



**Celso Paiva**  
Diretor da Alfa Seguradora

A multiplicidade de atividades que completam as necessidades existentes no mundo do Seguro absorve, sem sombra de dúvidas, atuários, engenheiros, advogados, administradores de empresas, economistas, estatísticos, matemáticos, analistas de sistemas, entre tantos outros. Sejam eles graduados ou técnicos. Entretanto, o que se constata é que o mercado de seguros é pobre na formação de seus profissionais.

Nós os recrutamos a “duras penas”! De maneira tímida, pouco expressiva e pouco divulgada.

Os melhores talentos recém-formados destas profissões vêm trabalhar conosco? Somos o “sonho de consumo” destes profissionais? Eles nos conhecem?

Nossa atividade é rica em cálculos, análises técnicas, jurídicas, contratuais, que com certeza qualquer uma destas formações acadêmicas acaba se enquadrando na rotina de um profissional securitário. Pode ser na corretagem de seguros, na operação de uma seguradora ou de uma resseguradora. Será que sabem o que é Previdência? Capitalização? Cosseguro? Resseguro?

Com certa frequência estes profissionais chegam ao nosso mercado com total desconhecimento dos conceitos mais básicos numa operação de seguros. O que será que escutaram falar de

SEGUROS na sua formação? Até consomem nosso produto, mas têm algum conhecimento mínimo do que utilizam? Acho, ou melhor, tenho certeza, que não!

Temos o vício já velho, para não dizer antiquado, de recrutar profissionais dos cursos citados aqui, e colocá-los junto a um profissional já ativo na função para aprender pelo processo “control C, control V”. Ou seja, “cola no fulano,vê o que ele faz e copia deste jeito”. É assim ou não é? Triste! Mas verdadeiro!

Somos repetidamente marqueteiros que nos auto promovemos, entre nós mesmos! Continuamos falando para “dentro” da “panelinha” do nosso próprio universo. Giramos em torno de nós e isso propicia o famoso “rouba talentos”.

- “Eu treino, você descobre e oferece uma continuação um pouco melhor remunerada para aquele atuante securitário, e você acaba perdendo lá na frente o mesmo talento, agora mais treinado, para mim ou para outro parceiro de mercado, e assim vamos “formando” os nossos profissionais, os nossos executivos. Você investe, eu vou lá e encurto o meu investimento e o meu tempo, te dou o troco, e assim sucessivamente”.

Fazemos isto por necessidade, por comodismo, por facilidade, por vício, e por sei lá mais o quê.

Precisamos acordar! Precisamos encantar! Precisamos mostrar para o mundo afora, a variedade de oportunidades que existe para um profissional na nossa atividade. Mostrar o “encarreiramento” para quem quer se dedicar e crescer! E que isto existe no nosso mundo, também!

Nossa atividade sofre como qualquer outra, em tempos de crise, ou cresce nos momentos de “bons ventos”, mas o impacto na crise é menor que para a maioria das outras atividades e isso é sabido e sentido só entre nós! Quanta oportunidade nosso mercado oferece! Precisamos alardear isto neste momento. E aproveitar para nos questionarmos. Vamos trazer novos participantes para a nossa “panela” ou vamos continuar roubando o talento do vizinho?

Nosso mercado é um dos que mais cresceu nesta última década. Será que os recém-saídos das faculdades, sabem disso?

Muito já tem sido feito, mas precisamos fazer muito mais. Temos que formar profissionais para o nosso mercado.

Estagiários, já os recrutamos, mas os encantamos suficientemente para que permaneçam entre nós?

Programas de Trainees existem nas nossas seguradoras, mas qual o grau de retenção após um espaço curto de tempo?

Vamos crescer na formação de SECURITÁRIOS ou vamos permanecer com esta mentalidade envelhecida? Nosso comodismo? Nosso pouco esforço? Nossa falta de visão?

– Nossa! Será?

**Fonte:** Artigo publicado originalmente na revista [\*\*Opinião.Seg nº 11 - Outubro de 2015\*\*](#) - Páginas 6 e 7.