

Por Antonio Penteado Mendonça



O mundo moderno não tem mais espaço para amadores. Tanto faz o que se deseje fazer, tem que saber fazer bem feito. Senão a concorrência entra em cena e leva o prêmio. Faz tempo que não dá mais para enrolar, levar na conversa, fazer que vai, mas não ir. Ou se sabe, ou se sabe. Se não souber, não adianta, não haverá espaço no mercado de trabalho e o amador será mais um dos 13 milhões de brasileiros sem emprego.

Estudar é fundamental, estudar na escola e depois da escola, na especialização, na tomada de conhecimento do mundo real. Diz a lenda que em terra de cego quem tem um olho é rei. Então, no mercado de trabalho brasileiro quem tem uma especialização a mais leva vantagem, ainda que o curso feito não seja o melhor, nem o que ensina de verdade.

O Brasil tem mais faculdades de direito do que a soma de todas as faculdades de direito instaladas em todos os países do mundo. Grande parte delas não prepara minimamente os alunos para qualquer das carreiras jurídicas. Não é por outra razão que o exame da Ordem dos Advogados do Brasil reprova a maioria dos candidatos. E os concursos para as carreiras públicas também são pródigos em não aprovar os inscritos.

O problema começa com o conhecimento da língua e prossegue com as noções de matemática. Os alunos entram nas faculdades sem saber português e com dificuldades para realizar as quatro operações, especialmente a multiplicação e a divisão, se os números forem grandes ou tiverem casas decimais depois da vírgula.

O setor de seguros não é exceção neste deserto. Ao contrário, como não engloba atividades com mais visibilidade e, conseqüentemente, não tem uma procura explosiva, os cursos de especialização são raros e os de melhor qualidade mais raros ainda.

Há um curso que é paradigma da atividade, mas não é visto como algo que faça a diferença para os funcionários das seguradoras. Ainda que sendo o único programa de treinamento de média complexidade que dá uma visão ampla do que é seguro e como funciona o mercado brasileiro, ele não é visto como um diferencial para engrossar currículo, nem como um treinamento que faria sentido para a maioria dos funcionários das áreas de aceitação de risco, comercial e técnica de uma seguradora.

São poucas as seguradoras que investem nos seus quadros, oferecendo programas de treinamento que façam sentido para a rotina da companhia. O máximo que elas investem é nos cursos obrigatórios para certificação de seus quadros. E, segundo alguém que conhece bem o setor, só o fazem porque é obrigatório.

Cursos de pós-graduação, especialmente os MBA's, são oferecidos por várias faculdades e escolas de negócio. Mas será que a qualidade justifica o preço? É uma pergunta pertinente, ainda mais

quando lembramos que a surpresa pode chegar depois, quando o ex-aluno arruma emprego e descobre que não sabe o que fazer e que o curso não lhe ensinou muita coisa útil.

Alguns cursos se destacam e são reconhecidos pelo mercado pela qualidade diferenciada do programa, dos professores, das aulas e do acompanhamento dos alunos durante e até depois da sua realização.

Todavia, são poucos e não abrem muitas vagas. Até para manter a qualidade, preferem trabalhar com um número menor de alunos por classe, o que lhes permite manter o acompanhamento individual e assim suprir as deficiências de cada um.

Dentro do setor, há áreas em que administradores, economistas, engenheiros, advogados e outros profissionais podem atuar sem conhecer os mecanismos da operação de seguros. Isto permite que as seguradoras saiam a mercado e contratem pessoal do setor financeiro achando que vão dar certo. Alguns dão, mas, dependendo da área, a utilização de profissionais sem a formação necessária acaba custando muito caro.

Quando a atividade está no limiar de um novo patamar, pronta para dar um salto capaz de dobrar seu faturamento em cinco anos, é hora especialmente das seguradoras se preocuparem com seus quadros. Será que são os mais bem treinados para desbravarem o novo momento?

Fonte: [SindSeg SP](#), em 26.04.2019.