul style="list-style-type: none"> • Banca na Era da Economia Global e do Euro (3 horas) • Noções e Princípios Fundamentais de Tributação Internacional e Europeia (9 horas) • Tópicos Seleccionados de Tributação Internacional e Europeia (9 horas) • <i>Cross Border Finance</i> (3 horas) • Tributação Portuguesa Aplicável à Internacionalização das Instituições e de Produtos Financeiros a Partir de Portugal (12 horas) • Era da Transparência Fiscal e Cooperação Multilateral: Novas Questões Tributárias, Prioridades, Tipologias de Ação e Tendências (6 horas) |
| Duração | 42 horas |
| Regime | <p>Presencial.</p> <p>A Formação Avançada em Banca e Fiscalidade Internacional e Europeia foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares.</p> |

Compliance

| | |
|-------------------------------|---|
| Objetivos | O objetivo deste curso é transmitir os princípios e conceitos que permitam aos participantes compreender e interiorizar uma cultura de <i>Compliance</i> . |
| Destinatários | Técnicos e quadros médios ou superiores do setor financeiro que pretendam vir a exercer funções neste âmbito e todos os colaboradores que desenvolvam atividades sujeitas a <i>Compliance</i> . |
| Certificação | A obtenção do certificado de Formação Avançada em <i>Compliance</i> pressupõe a frequência de 72 horas de formação presencial, e a realização com sucesso das provas de avaliação de conhecimentos. |
| Programa | <ul style="list-style-type: none"> • Regulação e Supervisão • <i>Corporate Governance</i> • Controlo Interno • Função <i>Compliance</i> I e II • Prevenção do Branqueamento de Capitais, do Financiamento ao Terrorismo e do Abuso de Mercado • Ética, Sustentabilidade e Responsabilidade Social |
| Metodologia Pedagógica | Sessões teórico práticas, utilizando metodologias qualitativas e quantitativas de <i>Compliance</i> , através de uma formação integrada e interdisciplinar. |
| Duração | 72 horas |
| Regime | Presencial. A Formação Avançada em <i>Compliance</i> foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares. |

Curso Prático de Preparação para o Exame de Avaliação Profissional à OCC

| | |
|-------------------------------|---|
| Objetivos | Revisão e atualização de conhecimentos relacionados com as matérias objeto de avaliação no exame profissional promovido pela OCC. |
| Destinatários | <ul style="list-style-type: none">• Candidatos ao Exame de Avaliação Profissional para admissão na OCC:<ul style="list-style-type: none">– Bacharéis e Licenciados em cursos das áreas das Ciências Económico-Sociais;– Alunos em fase de conclusão do respetivo curso.• Outros interessados que pretendam rever, integrar e atualizar conhecimentos. |
| Certificação | Será emitido um certificado de participação a quem frequentar um mínimo de 19 sessões. |
| Programa | <ul style="list-style-type: none">• Contabilidade Financeira• Contabilidade de Gestão• Fiscalidade• Ética e Deontologia |
| Metodologia Pedagógica | Abordagem tanto numa perspetiva teórica como numa perspetiva prática, incluindo a resolução de exercícios, constantes de exames anteriores, em sessões presenciais. |
| Duração | 80 horas |
| Regime | Presencial |

Curso de Preparação para o Exame de Admissão à Certificação CIA – Certified Internal Auditor pelo IIA – Institute of Internal Auditors

| | |
|-------------------------------|---|
| Objetivos | Este curso visa a preparação do candidato à realização do exame de admissão à certificação CIA. |
| Destinatários | Audidores ou consultores nas áreas da auditoria e controlo de sistemas de informação para gestão. Quadros médios e superiores de empresas, bem como outros profissionais que pretendam especializar a sua formação. |
| Certificação | <p>Será emitido um certificado de participação a quem frequentar o mínimo de 80% das sessões.</p> <p>O certificado mencionará a atribuição de créditos ECTS a quem realize a avaliação e obtenha a nota mínima de 10, numa escala de 10 a 20 valores.</p> |
| Programa | <p>PARTE I – Internal Audit Basics</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orientação Obrigatória • Controlo Interno / Risco – Nível Detecção • Organizar Trabalhos de Auditoria Interna – Ferramentas e Técnicas de Auditoria <p>PARTE II – Internal Audit Practice</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organização da função de Auditoria Interna • Gestão dos Trabalhos Individuais • Riscos de Fraude e Controlo – Auditores Forense <p>PARTE III – Internal Audit Knowledge Elements</p> <ul style="list-style-type: none"> • Governo / Ética de Negócios • Gestão de Risco – Nível de Proficiência • Processos, Estrutura Organizacional / Negócios e Riscos – Implicações • Comunicação • Princípios Gestão / Liderança • IT / Continuidade de Negócios • Gestão Financeira • Enquadramento Global do Negócio |
| Metodologia Pedagógica | Trabalhos desenvolvidos sobre <i>case studies</i> propostos pelos docentes. |
| Duração | 30 horas |
| Regime | Presencial |

Concessão, Acompanhamento e Recuperação de Crédito

Objetivos

O programa será abordado tendo em consideração os seguintes aspetos essenciais:

- Transmitir conhecimentos teóricos e práticos subjacentes a uma análise criteriosa das condições financeiras dos clientes face a diferentes modalidades de crédito;
- Demonstrar a importância dos normativos de Basileia e a sua relevância na mitigação do risco;
- Abordar os principais aspetos legais relativos à concessão, análise de risco e recuperação de crédito;
- Analisar as modalidades de crédito e os produtos alternativos como forma de captação e de fidelização do cliente;
- Identificar as melhores práticas no acompanhamento do crédito;
- Aplicar técnicas de negociação eficazes na concessão e recuperação de crédito, a particulares e a empresas.

Destinatários

Colaboradores bancários ou de outras instituições de crédito, com funções ligadas à concessão, acompanhamento e recuperação de crédito.

Certificação

A obtenção do certificado de Formação Avançada em Concessão, Acompanhamento e Recuperação de Crédito pressupõe a frequência de 72 horas de formação presencial, e a realização com sucesso das provas de avaliação de conhecimentos.

Programa

- Análise Económico-Financeira de Empresas
- Concessão e Análise de Risco de Crédito
- Aspetos Legais na Concessão e Recuperação do Crédito – Noções Fundamentais
- Avaliação Financeira de Projetos
- Crédito Problemático – Gestão e Recuperação
- Negociação Eficaz nas Operações de Crédito

Duração

72 horas

Regime

Presencial.

A Formação Avançada em Concessão, Acompanhamento e Recuperação de Crédito foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares.

Desenvolvimento de Recursos Humanos

| | |
|-------------------------------|---|
| Objetivos | Atualizar e aprofundar os conhecimentos necessários à conceção de processos de gestão e avaliação do desempenho, à construção de planos de desenvolvimento, evolução, sucessão e <i>outplacement</i> e de gestão e avaliação de programas de formação. |
| Destinatários | <ul style="list-style-type: none"> • Bancários que desempenhem funções técnicas ou de gestão na área dos recursos humanos; • Empresários e Profissionais de outros setores de atividade com funções na área da gestão de recursos humanos. |
| Certificação | A obtenção do certificado de Formação Avançada em Desenvolvimento de Recursos Humanos pressupõe a frequência das 4 Unidades Curriculares do Programa, num total de 36 horas de formação presencial. |
| Programa | <ul style="list-style-type: none"> • Os Processos de Gestão e de Avaliação do Desempenho • A Gestão da Mobilidade e do Desenvolvimento Profissional • A Gestão e a Avaliação dos Processos de Formação <p>Optativas*:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recrutamento, Seleção e Integração Organizacional • Gestão de Expatriados • Gestão Estratégica de Recursos Humanos • Ética e Cultura Organizacional • Direito do Trabalho <p><small>*O IFB definirá a Optativa a realizar em função do número de inscrições.</small></p> |
| Metodologia Pedagógica | <p>A metodologia pedagógica de cada uma das Unidades Curriculares compreenderá dois tipos de sessões presenciais com a duração de duas horas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sessões teórico-práticas, complementadas pelo auto estudo de materiais pedagógicos; • Sessões práticas de debate de ideias, de análise de casos e de acompanhamento de projetos. |
| Duração | 36 horas |
| Regime | <p>Presencial.</p> <p>A Formação Avançada em Desenvolvimento de Recursos Humanos foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares.</p> |

Gestão de Crédito

Objetivos

Esta formação foi concebida com o objetivo de proporcionar aos Participantes uma formação sólida no domínio da concessão de crédito, abarcando os mercados de particulares e de empresas, considerando também os produtos de crédito oferecidos aos seus clientes pelas instituições de crédito.

Toda a estrutura do banco deve conhecer a política de concessão de crédito.

Para além das áreas de risco também as áreas comerciais devem ser capazes de fazer uma análise de viabilidade para selecionar os projetos a procurar e apoiar.

Destinatários

- Administradores de Instituições de Crédito;
- Diretores Comerciais;
- Diretores de análise, gestão e controlo de riscos;
- Diretores financeiros e das áreas de tesouraria;
- Assessores e técnicos das áreas referidas;
- Administradores de Empresas, diretores e técnicos ligados à negociação de linhas de crédito com os bancos.

Certificação

A obtenção do certificado de Formação Avançada em Gestão de Crédito pressupõe a frequência das 5 Unidades Curriculares do Programa, num total de 72 horas de formação presencial.

Programa

- Direito das Sociedades (12 horas)
- Análise de Investimentos (18 horas)
- Gestão do Crédito (18 horas)
- Recuperação do Crédito (12 horas)
- Regulação e Supervisão Bancária (12 horas)

Metodologia Pedagógica

O método adotado combina a exposição teórica com a resolução de casos práticos, cobrindo o enquadramento, os conceitos, os modelos e as técnicas inerentes a cada uma das matérias a lecionar. De forma a acentuar as implicações práticas das matérias expostas, em algumas das unidades curriculares serão utilizados exercícios de simulação.

Duração

72 horas

Regime

Presencial.

A Formação Avançada em Gestão de Crédito foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares.

Objetivos

A Formação Avançada em Gestão de Sistemas de Informação dirige-se a Quadros e Especialistas que exercem funções nas áreas da organização e da automatização de processos de negócio, capacitando-os para o acompanhamento e coordenação de projetos de mudança e de inovação que envolvam o diagnóstico de funcionamento, a informatização ou reestruturação de uma organização ou qualquer um dos seus departamentos.

Destinatários

A Formação Avançada em Gestão de Sistemas de Informação está focalizada essencialmente nos utilizadores de sistemas de informação, assim como, nos demais técnicos e dirigentes da “função sistemas de informação” das empresas financeiras e outros consultores de gestão e de sistemas de informação. Em geral, esta Formação Avançada interessará aos profissionais que pretendam compreender como a utilização de sistemas e tecnologia de informação pode contribuir para o sucesso das empresas bancárias e financeiras.

Certificação

A obtenção do certificado de Formação Avançada em Gestão de Sistemas de Informação pressupõe a frequência de todas as Unidades Curriculares que integram o plano de estudos do Curso e a realização com sucesso das provas de avaliação de conhecimentos.

Programa

- Sistemas e Tecnologias de Informação
- Análise de Requisitos de Sistemas de Informação
- Análise de Dados
- Desenvolvimento de Sistemas de Informação
- Auditoria de Sistemas de Informação
- Segurança de Informação

Metodologia Pedagógica

A metodologia pedagógica de cada uma das Unidades Curriculares compreenderá sessões presenciais com a duração de duas horas orientadas para a transmissão de informação sobre os temas do programa, para a análise de casos, realização de simulações e resolução de problemas.

Duração

78 horas

Regime

Presencial.

A Formação Avançada em Gestão de Sistemas de Informação foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares.

Gestão Internacional na Banca

Objetivos

Esta Formação Avançada em Gestão internacional na Banca tem por objetivo a aquisição e a consolidação de conhecimento das estruturas Bancárias Multinacionais ou Internacionais e das operações técnicas específicas do comércio Internacional, permitindo, assim, aos intervenientes, o domínio das referidas operações, e, facilitando, desta forma, as transações internacionais e globais.

Destinatários

- Bancários com funções técnicas e de aconselhamento de clientes com operações internacionais ou globais;
- Gestores ou técnicos de empresas que tenham ou queiram vir a ter, atividade internacional, com ênfase na área do comércio internacional.

Certificação

A obtenção do certificado de Formação Avançada em Gestão Internacional na Banca pressupõe a frequência das 4 Unidades Curriculares do Programa e a realização com sucesso das provas de avaliação de conhecimentos.

Programa

- A Globalização, os Fundamentos e a Natureza da Gestão Internacional. O Impacto da Globalização na Atividade das Empresas/Bancos e os Desafios Lançados pela Nova Economia
- O Meio Envolvente e a Forma como Influência a Atividade Bancária Internacional
- As Principais Operações de Financiamento do Comércio Internacional, a Sua Estrutura e a Sua Aplicabilidade
- O Mercado Cambial, e o seu Funcionamento. O Risco Cambial e a Sua Gestão

Metodologia Pedagógica

A metodologia pedagógica é composta por sessões teórico-práticas complementadas com auto estudo de materiais pedagógicos.

Duração

36 horas

Regime

Presencial.

A Formação Avançada em Gestão Internacional na Banca foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares.

Governance e Supervisão Bancária

Objetivos

Esta formação foi concebida com o objetivo de proporcionar aos Participantes uma formação abrangente no campo da regulação e supervisão, já que presente-mente não é possível avançar no setor bancário com inovações ou comportamentos que não caibam integralmente no quadro regulamentar estabelecido.

Destinatários

- Administradores de Instituições de Crédito;
- Diretores Comerciais;
- Diretores de análise, gestão e controlo de riscos;
- Diretores financeiros e das áreas de tesouraria;
- Diretores de Marketing e Planeamento;
- Diretores de *Compliance*, de Inspeção e de Auditoria;
- Assessores e técnicos das áreas referidas;
- Revisores de contas;
- Consultores e auditores financeiros.

Certificação

A obtenção do certificado de Formação Avançada em *Governance* e Supervisão Bancária pressupõe a frequência das 7 Unidades Curriculares do Programa, num total de 75 horas de formação presencial.

Programa

- Regulação e Supervisão Bancária (12 horas)
- Gestão da Performance e Controlo da Gestão de Bancos (12 horas)
- Auditoria Financeira (12 horas)
- Regulação do Mercado de Instrumentos Financeiros (DMIF) (12 horas)
- A Função *Compliance* (9 horas)
- Ética, Sustentabilidade e Responsabilidade Social (6 horas)
- Mecanismo Único de Resolução da União Europeia (12 horas)

Metodologia Pedagógica

O método adotado combina a exposição teórica com a resolução de casos práticos, cobrindo o enquadramento, os conceitos, os modelos e as técnicas inerentes a cada uma das matérias a lecionar. De forma a acentuar as implicações práticas das matérias expostas, em algumas das unidades curriculares serão utilizados exercícios de simulação.

Duração

75 horas

Regime

Presencial.

A Formação Avançada em *Governance* e Supervisão Bancária foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares.

Liderança e Desenvolvimento de Equipas

Objetivos

Desenvolver capacidades de autodiagnóstico de atitudes e comportamentos, de gestão das emoções a nível pessoal e relacional e de construção de climas de trabalho positivos orientados para a obtenção de resultados e para o desenvolvimento organizacional.

Destinatários

- Bancários com responsabilidade de coordenação de projetos ou liderança de Equipas ou Quadros candidatos a assumir essas funções;
- Empresários e Profissionais de outros setores de atividade responsáveis por equipas.

Certificação

A obtenção do certificado de Formação Avançada em Liderança e Desenvolvimento de Equipas pressupõe a frequência das 4 Unidades Curriculares do Programa, num total de 36 horas de formação presencial.

Programa

- Inteligência Emocional e Desenvolvimento de Relações Interpessoais
- Ética e Liderança
- Gestão e Desenvolvimento de Equipas

Optativas*:

- Motivação de Equipas
- Competências Interpessoais e Negociação
- Ética e Cultura Organizacional
- Técnicas de Comunicação

*O IFB definirá a Optativa a realizar em função do número de inscrições.

Metodologia Pedagógica

A metodologia pedagógica de cada uma das Unidades Curriculares compreenderá dois tipos de sessões presenciais com a duração de duas horas:

- Sessões teórico-práticas que serão complementadas pelo auto estudo de materiais pedagógicos;
- Sessões práticas de debate de ideias, análise de casos e acompanhamento de projetos.

Duração

36 horas

Regime

Presencial.

A Formação Avançada em Liderança e Desenvolvimento de Equipas foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares.

Objetivos

A Formação Avançada em Marketing Digital dá a conhecer, de forma estruturada, um conjunto alargado de técnicas e ferramentas digitais que ajudam a promover os produtos e serviços das empresas, no quadro das relações personalizadas que se pretende estabelecer com o cliente.

A razão de ser desta formação é capacitar os participantes para definir uma estratégia sólida e um plano de ação digital eficaz, coordenar o lançamento e otimização de projetos digitais e avaliar o retorno destas ações.

Destinatários

- Profissionais da área do marketing e comunicação que pretendam compreender, rentabilizar ou integrar, na sua estratégia de desenvolvimento, as especificidades do digital e das novas tecnologias;
- Quadros que pretendam conhecer as novas tecnologias e tendências do marketing.

Certificação

A obtenção dos certificados de Formação Avançada em Marketing Digital pressupõe a frequência de todas as Unidades Curriculares que integram o plano de estudos do Curso e a realização com sucesso do Projeto final.

Programa

- Fundamentos e Estratégia de Marketing Digital
- Web-based tools
- Mobile Marketing
- Customer Relationship Management e Big Data
- Web Analytics e Traffic Management
- Social Media Management
- Transmedia e Video Marketing
- Inovação e Tendências
- Optativa
- Projeto Final

Optativas*:

- Web Copywriting
- E-commerce

*O IFB definirá a Optativa a realizar em função do número de inscrições.

Metodologia Pedagógica

A metodologia pedagógica de cada uma das Unidades Curriculares compreenderá sessões presenciais com a duração de três horas orientadas para a transmissão de informação sobre os temas do programa, para a análise de casos e para a realização do Projeto Final.

Duração

60 horas

Regime

Presencial.

A Formação Avançada em Marketing Digital foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares.

Marketing Financeiro

| | |
|-------------------------------|--|
| Objetivos | <p>Em termos sintéticos, os objetivos desta formação podem ser enunciados da seguinte forma:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dotar os participantes de ferramentas que lhes permitam compreender a importância e desempenhar funções suscetíveis de reforçar o posicionamento de instituições financeira no mercado, designadamente num contexto de elevada concorrência e instabilidade dos mercados financeiros; • Compreender a importância e o impacto da estratégia de marketing e respetiva implementação; • Desenvolver competências de utilização de dados como alavanca de um maior conhecimento de clientes e potenciais clientes e base da definição do posicionamento estratégico, segmentação e estratégias de captação, fidelização, reforço de relação e <i>cross selling</i>; • Sensibilizar para a importância da inovação, explorando formas de promover a inovação mesmo no contexto de grandes organizações em mercados regulados; • Desenvolver competências pessoais e de liderança necessárias à construção de climas organizacionais, de confiança e ao desenvolvimento de relações comerciais económica e socialmente responsáveis. |
| Destinatários | <ul style="list-style-type: none"> • Diplomados em Gestão e em Marketing; • Profissionais do Setor Financeiro que desempenham funções de coordenação ou gestão de unidades de negócio; • Profissionais com funções de análise, <i>report</i> e investigação da atividade económica; • Profissionais com funções de marketing, gestão de segmento ou gestão de produto. |
| Certificação | <p>A obtenção dos certificados de Formação Avançada em Marketing Digital pressupõe a frequência de todas as Unidades Curriculares que integram o plano de estudos do Curso e a realização com sucesso do Projeto final.</p> |
| Programa | <ul style="list-style-type: none"> • Marketing dos Serviços Financeiros (15 horas) • Comportamento Organizacional, Liderança e Inovação (9 horas) • Ética, Sustentabilidade e Responsabilidade Social (6 horas) • <i>Data-Driven Marketing</i> (15 horas) • Inovação nos Serviços Financeiros (15 horas) |
| Metodologia Pedagógica | <p>O método adotado combina a exposição teórica com a resolução de casos práticos, cobrindo o enquadramento, os conceitos, os modelos e as técnicas inerentes a cada uma das matérias a lecionar. De forma a acentuar as implicações práticas das matérias expostas, em algumas das unidades curriculares serão utilizados exercícios de simulação.</p> |
| Duração | <p>60 horas</p> |
| Regime | <p>Presencial.</p> <p>A Formação Avançada em Marketing Financeiro foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares.</p> |

Organização e Gestão de Processos

| | |
|-------------------------------|---|
| Objetivos | A Formação Avançada em Organização e Gestão de Processos dirige-se a Quadros e Especialistas que exercem funções nas áreas da organização e da automatização de processos de negócio, capacitando-os para o acompanhamento e coordenação de projetos de mudança e de inovação que envolvam o diagnóstico de funcionamento, a informatização ou reestruturação de uma organização ou qualquer um dos seus departamentos. |
| Destinatários | Diretores e Quadros especializados de Instituições Financeiras ou de empresas de serviços, nomeadamente de empresas de consultoria que pretendam desenvolver ou aprofundar os seus conhecimentos em organização e sistemas de Informação. |
| Certificação | A obtenção dos certificados de Formação Avançada na área de Organização e Sistemas de Informação pressupõe a frequência de todas as Unidades Curriculares que integram o plano de estudos do respetivo Curso e a realização com sucesso das provas de avaliação de conhecimentos. |
| Programa | <ul style="list-style-type: none"> • Organização do Trabalho • Gestão da <i>Performance</i> e Controlo de Gestão dos Bancos • Gestão de Operações e Qualidade • Gestão de Processos • Gestão de Projetos |
| Metodologia Pedagógica | A metodologia pedagógica de cada uma das Unidades Curriculares compreenderá sessões presenciais com a duração de duas horas orientadas para a transmissão de informação sobre os temas do programa, para a análise de casos, realização de simulações e resolução de problemas. |
| Duração | 78 horas |
| Regime | Presencial. A Formação Avançada em Organização e Gestão de Processos foi concebida para poder ser frequentada de forma sequencial e integral ou através da frequência isolada de Unidades Curriculares. |

→ Programa de Formação para Alta Direção

Enquadramento

Os Setores Bancário e Financeiro têm atualmente novas exigências para o desempenho das funções de Administração e das denominadas Funções Essenciais, em particular nos domínios da Regulação e dos Modelos de *Corporate Governance*.

Objetivos

- Caracterizar o enquadramento global da atividade bancária;
- Apresentar as perspetivas atuais sobre o quadro regulamentar e os instrumentos de supervisão nas vertentes prudencial e comportamental, tanto a nível nacional como europeu.

Destinatários

Administração e Diretores de 1ª Linha.

Programa

| Módulo | Tema | Versão 1 | Versão 2 | Versão 3 |
|-----------|---|----------|----------|----------|
| | | Horas | | |
| Seminário | A Evolução da Economia e Perspetivas para a Banca | 2 | 2 | 2 |
| 1 | Novo Enquadramento Regulatório: Supervisão Prudencial e Comportamental | 6 | 6 | 6 |
| 2 | Controlo Interno e Prevenção do Branqueamento de Capitais e Financiamento do Terrorismo | 3 | 4 | 6 |
| 3 | Referenciais Contabilísticos no Setor Bancário | 3 | 6 | 5 |
| 4 | Contas, Sistemas de Pagamento e Banca Digital | 3 | 6 | 6 |
| 5 | Basileia – Pacote Legislativo CRR/CDR IV | 3 | 6 | 6 |
| 6 | <i>Corporate Governance</i> | 3 | 4 | 3 |
| 7 | Mercados Financeiros | 3 | 3 | 6 |
| 8 | Cooperação Tributária Internacional | 4 | 4 | 4 |
| 9 | Funções de Controlo Interno | | | 6 |
| 10 | Recuperação, Resolução e Sistema de Garantia de Depósito | | | 4 |
| 11 | Planeamento e Gestão de Investimentos | | | 4 |
| 12 | Serviços de Intermediação Financeira | | | 4 |
| Seminário | Ética e Responsabilidade Social | 2 | 2 | 2 |
| Total | | 32 | 43 | 64 |

Metodologia Pedagógica

Sessões de debate, reflexão e discussão dos temas podendo fazer recurso à análise de casos práticos.

Regime

Presencial, em horário a acordar com a instituição (se for edição fechada) ou em pós-laboral ou sábado (se for uma edição aberta).

SEMINÁRIOS E WORKSHOPS



→ Seminários e Workshops

No esforço continuado de disponibilizar uma formação que obedeça a critérios de alta qualidade, curta duração e oportunidade, o programa de Seminários e Workshops do IFB oferece ações de caráter muito especializado, dirigidas essencialmente à estrutura de topo da Banca, nomeadamente diretores e outros Quadros Qualificados.

Presentemente a oferta formativa de **Seminários** é a que se apresenta de seguida:

- A Adequação de Qualificações nos Serviços Financeiros
- Auto Regulação nos Serviços Financeiros
- Basel III and Bank Profitability – A Practical Approach
- Conferência - Valor e Risco da Gestão de Marca
- Estratégia Digital na Banca
- Gestão Financeira em Ambientes Adversos
- *Key Factors* na Assessoria da Gestão de Topo nos Serviços Financeiros
- O Código do Trabalho – Principais Alterações
- O Direito Regulatório dos Serviços Financeiros
- Programa Banca Digital – *Everyday Bank*
- Recuperação de Crédito nos Serviços Financeiros
- Risco Jurídico na Gestão de Serviços Financeiros
- Risco Prudencial vs. Risco de Negócio nos Serviços Financeiros
- União Bancária – MUS e MRE (SRM)

De igual modo, a oferta formativa de **Workshops** é a seguinte:

- *Anti-Money Laundering & Counter-Terrorism Financing – Upgrade*
- BASILEIA III e CRR / CDR IV – Diretiva e Regulamento dos Requisitos de Capital
- Casos de Risco: *Offshores*; Corrupção; Branqueamento e Financiamento ao Terrorismo; Evasão Fiscal
- Cibercrime e Cibersegurança
- Circuitos *Offshore* - Mais perto do fim?
- Conta Bancária – Normas e Procedimentos
- Derivados e a sua Contabilização em IFRS
- Dinheiro Digital e Novos Meios de Pagamento
- DMIF II/RMIF – Impactos e Oportunidades
- DMIF II - Conhecimentos e Competências
- Demonstrações Financeiras - Novos Modelos do SNC
- FATCA, *Common Reporting Standard*, as Novas Diretivas da UE e as “Listas Anti-Paraísos Fiscais”
- Fim dos Centros Financeiros *Offshore*?
- Fundos de Investimento – Análise de Rentabilidade e Risco
- Gestão do Risco e Controlo Interno
- Gestão de Riscos nas Empresas – *Interest Rate, Foreign Exchange e Commodities*
- Herança e Habilitação de Herdeiros para não Juristas
- ICAAP & ILAAP – O Novo Centro de Comando do Banco
- IFRS 9 – Novas Imparidades e muito mais
- Imparidades
- Instrumentos de Cobertura do Risco de Taxa de Juro e Cambial nas Exportações
- Marketing para Resultados
- Negociar a Recuperação de Crédito
- Neuromarketing nas Vendas – Princípios de Influência e Persuasão
- *Panama Papers*: Fim dos *Offshore*?
- Planeamento e *Compliance* Fiscal – o que vai mudar
- Os casos Apple, Panamá e Bahamas
- Regulamento Geral de Proteção de Dados
- Risco Legal e Reputacional na Banca
- Serviços Bancários e Troca Internacional de Informação

→ Seminários

A Adequação de Qualificações nos Serviços Financeiros

Enquadramento

O RGICSF exige uma adequada qualificação profissional para o desempenho de funções em órgãos de administração e fiscalização de serviços financeiros, assim como para a titularidade de funções essenciais. Esta exigência prolonga-se numa correspondente exigência de elevada competência técnica dos colaboradores e agentes das ICSF a todos os níveis da hierarquia.

O presente seminário visa debater a adequação das qualificações com base em critérios objetivos de aferição das habilitações académicas, formação e experiência profissional, atendendo ao nível de responsabilidade e diversidade necessárias para um adequado desempenho institucional.

Objetivos

- Debater os critérios a que obedece a adequação de qualificações;
- Explicitar as consequências de uma adequada adequação de funções para a disseminação de competência técnica por toda a organização;
- Identificar o modelo de perfil de qualificações conforme às exigências do RGICSF de adequação e competência técnica que permita um tratamento uniforme de todos os quadros da organização.

Destinatários

- Técnicos de autoridade de regulação com funções na supervisão da adequação funcional;
- Titulares de funções essenciais, responsáveis pela gestão de recursos humanos, gestores de primeira linha em instituições financeiras.

Programa

manhã

- A adequação de qualificações nos órgãos de administração e fiscalização e nas funções essenciais
 - A supervisão da adequação de qualificações
 - Perspetivas sobre a avaliação interna da adequação de qualificações
- Uma perspetiva *top-down* da adequação de qualificações
 - Exigências de competência técnica: do topo para a base
 - A diversificação e integração de qualificações nos vários níveis da estrutura institucional

tarde

- Um modelo integrado de adequação de qualificações: a experiência do ISGB
- Debate

Duração

6 horas

Continuidade

Projetos de assessoria do ISGB à implementação de um modelo integrado de adequação de qualificações e competência técnica

Coordenação

Sérgio Mascaranhas

Auto Regulação nos Serviços Financeiros

Enquadramento

Os serviços financeiros são uma actividade regulada e supervisionada pelo que as entidades do setor têm de se dotar de uma adequada regulamentação onde enunciem as regras a qua obedecem as suas políticas, sistemas e mecanismos operacionais.

O presente seminário visa discutir os standars e as boas práticas relativas à auto regulação da atividade desenvolvida pelas instituições de crédito e sociedades financeiras.

Objetivos

- Explicitar a necessidade da auto regulamentação nos serviços financeiros;
- Gestores de topo, quadros de serviços jurídicos, contencioso, *compliance*, auditoria, gestão de risco e outras funções essenciais, gestores operacionais de instituições financeiras;
- Prestadores de serviços jurídicos a instituições financeiras.

Destinatários

- Técnicos de autoridade de regulação com funções na supervisão da adequação funcional;
- Titulares de funções essenciais, responsáveis pela gestão de recursos humanos, gestores de primeira linha em instituições financeiras.

Programa

manhã

- Serviços financeiros, um setor regulado
 - O enquadramento hétero regulativo
 - Os deveres de auto regulação: fundamentação
- A função auto regulatória
 - Enquadramento institucional
 - A perspetiva dos utilizadores

tarde

- Implementação da auto regulação
 - Instrumentos de auto regulação
 - Operacionalização
- Debate

Duração

6 horas

Continuidade

Seminários: O direito Regulatório nos serviços financeiros; Risco Jurídico nos serviços financeiros; *Key factors* na assessoria da Gestão de Topo

Coordenação

Sérgio Mascaranhas

Basel III and Bank Profitability - A Practical Approach

The clock is ticking...

Every day that passes is one day closer to the 2019 deadline when banks must comply fully with the Basel III regulatory framework. With every year that passes between now and then, the compliance hurdle is being raised – banks will need more capital and more liquidity – placing increasing pressure on bank profitability. Never before has it been more important to learn about the impact of Basel III, and what banks can do to manage the transition.

That's why the IFB working in conjunction with ACF Consultants – an international bank training firm – is offering a unique and practical seminar on **Basel III and Bank Profitability**.

Everyone working in banks today needs to have an intuitive understanding of Basel III, and truly appreciate the cost and impact on bank strategies and operations. ACF was the first to demonstrate that, unmanaged, Basel III will **potentially cut bank profitability by up to 30%**.

Using the powerful Global Banker simulation, delegates can discover what they can practically do in their everyday jobs to make their bank operate more safely and more profitably. No matter where in the bank they come from, delegates will see what makes a bank tick, explore strategic alternatives, and experience for themselves how all the different areas relate. The program is really effective, and always receives positive feedback – “This is the best seminar I have ever attended.”

The impact of Basel III is widespread, and affects the bank's day-to-day decision-making in lending, funding, treasury, capital, liquidity, and operations. All these areas are tightly interconnected, and directly affect the bank's profitability. For this reason, delegates will benefit by attending the seminar, no matter where in the bank they work.

Skills Delivered

Over an intensive three-day period, delegates will:

- Obtain a **detailed overview of total bank operations** – seeing clearly how everything fits together.
- Appreciate the **impact of Basel III** on commercial bank operations, and how it has the potential to cut profitability by 30%.
- Identify and analyse a bank's **exposure to the various sources of risk**.
- Appreciate the **dynamics of commercial banking** – exploring the interactions between funding, lending, liquidity, and capital.
- Assess how banks use **derivatives** to manage their risk exposure.
- Learn how to **optimize the Capital and Liquidity ratios** under Basel III.
- Broaden the **breadth and depth** of their **banking knowledge** – learning about and gaining first-hand experience within each major area of the bank.

After taking part, delegates will learn to recognise the wider impact of their actions, and will be able to apply more astute judgement in the execution of their decisions. In an ever more complex and risky world, this seminar will help delegates achieve the critical edge.

... all at first hand using the Global Banker simulation.

Delegates Profiles

The Basel III and Bank Profitability seminar is therefore ideal for a wide range of delegates, including:

- Middle-management and senior bank executives
- High-flyers on accelerated development programmes
- Regional, and senior branch managers
- Credit and corporate finance officers
- Domestic and international managers
- Treasury staff
- Strategists, planners, and those actually responsible for asset and liability management
- Operational, support, and other head-office personnel

Duration

3 days

Program

- Overview of Bank Financial Management
- Hot Topic: The importance of credit risk, liquidity, and capital in today's environment
- Profitability in a Basel III World
- Hot Topic: Returning to, maintaining, and increasing profitability
- Everyday ALM
- Lending Policy and Credit Risk
- Hot Topic: The importance of credit risk management in today's environment
- Funding Policy – the Challenges
- Hot Topic: Diversifying funding sources
- The Cost of Capital and Liquidity
- Hot Topic: Optimizing the capital and liquidity ratios under Basel III
- Managing Risk
- Hot Topic: Measuring risk under crisis conditions – the ECB stress tests
- The Implications of Basel III
- Hot Topic: How much will the new Basel III liquidity rules affect my bank?
- Using Derivatives
- Hot Topic: Derivatives with MiFID II

Expert Tutor

Lawrence Galitz

Em parceria com ACF Consultants (London - New York).

Estratégia Digital na Banca

Enquadramento

Mais do que qualquer outro setor, a Banca acompanhou a revolução tecnológica das últimas décadas, colocando ao serviço dos seus clientes os extraordinários avanços dos sistemas de informação.

A crise que ainda vivemos criou um ambiente económico adverso e um clima de incerteza sem precedentes na atividade financeira mundial pondo em causa antigos modelos de negócio. A diminuição súbita de algumas das habituais fontes de receita, criou uma enorme pressão sobre os custos e obriga à procura incessante de novas oportunidades de negócio. Por outro lado, nalguns segmentos, como a área de pagamentos, as novas tecnologias têm trazido novos concorrentes que ameaçam o tradicional domínio da Banca nesta área.

Entretanto, as necessidades e as exigências dos clientes estão em permanente mudança. Assistimos à chegada ao mundo do trabalho e aos centros de decisão da chamada geração Y, de “nativos digitais”, habituados ao uso intensivo da tecnologia que consideram indispensável às suas vidas.

É com estas preocupações em mente que o Instituto de Formação Bancária e a Accenture juntam esforços para proporcionar uma oportunidade única para uma análise estratégica sobre as grandes tendências da Banca Digital e das suas implicações nos modelos de negócio do futuro e no relacionamento com os seus clientes.

Objetivos

- Analisar as tendências mais recentes da economia digital com recurso a exemplos práticos;
- Apresentar uma visão global da Banca Digital e principais oportunidades e ameaças;
- Refletir sobre os grandes impactos regulatórios;
- Antecipar as mudanças mais significativas na relação com os clientes.

Destinatários

O Seminário destina-se a todos os quadros que tenham necessidade de acompanhar a evolução da Banca Digital, interessando particularmente a:

- Administradores e membros de órgãos responsáveis pela definição estratégica;
- Diretores e outros quadros das áreas de Estratégia, Comercial, Marketing, Distribuição, Planeamento, IT, Organização, Risco, Jurídica, Inovação, Novos Canais e outras.

Programa

- A Economia Digital
- *Introduction to the Everyday Bank* (intervenção em inglês)
- Estratégia Digital na Banca
- Implicações (com a colaboração da Sérvulo & Associados)

Duração

7 horas

Oradores

Luís Freire
Francisco Mendes Correia
Alessandro Secchi
Miguel de Sousa Cabral

Em parceria com a Accenture.

Gestão Financeira em Ambientes Adversos

Enquadramento

Como otimizar a Gestão dos Serviços Financeiros em Ambientes Adversos? Quais os principais desafios que se colocam aos gestores, quando o enquadramento de negócio é caracterizado por deflação, taxas de juro negativas, excesso de capacidade instalada, inelasticidade nos custos com Recursos Humanos, elevada concorrência? São estas as questões a que o presente seminário procura dar resposta.

Objetivos

- Delimitar e hierquizar os principais desafios que os Gestores enfrentam na Gestão Financeira em Ambientes Adversos;
- Debater os modelos e sistemas mais adequados para a gestão em Ambientes Adversos;
- Identificar as melhores práticas do mercado.

Destinatários

- Titulares de órgãos de gestão de ICSF;
- Gestores e Diretores de Empresas Públicas e Privadas de média e grande dimensão;
- Quadros técnicos das áreas: financeira, comercial, compliance, auditoria e gestão do risco.

Programa

manhã

- Enquadramento dos principais desafios que se colocam atualmente às atividades da Banca, Empresas Financeiras e Seguros
 - Desafios da Banca
 - Desafios das empresas Financeiras
 - Desafios das Empresas de Seguros

tarde

- Que modelos de gestão para enfrentar Ambientes Adversos?
- Quais as melhores práticas do mercado?
- Debate

Duração

6 horas

Continuidades

Seminários: Risco Prudencial vs. Risco de Negócio; Risco Jurídico

Coordenação

Mário Grosso

Key Factors na Assessoria da Gestão de Topo nos Serviços Financeiros

Enquadramento

A adequação funcional dos titulares de órgãos de topo de ICSF requer o cumprimento de iguais critérios de excelência da parte das Assessorias (técnica, regulamentar, fiscal, financeira, económica e estratégica) que sustentam as respetivas decisões.

O presente Seminário visa pôr em debate os *Key-Factors* na Assessoria de Órgãos de Fiscalização e Administração.

Objetivos

- Apresentar as competências chave na assessoria à gestão de topo;
- Debater as vantagens e a necessidade da existência deste tipo de funções;
- Identificar as melhores práticas no desempenho de funções de assessoria.

Destinatários

- Titulares de órgãos de gestão de ICSF;
- Consultores e Assessores de órgãos de gestão;
- Quadros técnicos das funções essenciais e demais quadros com funções de Assessoria.

Programa

manhã

- A assessoria de funções de topo: a perspetiva do gestor
 - Que assessoria
 - Para que desempenhos
- A assessoria, competências transversais
 - Competências técnicas
 - Competências relacionais

tarde

- A assessoria de funções de topo na prática – casos
 - Assessoria estratégica e de marketing
 - Assessoria operacional
- Debate: quais as boas práticas na assessoria de funções de topo?

Duração

6 horas

Continuidades

Seminários: Gestão de qualificações nos serviços financeiros; Risco Jurídico; Risco Prudencial vs. Risco de Negócio; Auto regulação nos serviços financeiros

Coordenação

Mário Grosso

O Código do Trabalho - Principais Alterações

Enquadramento

Em Agosto do corrente ano entraram em vigor novas alterações ao Código do Trabalho com forte impacto em aspectos fundamentais como a duração e organização do tempo de trabalho e a cessação do contrato laboral.

As referidas alterações constituem a 3ª revisão do código em vigor desde Fevereiro de 2009, pelo que se torna necessário fazer uma análise integrada das modificações até agora introduzidas naquele importante instrumento legislativo.

No caso específico do sector bancário, importa analisar as especificidades da regulamentação colectiva e o seu relacionamento com a legislação agora publicada.

Com esta iniciativa, o Instituto de Formação Bancária em colaboração com a BAS – Sociedade de Advogados, visa proporcionar uma oportuna reflexão sobre a reforma laboral em curso e as suas repercussões na economia e no sector bancário.

Objetivos

O principal objectivo deste Seminário é proporcionar conhecimentos sobre o Código do Trabalho e as suas mais recentes alterações, bem como relativamente aos instrumentos de regulamentação colectiva de trabalho aplicáveis ao sector bancário.

Constituem objectivos específicos:

- Identificar as questões mais importantes do Código do Trabalho e dos instrumentos de contratação colectiva para efeitos de gestão de recursos humanos;
- Estabelecer o quadro geral das alterações ao Código do Trabalho.

Destinatários

O Seminário destina-se a quadros que tenham responsabilidades directas ou indirectas na aplicação das leis laborais, interessando particularmente a quadros e técnicos das seguintes áreas:

- Recursos Humanos
- *Compliance*
- Auditoria
- Comercial

Programa

- As Alterações ao Código do Trabalho
- Contrato de Trabalho e Mobilidade
 - Tipos de contratos de trabalho
 - Mobilidade geográfica e mobilidade funcional
- Duração e Organização do Tempo de Trabalho
 - Banco de horas
 - Trabalho suplementar
 - Feriados e férias
- Cessação do Contrato de Trabalho
 - Do processo disciplinar
 - Despedimento por inadaptação
 - Despedimento por extinção de posto de trabalho
 - Compensação por cessação do contrato de trabalho – Novas regras de cálculo
 - Regime de protecção no desemprego
- Especificidades dos Instrumentos de Regulamentação Coletiva de Trabalho Aplicáveis ao Setor Bancário

Duração

7 horas

Oradores*

Dália Cardadeiro
Diogo Pereira Duarte

* Em parceria com a bas - Sociedade de Advogados.

Copyright © 2017 by IFB/APB, Lisbon

Programa de Cursos | 2018

O Direito Regulatório dos Serviços Financeiros

| | |
|----------------------|---|
| Enquadramento | <p>O direito regulatório dos serviços financeiros sofreu profundas alterações qualitativas e quantitativas ao longo dos últimos anos. A nova estrutura regulatória, desdobrada entre nível nacional e supranacional, por um lado, e reguladores funcionalmente diferenciados, por outro, traduziu-se na multiplicação de fontes de Direito regulatório, com a inerente complexificação do sistema jurídico correspondente.</p> <p>O presente seminário visa debater o quadro de fontes do Direito regulatório dos serviços financeiros e os problemas jurídicos emergentes dos desenvolvimentos recentes neste domínio.</p> |
| Objetivos | <ul style="list-style-type: none"> • Apresentar o quadro de instrumentos regulatórios dos serviços financeiros; • Enunciar as linhas de continuidade e de diferenciação entre a regulamentação produzida pelos diferentes reguladores dos serviços financeiros; • Debater os critérios de interpretação da regulamentação e de resolução de conflitos entre regulamentação emanada de diversos reguladores. |
| Destinatários | <ul style="list-style-type: none"> • Quadros de autoridades de regulação e supervisão; • Quadros diretivos e técnicos de funções essenciais, serviços jurídicos e outros serviços de ICSF; • Prestadores de serviços com intervenção na auto regulação dos serviços financeiros. |
| Programa | <p>manhã</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fontes do Direito regulatório: presente e futuro • O Direito regulatório: perspectiva dos reguladores <ul style="list-style-type: none"> - A regulamentação bancária - A regulamentação dos mercados - A regulamentação dos seguros <p>tarde</p> <ul style="list-style-type: none"> • A concretização do direito regulatório <ul style="list-style-type: none"> - Que critérios para a interpretação do Direito regulatório? - Integração de lacunas e conflitos de normas no Direito regulatório • Debate |
| Duração | 6 horas |
| Continuidades | Seminários: Auto Regulação nos Serviços financeiros; Risco Jurídico nos serviços financeiros |
| Coordenação | Sérgio Mascarenhas |

Programa Banca Digital - *Everyday Bank*

Enquadramento

Em 2014 a Accenture colaborou com o IFB na dinamização de um seminário focado no conceito de *Everyday Bank* e noutras temáticas relacionadas com as grandes mudanças que estão a transformar o setor financeiro.

Entretanto, acentuou-se a pressão sobre os custos, colocando em causa os antigos modelos e exigindo a procura incessante de novas oportunidades de negócio, até porque o desenvolvimento tecnológico tem trazido novos concorrentes que ameaçam, nalgumas áreas, o tradicional predomínio da banca.

Com este Programa, pretendemos dar um passo de continuidade e aprofundar como, através do conceito de *Everyday Bank*, o Digital pode transformar a relação com o cliente numa lógica de “multicanalidade” inteligente.

Objetivos

- Perspetivar a evolução para um Banco Digital e analisar os pilares dessa transformação;
- Conhecer tendências do setor numa abordagem interativa e baseada em casos de mercado e na experiência da Accenture;
- Compreender como o Digital está a mudar a relação com o cliente.

Destinatários

O programa destina-se a todos os quadros que sintam necessidade de desenvolver e aprofundar conhecimentos sobre as principais transformações que estão a afetar o setor.

Interessa nomeadamente a Diretores e Quadros das áreas de:

- Canais Diretos
- Operações
- Marketing
- Comercial
- Balcões

Programa

- O Banco Digital e a Relação com o Cliente
 - O *Everyday Bank* e os seus pilares
 - A “multicanalidade” inteligente
 - O conhecimento sobre o cliente, os seus comportamentos, interesses e preferências de comunicação
 - Utilização de tecnologia digital para maior visibilidade, conversão e interação
- Transformar de Dentro para Fora
 - A aplicação de Digital aos processos internos
 - O trabalho colaborativo e a produtividade
 - A transformação e valorização do profissional bancário
 - Impacto na relação com o cliente e como a informação de cliente permite uma nova dinâmica comercial
- Centrar na Experiência de Serviço
 - O desenho de experiência de serviço é um passo fundamental na viagem Digital
 - Realização de sessão interativa e de trabalho em grupo na procura da melhor experiência de cliente de serviços bancários
 - Debate geral em função dos resultados produzidos pelos grupos de trabalho

Duração

3 sessões de 4 horas

Oradores*

João Santos
Jorge Silva
Juan Llana
Miguel de Sousa Cabral

*Em parceria com a Accenture.

Copyright © 2017 by IFB/APB, Lisbon

Programa de Cursos | 2018

Recuperação de Crédito nos Serviços Financeiros

Enquadramento

A Recuperação de Crédito tem, hoje, importância central dado o peso que assume nas contas de qualquer instituição bancária, não é mais uma área residual, incorporada nos serviços jurídicos ou de contencioso.

A Recuperação de Crédito passou a constituir um domínio técnico autónomo traduzido em modelos de análise específicos e que requer profissionais de excelência adequadamente preparados para o seu desempenho.

Objetivos

- Caracterizar a Recuperação de Crédito;
- Debater os vários modelos de recuperação que coexistem nos Serviços Financeiros;
- Identificar as melhores práticas do mercado.

Destinatários

- Titulares de órgãos de gestão ICSF;
- Gestores e Diretores de Empresas Públicas e Privadas de média e grande dimensão;
- Quadros técnicos das áreas: financeira, comercial, *compliance*, auditoria e gestão do Risco

Programa

manhã

- A centralidade de Recuperação de Crédito
 - Quando os patrimónios e rendimentos (de)crecem
 - Incumprimentos: exceção ou *business as usual*?
 - Garantias... ou nem tanto?
- A atividade de Recuperação de Crédito
 - Entre especialização...
 - E concorrência

tarde

- A institucionalização da Recuperação de Crédito
 - Departamento interno
 - Externalização
 - Venda de carteiras

Duração

6 horas

Continuidades

Seminários: Risco Prudencial vs. Risco de Negócio; Risco Jurídico; Gestão Financeira em Ambientes Adversos

Coordenação

Mário Grosso

Risco Jurídico na Gestão de Serviços Financeiros

Enquadramento

A gestão dos serviços financeiros é uma atividade complexa, tecnicamente exigente e extensamente regulada à luz de vários instrumentos e ramos do direito.

A falta de atenção à malha normativa pode levar a comportamentos eventualmente suscetíveis de responsabilização individual, coletiva ou institucional, com fortes implicações pessoais, patrimoniais e reputacionais. Por isso, a gestão dos serviços financeiros requer quadros capacitados para avaliar e prevenir o risco jurídico.

Objetivos

- Apresentar o conceito do risco jurídico e as suas implicações na decisão de gestão;
- Identificar as principais fontes de risco e debater a interação deste risco com o risco de negócio;
- Equacionar os principais instrumentos e atitudes para prevenir e lidar com o risco jurídico.

Destinatários

- Técnicos das autoridades de regulação e supervisão de serviços financeiros;
- Membros dos órgãos de administração e fiscalização de ICSF e quadros com desempenho em funções essenciais;
- Gestores e quadros técnicos que reportam diretamente aos órgãos de administração e fiscalização de ICSF;
- Quadros que desempenhem funções com impacto material no perfil de risco da ICSF;
- Prestadores de serviços jurídicos a instituições financeiras.

Programa

manhã

- O risco jurídico na gestão organizacional
- Vertentes do risco jurídico
 - Direito penal e contraordenacional
 - Direito da concorrência
 - Direito regulatório e supervisão setorial

tarde

- Como lidar com o risco jurídico
 - Risco de negócio e risco jurídico
 - Prevenir o risco jurídico
 - Quando o risco jurídico se concretiza
- Debate

Duração

6 horas

Continuidades

Seminários: Adequação de Qualificações nos serviços financeiros; Risco Prudencial vs. Risco de Negócio

Cursos: Formação em Medidas de Combate ao Branqueamento de Capitais

Coordenação

Sérgio Mascarenhas

Risco Prudencial vs. Risco de Negócio nos Serviços Financeiros

| | |
|----------------------|--|
| Enquadramento | <p>Será compatível a gestão de riscos, no quadro da supervisão prudencial, com a assunção de Risco de Negócio, indispensável à concorrência entre instituições do mercado financeiro? Ou, pelo contrário, aquela gestão pode perturbar o normal desenvolvimento dos negócios, condicionando desta forma o crescimento da Instituição?</p> <p>O presente seminário visa debater esta questão, bem como apontar caminhos que minimizem este condicionamento.</p> |
| Objetivos | <ul style="list-style-type: none"> • Debater o impacto da gestão de riscos na continuidade e expansão das Instituições; • Identificar as linhas de conciliação entre regulação e supervisão e a natural assunção de risco de negócio; • Identificar as Boas Práticas nesta área e o papel da Auto Regulação. |
| Destinatários | <ul style="list-style-type: none"> • Titulares de órgãos de topo de ICSF; • Gestores operacionais de ICSF; • Quadros técnicos de funções essenciais – compliance, auditoria e gestão de riscos; • Quadros técnicos de outras áreas – jurídica, comercial, planeamento – com reporte direto às funções de topo. |
| Programa | <p>manhã</p> <ul style="list-style-type: none"> • A gestão sã e prudente do risco <ul style="list-style-type: none"> - Riscos financeiros - Riscos não financeiros • A gestão assertiva do negócio <ul style="list-style-type: none"> - Dar resposta ao mercado - Dar resposta aos investidores <p>tarde</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prudência e assertividade, dois valores irreconciliáveis? <ul style="list-style-type: none"> - Liberdade, mas com regras - O interesse próprio e o interesse comum • Debate |
| Duração | 6 horas |
| Continuidades | Seminários: Auto regulação nos serviços financeiros; Key-Factors na Assessoria de Funções de topo nos Serviços Financeiros |
| Coordenação | Mário Grosso |

União Bancária - MUS e MRE (SRM)

Enquadramento

Em Junho de 2012, os Chefes de Estado e de Governo da área do Euro propuseram uma significativa alteração da supervisão bancária através da criação de uma União Bancária que tem por fundamento assegurar a estabilidade económica da Zona Euro e da respetiva moeda, bem como a necessidade de reforço da confiança nos bancos europeus.

A União Bancária Europeia estrutura-se em três pilares que versam sobre a regulação e supervisão comum [v.g. harmonização da regulação, incidindo em especial sobre os requisitos de capital, as práticas de supervisão, os testes de stress) a exercer através do *Single Supervisory Mechanism* (SSM) ou **MUS** (Mecanismo Único de Supervisão)]; a gestão comum dos problemas relacionados com os bancos [decisão e aplicação de mecanismos de resolução de bancos a exercer através do *Single Resolution Mechanism* (SRM) ou MUR (Mecanismo Único de Resolução)] e um fundo de garantia de depósitos comum ou de um fundo equivalente.

Os poderes e as competências específicas de supervisão prudencial têm um novo enquadramento legal, de que se destaca o Regulamento n.º 1024/2013 do Conselho, de 15 de outubro de 2013, que confere ao Banco Central Europeu (BCE) atribuições específicas no que diz respeito às políticas relativas à supervisão prudencial das instituições de crédito, e o Regulamento (UE) n.º 468/2014 do Banco Central Europeu, de 16 de abril de 2014, que estabelece o quadro de cooperação, no âmbito do MUS, entre o Banco Central Europeu e as autoridades nacionais competentes e com as autoridades nacionais designadas, mais conhecido por Regulamento-Quadro do MUS.

Este Regulamento-Quadro do MUS define a cooperação entre o BCE e as Autoridades Nacionais de Supervisão competentes e estabelece as bases para o trabalho do MUS, quando a supervisão dos bancos da área do Euro passar a ser efetuada no âmbito deste mecanismo, em **4 de novembro de 2014**, data a partir da qual o BCE assume plenamente as suas funções de supervisão.

Objetivos

O objetivo da ação de formação é dar a conhecer a organização e as principais disposições relativas ao funcionamento do MUS, bem como os procedimentos para supervisão das entidades supervisionadas significativas e menos significativas, traçando o quadro regulamentar da cooperação estreita entre o BCE e as autoridades nacionais de supervisão competentes, nomeadamente o Banco de Portugal.

Será igualmente abordada a matéria do acesso a informações, reporte, investigações e inspeções no local a efetuar ao abrigo do MUS.

Destinatários

São destinatários preferenciais os quadros superiores e os profissionais de instituições de crédito e empresas de investimento sujeitas a supervisão prudencial no âmbito do MUS.

Programa

Serão abordados temas relativos à reforma da regulação bancária como resposta à crise de 2008, aos antecedentes da União Bancária Europeia e à caracterização do Mecanismo Único de Supervisão (MUS), enquanto primeiro pilar dessa União Bancária. Nesse âmbito, serão referidas as entidades de supervisão competentes, os critérios de classificação das entidades supervisionadas para efeito de supervisão prudencial pelo Banco Central Europeu e as principais competências e atribuições do Banco Central Europeu no âmbito do Mecanismo Único de Supervisão, com destaque para a cooperação com as Autoridades Europeias de Supervisão e as Autoridades Nacionais de Supervisão dos respetivos Estados-Membros.

Duração

4 horas

Anti-Money Laundering & Counter-Terrorism Financing – Upgrade

Enquadramento

Foi aprovada a **nova Diretiva relativa à prevenção da utilização do sistema financeiro para efeitos de branqueamento de capitais ou de financiamento do terrorismo** tendo sido, na mesma data, aprovado o **Regulamento (UE) 2015/847** do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de maio de 2015, **relativo às informações que acompanham as transferências de fundos**, cuja data de entrada em vigor, nos estados-membros da União Europeia, deverá ser coincidente.

Promover ativamente uma efetiva cultura institucional de prevenção do branqueamento de capitais e do financiamento do terrorismo, baseado num **sistema de controlo interno adequado e eficaz**, integralmente consistente com as exigências normativas é uma das **atribuições do órgão de administração** (ou órgão equivalente) das instituições financeiras.

É ao responsável pela função de *compliance* afeto à prevenção do branqueamento de capitais e financiamento do terrorismo que estão atribuídas as competências para, entre outras, **participar na definição do sistema de controlo interno** da instituição financeira bem como **acompanhar, em permanência, este sistema, avaliando a adequação, a suficiência e a atualidade das políticas, meios e procedimentos** que o integram. No entanto, **todos os compliance officers** devem, para o cabal desempenho das suas funções, **ampliar e atualizar os seus conhecimentos**.

As instituições financeiras devem efetuar periodicamente **avaliações autónomas do seu sistema de controlo interno** nesta matéria, devendo os **testes de efetividade** ser **assegurados** por **auditores** ou por uma entidade terceira devidamente qualificada nesta matéria.

Para dar resposta às necessidades formativas que se colocam aos **colaboradores com responsabilidades** nas áreas de **definição, implementação e avaliação do sistema de controlo interno** no âmbito da prevenção do branqueamento de capitais e do financiamento do terrorismo o Instituto de Formação Bancária (IFB) desenvolveu esta oferta formativa especializada.

Destinatários

Colaboradores a quem estejam atribuídas funções referentes à **definição, alteração, aprovação, implementação e/ou avaliação de normas e procedimentos internos relativos à prevenção do branqueamento e financiamento do terrorismo**, pertencentes a entidades sujeitas à Lei n.º 25/2008, de 5 de junho, em especial:

- Administradores (ou equivalente);
- *Compliance Officers*;
- Auditores;
- Todos os colaboradores com responsabilidades nas áreas de definição, implementação e/ou avaliação do sistema de controlo interno, no âmbito da prevenção de branqueamento e de financiamento do terrorismo.

Duração

7 horas

Programa

- Introdução
 - Enquadramento Internacional – A Revisão das Recomendações do GAFI
 - A 4.ª Diretiva sobre Prevenção da Utilização do Sistema Financeiro para Efeitos de Branqueamento de Capitais ou de Financiamento do Terrorismo
 - Principais Alterações
 - Articulação com a Atual Redação da Lei n.º 25/2008
 - A Nova Diretiva e o Aviso do Banco de Portugal n.º 5/2013
 - Sinergias entre a Diretiva (EU) 2015/849 e o Regulamento (UE) 2015/847 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de maio de 2015, relativo às informações que acompanham as transferências de fundos
 - Impacto Futuro – Previsões
-

OradoraMarina Moreira

BASILEIA III e CRR / CDR IV – Diretiva e Regulamento dos Requisitos de Capital

Enquadramento

O negócio bancário tem sido palco de um conjunto de transformações relacionadas não apenas com o acréscimo de concorrência e com o modelo de negócio, mas também com o quadro regulamentar em que a atividade é desenvolvida. Tendo como fonte de inspiração o conjunto de **princípios e regras** de atuação emanadas do **Comité de Supervisão de Basileia**, a Comissão Europeia levou a bom porto a introdução das regras de Basileia III na regulamentação comunitária, através do chamado pacote CRR / CDR IV, plasmados na **Diretiva dos Requisitos de Capital** e no **Regulamento dos Requisitos de Capital**.

- Quais as implicações destes atos na atividade bancária?
- Quais as implicações em sede de capital e em sede de liquidez? E na governação interna?

Destinatários

Quadros médios e superiores em áreas ligadas à **gestão de risco, liquidez, compliance** e **auditoria**, interessados em atualizar ou aprofundar conhecimentos em matérias ligadas à regulamentação da atividade bancária.

Duração

7 horas

Programa

- Enquadramento sobre a Evolução Regulamentar Prudencial
- Pilar I
 - Fundos Próprios: *Common equity Tier 1, Additional Tier 1, Tier 2 e Buffers de capital*
 - Risco de Crédito: Abordagens *standard* e IRB e técnicas de mitigação de risco de crédito
 - Risco de Mercado: Abordagem *standard* para risco de posição, cambial e de mercadorias; Modelos internos de mensuração de risco de mercado
 - Risco Operacional: Métodos do indicador básico, padrão e de medição avançada
- Pilar II
 - ICAAP e ILAAP
 - *Supervisory Review and Evaluation Process (SREP)*
- Pilar III – Disciplina de Mercado
 - Rátios de liquidez e de alavancagem – os novos *standards* europeus (*Leverage ratio, Liquidity Coverage ratio e Net Stable Funding ratio*)

Orador

Carlos Rafael Branco

Casos de Risco: *Offshores*; Corrupção; Branqueamento e Financiamento ao Terrorismo; Evasão Fiscal

Enquadramento

O processo de transformação cultural e institucional desencadeado pelos penosos eventos financeiros de 2007/8, originou um novo contexto social e económico no qual a **reputação** se afirmou como **o mais importante ativo** de uma pessoa, organização ou país, em especial do setor bancário. Sem bater à porta, uma nova *buzz word* entrou no quotidiano: economia reputacional.

Acontecimentos recentes confirmam o potencial da reputação para reforçar a sustentabilidade e a competitividade futura das organizações ou para destruir valor presente e futuro. Indiscutivelmente o capital reputacional afirmou-se enquanto **atributo fundamental da posição de vantagem comparativa** de um país, personalidade ou marca.

Em Portugal o crime de fraude fiscal já não admite dispensa de pena mesmo que o imposto em falta seja pago. Os tempos atuais são de transição e mudança. Importa compreendê-los na sua génese, estrutura e, em especial, no futuro a que previsivelmente darão origem, por forma a mitigar a incerteza e, em particular, através de uma aproximação de *risk intelligence*, **reforçar a capacidade de reconhecer e avaliar os fatores de risco** que podem afetar negativamente a perceção dos *stakeholders*.

Neste contexto, é decisivo procurar referências credíveis, a partir das quais possa ser definida uma estratégia de médio-longo prazo, independente de fatores temporários, que reforcem a capacidade de resposta às novas exigências, principalmente à da **gestão e controlo do risco legal e reputacional** associado às novas questões colocadas pelos novos padrões nacionais, europeus e internacionais de **luta contra os “offshores”, branqueamento, corrupção, fraude e evasão fiscal**, bem como de relação com os países em desenvolvimento, África em especial.

O IFB, ponderando a crescente exigência dos reguladores, dos media ou das redes sociais e ciente da relevância do tema para a criação de valor no setor e para a sua internacionalização, propõe este Workshop pensado para as necessidades do **controlo interno do risco**, tendo como objetivo **antecipar oportunidades e prevenir perigos** para o comércio bancário a partir de Portugal, e criar as respostas necessárias para **ultrapassar os desafios** já visíveis na linha de horizonte.

Destinatários

- Profissionais da banca de todas as áreas, envolvidos na conceção, controlo ou prestação de serviços financeiros internacionais ou com interesse no acompanhamento da evolução das condições de operação;
- Quadros de outros setores que tenham responsabilidades em atividades que envolvam operações com clientes ou investidores não-residentes.

Duração

7 horas

Programa

- A Era da Economia Reputacional
- Vertente I – Posição de Portugal
- Vertente II – Banca e Risco Operacional
- Vertente III – Perspetivas e Tendência de Evolução

Orador

Nuno Sampayo Ribeiro

Cibercrime e Cibersegurança

Enquadramento

O cibercrime é um “fenómeno em galopante crescimento”. De acordo com a Procuradoria-Geral da República “os crimes contra infraestruturas tecnológicas (contra a confidencialidade, integridade e disponibilidade de sistemas e dados) **têm registado um significativo crescimento, pondo em causa o funcionamento de diversas instituições, públicas e privadas**” (ênfase nosso). Porém, as rotinas e os hábitos de vida quotidianos sinalizam uma generalizada falta de sensibilidade para a sua perigosidade ou para cuidados de cibersegurança.

O setor bancário e os seus clientes estão especialmente expostos a este tipo de criminalidade. Multiplicam-se as burlas informáticas e as fraudes financeiras à escala internacional. Os malefícios desta criminalidade ultrapassam as vítimas, afetam as empresas e mercados e a confiança nos sistemas informáticos, em especial na banca digital. Acresce que o cibercrime é crescentemente utilizado para fins de branqueamento de capitais e financiamento do terrorismo e outros fluxos financeiros ilícitos.

É urgente compreender este fenómeno e estar preparado para lidar com um ataque eminente.

O que é o cibercrime? Quais são os problemas e as ramificações que coloca à banca e à economia?

O que é um ciberataque? Qual a motivação do atacante e as técnicas de ataque mais habituais? Quais as vulnerabilidades da vítima? A instrumentalização a fins de branqueamento de capitais e de financiamento do terrorismo. Quais são os riscos que implica para a instituição, seus clientes, acionistas e colaboradores? Quais as principais iniciativas nacionais, europeias e internacionais? Como prevenir?

O IFB, ponderando a importância decisiva do tema para o setor bancário, propõe este Workshop pensado e desenvolvido pelo Dr. Nuno Sampayo Ribeiro para as necessidades operativas da banca, tendo como objetivo criar estratégias de prevenção e gestão de risco de ciberataque, generalizar rotinas de cibersegurança ou de pronta reação em caso de ciberataque.

Destinatários

Profissionais de todas as áreas, em especial do setor financeiro, envolvidos na conceção ou implementação de políticas de controlo e gestão do risco estratégico e reputacional, no controlo interno ou com interesse no acompanhamento da evolução das condições de operação.

Duração

7 horas

Programa

- Vertente I – Enquadramento Social e Institucional
- Vertente II – Operacional – Ciberespaço e Cibercrime
- Vertente III – Institucional – Prioridades das Autoridades
- Vertente IV – Portugal
- Vertente V – Cultura Organizacional e *Corporate Governance*

Orador

Nuno Sampayo Ribeiro

Circuitos Offshore – Mais Perto do Fim?

O caso das estatísticas do fisco português sobre as transferências 2011/14 para “centros offshore”, confirma que estes centros, em geral, e as “sociedades ou contas offshore”, em especial, são alvo de crescente escrutínio das autoridades e dos *media*. Cerca de um ano antes, o escândalo do caso *Panama Papers* desencadeou uma retaliação da comunidade internacional de grande magnitude. Não é verdade que ficou tudo na mesma, como tantas vezes é dito. Comprovaram-no as decisões ao mais alto nível, incluindo em Portugal, de criar novos meios de luta contra os fluxos financeiros ilícitos e de acelerar o processo de aplicação de medidas defensivas às jurisdições e instituições que não cumpram os novos padrões internacionais.

Todos estes desenvolvimentos acentuam a premência dos riscos, incluindo o risco legal e reputacional de operações efetuadas nesses ou com estes centros, como comprovam os novos deveres de registo e comunicação que recaem sobre os bancos. Em paralelo a transformação digital da economia, em particular o dinheiro virtual originou novos riscos para os bancos, nestes domínios.

Enquadramento

Perante esta fase de mudança de contexto e de enquadramento institucional é urgente esclarecer: Quais os novos fatores de risco estratégico e reputacional que o novo ambiente coloca no plano operacional? Quais as implicações ao nível de *governance*, *compliance*, *due diligence*, *risk intelligence* e responsabilidade corporativa? Qual o futuro da planificação fiscal nas operações financeiras? Qual o impacto no negócio dos clientes não-residentes? As contas “offshore” têm os dias contados? Como reforçar a prevenção do branqueamento, de financiamento do terrorismo ou de proliferação de armas de destruição em massa? Quais são os perigos originados pelo cibercrime e pelo dinheiro virtual?

O IFB, ponderando a crescente exigência dos reguladores, clientes, investidores, *media* e ciente da relevância do tema para a subida na cadeia de valor no sector financeiro e para a sua internacionalização, propõe este Workshop pensado e desenvolvido por Nuno Sampayo Ribeiro, tendo como objetivo antecipar oportunidades e prevenir perigos para o comércio internacional a partir de Portugal, e criar referências estáveis na gestão dos novos desafios já visíveis na linha de horizonte, em especial os da banca digital, dos pagamentos móveis e do cibercrime.

Objetivos

- Caracterizar “centro offshore”;
- Examinar as alterações e as tendências de evolução nacional, internacional e europeia;
- Evidenciar os fluxos financeiros ilícitos como fonte de risco legal e reputacional;
- Aumentar as competências de gestão do risco legal e reputacional associado às operações financeiras internacionais, bem como as capacidades de *due diligence* e de *compliance*;
- Relacionar banca digital, pagamentos móveis, cibercrime e “circuito offshore”.

Destinatários

- Profissionais da banca de todas as áreas, envolvidos na conceção ou prestação de serviços financeiros internacionais ou com interesse no acompanhamento da evolução das condições de operação;
- Quadros de outros setores expostos a operações com não-residentes.

Programa

- Vertente I – Portugal e os “Centros Offshore”
 - O que é um “centro offshore”?
 - Situação atual: o que dizem os dados estatísticos;
 - Prioridades e meios do Governo, da legislação e da Autoridade Tributária e Aduaneira;
 - O que há de novo?
- Vertente II – Cooperação Fiscal Internacional e os “Centros Offshore”
 - Iniciativas-chave e sua conexão com a luta contra os fluxos financeiros ilícitos (branqueamento, corrupção, financiamento do terrorismo e da proliferação de armas de destruição em massa);
 - Implementação na Áustria/Oceania, África, Américas, Ásia e Europa;
 - “Who owns what” – Fim do sigilo bancário e fiduciário para efeitos fiscais, e novos meios de identificação do beneficiário efetivo;
 - Novos desafios: banca digital, dinheiro virtual, pagamentos móveis e cibercrime.
- Vertente III – Novas Condições de Mercado
 - Economia reputacional: o que é?
 - Fim da globalização: alvorada do nacionalismo económico?
 - Brexit, Presidência dos EUA: impacto no “circuito offshore”;
 - “Circuito offshore”, banca digital, pagamentos móveis, cibercrime: qual a relação?
 - UE, G20 e BRICS: Existe fiscalização da implementação dos novos padrões internacionais?
 - “Paraísos Fiscais”. Quais as represálias que podem sofrer e quando?
- Vertente IV – Risco Legal e Reputacional
 - O que é o risco? Quais são as fontes de risco?
 - Banca e operações com centros e empresas “offshore”;
 - Qual é a especificidade do risco legal e reputacional? Pontos de referência.
- Vertente V – Case Studies: Jurisdições, Bancos, Clientes e Prestadores de Serviços
 - Casos de estudo selecionados;
 - Reação das autoridades, dos tribunais, media, ONG’s e redes sociais?
 - O que mostra a evolução dos principais “centros offshore” e de algumas marcas envolvidas em irregularidades?
- Vertente VI – Perspetivas e Tendência de Evolução
 - Prioridades de Portugal, do G20/UE/OCDE/BRICS/CPLP, e de países selecionados;
 - Impacto previsível: na evolução dos mercados financeiros, em geral, e nos “centros offshore”, em particular? E no mercado de clientes não-residentes?
 - Banca digital, novos meios de pagamento e cibercrime;
 - Economia reputacional e boas práticas financeiras;
 - Tributação e Responsabilidade Social Corporativa: Emergência do ‘Chief Reputational Officer’?

Orador

Nuno Sampayo Ribeiro

Conta Bancária – Normas e Procedimentos

O Aviso do Banco de Portugal n.º 5/2013 veio estabelecer diversos **requisitos na abertura e movimentação das contas**, alterando ainda significativamente as **regras relativas à atualização dos dados**. Considerando que estas regras implicam **alterações nos procedimentos bancários**, é fundamental que os colaboradores destas instituições as conheçam pormenorizadamente para que possam atuar em conformidade com o que está legalmente estabelecido.

Enquadramento

Este Workshop permitirá atualizar de forma aprofundada, os conhecimentos sobre estas questões, ao mesmo tempo que possibilita a adoção das práticas adequadas às exigências deste normativo e da atividade comercial.

A abordagem será eminentemente prática, pelo que se analisarão casos concretos de abertura de novas contas, de pessoas singulares e coletivas, incluindo a forma como se deve proceder à identificação dos **beneficiários efetivos**. Também serão analisados os **procedimentos de atualização** que terão de ser efetuados por **iniciativa das instituições**, bem como as situações em que se terão de identificar depositantes em contas nas quais não têm intervenção.

Destinatários

Todos os colaboradores:

- Da área comercial que intervenham na abertura de conta bancária ou que contactem com os clientes;
- Com funções de suporte à área comercial que estejam relacionadas com os procedimentos de abertura e movimentação de conta e/ou com a atualização de dados dos respetivos intervenientes.

Duração

7 horas

Programa

- Procedimentos a Adotar na Abertura de Conta e no Processo de Identificação
- Dever Especial de Cuidado
- Dever de Identificação dos Colaboradores
- Requisitos da Abertura de Conta e Limites à Movimentação
- Elementos Identificativos e Meios Comprovativos
- Identificação dos Beneficiários Efetivos – Aspetos a Considerar
- Diligências e Procedimentos de Atualização de Dados
- Procedimentos de Identificação no Caso de Depósitos em Numerário em Contas
- Tituladas por Terceiros

Oradora

Marina Moreira

Derivados e a sua contabilização em IFRS 9

Enquadramento

Os Derivados desempenham atualmente um papel de enorme importância nos Mercados Financeiros e cada vez mais relevante para as Instituições. Estes produtos contam-se entre os instrumentos financeiros mais sofisticados, cuja contabilização se reveste de maior complexidade técnica e que suscita mais questões.

No centro das considerações sobre a contabilidade destes instrumentos está o alinhamento entre o risco, tal como é avaliado e gerido por cada instituição, e a contabilização, tal como é definida pelas normas contabilísticas.

É nesse enquadramento que está definida a introdução, a partir do início do próximo ano, do IFRS 9 (*Internacional Financial Reporting Standard 9*), que é a maior alteração à contabilidade das Instituições Financeiras desde a adoção das normas internacionais de contabilidade em 2005.

O novo normativo introduz novos conceitos na contabilização de derivativos e altera muitos dos anteriores, com impactos potenciais nos resultados, no balanço, nas estratégias de gestão de risco, nos sistemas e processos, bem como nos relatórios e contas e outras divulgações.

Este curso tem como objectivo ajudar a compreender com rigor técnico os conceitos básicos dos derivativos, a sua utilização no contexto das várias estratégias de gestão de risco e a sua contabilização enquadrada pelo IFRS 9.

Objetivos

Com esta formação pretende-se que os formandos sejam capazes de:

- Reconhecer os tipos fundamentais de derivativos;
- Aplicar o conceito de cobertura económica e as estratégias de cobertura fundamentais;
- Conhecer os tipos de contabilidade de cobertura;
- Realizar os movimentos contabilísticos associados a diferentes tipos de contabilidade de cobertura e reconhecer o respetivo impacto nas demonstrações financeiras;
- Analisar o novo alinhamento entre a contabilidade e a gestão de risco na área dos derivativos;
- Conhecer os principais desafios da implementação do IFRS 9.

Destinatários

- Responsáveis de Contabilidade e outros elementos desta área que pretendam adquirir conhecimento sobre estes produtos e a sua contabilização, sobretudo no enquadramento do novo normativo contabilístico;
- Responsáveis Financeiros de Back-Office e outros elementos da área que pretendam adquirir conhecimento sobre a contabilização destes tipos de produtos;
- Responsáveis de Risco ou elementos desta área que pretendam adquirir conhecimentos sobre o novo alinhamento entre a Gestão de Risco e a sua contabilização para estes instrumentos;
- Outros destinatários envolvidos em projeto de implementação do IFRS 9.

Programa

-
1. Introdução
 - a) Derivados – Conceitos Fundamentais
 - b) Tipos fundamentais de Derivados
 - c) Estratégias de cobertura económica com derivados
 - d) As Normas Internacionais de Relato Financeiro e IFRS 9
 2. Ativos Financeiros – Classificação
 3. Contabilização de Derivados não de Cobertura
 4. Contabilidade de Cobertura – Introdução e Tipos de Cobertura
 5. Critério de Reconhecimento de Contabilidade de Cobertura
 6. Cobertura de Cash-Flows – Exemplos
 7. Cobertura de Justo Valor - Exemplos
 8. Derivados Implícitos
 9. IFRS 13 – Mensuração pelo Justo Valor
 10. Conclusão e Principais Desafios
-

Orador

João Senos Gonçalves

Dinheiro Digital e Novos Meios de Pagamento

Enquadramento

Os montantes das transações em dinheiro digital, incluindo em moeda virtual, sem ligação a um cartão de crédito ou de débito, são já muito significativos. Na Suíça, os caminhos de ferro massificaram o uso da *bitcoin*, tendo vários países influentes iniciado uma trajetória de enquadramento legal das criptomoedas. Porém, por agora o dinheiro virtual é largamente desconhecido da maioria da sociedade e dos agentes económicos, colocando assim a criação de riqueza a partir de Portugal em desvantagem comparada.

A alvorada do dinheiro digital é uma manifestação real da (r)evolução digital e da importância da *blockchain*. No sector bancário as alterações determinadas pelo digital têm impacto em toda a cadeia de valor e sujeitam à condição de obsolescência conceções e padrões de negócio há muito vigentes. Um domínio em que este impacto é mais intenso é o dos métodos de pagamento, marcado pelo surgimento de novos métodos, entre os quais os pagamentos móveis (*m-payments*), as moedas digitais (*digital currencies*), e as moedas virtuais (*virtual currencies*).

O IFB, considerando que todas estas novas realidades dão origem a riscos que importa compreender e ponderar devido ao impacto na confiança na sociedade, nos comportamentos dos clientes, no modelo de negócio, *matrix* de risco e proposta de valor – essencialmente, nas vertentes da proteção dos consumidores, da prevenção do branqueamento, da evasão fiscal, do financiamento do terrorismo, em especial perpetradas através do cibercrime – propõe este *Workshop* pensado e desenvolvido por Nuno Sampayo Ribeiro, tendo como objetivos a subida na cadeia de valor no sector financeiro, antecipar oportunidades e prevenir perigos e criar referências estáveis para a gestão dos novos desafios da atual fase de transição e mudança.

Objetivos

- Examinar o que é o dinheiro digital e os novos meios de pagamento
- Estabelecer a relação com o processo de transformação digital
- Proceder ao enquadramento institucional e legal
- Analisar numa perspectiva de *risk intelligence* o impacto estratégico e operacional do dinheiro digital no sector bancário, na proposta de valor e no controlo interno de fluxos financeiros ilícitos
- Perspetivar tendências de evolução

Destinatários

- Profissionais da banca de todas as áreas, envolvidos na conceção ou prestação de serviços financeiros ou com interesse no acompanhamento da evolução das condições de operação;
- Quadros de outros setores envolvidos no comércio/investimento internacional, *fintech* ou na gestão de risco a partir de Portugal.

Programa

- Vertente I - Entender a economia digital
 - O que é a economia digital?
 - O que é a cashless society?
 - Qual é a relação com a economia reputacional?
- Vertente II - Impacto do digital na atividade bancária
 - Clientes: o que muda nos comportamentos e expectativas?
 - Meios de pagamento: quais são os principais benefícios e desvantagens?
 - Prestadores de serviços bancários: qual a dinâmica no sector/modelo de negócio?
 - Economias e mercados: quais são as oportunidades e desvantagens?
- Vertente III – Dinheiro digital e novos meios de pagamento
 - O que é o dinheiro digital? E o dinheiro virtual?
 - Quais são os novos meios de pagamento?
 - Oportunidade para subir na cadeia de valor?
 - Qual o desafio para o controlo interno na ótica da prevenção do branqueamento, da evasão fiscal, do financiamento do terrorismo, e do financiamento da proliferação e armas de destruição em massa?
 - Qual é a relação com o cibercrime?
- Vertente IV – Casos de estudo
 - Casos de estudo seleccionados
 - Qual é a mensagem de fundo?
- Vertente V – Enquadramento institucional e legal
 - Quais são as prioridades da agenda internacional e europeia
 - Quais os aspetos preponderantes da legislação portuguesa, europeia e internacional?
 - O que mostra a comparação de outras experiências nacionais com a portuguesa?
- Vertente VI – Perspetivas e Tendência de Evolução
 - Qual a importância para reconstruir a confiança no sector bancário?
 - O que mostra a evolução em curso em economias e empresas preponderantes?
 - Quais são as prioridades de organismos internacionais e de alguns países influentes?
 - Como vão interagir banca digital, novos meios de pagamento e cibercrime?
 - Qual a relação com a economia reputacional e as boas práticas financeiras?
 - Qual a relação do dinheiro digital com a finança inclusiva, em especial em África, e com a responsabilidade social corporativa?

Duração 4 horas

Orador Nuno Sampayo Ribeiro

DMIF II/RMiF – Impactos e Oportunidades

Enquadramento

Como sabemos, o mundo financeiro mudou radicalmente com os impactos sofridos pela crise no sector, que eclodiu em 2007. Na opinião geral, este acontecimento foi causado pela proliferação maciça de diversos produtos financeiros indexados ao mercado imobiliário norte-americano, cuja performance caiu abruptamente, ocasionando que determinadas instituições financeiras entrassem rapidamente em situação de falência (algumas só a conseguiram evitar com resgates fornecidos pelos seus próprios governos com o objetivo de redução do risco sistémico).

Os investidores “responsabilizam” as entidades que construíram e comercializaram estes produtos denominados “tóxicos”, estas mesmas entidades acabam por atribuir responsabilidades às agências de rating pelas generosas notações de risco atribuídas a esses produtos, enquanto os governos ainda sofrem com as consequências de uma crise financeira global.

Perante todo este cenário, os intervenientes do mercado verificaram que a regulamentação existente para a distribuição de produtos financeiros era insuficiente e desatualizada. Perdeu-se confiança no mercado, a estabilidade financeira foi severamente afetada e os investidores viram os seus níveis de proteção abalados de forma drástica.

Perante as alterações propostas pela nova Diretiva dos Mercados de Instrumentos Financeiros (DMIF II) e pelo Regulamento dos Mercados de Instrumentos Financeiros (RMIF), com implementação conjunta prevista para Janeiro de 2018, este Workshop visa dar a conhecer aos intervenientes nos mercados financeiros os potenciais impactos e oportunidades deste conjunto regulatório.

Destinatários

- Profissionais de instituições financeiras que desempenham a sua atividade em áreas comerciais e em áreas relacionadas com mercados financeiros
- Colaboradores de outras entidades que desempenham a sua atividade nas áreas de consultoria, tecnologia, auditoria e jurídica para mercados financeiros

Duração

6 horas

Programa

DMIF II / RMIF

- Origem e objetivos
- Principais características
- Alterações propostas
 - Análise de adequação
 - Avaliação de conhecimentos e de competências
 - Classificação dos produtos
 - Consultoria ao investimento
 - Cross-selling
 - Depósitos estruturados
 - Deveres de informação e reporte
 - Entidades e estruturas de mercado
 - Ética e conduta dos negócios
 - Governance da instituição e dos produtos
 - Limitações ao Trading
 - Liquidez dos produtos
 - Normas de conduta
 - Processos do EMIR e dos PRIIPs
 - Proteção ao investidor
 - Remunerações e incentivos monetários
 - Transação e execução: impactos
 - Transparência
- Metodologia de trabalho e de implementação
- Transposição para a realidade portuguesa
- Atualização, calendário e temas pendentes
- Impactos e oportunidades

Orador

Rui Correia

DMIF II – Conhecimentos e Competências

Enquadramento

A revisão da Diretiva dos Mercados de Instrumentos Financeiros (DMIF) foi publicada no Jornal Oficial da União Europeia em 12 de Junho de 2014 (DMIF 2 – 2014/65/EU), juntamente com a sua respetiva Regulamentação (RMIF – 600/2014). A entrada em vigor deste conjunto tão completo de regras, que deverá causar impactos muito importantes na forma como os produtos financeiros são comercializados, está agendada para Janeiro de 2018.

Em Dezembro de 2015, o regulador europeu responsável pela elaboração deste conjunto regulatório (ESMA – European Securities and Markets Authority) publicou o Relatório Final sobre as Orientações “relativas à avaliação de conhecimentos e de competências”, aplicáveis à prestação dos serviços e atividades de investimento e dos serviços auxiliares enumerados nas Secções A e B do Anexo I da DMIF 2.

Estas Orientações, enquadradas dentro das disposições destinadas a assegurar a proteção dos investidores, suportam a exigência que deverá ser imposta pelos Estados-Membros às empresas de investimento, para que estas assegurem e demonstrem às autoridades competentes que as pessoas singulares que prestam serviços de consultoria para investimento ou dão informações aos clientes, em nome da empresa de investimento, sobre instrumentos financeiros, serviços de investimento ou serviços auxiliares possuem os conhecimentos e as competências indispensáveis ao cumprimento das suas obrigações, estando ainda inseridos nas referidas Orientações os seus critérios de avaliação.

Assim, este Workshop, de formato muito prático, permite que os profissionais das instituições financeiras envolvidos nos serviços de Prestação de Informações possam desenvolver os seus conhecimentos e competências para os serviços relevantes, englobando diversas componentes e características do mercado financeiro atual.

Destinatários

Profissionais de instituições financeiras que desempenham a sua atividade em:

- Áreas comerciais;
- Áreas relacionadas com mercados financeiros.

Duração

21 horas

Programa

1º DIA:

- DMIF 2
 - Origem, objetivos e principais características
- A Intermediação Financeira no Código dos Valores Mobiliários
 - Serviços e atividades de investimento – características e âmbito de atuação
 - Serviços auxiliares – características e âmbito de atuação
- Prestação de Informação e Consultoria para Investimento
 - Definições e análise comparativa
- O Código de Conduta para os Intermediários Financeiros
- Prevenção e Gestão do Risco de Compliance
 - Abuso de mercado
 - Branqueamento de capitais
 - Informação privilegiada

2º DIA

- Mercado Financeiro
 - Definições, funcionamento, segmentação e organização
 - Tipos de mercados – conceitos e tipologias
 - Estruturas de mercado – características e âmbito de atuação
- O Mercado Monetário e o Mercado Cambial
 - Conceitos, definições e avaliação
 - Os principais produtos
- O Mercado de Capitais
 - Conceitos, definições e avaliação
 - Os principais produtos
- O Mercado de Derivados
 - Conceitos, definições e avaliação
 - Os principais produtos

3º DIA

- Produtos de Investimento
 - Características, riscos e métodos de investimento
 - Decisões de investimento – rentabilidade e risco
 - Estruturação e níveis de complexidade
 - Métodos de avaliação
 - Documentação – estrutura e características da informação a clientes
 - Implicações fiscais, custos e encargos
- Análise Financeira
 - O Research de investimento – características, impactos e limites
 - Análise técnica e fundamental – características, impactos e limites
 - Cenários
- Os Riscos dos Produtos Financeiros
 - Conceitos, definições e avaliação
 - Riscos do mercado
 - Risco de crédito da contraparte

Orador

Rui Correia

Demonstrações Financeiras - Novos Modelos do SNC

Enquadramento

Este Workshop tem como objetivo ajudar a compreender, com rigor técnico, as principais alterações que resultam da legislação mais recente sobre o Sistema de Normalização Contabilística, tendo como referência a caracterização dos grupos de entidades relevantes em termos de SNC.

Este normativo (D.L. n.º 98/2015, de 2 de junho), que se aplica desde 1 de janeiro de 2016, altera a agregação de algumas rubricas e a apresentação dos Modelos de Demonstrações Financeiras, com impactos potenciais na interpretação dos resultados, na análise do balanço, nos sistemas e processos, bem como ao nível dos relatórios e contas e de outras divulgações.

Objetivos

- Compreender a fundamentação da nova legislação sobre SNC;
- Conhecer a caracterização dos grupos de entidades relevantes em termos de SNC;
- Enquadrar a síntese da legislação vigente e sua aplicação às diferentes categorias de entidades;
- Analisar a apresentação das novas Demonstrações Financeiras, tendo por base a estrutura e conteúdo definidos para as mesmas e o código de contas subjacente.

Destinatários

Responsáveis de balcão, Gestores de Empresas, outros colaboradores com funções na área de controlo de risco de crédito.

Duração

7 horas

Programa

1. Origem e principais objetivos das alterações introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 98/2015
2. Caracterização das categorias de entidades relevantes
3. Síntese da legislação vigente sobre o SNC e sua aplicação às diferentes categorias de entidades
4. As novas demonstrações financeiras
 - 4.1. Regime Geral
 - 4.1.1. Estrutura e conteúdo das demonstrações financeiras
 - 4.1.2. Código de contas
 - 4.1.3. Demonstrações financeiras
 - 4.2. Pequenas Entidades
 - 4.2.1. Estrutura e conteúdo das demonstrações financeiras
 - 4.2.2. Código de contas
 - 4.2.3. Demonstrações financeiras
 - 4.3. Microentidades
 - 4.3.1. Estrutura e conteúdo das demonstrações financeiras
 - 4.3.2. Código de contas
 - 4.3.3. Demonstrações financeiras
 - 4.4. Entidades do Sector Não Lucrativo
 - 4.4.1. Estrutura e conteúdo das demonstrações financeiras
 - 4.4.2. Código de contas
 - 4.4.3. Demonstrações financeiras

Orador

João Maria Teixeira

FATCA, Common Reporting Standard, as Novas Diretivas da UE e as “Listas Anti-Paraísos Fiscais”

Enquadramento

O **OE para 2015 aprovou o Regime de Comunicação de Informações Financeiras** que operacionaliza a troca automática de informações com os EUA, incluindo a FATCA que entrou em vigor no segundo semestre de 2014, e por efeito da qual se aplicará uma retenção na fonte de 30%, caso não seja enviada a informação sobre os titulares das contas bancárias nas condições aplicáveis.

Dia 1 de janeiro de 2016 afirma novas condições de mercado, incluindo em Portugal, baseadas na transparência e no fim do segredo bancário e fiduciário para efeitos fiscais, em termos que muitos julgavam impensáveis. A UE revogou a Diretiva da Poupança, **passando a vigorar as Diretivas da Cooperação Administrativa, e das Tax Rulings**, esta última aprovada em resposta ao caso **Luxembourg Leaks**.

Ambas operacionalizam a troca automática de informações fiscais de harmonia com os padrões divulgados pela OCDE para informação bancária. Acresce que um grupo de países (*“early adopters”*), entre os quais Portugal, criou as condições para antecipar a entrada em vigor da troca automática de informações fiscais, e que o Global Forum lançou novos exercícios de *Peer Review* e a Africa Initiative visando a implementação nesse continente da troca de informações. **Em paralelo o G20 e a UE preparam a aplicação de medidas defensivas aos centros financeiros que operam em jurisdições que não cumprem os padrões internacionais**, disto sendo sinal as listas **“Anti-Paraísos Fiscais”** divulgadas recentemente e em preparação.

Estas alterações de enquadramento institucional são de grande fôlego e surgem a uma velocidade vertiginosa. **Como funciona** a troca de informações fiscais?

Quais são os impostos abrangidos e os excluídos? **Quais são os rendimentos ou produtos financeiros abrangidos?** Qual o significado de 1/01/2016 na UE e fora dela? Qual a novidade da Diretiva das *“Tax Rulings”*? O que explica e quais as implicações da troca de informações na evolução das condições de mercado, do modelo de negócio, da proposta de valor de um banco? Quais as perspetivas e tendências de evolução? Qual a relação com a luta contra o branqueamento e a corrupção? Qual o impacto na avaliação de riscos, em especial do risco legal e reputacional? Qual o impacto nas relações com a CPLP?

Destinatários

Profissionais da banca de todas as áreas, envolvidos na conceção ou prestação de serviços financeiros internacionais ou com interesse no acompanhamento da evolução das condições de operação.

Duração

14 horas

Programa

- **Sessão I** – Portugal e a cooperação internacional em matéria fiscal;
- **Sessão II** – Transparência fiscal e a assistência mútua através da troca de informações fiscais e da cobrança de créditos respeitantes a impostos;
- **Sessão III** – Aspectos principais da evolução da legislação portuguesa aplicável à luta contra a evasão fiscal e à promoção da estabilidade e integridade dos mercados financeiros.

Orador

Nuno Sampayo Ribeiro

Fim dos Centros Financeiros Offshore?

Enquadramento

Os “centros financeiros *offshore*”, em geral, e as “sociedades ou contas *offshore*”, em especial, são alvo de crescente escrutínio das autoridades e dos media por causa do mal-estar provocado pela revelação pública de factos financeiros e fiscais, sentidos como escandalosos à luz dos valores morais prevalecentes, de que o caso *Swiss Leaks* é o exemplo mais recente.

Ao mais alto nível, a comunidade internacional mobilizou-se e prepara a aplicação de severas medidas defensivas às jurisdições e instituições que não cumpram os padrões internacionais de transparência, assim acentuando a premência dos riscos, incluindo o risco legal e reputacional de operações efetuadas nesses ou com estes centros.

Perante esta fase de mudança de contexto e de enquadramento institucional é urgente esclarecer: os “centros financeiros *offshore*” vão desaparecer? Quais são as novas questões e os novos fatores de risco que o novo ambiente regulatório coloca no plano operacional, em especial ao risco estratégico e ao risco reputacional?

Quais as implicações ao nível de *governance*, *compliance*, *due diligence* e *risk intelligence*? Qual o futuro da concorrência fiscal nos instrumentos financeiros?

Qual o impacto no negócio dos clientes não-residentes?

O IFB, ponderando a crescente exigência dos reguladores ou dos media e ciente da relevância do tema para a criação de valor no setor e para a sua internacionalização, propõe este Workshop pensado para as necessidades operativas da banca, tendo como objetivo antecipar oportunidades e prevenir perigos para o comércio bancário a partir de Portugal, e criar as respostas necessárias para ultrapassar os desafios já visíveis na linha de horizonte.

Destinatários

- Profissionais da banca de todas as áreas, envolvidos na conceção ou prestação de serviços financeiros internacionais ou com interesse no acompanhamento da evolução das condições de operação;
- Quadros de outros setores que tenham responsabilidades em atividades que envolvam operações com clientes ou investidores não-residentes.

Duração

7 horas

Programa

Sessão I

- Portugal e os “Centros Financeiros *Offshore*”

Sessão II

- Cooperação Fiscal Internacional e os “Centros Financeiros *Offshore*”

Sessão III

- Risco Legal e Reputacional

Sessão IV

- *Case Studies*: Jurisdições, Bancos e Clientes

Sessão V

- Perspetivas e Tendência de Evolução

Orador

Nuno Sampayo Ribeiro

Fundos de Investimento – Análise de Rentabilidade e Risco

Enquadramento

No mundo atual, o investimento coletivo tem tido um grande desenvolvimento, tornando-se hoje uma das maiores fontes de **captação de recursos** através da desintermediação financeira.

A maior parte dos recursos do investimento coletivo é feita através do sistema bancário, onde os profissionais da banca necessitam de uma **formação especializada e atualizada**, para **assessorarem** devidamente os seus **clientes dos diversos tipos de fundos** que comercializam, além de técnicas que minimizem o risco de investimento tendo em conta os vários segmentos de mercado para os quais foram desenhados.

Para o cumprimento destes objetivos é essencial um conhecimento sólido deste tipo de produtos, tendo em conta a abordagem **à rentabilidade e ao risco**, à luz das novas regras de comercialização dos produtos financeiros impostas pela **DMIF**.

Destinatários

Assistentes e Gestores de Clientes Particulares ou Empresas, que diariamente comercializam este tipo de produtos.

Duração

7 horas

Programa

Organismos de Investimento Coletivo

Papel da Sociedade de Gestão e Banco Depositário

Tipos de Fundos de Investimento

- Variabilidade do Capital
- Âmbito Geográfico
- Natureza dos Investimentos
- Forma de Remuneração

Fundos de Investimento Alternativo (FIA)

Exchange Traded Funds (ETF's)

Rentabilidade dos Fundos de Investimento

Medidas de Avaliação do Risco

- Desvio Padrão
- Beta
- R2
- Escalões de Risco dos Fundos Nacionais

Medidas de Avaliação de Performance

- Rácio de Sharpe
- Rácio de Treynor
- Alpha de Jensen
- Tracking Error
- Information Ratio

Sistemas de Investimento em Fundos de Investimento

- DCA
- Value Averaging

Orador

José Gonçalves

Gestão do Risco e Controlo Interno

Enquadramento

A crise financeira de 2008 suscitou a necessidade de, a nível global, alterar e aprofundar o quadro regulatório e de supervisão de funcionamento dos bancos, tendo em vista garantir uma maior solidez das instituições financeiras.

As propostas que têm vindo a ser discutidas, ou estão em curso de implementação (vg Basileia III), procuram assegurar uma mais adequada dotação de Fundos Próprios (uma menor alavancagem da atividade) e uma capacidade de resposta a situações de stress de liquidez, introduzindo, neste particular, rácios exigentes quer de curto prazo quer de médio longo prazo.

Em Portugal, o programa de ajustamento económico e financeiro, ao afetar as condições de exploração dos Bancos, tornou ainda mais exigentes os novos condicionalismos de regulação e supervisão.

O controlo do risco, em todas as suas vertentes, dado os novos requisitos de capital e de cumprimento de rácios de liquidez, passou para o topo das preocupações de gestão das instituições financeiras tornando ainda mais premente, que todos os colaboradores do banco, e não apenas a gestão de topo, partilhem uma clara ideia do impacto das suas propostas e decisões nos riscos assumidos e, consequentemente, no capital consumido.

Assim, no relacionamento com os clientes e na análise de cada negócio, os colaboradores envolvidos deverão ter presentes os constrangimentos de balanço do banco, as fontes de financiamento adequadas e a disciplina regulatória que se aplica.

Destinatários

- Colaboradores dos Bancos ligados à Banca de Empresas;
- Colaboradores e analistas/colaboradores nas áreas de risco de crédito e risco operacional;
- Em particular, quadros dos departamentos comerciais especializados como gabinetes e centros de empresas, gerentes e diretores de agências e gestores de clientes.

Duração

14 horas

Programa

- Gestão de Risco na Atividade Bancária
- Órgãos Independentes, suas Funções e Responsabilidades
- Estrutura do Balanço dos Bancos
- Risco de Mercado
- Risco de Crédito
- Risco Operacional
- Regulamentação e Reportes

Orador

Rui Correia

Gestão de Riscos nas Empresas – *Interest Rate, Foreign Exchange e Commodities*

Enquadramento

Num cenário de globalização e de economias em constante mutação, a volatilidade dos mercados financeiros pode provocar impactos consideráveis no balanço, nos resultados e noutros indicadores económicos das empresas.

Este workshop, de componente essencialmente prática, visa proporcionar aos participantes um conhecimento mais aprofundado sobre a gestão de riscos financeiros para as empresas, nomeadamente na utilização de derivados para gerir o risco de matérias primas, de taxa de juro e de inflação assim como o risco cambial.

A política de gestão destes riscos tem estado no foco das atenções dos responsáveis das empresas, e até os potenciais clientes, fornecedores e investidores já efetuam análises pormenorizadas sobre as eventuais consequências que estes riscos podem ter no negócio base da empresa.

Destinatários

- Profissionais de empresas que desempenham a sua atividade em áreas relacionadas com a gestão de riscos financeiros associada ao negócio;
- Quadros de instituições financeiras que desempenham a sua atividade em áreas relacionadas com mercados financeiros e de vertente comercial dirigida a empresas;
- Colaboradores das áreas de consultoria, auditoria e jurídica que trabalham na análise da gestão de riscos financeiros de empresas suas clientes;
- Profissionais da comunicação social especializados em temas económicos e financeiros.

Duração

21 horas

Programa

- Gestão de Risco – *Foreign Exchange*
- Gestão de Risco – *Commodities*
- Gestão de Risco – *Interest Rate*
- Gestão de Risco – Temas Comuns

Orador

Rui Correia

Herança e Habilitação de Herdeiros para não Juristas

| | |
|----------------------|--|
| Enquadramento | <p>O óbito de um interveniente em contratos bancários tem implicações na atividade da instituição de crédito que é importante conhecer para ser possível a adoção de boas práticas neste âmbito.</p> <p>As alterações decorrentes deste facto têm impacto tanto ao nível das operações passivas, em especial, na conta e depósito bancário, quer no âmbito das operações ativas, em que o falecimento de um mutuário, de um fiador ou de um avalista tem consequências bastante distintas.</p> <p>Com este curso o Instituto de Formação Bancária pretende alertar os colaboradores bancários para estas situações, dotando-os de conhecimentos que permitam a adoção das melhores práticas neste âmbito.</p> |
| Objetivos | <p>Dotar os participantes com conhecimentos sobre os impactos do falecimento de um interveniente em conta bancária e/ou em operações de crédito bem como os procedimentos corretos a adotar em cada situação.</p> |
| Destinatários | <p>Colaboradores da área comercial, diretores comerciais, gerentes e subgerentes, quadros e técnicos das Áreas de Validação de Contas Bancárias, Recuperação de Crédito e de Contencioso, Inspeção e Auditoria, e todos os colaboradores que, no desempenho das suas funções, sejam confrontados com casos de óbito de interveniente em contratos bancários.</p> |
| Duração | <p>7 horas</p> |
| Programa | <ol style="list-style-type: none"> 1. Enquadramento <ul style="list-style-type: none"> • 1.1. Noções Essenciais sobre Heranças e Partilhas • 1.2. Balcão de Heranças e Partilhas – Breve Enquadramento 2. O Falecimento de Interveniente em Conta Bancária <ul style="list-style-type: none"> • 2.1. Titularidade vs Representação • 2.2. Impacto nas Relações com o Banco • 2.3. Procedimentos a Adotar • 2.4. Conta do Falecido vs Conta de Herança Indivisa • 2.5. Sigilo Bancário vs Prestação de Informações aos Interessados 3. O Falecimento de Interveniente em Contrato de Crédito Bancário <ul style="list-style-type: none"> • 3.1. Mutuário vs Fiador vs Avalista • 3.2. Responsabilidade pelo Pagamento da Dívida • 3.3. Impacto nas Relações com o Banco e Procedimentos a Adotar em Cada Caso • 3.4. Sigilo Bancário vs Prestação de Informações aos Interessados |
| Oradora | <p>Marina Moreira</p> |

ICAAP & ILAAP – O Novo Centro de Comando do Banco

Enquadramento

O pilar 2 de Basileia e os exercícios de ICAAP e ILAAP representam um espaço fascinante de dialética e diálogo entre instituições e supervisores. Os temas da adequação do capital e da liquidez tornaram-se nucleares na gestão estratégica e operacional dos bancos.

Este workshop centra-se no ICAAP e no ILAAP na ótica da instituição, isto é, abordamos a temática da adequação do capital e da liquidez posicionando-nos no centro de comando do banco. Analisamos as dificuldades das instituições perante os desafios, tanto práticos como metodológicos, que se lhes colocam, e discutimos soluções que as instituições nem sempre encontram.

Olhamos também para o referencial de apetite de risco das instituições e para a sua relação tão próxima com o ICAAP e o ILAAP. E ensaiamos, em conjunto, a construção do *risk appetite statement* de um banco.

Assente nesta abordagem, que privilegia a visão de dentro das instituições financeiras, este novo Workshop constitui um complemento muito útil ao Workshop do IFB “Basileia III e CRR/CRD IV”.

Destinatários

Quadros superiores com responsabilidades na cadeia de ICAAP e ILAAP, quadros médios e superiores em áreas ligadas à gestão prudencial, de risco, liquidez, compliance e auditoria, bem como interessados em atualizar ou aprofundar conhecimentos em matérias ligadas à regulamentação da atividade bancária.

Duração

7 horas

Programa

- Introdução – Aborda-se o papel nuclear da liquidez e do capital na gestão de qualquer banco
- Parte 1 – ICAAP
 - Riscos materialmente relevantes
 - Capital a assignar a cada risco – técnica e arte
 - Zoom sobre riscos particularmente difíceis de quantificar/capitalizar
 - Stress testing
 - O ICAAP e o *risk appetite*
 - Exercício prático
- Parte 2 – ILAAP
 - O fio condutor do LCR e do NSFR
 - Uma nova dimensão de *asset quality*
 - Zoom sobre alguns aspetos da gestão intra-diária, da gestão de alertas e do plano de contingência de liquidez
 - Stress testing
 - Exercício prático
- Conclusão – Discutem-se as novas expetativas dos reguladores sobre a qualidade a exigir no ICAAP e ILAAP

Orador

Carlos Pais Jorge

IFRS 9 – Novas Imparidades e muito mais

| | |
|----------------------|--|
| Enquadramento | <p>O <i>International Financial Reporting Standard 9</i> (IFRS 9) é a maior alteração à contabilidade das Instituições Financeiras desde a adoção das normas internacionais de contabilidade em 2005.</p> <p>Este novo normativo introduz novos conceitos e altera muitos dos anteriores, com impactos potenciais nos resultados, no balanço, nos sistemas e processos e ao nível dos relatórios e contas e outras divulgações.</p> <p>Introduz ainda modificações em diversas áreas, com destaque para a imparidade, verificando-se, por exemplo, a passagem de um modelo de perdas incorridas para perdas esperadas, com impactos financeiros.</p> <p>Outra das áreas contabilísticas basilares que sofre alterações com este normativo é a classificação e mensuração de ativos, com alteração de conceitos e consequentemente da estrutura dos balanços.</p> <p>Também ao nível da contabilidade de derivados e da contabilidade de cobertura (<i>hedge-accounting</i>) existem mudanças significativas e novos princípios, por exemplo, o princípio da “relação económica”.</p> <p>Este Workshop tem como objetivo ajudar a compreender com rigor técnico os conceitos básicos do IFRS 9. Vamos analisar todos os aspetos principais do normativo, com destaque para a questão da imparidade.</p> |
| Destinatários | <p>Esta formação destina-se a profissionais das áreas de contabilidade, controlo de gestão, risco, áreas financeiras, organização e outros que tenham atividades conexas com a contabilidade ou com o apuramento de imparidade.</p> <p>Destina-se também a todos os profissionais de outras áreas que pretendam ter mais conhecimento sobre esta matéria.</p> |
| Duração | 10 horas |
| Programa | <ul style="list-style-type: none"> • IFRS 9 – Introdução e Enquadramento • Ativos Financeiros – Classificação • Mensuração de Ativos • Imparidade de Crédito • Outros Tipos de Imparidade • Passivos Financeiros – Classificação e Mensuração • Derivados e Derivados Implícitos • Contabilidade de Cobertura • Transição para o IFRS 9 • Conclusão e Principais Desafios |
| Orador | João Senos Gonçalves |

Imparidades

Enquadramento

Em 2008 teve início uma crise financeira mundial que, sobre várias formas, se arrasta até aos dias de hoje. Portugal foi especialmente atingido por essa crise, com enormes impactos no sector bancário.

Um conceito contabilístico está sempre no centro dessas crises: a imparidade.

Mas o que é tecnicamente a imparidade? Como se calcula? Como se mede? Quais as suas consequências?

Este curso tem como objetivo ajudar a compreender com rigor técnico o conceito de imparidade na contabilidade bancária e todo o seu envolvimento regulamentar. Vamos analisar as Normas Internacionais de Contabilidade que introduziram o conceito de imparidade e qual a regulamentação nacional e internacional aplicável.

Esta formação destina-se a profissionais envolvidos em processos desta natureza, incluindo os das áreas de Recuperação de Crédito, Análise de Risco, Contabilidade e Comercial, bem como a todos os profissionais de outras áreas que pretendam ter mais conhecimento sobre esta matéria.

Destinatários

Assistentes e Gestores de Clientes Particulares ou Empresas, que diariamente comercializam este tipo de produtos.

Duração

10 horas e meia

Programa

Normas Internacionais de Contabilidade – Adoção na Europa e em Portugal

Conceito de Imparidade

Imparidade dos vários tipos de ativos

- Crédito – IAS 39/IFRS 9
- Outros Ativos Financeiros – IAS 39/IFRS 9
- Outros Ativos Não Financeiros
- Casos Práticos

Imparidade de Crédito

- Processo de Apuramento
- Carta Circular do Banco de Portugal n.º 02/2014/DSP
- Casos Práticos

Imparidade no Setor Bancário em Portugal

Perspetivas de Futuro

Orador

João Senos Gonçalves

Instrumentos de Cobertura do Risco de Taxa de Juro e Cambial nas Exportações

Enquadramento

Na atual conjuntura, o **aumento das exportações** é considerado prioritário por todos os agentes económicos, nomeadamente, banca, governo e associações empresariais. Dado o impacto do setor exportador na recuperação da economia nacional e a sua relevância para o negócio bancário, as instituições financeiras têm vindo a reforçar esta área de atuação.

Importa, por isso, garantir que, no seu papel impulsionador das empresas portuguesas, os **bancos** possam **apresentar soluções** que permitam exportar com confiança.

Este Workshop visa proporcionar aos participantes o conhecimento detalhado dos **instrumentos financeiros** que têm ao seu dispor, dentro do mercado a prazo, para implementarem estratégias de cobertura de risco cambial, assim como risco das oscilações das taxas de juro, quer para o curto prazo, quer para o médio e longo prazo.

Com esta iniciativa, o IFB pretende contribuir para a compreensão dos diversos tipos e níveis de risco, sua avaliação, e definir estratégias de cobertura.

Destinatários

- Gerentes e Subgerentes Bancários, Gestores de conta de empresas e outros quadros cuja atividade esteja relacionada com o setor exportador.

Duração

14 horas

Programa

Breve Enquadramento

- Exposição ao Risco
- Tipos de Risco
- Políticas Face ao Risco

Instrumentos para Cobertura do Risco de Taxa de Juro

- FRA – *Forward Rate Agreement*
- IRS – *Interest Rate Swap* (Swap da Taxa de Juro)
- FRCA – *Forward Rate Capital Agreement*
- Opções de taxa de juro
- *Swaptions* (IRS + Opção)
- Futuros

Instrumentos para Cobertura do Risco de Cambial

- Funcionamento do Mercado à Vista e do Mercado a Prazo
- ERS (Currency Swaps)
- Opções Cambiais

Instrumentos para Cobertura do Risco de Taxa de Juro e Cambial

- *Swap* Cambial e de Taxa de Juro

Orador

Raquel Cardoso

Marketing para Resultados

Enquadramento

Os Marketeers precisam cada vez mais de ver a aplicação das suas estratégias convertidas em resultados efetivos, cuja mensurabilidade seja um facto, credibilizando assim toda a sua atividade.

Os Clientes são cada vez mais exigentes e os seus índices de satisfação só serão elevados se os instrumentos de Marketing forem correta e efetivamente utilizados. Surgirão assim ganhos evidentes, tangíveis e percebidos.

Os Dirigentes e os Acionistas esperam dos Colaboradores uma expressiva capacidade de gerar resultados que contribuam para organizações cada vez mais fortes e sustentáveis, o que só será possível com a plena satisfação dos Clientes, resultado em grande parte de um Marketing eficaz e integrado.

A vivência proativa deste workshop permitirá aos participantes o conhecimento e absorção de instrumentos simples e predominantemente práticos, os quais, uma vez aplicados, implicarão a obtenção de resultados a curto prazo.

Destinatários

Quadros médios/superiores, para quem o domínio prático das mais atuais e científicas técnicas de Marketing e Vendas seja fundamental para o sucesso pessoal e da organização.

Duração

14 horas

Programa

- Mercado
- Produto
- Pontos de Distribuição
- Inovação
- Preço
- Plano de Marketing
- Promoção
- Marketing In

Orador

João Torres Pereira

Negociar a Recuperação de Crédito

Enquadramento

Os **negociadores de recuperação** de crédito precisam, cada vez mais, de ser dinâmicos, informados e eficazes para saberem lidar com as situações de incumprimento que aumentam diariamente. Necessitam, igualmente, de se adaptar aos ventos incertos da mudança com facilidade e rapidez.

Consciente das dificuldades que, no atual contexto, prevalecem para as empresas e para as famílias, o IFB promove este Workshop, totalmente orientado para o tema da recuperação do crédito, recorrendo, para o efeito, a simulações de casos práticos utilizando a técnica do *role-playing*.

Esta metodologia, associada a outras igualmente ativas, permitirá analisar as estratégias mais eficazes a implementar perante situações de incumprimento de crédito e aperfeiçoar as técnicas de comunicação mais adequadas para se atingir o objetivo de recuperar o montante emprestado ao cliente.

A frequência do Workshop permitirá aos participantes alcançar uma performance superior e a consequente obtenção de resultados imediatos.

Destinatários

Todos os profissionais do setor financeiro que realizem, ou prevejam vir a realizar, negociações de recuperação de crédito.

Duração

18 horas

Programa

Contexto Atual de Negociação

Princípios-Base da Negociação

- Estratégias Cooperativas versus Estratégias Competitivas
- Táticas Cooperativas versus Táticas Competitivas

Preparação do Processo de Negociação

- Check-list dos Aspectos a Considerar nesta Fase
- Definição de Objetivos: Ponto de Resistência, Nível de Aspiração e Amplitude de Negociação

Processo de Negociação

- Erros em que os Negociadores Incorrem
- Dicotomia entre Negociação Individual e Negociação em Equipa
- Pormenores Relativos à Fase de Acolhimento

Conhecimento do Cliente e Suas Necessidades

- Escuta Ativa
- Argumentar com Persuasão

Condução da Negociação

- Estilo de Argumentação
- Apresentação de Alternativas
- Argumentação para Contornar as Objeções

Técnicas de Fecho

- Compromisso

Oradora

Marina Moreira

Neuromarketing nas Vendas – Princípios de Influência e Persuasão

Enquadramento

A influência social ou persuasão ocorre quando as ações de uma pessoa são condição para as ações de outra. Não se pode estar num campo social e estar livre dos seus efeitos. De facto, os processos de persuasão acontecem quando o comportamento de uma pessoa faz com que outra mude de opinião ou execute uma ação que, de outro modo, não executaria. Assim, reconhecer os princípios psicológicos que têm influência sobre a tendência para aceder a pedidos ajudados na interação/ negociação com os outros, nas vendas ou em qualquer situação de tomada de decisão.

Destinatários

Profissionais que pretendam desenvolver competências no âmbito da comunicação, aplicáveis em contexto de vendas e negociação.

Duração

3,5 horas (meio dia)

Oradora

Paula Diogo

| Temas | Benefícios | Aplicação |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Imagem pessoal e formação de impressões | <ul style="list-style-type: none"> Trabalhar a apresentação: <i>elevator pitch</i> Construir uma imagem profissional | |
| <ul style="list-style-type: none"> Cérebro decisor e o que o influencia O poder da comunicação | <ul style="list-style-type: none"> Criar mensagens dirigidas ao cérebro decisor Trabalhar os estímulos que despoletam a decisão Desenvolver uma mensagem que produza resultados | <ul style="list-style-type: none"> Atendimento comercial e vendas; Realização de apresentações; Condução de reuniões; Situações de negociação. |
| <ul style="list-style-type: none"> Influência social Princípios de Persuasão | <ul style="list-style-type: none"> Definir o que se entende por influência social Perceber como somos influenciados pelos outros e como podemos influenciar os outros Explorar seis técnicas para obter aceitação | |

Panama Papers: Fim dos Offshore?

Enquadramento

Os “centros *offshore*”, em geral, e as “sociedades ou contas *offshore*”, em especial, são alvo de crescente escrutínio das autoridades e dos media por causa do malestar provocado pela revelação pública de factos financeiros e fiscais, sentidos como escandalosos à luz dos valores morais prevalecentes, de que o caso *Panama Papers* é o exemplo mais recente.

Ao mais alto nível, a comunidade internacional mobilizou-se e prepara a aplicação de severas medidas defensivas às jurisdições e instituições que não cumpram os padrões internacionais de transparência, assim acentuando a premência dos riscos, incluindo o risco legal e reputacional de operações efetuadas nesses ou com estes centros.

Perante esta fase de mudança de contexto e de enquadramento institucional é urgente esclarecer: os “*offshore*” vão desaparecer? Quais são as novas questões e os novos fatores de risco que o novo ambiente regulatório coloca no plano operacional, em especial ao risco estratégico e ao risco reputacional? Quais as implicações ao nível de *governance*, *compliance*, *due diligence*, *risk intelligence* e responsabilidade corporativa? Qual o futuro da planificação fiscal nas operações financeiras? Qual o impacto no negócio dos clientes não-residentes? Como evitar o perigo de ser instrumentalizado por operações de branqueamento ou de financiamento do terrorismo?

O IFB, ponderando a crescente exigência dos reguladores ou dos media e ciente da relevância do tema para a criação de valor no sector e para a sua internacionalização, propõe este *Workshop* pensado e desenvolvido por Nuno Sampayo Ribeiro para as necessidades operativas da banca, tendo como objetivo antecipar oportunidades e prevenir perigos para o comércio bancário a partir de Portugal, e criar as respostas necessárias para ultrapassar os desafios já visíveis na linha de horizonte.

Destinatários

- Profissionais da banca de todas as áreas, envolvidos na conceção ou prestação de serviços financeiros internacionais ou com interesse no acompanhamento da evolução das condições de operação;
- Quadros de outros setores que tenham responsabilidades em atividades que envolvam operações com clientes ou investidores não-residentes.

Duração

7 horas

Programa

- Sessão I – Portugal e os Offshore
 - O que é um “centro offshore”?
 - Situação atual: aspetos-chave
 - Prioridades e meios do Governo, da legislação e da Autoridade Tributária e Aduaneira
 - O que há de novo?
- Sessão II – Cooperação Fiscal Internacional e os “Centros Offshore”
 - Génese
 - Iniciativas-chave e sua conexão com a implementação em África, Américas, Ásia, Europa e Oceânia e a luta contra os fluxos financeiros ilícitos (branqueamento, corrupção e financiamento do terrorismo)
 - “Who owns what?”: Fim do sigilo bancário e fiduciário para efeitos fiscais e os novos meios de identificação do beneficiário efetivo
 - Aplicação de medidas defensivas às jurisdições não-cooperantes
 - Linhas orientadoras
 - Análise e debate
- Sessão III – Risco Legal e Reputacional
 - O que é o risco? Quais são as fontes de risco?
 - Banca e operações com centros e empresas offshore”.
- Qual é a especificidade do risco legal e reputacional? Pontos de referência
- Sessão IV – Case Studies: Jurisdições, Bancos e Clientes
 - Dos casos UBS-USA, Cahuzac, offshore, Luxembourg, Swiss Leaks ao caso Panama Papers
 - Reação das autoridades, dos media, ONG’s e redes sociais?
 - O que mostra a evolução dos principais “centros offshore” e de algumas marcas envolvidas em irregularidades?
- Sessão V – Perspetivas e Tendência de Evolução
 - Prioridades do G20/UE/OCDE/BRICS e de países selecionados.
 - Impacto previsível: na evolução dos mercados financeiros, em geral, e nos “centros offshore”, em particular? E no mercado de clientes não-residentes?
 - Economia reputacional e boas práticas financeiras.
 - Tributação e Responsabilidade Social Corporativa: emergência do “Chief Reputational Officer”?

Orador

Nuno Sampayo Ribeiro

Planeamento e *Compliance Fiscal* – o que vai mudar Os casos Apple, Panamá e Bahamas

Enquadramento

O planeamento e o *compliance* fiscal das grandes empresas e dos indivíduos muito afluentes é alvo de um escrutínio sem precedentes das autoridades e dos *media*. Neste contexto a severa multa aplicada à Apple pela Comissão Europeia é um episódio fugaz? Ou representa a afirmação de uma nova mentalidade decisória que altera no fundamental a tributação das grandes empresas, em linha com o novo consenso internacional e europeu? Os tempos atuais são de transição e mudança. É por isso decisivo compreendê-los, em especial no futuro a que previsivelmente darão origem, por forma a reforçar a capacidade de resposta às novas exigências, em particular o risco legal e reputacional colocado pelos novos padrões europeus de **luta contra a planificação fiscal agressiva, a fraude e evasão fiscal. Assim como a sua articulação com a luta internacional contra os “paraísos fiscais”, o branqueamento, o financiamento do terrorismo, a corrupção** ou com ao apoio aos países em desenvolvimento, África em especial.

Em anteriores iniciativas do Instituto de Formação Bancária (IFB), examinaram-se as implicações do caso Panamá *Papers* ou os novos meios de que as autoridades tributárias dispõem para apurar os factos relativos a situação fiscal de um contribuinte. Importa agora examinar as novas questões e os novos factores de risco que tal ambiente regulatório introduz no plano operacional, em especial no reputacional, nas estratégias e técnicas de eficiência fiscal e *compliance* à luz dos casos Apple, Panamá e Bahamas. Por exemplo, em resultado da troca internacional de informação entre autoridades fiscais, a operação ou o produto financeiro corre o risco de ser qualificado como evasão fiscal ou planificação fiscal abusiva por Portugal ou pelo país contraparte da operação? E sendo uma opção legal de minimização fiscal, deve ser evitada?

O IFB, ponderando a crescente exigência dos reguladores e ciente da relevância do tema para a criação de valor no sector e para a sua internacionalização, propõe este Workshop pensado e desenvolvido por Nuno Sampayo Ribeiro tendo como objetivo antecipar oportunidades e prevenir perigos para o comércio internacional a partir de Portugal, e criar as respostas necessárias para ultrapassar os desafios já visíveis na linha de horizonte.

Destinatários

Profissionais de todas as áreas, envolvidos na conceção ou prestação de serviços financeiros internacionais ou com interesse no acompanhamento da evolução das condições de operação.

Duração

7 horas

Programa

- Vertente I – Imposto, mercados e corporate governance: eficiência e *compliance* fiscal na era da economia reputacional em contexto de consolidação fiscal e austeridade
- Vertente II – Estratégias e técnicas de eficiência e *compliance* fiscal em contexto de transparência fiscal e economia reputacional
- Vertente III – Tributação portuguesa aplicável à luta contra a evasão fiscal e o planeamento fiscal abusivo
- Vertente IV – Trajectória de evolução: novas questões tributárias, perspetivas e tendências

Orador

Nuno Sampayo Ribeiro

Regulamento Geral de Proteção de Dados

| | |
|----------------------|---|
| Enquadramento | <p>O IFB apresenta um plano de formação em “Regulamento Geral de Proteção de Dados” que visa fundamentalmente, disponibilizar aos colaboradores bancários, os conhecimentos fundamentais relativos à Proteção de Dados pessoais, prosseguindo os seguintes objetivos :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reconhecer as definições de “Dados Pessoais”, “Responsáveis pelo Tratamento”, “Subcontratante”, “Titular dos Dados Pessoais” e “Operações de Tratamento”. • Reconhecer os Riscos do Tratamento de Dados Pessoais. • Distinguir e responder a situações de exercício de direitos dos titulares dos Dados. |
|----------------------|---|

| | |
|----------------------|---|
| Destinatários | Colaboradores do Sector Bancário que desempenhem funções nas seguintes áreas: Jurídico Compliance, TI, Recursos Humanos, Comercial, Marketing, Análise de Risco |
|----------------------|---|

| | |
|--------------------|---|
| Metodologia | Baseada na análise de casos práticos que ilustram a aplicação prática do RGPD às necessidades específicas do perfil de destinatários. |
|--------------------|---|

| | |
|------------------|--|
| Objetivos | <p>Esta ação de formação visa, fundamentalmente, disponibilizar a todos os formandos os conhecimentos fundamentais relativos à Proteção de Dados pessoais, prosseguindo os seguintes objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reconhecer as definições de “Dados Pessoais”, “Responsáveis pelo Tratamento”, “Subcontratante”, “Titular dos Dados Pessoais” e “Operações de Tratamento”; • Reconhecer os Riscos do Tratamento de Dados Pessoais; • Distinguir e responder a situações de exercício de direitos dos titulares dos Dados. |
|------------------|--|

| | |
|-----------------|---|
| Programa | <p>Adaptado a cada um dos Perfis:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Introdução à Privacidade 2. Princípios de Proteção de Dados 3. Funções e Responsabilidades no Tratamento de Dados 4. Medidas Técnicas Adequadas 5. Requisitos Específicos 6. Operacionalização da Responsabilidade 7. Caso Prático: Análise de um Case Study |
|-----------------|---|

| | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------|---|---------------------|---------------|----|---------------|------------------|---------------------------------|-----------|-----------------|-----------|-----------------|------------------|-------------|
| Calendário | <table> <tr> <td>Jurídico Compliance</td><td>12 de janeiro</td></tr> <tr> <td>TI</td><td>19 de janeiro</td></tr> <tr> <td>Recursos Humanos</td><td>26 de janeiro e 23 de fevereiro</td></tr> <tr> <td>Comercial</td><td>09 de fevereiro</td></tr> <tr> <td>Marketing</td><td>16 de Fevereiro</td></tr> <tr> <td>Análise de Risco</td><td>09 de março</td></tr> </table> | Jurídico Compliance | 12 de janeiro | TI | 19 de janeiro | Recursos Humanos | 26 de janeiro e 23 de fevereiro | Comercial | 09 de fevereiro | Marketing | 16 de Fevereiro | Análise de Risco | 09 de março |
| Jurídico Compliance | 12 de janeiro | | | | | | | | | | | | |
| TI | 19 de janeiro | | | | | | | | | | | | |
| Recursos Humanos | 26 de janeiro e 23 de fevereiro | | | | | | | | | | | | |
| Comercial | 09 de fevereiro | | | | | | | | | | | | |
| Marketing | 16 de Fevereiro | | | | | | | | | | | | |
| Análise de Risco | 09 de março | | | | | | | | | | | | |

Risco Legal e Reputacional na Banca

Enquadramento

A reação aos problemas de Wall Street, da dívida soberana e de outros casos favoreceu a formação de um consenso internacional em torno:

- Do princípio “*keeping markets open for trade and investment*” como um dos alicerces estratégicos da ação dos governos para restaurarem as finanças públicas, sem porem em risco o crescimento económico, e
- Da ideia de que a transparência é indispensável à restauração da confiança no mercado e nas empresas financeiras.

Neste ambiente as relações económicas internacionais, à escala global, serão norteadas por uma dinâmica de concorrência e transparência fiscal, o que aumenta o valor de retorno da boa gestão do risco associado às operações internacionais, em especial, às de cross border financing, orientadas por estratégias de eficiência fiscal ou não.

Em paralelo, **a tributação empresarial** vai-se afirmando como uma significativa **fonte de risco reputacional**, em especial no que respeita ao uso de soluções que resultem numa significativa poupança fiscal, muito por causa da afirmação nas redes sociais e na imprensa de uma embrionária, mas já aguerida, ação de ativistas (“web based”), ONG’s e outras forças, destinada a despertar a opinião pública e a influenciar, designadamente os consumidores no sentido de retaliarem contra grupos empresariais ou figuras públicas devido a práticas financeiras ou fiscais.

Como todos conhecemos, vivemos tempos de transição e mudança, de que é emblemático exemplo a declaração do G20 relativa ao **fim da era do segredo bancário**, os quais colocam ao setor bancário exigências e desafios inéditos, com forte impacto no modelo de avaliação do risco legal e reputacional.

Sendo imperativo, encontrar práticas comerciais assentes em soluções fiscais que favoreçam a **inovação** e a **internacionalização**, garantindo níveis de rentabilidade comercial com segurança operativa, e que protejam e **reforcem a imagem corporativa** junto dos diversos agentes de mercado.

Dada a relevância do tema para o reforço das condições de criação de valor no setor e da sua internacionalização, e a crescente exigência dos reguladores e autoridades, propõe-se este workshop direcionado para as necessidades operativas da banca, tendo como objetivo criar as respostas necessárias para ultrapassar os desafios já visíveis na linha de horizonte.

Destinatários

Profissionais da banca de todas as áreas, envolvidos na orientação estratégica, conceção ou prestação de serviços financeiros internacionais ou com interesse no acompanhamento da evolução das condições de operação.

Interessa particularmente a profissionais das áreas:

- Internacional;
- Compliance;
- Auditoria;
- Jurídica;
- Corporate;
- Risco.

Duração

4 horas

Programa

- Banca e a Era da Economia Global e do Euro
- Transparência, Integridade e Cooperação Multilateral: Prioridades e Tipologias
- Gestão do Risco Legal e Reputacional
- Perspetivas e Tendências de Evolução, em Geral, e a Situação Portuguesa, em Particular

Orador

Nuno Sampayo Ribeiro

Serviços Bancários e Troca Internacional de Informações

Portugal reforçou o regime nacional da troca de informações financeiras, incluindo da automática ao aprovar um pacote legislativo “antitesta de ferro” que visou facilitar a identificação das pessoas singulares que detêm o controlo de pessoas coletivas ou a troca de informações relativa a decisões fiscais prévias transfronteiriças.

Outras alterações importantes incluem as revisões dos acordos de dupla tributação com França e com a Finlândia, ou as exigências desencadeadas pelo novo regime europeu de proteção de dados ou pelo processo de transformação digital, em especial os novos meios de pagamento e o cibercrime. Em paralelo, estão em curso iniciativas internacionais destinadas a verificar o cumprimento dos padrões de transparência, incluindo em África, e areforçar a cooperação fiscal, em particular a sua articulação com a luta contra o branqueamento, o financiamento do terrorismo, a planificação fiscal agressiva ou os centros financeiros que não cumprem estes padrões. Disto são exemplos as listas “Anti-Paraísos Fiscais” ou a regulação sobre intermediários fiscais em preparação.

Enquadramento

Todas estas alterações introduzem alterações significativas no ambiente operacional, de avaliação de risco e de supervisão. **Quais são as alterações recentes? Como funciona a troca de informações fiscais ou a classificação e certificação das contas financeiras?** Quais são os rendimentos ou os serviços financeiros abrangidos?

Quais são as novidades das diretivas europeias e as datas chave? Quais são as implicações da troca de informações na evolução das condições de mercado, do modelo de negócio, da proposta de valor e do controlo interno de um banco? O dinheiro digital favorece a troca de informações? Qual a relação com a luta contra o branqueamento, financiamento do terrorismo, a corrupção, os paraísos fiscais ou o cibercrime? Qual o impacto na avaliação e gestão de riscos, em especial dos riscos legal e reputacional? Qual o impacto nas relações com a CPLP? **O que sinaliza a alteração da convenção com a França? Qual o impacto da legislação europeia de proteção de dados?** Quais são as perspetivas e tendências de evolução?

Objetivos

- Analisar o panorama português, internacional e europeu nos domínios da troca de informações financeiras e fiscais e da sua articulação com a luta contra os fluxos financeiros ilícitos.
- Aprofundar o processo de classificação e certificação de contas financeiras.
- Aumentar as competências de risk intelligence e de compliance dos participantes sobre o novo enquadramento legal associado à cooperação internacional, em particular os desafios colocados ao controlo interno pelo dinheiro digital, pelos novos meios de pagamento, pelo cibercrime e pela proteção de dados.
- Realçar o imposto como fonte de risco legal e reputacional.

Destinatários

Profissionais da banca de todas as áreas, envolvidos na conceção ou prestação de serviços financeiros, no controlo interno ou com interesse no acompanhamento da evolução das condições de mercado.

Duração

7 horas

Programa

Vertente I – Transparência Fiscal e Cooperação Internacional e Europeia

- O que está em causa?
- Linhas orientadoras;
- Quais são as alterações e as novidades recentes?

Vertente II – Portugal e a Assistência Mútua Através da Troca de Informações Fiscais e da Cobrança de Créditos Respeitantes a Impostos**1. Transparência e troca de informações fiscais**

- Mecânica básica: como funciona?
 - Quais são as modalidades de troca de informação? Quais os impostos ou produtos financeiros abrangidos? A que períodos tributários se aplica?
 - Qual a informação que tem que ser transmitida? E qual a que pode ser recusada?
- Quais são os aspetos relevantes dos principais regimes aplicáveis em Portugal
 - As diretivas europeias
 - Convenção Conjunta do Conselho da Europa e da OCDE sobre assistência mútua em matéria fiscal
 - FATCA (*Foreign Account Tax Compliance Act*)
 - Outros instrumentos

2. Transparência e cobrança de créditos respeitantes a impostos

- Mecânica-básica: como funciona?
 - Qual a diferença com a troca internacional de informações fiscais?
 - Quais são os aspetos relevantes da legislação nacional neste domínio?

Vertente III – Novas Condições de Mercado

- Economia reputacional: o que é?
- Fim da globalização: alvorada do nacionalismo económico?
- UE e G20: Existe fiscalização do cumprimento dos padrões internacionais?
- Case studies: impacto nos principais centros financeiros internacionais e nas convenções celebradas por Portugal recentemente.
- Qual o impacto do dinheiro digital e dos novos meios de pagamentos?
- Como se articula a troca de informações com o regime europeu de proteção de dados?
- Quais são os novos deveres de registo e comunicação que vinculam os bancos?

Vertente IV – Tendências e Perspetivas de Evolução

- Quais são as principais perspetivas e tendências de evolução nacional e internacional, incluindo na interação com os países da CPLP?
- Quais são as principais oportunidades, riscos e ameaças?
- Regulação dos intermediários fiscais e o futuro da planificação fiscal.
- Tributação e responsabilidade social corporativa. Emergência do Chief Reputational Officer?

Orador

Nuno Sampayo Ribeiro

AGENDA DE INFORMAÇÕES

- ➔ **Como Contactar**
- ➔ **Como Chegar ao IFB**
- ➔ **Informação Também Disponível**

→ Como Contactar

CEO

António Neto da Silva

Secretariado

Elsa Elias | Tel.: 217 916 218 | e-mail: e.elias@ifb.pt

ÁREA COMERCIAL

Responsável

Marta Carvalho

MARKETING, COMUNICAÇÃO E IMAGEM

Responsável

Ana Terras

Secretariado:

Elsa Elias

Tel.: 217 916 218

FORMAÇÃO PROFISSIONAL E CERTIFICAÇÕES

Responsável

Lúcia Assunção Fernandes

Secretariado

Ana Novo | Tel.: 217 916 275 | e-mail: a.novo@ifb.pt

FORMAÇÃO AVANÇADA

Responsável

Rita Machado

Secretariado

Catarina Santos | Tel.: 217 916 293 | e-mail: c.santos@ifb.pt

| | Morada | Telefone | Fax | e-mail |
|-------------------------|--|-------------|-------------|------------------|
| LISBOA | Av. da República, 35, 8º 1050-186 LISBOA | 217 916 200 | 217 972 917 | info@ifb.pt |
| PORTO – Fernandes Tomás | Rua Fernandes Tomás, 352 – 4.º 4000-209 PORTO | 225 194 120 | — | ifb.porto@ifb.pt |

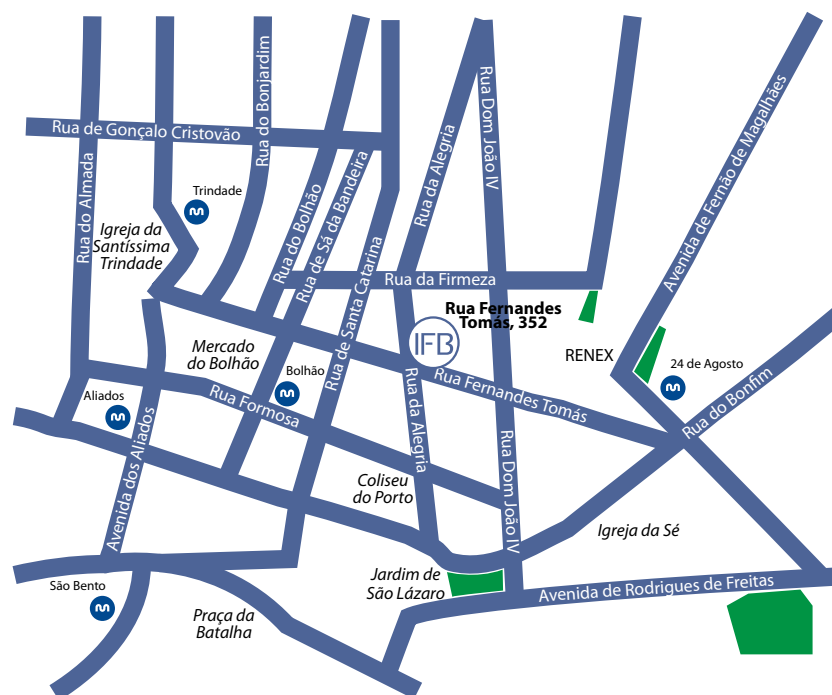
→ Como Chegar ao IFB

O Instituto de Formação Bancária encontra-se localizado no centro da cidade de Lisboa e no centro da cidade do Porto.

LISBOA



PORTO



→ Informação Também Disponível

www.ifb.pt



www.webBANCA.pt



Newsletter (inscrição no site)

IFB INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE BANCOS

003_0002_V15

LISBOA

Avenida da República, 35 - 8º, 1050-186 Lisboa, Portugal
Tel.: (+351) 217 916 200 | Fax: (+351) 217 972 917

PORTO

Rua Fernandes Tomás, 352 - 4º, 4000-209 Porto, Portugal
Tel.: (+351) 225 194 120

www.ifb.pt
e-mail: info@ifb.pt



Copyright © 2017 by IFB/ARB, Lisbon