

CARREIRAS

Oportunidades na área financeira

Segmentos de investimentos e private banking são alguns dos mais aquecidos

CAROLINA SANCHEZ MIRANDA
SÃO PAULO

Jorge Maluf ingressa na Korn/Ferry International como sócio da prática de serviços financeiros com a missão de liderar o crescimento da área, que tem papel estratégico para o posicionamento da multinacional no mercado de seleção de executivos brasileiros. Isso porque o ingresso de bancos de investimento internacionais e a aposta das instituições nas áreas de private banking de crédito ao consumidor têm aquecido o mercado executivo no País.

As consultorias especializadas em hunting sondadas por este jornal e que ainda não têm consultores dedicados à busca nesse setor, já procuram profissionais capazes de captar essa demanda. Como trunfo, a Korn/Ferry acredita no conhecimento de Maluf, ex-vice-presidente da Booz Allen Hamilton, no setor e em seus relacionamentos.

Segundo ele, o segmento mais aquecido é o de bancos de investimento. “Algumas instituições já estão contratando. Outras começam a estruturar processos de recrutamento”, diz. De acordo com ele, algumas empresas estrangeiras ingressam no País, apostando na atuação local por vislumbrem, nos próximos dois anos, aproximadamente, um aumento do interesse do investidor estrangeiro no Brasil.

“As instituições nacionais também estão reforçando suas equipes com o objetivo de atri-

mor e desenvolver produtos sofisticados”, conta. Para ganhar a concorrência, os bancos de investimento procuram por gerentes de relacionamento que já tenham uma boa rede de contatos, conheçam as empresas e entendam suas necessidades de serviços financeiros.

Também são bem-vindos profissionais capazes de desenhar soluções financeiras específicas para cada cliente. Nesse caso, a busca é por alguém com experiência em inteligência financeira. “A preferência é por um executivo local, que conheça a realidade e as empresas brasileiras”, explica Maluf. O profissional nessa posição precisa ter um bom conhecimento sobre aspectos tributários e de tratamento contábil das operações. De qualquer forma, a experiência internacional é um diferencial.

“São poucas as instituições

A perspectiva de que o Brasil atrairá, nos próximos anos, mais investimentos de fora, leva bancos a ingressarem no País

que têm profissionais com essa qualificação em sua equipe. Muitos brasileiros capacitados para a função foram transferidos para as matrizes das instituições em Nova York em épocas de vacas magras. Alguns deles agora devem voltar”, afirma Maluf. Mesmo assim, ele acredita que os bancos terão que investir em profissionais com potencial de desenvolvimento para suprir sua demanda. “Custa caro trazer executivos prontos”, lembra.

Outro mercado aquecido é o de private banking, voltado para

quem tem a partir de R\$ 1 milhão em investimentos. “Há um universo de potenciais clientes que não tem sido explorado”, diz Maluf. “Nos últimos anos, empresários de diversos segmentos venderam empresas. Outros, do agronegócio, por exemplo, aumentaram bastante seu capital”, complementa.

De acordo com ele, bancos que já possuem atendimento private estão ampliando suas equipes. Outros estão montando uma. As instituições precisam de profissionais capazes de reestruturar carteiras e identificar mais pessoas com potencial para serem atendidas pelo private banking. Nesse contexto, os gerentes que já atuavam em linhas do tipo “Personnalité” e “Prime” têm oportunidades.

Para se diferenciar, o executivo precisa aprender a lidar com produtos internacionais de investimento. “Há a tendência de centralizar a administração de investimentos feitos dentro e fora do País. Assim, a mesma instituição que administra os recursos do investidor aqui, também o fará lá fora”, conta.

A Associação Nacional dos Bancos de Investimentos (Anbid) passou a oferecer recentemente uma certificação internacional, bem valorizada para a atuação em private banking. “Hoje é um diferencial, no futuro será uma exigência”, alerta Maluf. Ele confirma ainda, a tendência de crescimento do segmento de crédito ao consumidor, já apontada por este jornal em edições anteriores.

Segundo o sócio da Korn/Ferry, para atrair todos esses profissionais, as empresas oferecem pacotes de remuneração que incluem parcelas de bônus muito agressivas, ações do banco e possibilidade de crescimento e desenvolvi-



Jorge Maluf ingressa na Korn/Ferry International para posicionar a empresa como líder no Brasil.

mento na companhia. “Além do valor que agregam ao currículo dos executivos por suas próprias marcas”, lembra.

Para não trocar o certo pelo duvidoso ou seis por meia dú-

zia, como se diz popularmente, Maluf recomenda ao profissional estar atento à estratégia da companhia para o mercado brasileiro. “Avalie se é sólida”, diz. “Não adianta ter um belo

pacote para mudar de emprego, se a empresa na qual ingressar não tiver produtos adequados para o mercado nacional. Isso vai dificultar o desenvolvimento de seu trabalho”, conclui.

Seguros: demanda no médio prazo

Um segmento dos serviços financeiro que ainda não aumentou o número de contratações, mas que promete ser promissor para executivos, no médio prazo, é o de seguros. “Esse mercado terá que modernizar suas práticas de gestão, assim como os bancos o fizeram há uns dez anos, pressionados pela concorrência estrangeira”, afirma Jorge Maluf, sócio da prática de serviços financeiros da Korn Ferry International.

Segundo ele, a gestão dos clientes é uma deficiência das seguradoras. “Para muitas, o cliente é o corretor, não o segurado”, comenta. Além disso, ele diz que as práticas de segmentação de clientes ainda estão bastante atrasadas e é preciso criar novos produtos. “Mas há lacunas importantes na formação dos executivos do setor”, afirma.

Para Maluf, um dos problemas é a falta de formação específica na área, a partir da graduação. “O segmento de seguros é altamente técnico e os profissionais que atuam nele hoje têm formação acadêmica em diversas áreas do conhecimento”, concorda o presidente da Fundação Escola Nacional de Seguros (Funenseg), Robert Bittar.

A instituição começa a resolver o problema com o lançamento do “Curso Superior de Administração, com ênfase em Seguros e Previdência”, graduação reconhecida pelo Ministério da Educação. A primeira turma, de 45 alunos, foi formada no final de julho, no Rio de Janeiro. O objetivo é preparar profissionais capazes de melhorar o relacionamento com o cliente e de corrigir distorções provocadas por cláusulas mal escritas.

“A divulgação foi direcionada para o segmento. Por isso, a maior parte dos alunos já trabalha com seguros”, diz Bittar. Ele lembra que ainda há seis vagas para transferência. Quem faz graduação em Administração de Empresas pode concluir o curso na Funenseg, eliminando as disciplinas já cursadas e incluindo no seu currículo as que abordam os seguros.

“Devemos ter o curso de graduação em São Paulo no segundo semestre de 2007”, afirma Bittar. A entidade também chancela algumas especializações, todas fora da capital paulista. Mas há um MBA voltado para área na Fundação Instituto de Pesquisa Contábeis Atuariais e Financeiras — Fipecafi, da Universidade de São Paulo (USP). Ver quadro acima. (C.S.M.)

EMPREENDA

Um brinde aos cinco sentidos



Ricardo Bellino*

A notícia de que uma nova marca de vinhos nacional começa a chegar as adegas dos mais

prestigiosos restaurantes paulistanos contém, em suas entrelinhas, muito mais do que o mero anúncio do lançamento de um produto. Por trás das garrafas que trazem em seu rótulo a marca da Villa Francioni há uma história de empreendedorismo e paixão que merece ser contada. Os três vinhos — os brancos sauvignon blanc e chardonnay e um rose — que marcam a estréia da nova vinícola são a materialização do sonho de um empreendedor visionário, o catarinense Manoel Dilor de Freitas. Desde muito cedo em sua vida, Dilor demonstrou ser um daqueles pioneiros que não sossegam enquanto não traçarem seu próprio caminho. Poderia ter se contentado com a confortável posição de herdeiro de negócios ligados ao carvão. Em vez disso, decidiu seguir outros rumos, e no início da década de setenta fundou a Cecrisa, empresa que veio a se tornar uma das maiores fabricantes de revestimentos cerâmicos do Brasil e carro-chefe de um diversificado grupo empresarial. Dilor comandou a Cecrisa até o início dos anos 90, quando decidiu profissionalizar a gestão para

combater uma grave crise financeira. Desde então, passou a ocupar a presidência do conselho de administração da companhia.

Muitos poderiam pensar que o próximo passo seria uma tranqüila aposentadoria. Dilor, porém, estava mais do que disposto a por a mão na massa — ou melhor dizendo, no vinho. O sonho era ambicioso, para dizer o mínimo: nada menos do que produzir o melhor vinho do Brasil. Foram anos gastos em viagens e pesquisas ao redor do mundo, que resultaram um moderno e arrojado complexo vinícola situado entre as cidades catarinenses de São Joaquim e Bom Retiro. Com capacidade para produzir 300 mil garrafas por ano, a vinícola possui um sistema de produção requintado que incorpora uma série de avanços tecnológicos. Dilor morreu antes de ver seu sonho realizado, mas seus herdeiros se incumbiram de levar adiante a vinícola fundada pelo pai.

Quando, já na casa dos setenta anos, o empresário começou a investir maquiças somas para desenvolver uma vinícola numa região que não faz parte do tradicional roteiro dos produtores de vinho do Sul, não faltou quem achasse a idéia absurda. Mas o sucesso dos primeiros lançamentos da Villa Francioni mostra que Dilor possuía uma característica fundamental do legítimo empreendedor: sabia

como poucos usar seus cinco sentidos. Muita gente olha sem ver, escuta sem ouvir, come sem saborear, toca sem sentir e nem se lembra de que tem um olfato. O empreendedor, contudo, faz de seus cinco sentidos sua principal ferramenta. Na cartilha de Dilor, e de outras pessoas que deixaram sua marca, os cinco sentidos são definidos assim:

Visão: olhar além do horizonte, ver lá na frente a projeção de uma idéia. Enxergar o que ninguém enxerga.

Olfato: apurar o “faro” para identificar o cheiro do sucesso e o cheiro do fracasso de uma idéia e também para “farejar” o cheiro da energia das pessoas que participarão da execução da idéia.

Paladar: experimentar coisas novas, provar caminhos diferentes.

Audição: saber escutar as pessoas, seus impulsos, valores e motivos. E, também, saber escutar nossos próprios instintos.

Tato: ter sensibilidade para lidar com as pessoas, saber dizer sim e saber dizer não.

*Sócio-fundador e dealmaker da Trump Realty Brazil e fundador do INEMP, o Instituto do Empreendedor, e da Bellino's Unlimited. Palestrante, autor de diversos livros, apresenta o programa PodSucesso (<http://www.podsucesso.com.br/>).

PÓS-GRADUAÇÕES CHANCELADAS PELA FUNENSEG

- BAHIA**
 - Extensão Universitária sobre Contrato de Seguro (UFBA — Universidade Federal do Estado da Bahia)
- GOIÁS**
 - Extensão sobre Contrato de Seguro (Universidade Católica)
- PERNAMBUCO**
 - MBA Gestão em Seguros (FIR — Faculdade Integrada do Recife)
- RIBEIRÃO PRETO**
 - MBA Gestão Empresarial em Mercado de Seguros (Faculdade Moura Lacerda)
- RIO DE JANEIRO**
 - MBA Direito Securitário (Universidade Candido Mendes)
 - MBA Gerência de Riscos (UFF — Universidade Federal Fluminense)
 - MBA Gestão de Finanças em Seguros (UFRJ — Universidade Federal do Rio de Janeiro)

- PARANÁ**
 - MBA Gestão em Seguros (Unicenp — Centro Universitário Positivo)
 - Especialização em Direito do Seguro (Funpar — Universidade Federal do Paraná)
- SANTA CATARINA**
 - Pós-Graduação de Gestão em Seguros (ICGP — Instituto Catarinense de Pós-Graduação)
- RIO GRANDE DO SUL**
 - MBA Gestão Estratégica em Seguros (ESPM — Escola Superior de Propaganda e Marketing)
- Outros**
 - SÃO PAULO**
 - MBA em Gestão Atuarial e Financeira (Fundação Instituto de Pesquisa Contábeis Atuariais e Financeiras - Fipecafi, da USP - Universidade de São Paulo)

Fuentes: Funenseg e pesquisa

REGISTRO

INDG SELECIONA ESTAGIÁRIOS DURANTE TODO O ANO

O INDG - Instituto de Desenvolvimento Gerencial recebe inscrições para seu Programa de Estágio de 2006. A proposta é capacitar jovens estudantes universitários das áreas de Administração, Ciência da Computação, Economia, Engenharia e Estatística com o intuito de formar futuros consultores do INDG. Os candidatos precisam ter bons conhecimentos em inglês e ótimo histórico escolar. As inscrições pelo www.indg.com.br.

CURSO ON-LINE SOBRE GESTÃO DE PROJETOS

Entre os dias 22 a 25 de agosto a Quisara Organização de Eventos promove o curso on-line “Como Implantar uma Infra-estrutura de gestão de projetos”. Serão quatro blocos de palestras expositivas, em horário específico. Inscrições pelo 0800-7710701 (Grande São Paulo) e (13) 3568-7874 (outras localidades) ou ainda pelo www.quisara.com.br.

MOVIMENTO

TIVIT CONTRATA DOIS DIRETORES

A Tivit contratou os executivos Carlos Eduardo Mazon, como diretor de Information Technology Operation (ITO) e José João Trigo como diretor administrativo financeiro. Ele veio da Votorantim Celulose e Papel, que faz parte do Grupo Votorantim, controladora da Tivit.

FNQ TEM NOVO GERENTE EXECUTIVO

Elton Brasil assume a gerência executiva da Fundação Nacional da Qualidade (FNQ). O executivo também atua como professor de cursos de MBA Executivo e pós-graduação da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM) e da Universidade Metodista de Piracicaba (UNIMEP).

NOVOS SÓCIOS NO GRUPO VALUE PARTNERS

O Grupo Value Partners tem dois novos sócios no time da América Latina. No escritório de São Paulo, Alberto Griselli passa a responder pelo atendimento ao setor de mídia e telecomunicações. Saul Attie atuará na Argentina como responsável pela coordenação de todo o trabalho da companhia na região.



Alberto Griselli

RFS CRIA MAIS UM DEPARTAMENTO

A RFS Brasil contratou José Roberto Elias para gerenciar o seu novo departamento de broadcast no Brasil e na América Latina.