

SEGURO DE TRANSPORTES

CAPITAL HUMANO

Setor precisa de 'oxigenação'

Com a abertura de mercado, a competitividade interna aumentará e surgirão os desafios. Um deles será a falta de pessoas preparadas, informa o gerente da divisão de seguros da Michael Page

Com a abertura do mercado de resseguro, o mercado local terá como desafio a busca por uma qualificação melhor dos profissionais, que vão precisar investir fortemente na formação acadêmica, na fluência em inglês e em cursos de especialização. É o que alerta Roberto Picino, gerente da divisão de seguros da Michael Page, líder mundial no recrutamento de executivos de média e alta gerência.

“É necessário fazer um apelo para a entrada de novos profissionais, além de uma mudança cultural dos grandes gestores do mercado de forma a trazer profissionais de outras indústrias e prepará-los”, diz o executivo que destaca a carência de profissionais bem formados. “O mercado de seguros inteiro precisa de oxigenação”.

Com relação aos profissionais que atuam especificamente no segmento de transportes, Roberto Picino destaca que o perfil é restrito, atípico e é, realmente, contado nos dedos. “Eis a razão das ‘trocas de cadeiras’”.

Picino destaca que, em sua maioria, o setor de seguro de transportes nas companhias conta com um gerente da carteira, profissional que possui formação na área jurídica, administrativa, engenharia ou comércio exterior. “Ele tem um corpo técnico não muito grande, de pessoas que adquirem exposição comercial por ser um produto com complexidade diferente de outras carteiras”, comenta ele sobre as razões dos funcionários qualificados serem disputados.

Corretor

A área de transportes é uma conta



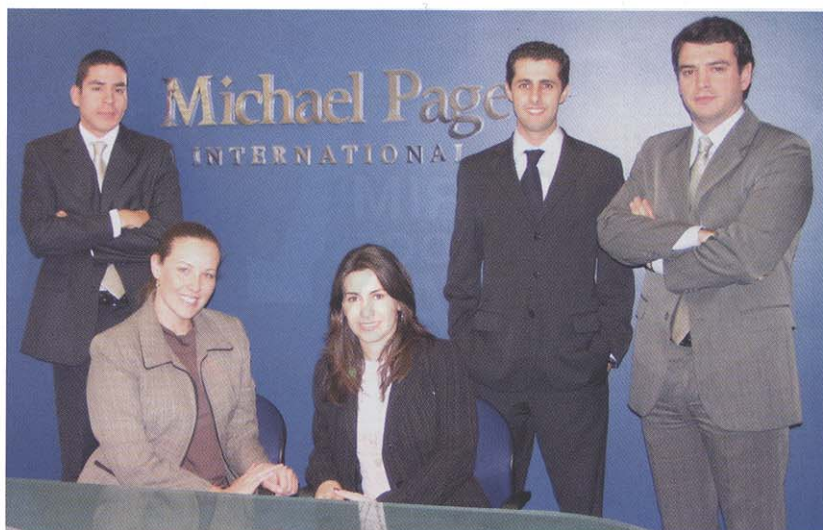
nervosa, por ter pagamento mensal, e dá sustentabilidade para a corretora durante o ano. Entretanto, é uma área que precisa ser muito bem gerida, cotada, subscrita, pois pode ter sinistros muito altos e prejudicar o resultado da carteira”.

Aos corretores de seguros, Picino indica ter uma área especializada dentro da corretora para que o papel consultivo seja exercido, pessoas preparadas e foco. “Para ter uma relação fiel com o cliente e manter eficiência operacional é necessária uma área es-

pecializada. Dificilmente uma corretora de pequeno e médio porte consegue focar e dar o mesmo nível de atendimento em todas as linhas de negócio. Sobretudo em transportes, em que é necessário ter uma pessoa alocada no cliente, acompanhando em quais pontos pode melhorar o gerenciamento”.

Novas contratações

No âmbito das contratações e entrada de novos *players* com a abertura do mercado de resseguro, conforme o gerente da Michael Page, haverá uma movimentação a partir de setembro e outubro. “Esperamos que a abertura de fato aconteça, pois esse é um mercado muito competitivo no exterior”, diz o executivo, complementando que a abertura alavancará o crescimento do setor e será um desafio para o mercado nacional.



Equipe da Divisão de Seguros da Michael Page International - Em pé: Felipe Camacho, (à esq.), Roberto Picino (centro) e Ricardo Barcelos; À esq.: Raquel Casagrande e Karina Barreto