

INSTITUTO SUPERIOR POLITÉCNICO LUSÍADA BENGUELA

GRUPO SABER ANGOLA

TRABALHO EM GRUPO

TEMA: gestão de clientes um banco

****

**Disciplina:Programação II**

**Curso:informática**

**Ano 2º**

**Integrantes: Dalton Ceita**

**Pedro Monteiro**

**Sean De Faria**

**professor:Tomás Chapua Gomes**

**Introdução**

**A gestão bancária caracteriza-se pelo objecto específico de gestão – relações financeiras ligadas à actividade bancária e outras relações, também ligadas à execução de funções de gestão na banca.**

**O principal objetivo da gestão bancária é construir um sistema de interação orgânico e ótimo entre os elementos dos mecanismos bancários com vista ao lucro.**

**Otimização bem-sucedida da relação “rentabilidade-risco” no banco empréstimo as operações são em grande parte determinadas através de métodos eficazes de gestão bancária. O habilidade assumir riscos razoáveis é um dos elementos da cultura empreendedora em geral e da cultura bancária**

**As seguintes características determinam a confiabilidade da gestão bancária:**

**experiência em gestão em análise estratégica, planejamento, desenvolvimento de políticas e funções de gestão;**

**qualidade do planejamento;**

**gerenciamento de riscos (riscos de crédito, taxa de juros e cambial);**

**gestão de liquidez;**

**gestão de recursos humanos;**

**criação de sistemas de controle: auditoria e monitoramento de auditoria interna de rentabilidade e riscos de liquidez:**

**sistema unificado de tecnologia da informação: fluxo de trabalho integrado, contabilidade, análise e controle atual, planejamento estratégico.**

**Todas as condições anteriores manifestam-se durante a implementação da gestão bancária e seus componentes.**

**Importância da Gestão Bancária**

**- Fundamentação da importância crescente da gestão bancária**

**O procedimento de gestão do banco é mais desafiador, pois o sistema regulatório sempre existe para controlar a gestão do banco.**

**As 3 Importâncias da Gestão Bancária são:**

**1ºMudança na regulamentação dos bancos.**

**2ºAumento da concorrência devido às mudanças no desenvolvimento tecnológico.**

**3ºMudando o relacionamento internacional.**

**Mudança na regulamentação dos bancos**

**No final da terceira década do século XX, milhares de bancos em todo o mundo faliram devido à recessão económica chamada Grande Depressão.**

**Devido à falência do banco, milhões de depositantes sofreram um grande problema, pois não recuperaram o dinheiro depositado. Para proteger os interesses dos depositantes, o seguro de Depósito regime tornou-se obrigatório para os bancos.**

**Aumento da concorrência devido às mudanças no desenvolvimento tecnológico**

**O número de clientes atendidos e as dimensões da qualidade dos serviços são a base da concorrência. O banco, que presta um serviço melhor e com alta qualidade, tem capacidade de ter sucesso na concorrência.**

**Dois bancos criam em conjunto novos serviços que proporcionam aos clientes uma vantagem competitiva sustentável.**

**Por que o novo benefício ou serviço que o banco oferece é único e diferente daquele das outras organizações exige que o bancos comerciais participar no ambiente competitivo multidimensional.**

**O banco, que consegue atrair mais clientes, pode criar clientes repetidamente. Este ambiente tecnológico absorveu mais investimentos e novas formações.**

**Mudança no relacionamento internacional**

**No negócio bancário internacional, o banco enfrenta uma extensa legislação no caso de um novo problema. As relações internacionais, globais ou bilaterais, criam mais concorrência no negócio bancário.**

**Outros fatores, como o comércio e o comércio internacional, as leis de transferência de fundos, as mudanças nos fatores sociais e culturais, estabelecem um novo gestão operacional sistema que desafia o negócio bancário.**

**Exemplo de Programa de gestão de dados bancários**

**import java.util.ArrayList;**

**import java.util.List;**

**import java.util.Scanner;**

**class Cliente {**

**private String nome;**

**private String endereco;**

**public Cliente(String nome, String endereco) {**

**this.nome = nome;**

**this.endereco = endereco;**

**}**

**public String getNome() {**

**return nome;**

**}**

**public String getEndereco() {**

**return endereco;**

**}**

**}**

**public class GestaoClientesBanco {**

**public static void main(String[] args) {**

**List<Cliente> clientes = new ArrayList<>();**

**Scanner scanner = new Scanner(System.in);**

**int opcao;**

**do {**

**System.out.println("\n#### MENU ####");**

**System.out.println("1. Cadastrar cliente");**

**System.out.println("2. Listar clientes");**

**System.out.println("3. Sair");**

**System.out.print("Escolha uma opção: ");**

**opcao = scanner.nextInt();**

**switch (opcao) {**

**case 1:**

**System.out.print("Digite o nome do cliente: ");**

**scanner.nextLine(); // Limpa o buffer**

**String nome = scanner.nextLine();**

**System.out.print("Digite o endereço do cliente: ");**

**String endereco = scanner.nextLine();**

**Cliente cliente = new Cliente(nome, endereco);**

**clientes.add(cliente);**

**System.out.println("Cliente cadastrado com sucesso!");**

**break;**

**case 2:**

**System.out.println("\n#### CLIENTES CADASTRADOS ####");**

**for (Cliente c : clientes) {**

**System.out.println("Nome: " + c.getNome());**

**System.out.println("Endereço: " + c.getEndereco());**

**System.out.println("-----------------------");**

**}**

**break;**

**case 3:**

**System.out.println("Saindo do programa...");**

**break;**

**default:**

**System.out.println("Opção inválida! Tente novamente.");**

**}**

**} while (opcao != 3);**

**}**

**}**

**Conclusão**

**A gestão bancária caracteriza-se pelo objecto específico de gestão de actividade bancária e funções de gestão na banca.**

**O principal objetivo da gestão bancária é construir um sistema de interação orgânico e ótimo entre os elementos dos mecanismos bancários com vista ao lucro.**

**As 3 Importâncias da Gestão Bancária são:**

**1ºMudança na regulamentação dos bancos.**

**2ºAumento da concorrência devido às mudanças no desenvolvimento tecnológico.**

**3ºMudando o relacionamento internacional**