

O mercado de seguros é um dos que mais cresce no Brasil. Em 2013, o segmento registrou crescimento de 13,2%, aumento significativo considerando a média da economia brasileira de 2,3% segundo o IBGE. Tamanha ascensão resulta na demanda de um novo perfil de executivos. Antes, constituído por profissionais com formação técnica como engenheiros, advogados, administradores, economistas e atuários, para atuação em áreas técnicas e de produtos. Já para as áreas comerciais, o mercado também buscava executivos com competências relacionais, independente da formação acadêmica.

Atualmente, o segmento de seguros continua a demandar executivos com a mesma base de formação profissional do passado. Contudo, busca também pessoas com uma visão relacional apurada, uma vez que as empresas têm construído estratégias focando o cliente e não mais só suas linhas de produtos.

“A concorrência e a sofisticação de nosso mercado têm demandado executivos com visões horizontais do negócio, ou seja, aqueles que conseguem olhar além das suas áreas de atuação e contribuir com a empresa de uma forma abrangente. Desse modo, buscam-se solucionadores de problemas, com visão de futuro e não apenas de constatação do que precisa ser feito, com base na experiência passada”, explica Alexandre Zuvela, sócio para a prática de seguros da Fesa, consultoria de busca e seleção de altos executivos.

Zuvela acrescenta que o principal gargalo na busca e seleção de altos executivos no segmento de seguros é o fato de que grande parte foca apenas suas áreas de responsabilidade. “Geralmente os profissionais não são incentivados pelas próprias empresas a agir de uma forma diferente. Com isto, muitos deles acabam só atuando de uma forma mais abrangente depois de certa maturidade executiva - onde são reconhecidos especialistas em suas áreas de negócios - e não ao longo da construção da sua carreira até atingir este momento.”

Segundo dados da Fesa, apenas 20% dos executivos abordados nos processos de seleção da consultoria têm perfil amplo de competências e experiências requeridas para as posições. Zuvela comenta que as áreas de especialidades ou com um grande nível de complexidade são as que apresentam maior dificuldade na busca por executivos com as competências relacionais e visão horizontal evidenciadas, uma vez que estes profissionais tendem a ser mais técnicos e analíticos.

De forma geral, todas as áreas técnicas do mercado ainda oferecem boas oportunidades de crescimento, incluindo as áreas de operações e compliance. “Vale ressaltar que muitas empresas também estão focando em produtos para o varejo e middle market e, desta forma, entendemos que teremos também boas oportunidades nas áreas comerciais, de distribuição e de relacionamento”, finaliza o sócio da Fesa.

Sobre a Fesa

A Fesa é líder em retained executive search no Brasil, com 19 anos de atuação na busca e seleção de executivos para posições de primeiro nível, como conselheiros, diretores e presidentes. É responsável por mais de 6.400 projetos desenvolvidos para mais de 2.000 empresas, que geraram a contratação de mais de 6.000 executivos, entre eles cerca de 130 CEOs e 1.000 “C-Level”, no Brasil e no mundo. A Fesa está presente em todo o Brasil com escritórios em São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Curitiba e Porto Alegre, através de um forte time composto por 30 Sócios especializados.

Fonte: [Press à Porter](#), em 15.10.2014.