

# Faltam profissionais qualificados

No Brasil não há cursos de graduação voltados para o mercado de seguros, como nos EUA, o que gera gargalos

A maior demanda por seguros que envolvem grandes riscos, provenientes das grandes obras de infraestrutura e dos eventos esportivos que estão por vir no Brasil, tem encontrado um gar-

galo no mercado brasileiro: a falta de profissionais especializados em Risk Management and Insurance (RMI) — gerenciamento de risco e seguros. Conhecido no mercado como “subscriber de risco”, esse profissional é responsável pela análise e subscrição dos riscos.

“Os subscribers de risco no Brasil geralmente têm formação

Maior demanda começou a ser sentida com a abertura do segmento de resseguros, em 2008

em engenharia ou atuária. Com a abertura do mercado de resseguro, porém, o mercado começou a buscar pela melhor avaliação do risco, o que gera necessidade de maior sofisticação”, avalia Bruno Martins, da divisão de seguros da Michael Page. Segundo ele, os profissionais que atuam no segmento com formação em engenharia, atuária, matemática e estatística não são substituíveis, mas complementares. “Em riscos patrimoniais há mais engenheiros e na subscrição de produtos de vida, mais atuários”, explica.

A maior demanda começou a ser sentida depois da abertura do resseguro, em 2008, não só pela sofisticação dos produtos de seguro, mas também porque seguradoras e resseguradoras vieram para o país procuraram profissionais com a formação específica de seguros e não o encontraram.

Isso acontece porque lá fora, principalmente nos Estados Unidos, há cursos de graduação, mestrado e doutorado voltados para profissionais do mercado de seguros, conta Luiz Augusto Carneiro, professor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (Fea/USP). “Nos Estados Unidos há, inclusive, qualificações profissionais para ser subscriber de seguros ou liquidador de sinistros”, diz o professor. A Wharton School, universidade da Pensilvânia, é referência no curso de Gestão de Risco do Seguro, cita Carneiro, que pleiteia a criação dessa formação também na USP.

Sem formação específica, no Brasil as seguradoras formam os profissionais no dia-a-dia. “Algumas companhias montam estruturas trazendo profissionais de fora ou mandam seus executivos para fora para se especializarem”, diz Martins. ■ T.F.