

## **Seguradoras disputam profissionais**

*Denise Bueno*

O desenvolvimento da indústria de seguros e o potencial estimado de duplicar a participação no Produto Interno Bruto (PIB) para 6% nos próximos três anos começam a atrair executivos da área financeira. Até então, o setor de seguros era visto como o patinho feio entre as instituições financeiras. "Essa situação começa a mudar e já desperta a atenção de profissionais de outros segmentos, principalmente bancos", diz Ricardo Barcelos, gerente da Michael Page, responsável pela área de seguros, criada para atender o setor há cinco anos.

Ricardo Fiuza de Bragança, com 18 anos de experiência em bancos, é uma prova do interesse que o setor de seguros vem despertando. Ele vai comandar a seguradora Assurant Solutions, especializada em seguros de proteção financeira e de garantia estendida. Desde o ano passado a seguradora estava sem presidente, com Ivan Lopez, presidente para a América Latina da Assurant, acumulando o cargo. No início deste mês, Fiuza começou a se apresentar a clientes. O engenheiro civil passou por várias áreas do grupo Citi no Brasil e nos Estados Unidos. Antes de assumir a Assurant, era vice-presidente de operações de varejo do Banco Pine.

O setor, com receita de quase R\$ 90 bilhões em 2007, não despertava o interesse dos executivos por ter fatores que amarravam o desenvolvimento. Um deles era o monopólio de resseguros - operação conhecida como o seguro da seguradora e tido como a matéria-prima das companhias. Este impedimento caiu por terra em 17 de abril deste ano. Mais de 25 grupos estrangeiros, entre resseguradores e corretores, já se instalaram no Brasil nesses dois meses. "Isso oxigenou o setor e criou uma demanda muito maior do que a oferta. Estamos tendo de buscar brasileiros que estavam morando no exterior para propor cargos disponíveis no Brasil", diz Marcelo de Lucca, diretor executivo da Michael Page.

Segundo Lucca, as conversas iniciais com esses executivos têm tido bons resultados. "Eles têm interesse, pois se trata de um momento histórico para o mercado de seguros brasileiro. E como a demanda é muito maior do que a oferta, é possível conseguir bons contratos de trabalho."

A General Re, por exemplo, uma das cinco maiores resseguradoras do mundo, vai trazer de volta os executivos que tinha antes de decidir deixar o Brasil, em 1999. Quando optou por fechar o escritório, o grupo transferiu alguns executivos para filiais de outros países, que agora, com a abertura do mercado, comandarão o novo escritório brasileiro.

Outro fator que tornava a contratação difícil era o conservadorismo do mercado. "A opção sempre era por um conhecido que trabalha na concorrência", diz Barcelos. E é verdade. "Nunca perdemos tanta gente", queixa-se Valéria Luchesi, superintendente de RH do Unibanco, banco que há dez anos fez parceria com a maior seguradora do mundo, a AIG. Neste período, treinou e preparou muitos profissionais e por isso hoje se tornou o foco dos concorrentes. Segundo os executivos da Michael Page, tem sido uma rotina um executivo pular estágios em sua carreira diante das propostas. "As seguradoras preferem correr o risco e apostar que o executivo vai buscar corresponder a expectativa", diz Barcelos.

Uma saída tem sido o treinamento. A Unibanco AIG criou um curso de trainee há dois anos. Mesmo sendo uma multinacional, líder de mercado em vários segmentos, tem dificuldade para contratar jovens recém formado. É o segundo ano da Unibanco AIG para contratar recém formados, diz, sem querer comentar muito sobre parcerias com IBMEC, FGV e USP para evitar o assédio da concorrência sobre seus executivos.

Agora, com a grande necessidade de executivos, só "roubar" do concorrente não resolve. É preciso mais. A negociação salarial e de benefícios melhorou. "A remuneração variável ainda é difícil e atrapalha, mas o pacote de benefícios está melhor." Os bancos pagam bônus mais polpudos. Puderam. O setor de seguros inteiro lucrou R\$ 6 bilhões em 2007. Nem chega ao lucro de apenas um banco.

O cargo de subscritor de risco, profissional que faz o levantamento das possíveis perdas que uma empresa ou a construção de um projeto possam vir a ter, é o mais demandado. Geralmente eles tem formação em engenharia, administração e economia. Eduardo Damião deixou a Zurich, onde estava há nove anos, seduzido por uma proposta da OCS, corretora de seguro cativa do grupo Odebrecht.

Ele assumiu no final do ano passado o gerenciamento de riscos dos projetos de engenharia do grupo para as regiões Sul e Sudeste. Em um tempo recorde foi promovido e passou a ser responsável pelo Brasil. "Tivemos novas demandas de projetos, o que exigiu uma reestruturação da corretora e assumi o atendimento da engenharia no Brasil", comemora Damião.

Elie Bark foi seduzido pelo pacote de benefícios da Aon, uma das maiores corretoras de seguros do mundo, cujo principal foco do presidente, José Felipe Vieira, é investir em recursos humanos. Bark deixou a Nestlé, onde estava há anos, para ser gerente de negócios responsável por relacionamento com clientes em alimentos e bebidas da Aon. "Voltei porque o mercado de seguros está em expansão e a Aon em um ritmo ainda mais acelerado", diz. Segundo ele, o pacote de benefícios da Aon e por ela ser uma multinacional foram itens decisivos para a mudança de emprego.

---

Leia mais:

### **Cursos para enfrentar a competição**

O Curso Superior de Administração com Ênfase em Seguros e Previdência, ministrado no Rio de Janeiro, está com inscrições abertas até 8 de julho para o processo seletivo da quinta turma, segundo informa a Funenseg, instituição voltada para cursos e treinamentos para a indústria de seguros que vão desde cursos básicos para corretores como parcerias com instituições internacionais para MBA.

Léo Maranhão, chefe do Departamento de Controle Econômico da Susep e professor do curso na disciplina Matemática Financeira, acredita que a evolução do mercado, hoje mais competitivo, exige profissionais mais bem preparados. "As empresas foram lentamente abandonando um modelo de gestão baseado nos sentimentos e achismos dos seus administradores e caminhando para um modelo de gestão com bases técnicas sólidas e foco na gestão dos seus riscos", afirma.

Segundo o professor, controles internos, certificação técnica, política de subscrição, política de investimentos, comitê de auditoria e capital baseado em risco são termos cada vez mais recorrentes no vocabulário dos profissionais desse setor. "Hoje a produção de riqueza depende fundamentalmente do capital humano, que será extremamente demandado nos próximos anos e que essa graduação atende aquela demanda", afirma.

As provas do vestibular serão no dia 13 de julho e a taxa de inscrição é de R\$ 30. O resultado será divulgado no dia 18 de julho. Para inscrições e mais informações os interessados devem acessar o hotsite do curso, no endereço: [faculdade.funenseg.org.br](http://faculdade.funenseg.org.br). Outros detalhes com a secretaria da graduação, pelo telefone (21) 3132-1116, do meio-dia às 21 horas, ou pelo e-mail: [graduacao@funenseg.org.br](mailto:graduacao@funenseg.org.br).

Em março deste ano teve início o MBA em Seguros, ministrado em São Paulo, em parceria com a Fundação Getulio Vargas - FGV. Composto por dois módulos (básico e especialização), o curso tem como objetivos desenvolver nos alunos a capacidade de analisar, estruturar e sintetizar informações, sempre com uma visão estratégica do mercado de seguros, e oferecer instrumentais que permitam uma maior eficiência no processo decisório.

**Fonte: Gazeta Mercantil, São Paulo, 13, 14 e 15 jun. 2008, Vida Executiva, p. C9.**