



Por Julio Cezar Pauzeiro (*)

Ao longo de 25 anos, construí minha carreira profissional nos mercados de Seguros e Educação, segmentos que conheço profundamente e pelos quais nutro o maior carinho.

Durante esta jornada, trabalhei em uma corretora de seguros e migrei, em ato contínuo, para novos desafios em empresas seguradoras. Sem saber, começava a trilhar um caminho que cruzaria com o mercado de ensino.

Após concluir minha Pós-Graduação em Seguros na PUC - RJ, que à época operava em parceria com a FUNENSEG, nos idos de 1998, fui convidado para lecionar na Escola, onde tive a honra de contribuir com a formação de centenas de profissionais do mercado de seguros em várias frentes. Paralelamente, aproveitei a experiência e o conhecimento constantemente adquirido para escrever boa parte dos meus 17 livros no segmento.

Depois de passar pelos principais *stakeholders* do mercado (corretoras e seguradoras), a “paixão” pelas operações de ensino me tomou por completo. Foi assim que fiz uma transição de carreira e passei a dedicar-me, quase que exclusivamente, ao ensino na Universidade Estácio de Sá, onde iniciei como docente, passei por todas as etapas do processo produtivo e acabaria sendo convidado a assumir uma diretoria de Novos Negócios e Tecnologia Educacional. Foram 18 anos trabalhando em uma instituição de ensino superior, boa parte deste tempo conjugado com a jornada em cargos executivos das empresas seguradoras.

Durante meus anos à frente desta diretoria em grande instituição de ensino superior, tive a

oportunidade de investigar, estudar e avaliar oportunidades de negócio na plenitude de sua cadeia produtiva. Da mesma forma, pude propor e implantar novas tecnologias e modelos de negócio dedicados a ampliação da capilaridade e meios remotos de acesso a novos conteúdos e práticas, incluindo, naturalmente, de monetização.

Iniciando nas operações de ensino presencial, construí estruturas curriculares, Planos de Ensino, Planos de Aula e gravei aulas para o formato EAD, onde também fui tutor e conteudista. Recebi comissões de validação do MEC e avalei oportunidades de aumento da oferta de novos cursos e mercados. Tal jornada me levou a tornar-me procurador da Estácio de Sá, empresa de onde me desliguei em 2015 para montar a E-ensino Soluções Educacionais.

Nesta altura da leitura o dileto leitor deve estar se perguntando, por que razão fiz este longo prefácio?

Explico:

Considerando toda minha experiência e conhecimento adquirido nestes dois segmentos, era natural meu retorno para o ensino focado no mercado segurador e gostaria de compartilhar alguns pontos de minha visão sobre o tema.

De volta ao mercado de seguros, acionei meus contatos e comecei a pesquisar as “universidades corporativas existentes”. Não demorou muito para concluir que este é um assunto dito, digamos, na “moda”, mas ainda muito insipiente.

Nota-se acentuada preocupação com a formação (e isso é muito bom) no entanto, as dificuldades são basicamente as mesmas.

Montar um projeto de educação corporativa exige conhecimento do assunto a ser trabalhado, mas também de processos pedagógicos, linhas de produto, análise de LMSs (sistemas de gestão para conteúdo), definição de uma enorme quantidade de processos para construção de conteúdo, tipo de tecnologia utilizada, ciclo de vida do produto e da tecnologia, mecanismos de controle, captação e identificação de bons, eu disse bons, conteudistas e por aí vai. Poderia escrever uma revista inteira do tema dada sua complexidade!

Apenas para falar no desenvolvimento de conteúdos, o *lead time* (tempo para coloca-los no ar) chega a 10 meses. Dá para fazer por menor tempo, lógico que dá, mas a pergunta que não quer calar é: como fazer isso se o básico ainda é desconhecido?

Observei muitos modelos em desenvolvimento, alguns dos quais creio que consumiram uma enorme quantidade de recursos e terão retorno duvidoso. Vi projetos que estão em “definição de escopo e análise de tecnologia” há mais de um ano.

Igualmente vi bons projetos bem desenvolvidos e já em produção como o do Grupo Segurador BBMapfre, provavelmente um dos melhores do Brasil, mas também vi projetos com arcabouço duro e que não contemplam a cadeia produtiva inteira!

Este assunto é tão importante que praticamente todas as Seguradoras consideram fazer um projeto desta envergadura. Igualmente os sindicatos dos corretores de seguros avaliam algo nesta direção. Outras entidades do setor já atentaram para o fato e começaram a se mobilizar e com isso o mercado ganha!

Sei do que estou falando e, antes que você julgue este artigo “ácido” digo-lhe: idealizar uma “Universidade Corporativa” vai muito além de ter uma boa estrutura física.

Se sua empresa só pensou na estrutura física, sinto dizer ... está longe do ideal!

Vale uma reflexão profunda do assunto, e, por favor, não esqueça que os corretores de seguros e

prestadores de serviços são Stakeholders importantíssimos para sua operação!

E aí? Ainda acha que seu projeto de Universidade Corporativa está no caminho certo?

(*) **Julio Cezar Pauzeiro** é engenheiro, pós-graduado em seguros, com especialização no Disney Institute e mestrado em Administração de empresas. Executivo com 25 anos de experiência em educação e em operações de seguros diversos artigos e 17 livros publicados, incluindo sua tese de mestrado. É CEO da E-ensino Soluções Educacionais e Business & Risks Consultoria em Gestão empresarial.

(30.10.2017)