

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
CENTRO DE PESQUISA E DOCUMENTAÇÃO DE
HISTÓRIA CONTEMPORÂNEA DO BRASIL (CPDOC)

Proibida a publicação no todo ou em parte; permitida a citação. A citação deve ser textual, com indicação de fonte conforme abaixo.

POSSIEDE, João Gilberto. *João Gilberto Possiede (depoimento, 1997)*. Rio de Janeiro, CPDOC, 1997. 34 p. dat.

Esta entrevista foi realizada na vigência do convênio entre CPDOC/FGV e FUNDAÇÃO ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS. É obrigatório o crédito às instituições mencionadas.

JOÃO GILBERTO POSSIEDE
(depoimento, 1997)

Ficha Técnica

tipo de entrevista: temática

entrevistador(es): Maria Antonieta Parahyba Leopoldi; Teresa Cristina Novaes Marques

levantamento de dados: Maria Antonieta Parahyba Leopoldi

pesquisa e elaboração do roteiro: Maria Antonieta Parahyba Leopoldi

sumário: Teresa Cristina Novaes Marques

conferência da transcrição: Teresa Cristina Novaes Marques

copidesque: Leda Maria Marques Soares

técnico de gravação: Clodomir Oliveira Gomes

local: Rio de Janeiro - RJ - Brasil

data: 12/03/1997

duração: 2h 35min

fitas cassete: 03

páginas: 34

Entrevista realizada no contexto do projeto "A Atividade de Seguros no Brasil", desenvolvido entre 1996 e 1998, na vigência do convênio entre o CPDOC-FGV e a Funenseg. O projeto resultou no livro "Entre a solidariedade e o risco: história do seguro privado no Brasil".

A sessão gravada foi precedida de uma conversa preliminar e do envio de um roteiro ao entrevistado. A transcrição foi por ele revista, tendo sofrido algumas alterações em relação à gravação original. O entrevistado acrescentou um depoimento por escrito, datado de 01/07/1997 e acompanhado de um recorte de jornal, sendo este material anexado ao final do texto do depoimento.

temas: Bancos Comerciais, Companhias de Seguro, João Gilberto Possiede, Mercosul, Paraná, Política Estadual, Seguros

Sumário

Entrevista: início da vida profissional na juventude; a busca do primeiro emprego, ingressando na sucursal da Companhia Internacional de Seguros, em Curitiba, no ano de 1946; o aprendizado profissional auxiliado por colegas e superiores; o casamento, em 1952, e a transferência para a Atalaia Companhia de Seguros Gerais; a ascensão funcional na Atalaia, passando a encarregado da Seção de Incêndio e Riscos Diversos; a firmeza para impor autoridade; o contato com o setor madeireiro em razão dos seguros de serrarias; a expansão da lavoura cafeeira no Paraná nos anos 1950, e os seguros do café nos armazéns do porto de Paranaguá; os seguros do café exportado; a ligação entre a origem do Banco Bamerindus e da Atalaia; o impacto da estatização dos seguros de acidentes do trabalho sobre a Atalaia; o desdobramento da Atalaia na Seguradora Ouro Verde, para operar com o café paranaense; a importância do Decreto nº 3.172, do co-seguro, para o crescimento da Atalaia e o surgimento da Ouro Verde; o crescimento da carteira de seguros de automóveis e o apoio operacional do banco; a importância da carteira de crédito agrícola dentro do Bamerindus, e o oferecimento de seguros de crédito nas vendas e de implementos agrícolas; a origem da Companhia Bamerindus de Seguros como resultado da política de fusões dos anos 70; o surgimento do Banco Bamerindus em decorrência de processo semelhante de concentração; a origem do nome Bamerindus; atuação como diretor da Mercantil Corretagem de Seguros, vinculada ao Banco Bamerindus; atuação em comissões técnicas do Sindicato das Seguradoras do Estado do Paraná desde os anos 50.

O crescimento da demanda por seguros de performance bond, ou seguro garantia, junto a empresas multinacionais nos anos 70; o desenvolvimento da carteira de performance bond na seguradora Bamerindus; as dificuldades na disseminação da modalidade de seguros garantia no mundo público; o contato com uma seguradora argentina para o aporte de conhecimentos relativos ao seguro garantia; a origem da Associação Pan-Americana de Fianças e Garantia e a participação do entrevistado na entidade; o ano de 1978 e as negociações para a realização de seguro de garantia junto às empresas envolvidas na construção de Itaipu; a contratação de seguros no lado paraguaio; as dificuldades para a disseminação da prática do seguro garantia, sobretudo a concorrência dos bancos que ofereciam fianças; a assinatura do Acordo de Basiléia, em 1994, e a saída dos bancos do mercado de fianças, abrindo espaço novamente para o seguro garantia.

A trajetória do entrevistado por seguradoras paranaenses e de presença regional, como a Internacional, a Atalaia, a Bamerindus e a Paraná; a aposentadoria no grupo Bamerindus e o ingresso na J. Malucelli Seguradora S.A.; a montagem da estrutura operacional da J. Malucelli; a trajetória do grupo J. Malucelli; participação em entidades de representação de classe: o contato profissional com Hamilcar Pizzato, presidente do Sindicato das Seguradoras do Paraná por dez anos; a eleição para a presidência do sindicato paranaense em 1993, e a participação na diretoria da Fenaseg; a participação em negociações do Mercoseguros, facilitada por contatos pessoais com o meio segurador da América hispânica; a composição do atual Comitê Coordenador do Mercoseguros: Miguel Junqueira, Nilton Ribeiro e João Gilberto Possiede; a posição do meio político paranaense em relação ao Mercosul; a política de atração de investimentos para o estado do Paraná e a importância do governador Jaime Lerner nesse esforço; prováveis efeitos positivos e negativos sobre a qualidade de vida no Paraná; análise do mercado segurador no Paraná; a concentração do mercado regional em torno de grandes seguradoras - Bamerindus, Gralha Azul, Sul América e Bradesco - e as possibilidades de crescimento para pequenas e médias empresas; a instalação de montadoras de automóveis em Curitiba e seus prováveis efeitos multiplicadores sobre o setor de seguros; o crescimento populacional esperado causando impacto sobre a oferta de moradias, de serviços e de lazer.

A mudança na composição dos ramos de seguro em nível nacional: a estagnação do seguro de automóveis, o crescimento do seguro saúde e previdência privada, e a perspectiva de privatização dos seguros de acidentes do trabalho; o interesse de empresas de seguros e resseguros estrangeiras pelo Brasil; a falta de uma cultura de seguro no consumidor brasileiro e os resultados de uma pesquisa de opinião feita pelo Ibope; a dimensão da população brasileira em face da população dos demais países que integram o Mercosul, e as possibilidades do mercado consumidor nacional para produtos argentinos e outros.

Avaliação sobre o andamento das reformas do sistema segurador: o papel desempenhado pelo IRB no passado e no sistema atual; o traço de personalidade mais importante para o desempenho profissional do entrevistado: entusiasmo; a importância da transmissão da experiência adquirida aos profissionais mais jovens; balanço positivo da trajetória profissional, considerando-se hoje como um nome respeitado no meio segurador brasileiro.

Entrevista: 12.3.1997

A. L. - Estamos começando a entrevista com o sr. João Gilberto Possiede, presidente do Sindicato das Seguradoras do Paraná, superintendente da J. Malucelli Seguradora S.A. Esta entrevista, realizada no dia 12 de março de 1997, faz parte do projeto da Funenseg e do CPDOC da Fundação Getúlio Vargas sobre a história do seguro no Brasil. Está sendo feita por Maria Antonieta Leopoldi e Teresa de Novaes Marques. Dr. João Gilberto, a sua trajetória no setor de seguros começa 51 anos atrás. Vamos voltar a esse momento.

J. P. - Parece inacreditável que já tenha completado esse tempo de vida e, na verdade, eu não me atendo a que, realmente seja tanto. Parece-me que não... Eu não tenho capacidade de mensurar o que seja 50... Alguns amigos dizem meio século. Mas a forma de trabalhar e a forma de viver dessa maneira otimista ou entusiástica, e por gostar daquilo que faço, acho que é o que me dá forças e me faz esquecer esse tempo, e até, quando eu digo, às vezes, que estou dobrando o cabo da Boa Esperança, numa sinalização ou numa menção de que a gente já está entrando numa idade perigosa, dar risada e brincar.

Então, aconteceu o seguinte: no final do ano de 1945, na noite do *réveillon* – eu tenho bem viva na minha lembrança, por mais humilde ou modesta que tenha sido a minha família, sob uma origem muito humilde –, logo depois dos abraços da meia-noite, meu pai me dizia que eu deveria procurar um emprego, porque estava ficando mocinho – era a palavra que se usava na época –, que eu gostaria, naturalmente, de ter o meu dinheirinho e sair, então deveria trabalhar. Mas que ele, também, não ia procurar emprego para mim, eu teria que ir à busca disso sozinho.

Muito bem. Então, aconteceu que, na manhã do dia 8 de janeiro, eu tomei um ônibus para ir até o miolinho, ou centro, da cidade de Curitiba – era pequena na época – e, ao desembarcar em frente ao prédio do Correio, comprei o jornal. Nele estavam as oportunidades e as ofertas de empregos. Sentei no banco ali em frente, abri o jornal, mexi, mexi, e não encontrei anúncio nenhum. Entrei na rua principal, a rua 15 de Novembro, hoje chamada rua das Flores, e, logo no primeiro quarteirão, encontrei uma pessoa conhecida, que morava mais ou menos no mesmo bairro em que morávamos, o bairro do Cristo Rei. Cumprimentei: “Oi, fulano.” “Oi, fulano.” Dados alguns passos, ele me chamou e perguntou: “Você quer trabalhar?” Respondi: “Estou procurando emprego.” E ele: “Então venha aqui.” Voltamos alguns passos – estávamos quase em frente do edifício onde era a sede da sucursal de Curitiba da Companhia Internacional de Seguros. Subimos até o segundo andar, ele me apresentou a uma outra pessoa, dizendo que conhecia minha família e tal, deu-me uma ficha para preencher e disse que eu deveria voltar no dia seguinte, já com fotografia, porque eles estavam precisando de uma pessoa. O cargo chamava-se contínuo, e que hoje se usa a terminologia de *office-boy*. Perguntou-me se 200 mil réis ou 200 moedas da época eram um salário que me atraísse, que fosse suficiente. Eu achei que já era uma grana boa. Barbaridade! [*risos*] Aceitei. O importante era começar a trabalhar.

Fui radiante para casa e, na tarde daquele mesmo dia, voltamos à cidade, eu e a minha mãe, compramos uma camisa social, porque na fotografia que eu tinha que apresentar devia estar vestindo gravata, então compramos uma camisa listradinha, com colarinho engomado, e lá estava eu, com 15 anos e meio, fotografando com gravata. No dia seguinte, 9 de janeiro de 1946, comecei a trabalhar na sucursal de Curitiba da Companhia Internacional de Seguros, na função de *office-boy*. Foi assim que comecei.

A. L. - E, na Internacional, o senhor foi se inteirando do funcionamento...

J. P. - Bom, eu tinha vontade de trabalhar, vontade de me realizar, isso despertado pelo que via no mundo e pelo respeito que tinha pelo meu pai. Meu pai era maquinista da estrada de ferro e trabalhava muito. Sendo o filho mais velho e só tendo mais um irmão e uma irmã de criação, que era minha prima, eu me penalizava, às vezes, da força que meu pai tinha que fazer para poder sustentar a casa. Tem alguns episódios alegres, mas tem outros tantos tristes, de ver o cansaço dele. Eu olhava muito para um casal de descendência alemã, que morava no bairro, em que o cidadão já estava indo bem, era o único vizinho que tinha automóvel. Eu olhava muito para esse cidadão, pensando: "Vou trabalhar e um dia vou ter um carro igual ao do sr. Kuechner!" – que era o tal cidadão. Então eu tinha essa força de vontade que sempre me norteou, que me tocou para a frente.

Chegando no escritório, já começando a trabalhar, tinha um cidadão que era o gerente, aquela pessoa minha conhecida, que era o contador, uma moça, que era a secretária, e o contínuo, que era eu. Ele conhecia a minha família, e eu cheguei com um grau de confiança que me deram a chave da caixa postal, a chave do escritório, e eu até cuidava de uma caixinha que era destinada ao custo do ônibus, quando ia entregar alguma coisa de algum lugar para outro, aos selos de correio, essas coisas todas. Então, vinha de manhã de ônibus, parava ao lado do Correio, entrava no Correio, examinava a caixa postal, entrava no escritório, deixava a correspondência arrumadinha sobre a mesa dele – logo depois, o gerente se afastou, e ele ficou gerente, entrou outro contador. Em seguida, eu coletava os cestos de papel e jogava na lixeira do prédio, depois pegava o espanador e espanava, tirando o pó das escrivaninhas dos poucos funcionários que havia, ou das poucas escrivaninhas. As tarefas não eram, assim, de grande volume, porque a sucursal era pequena.

Mas a moça, secretária, tinha um objetivo na vida, de se tornar taquígrafa na Assembléia Legislativa. E eu, pela leitura de um anúncio no jornal, “Ensina-se taquigrafia por correspondência”, tinha escrito e recebido as primeiras instruções, e um livro para aprender taquigrafia. Fiquei, então, contentíssimo, ao ver que ela tinha o objetivo de ser taquígrafa. Eu já estava me dirigindo para a área de taquigrafia, imaginando usar, porque o gerente, quando queria fazer uma correspondência, ditava as cartas para essa moça, ela taquigrafava, ia na máquina, datilografava e mostrava. Eu vi naquilo não só uma oportunidade para melhorar e crescer, mas também, quando ia à aula, porque, naturalmente, passei a fazer meus cursos complementares à noite, ao invés de anotar na nossa caligrafia normal o que professor dizia, eu podia fazer em taquigrafia.

Essa moça teve uma participação muito significativa na minha vida, porque a Internacional era uma companhia extraordinariamente bem organizada, com a matriz no Rio e uma diretoria de formação alemã. Todas as instruções escritas por circulares tinham as pastas de arquivo com a nomenclatura: Carteira de Incêndio, Carteira de Transportes, de Riscos Diversos, por aí a fora, e circulares de instruções. Essa moça, então, passou a exigir que – naquela idade, 16 anos, ou 15 anos e meio, por aí, a gente ainda quer flautear, que é não fazer nada –, ao término das minhas tarefas, eu sentasse na escrivaninha, colocasse a pasta de circulares de instrução na minha frente, e me dava papel para transcrever aquela circular em taquigrafia. Acho que foi um item fundamental na minha formação técnica, porque eu passei a ler e a transcrever essa circular. Você faz isso mais lentamente e, conseqüentemente, assimila, aprende. Por outro lado, também fui aprendendo a taquigrafia, consolidando a prática da taquigrafia, e foi uma dádiva de Deus ter essa moça ali. Algum tempo depois, ela obteve seu objetivo: fez concurso para a Assembléia Legislativa, passou e ingressou no corpo de taquígrafos da Assembléia.

Ela me abriu a oportunidade, e eu já recebi uma promoção: passei a ser a pessoa que fazia todos esses escritos, a datilografia da pequena sucursal, e se admitiu outro garoto. O gerente ditava as cartas, fui fazendo, fazendo, emitia apólice... Fiquei um datilógrafo com bastante habilidade, e fui aprendendo textos. A partir de um certo momento, esse gerente que me contratou, dizia: “Agora, essas coisas mais simples, você faz.” Quando tinha que mandar alguma coisa para a matriz ou para um agente em Paranaguá, ou Ponta Grossa... “Escreva assim: tá-tá-tá...” Então, eu comecei a compor os textos, naturalmente dentro de uma terminologia dele, porque até então eu só escrevia o que ele ditava, mas comecei também a ter o meu texto, sem na verdade me aperceber do que estava acontecendo. Não tinha cabeça para imaginar que estava dando um passo muito importante. Passei a fazer esse trabalho: ele ditava, eu apresentava o rascunho, ele corrigia, ou emendava uma ou outra palavra que eventualmente eu não tivesse traduzido corretamente. Fiquei sendo um razoável escritor, ou então com capacidade para poder escrever, e um bom datilógrafo, porque não só fazia cartas, depois emitia apólices.

Passados alguns anos, a sucursal tinha aumentado, havia outros tantos funcionários, e eu funcionava como se fosse o responsável pela sucursal, não como gerente, mas como o encarregado de serviços em geral. Havia o gerente, o contador, eu e mais outros funcionários. Já era o ano de 1952, eu me casei, tinha me afastado seis meses para servir ao Exército. Eu me casei em maio de 1952 e, no decorrer de 1953, precisava crescer um pouco mais e ganhar um pouco mais. Dali a pouco a minha mulher estaria grávida, e eu estava ansioso por uma oportunidade, por uma oferta de trabalho. Até que, em setembro, aceitei o convite e fui trabalhar na Atalaia. No dia 3 de setembro do ano de 1953, eu ingressei na Atalaia Companhia de Seguros.

A. L. - Na Internacional, o senhor pegou a passagem dos alemães para o Celso da Rocha Miranda, ou já era o Celso da Rocha Miranda?

J. P. - Não, não. O Celso da Rocha Miranda era acionista... Não sei se ele... Naquela época, o Celso da Rocha Miranda ainda era da Ajax. Eram os alemães. O grande comandante na Internacional, na época, era o Ângelo Mário Cerne. Tinha um alemãozão que era o grande técnico, Karl Blindhuber, e o Ângelo Mário Cerne era o superintendente, o chefe.

A. L. - Nessa época, já era do Celso da Rocha Miranda, mas ele ficava mais na Ajax.

J. P. - Ele estava na Ajax, exatamente. Tinha participação acionária.

A. L. - O seu contato, ou o contato do seu chefe, era com o Ângelo Mário Cerne?

J. P. - Era com o Ângelo Mário Cerne. Tinha um outro lá, um cidadão muito simpático, que era responsável pelo acidente do trabalho, chamado Danilo Homem da Silva, e o superintendente de sucursais, de agências, era o Ulisses Azevedo, um cara duro, exigente, que a gente ficava até meio... Quando ele chegava em Curitiba, todo mundo se arrepiava, porque era um baixinho, como nós dizemos hoje, “encardido”. [risos]

A. L. - Então vamos para a Atalaia. A Atalaia é acidente de trabalho, basicamente?

J. P. - Não. A Atalaia já era Atalaia Gerais, como é conhecida hoje. Eu ingressei lá como subchefe de seção, dentro de uma seção que era a área comercial – hoje chama-se comercial –, com os inspetores, os produtores. Entrei como o número dois. Então, eu tinha um conhecimento técnico amplo de várias carteiras, inclusive em acidente do trabalho, que era pequeno. Porque a Internacional era pequena, o movimento dela era pequeno. O movimento

era pequeno, mas eu tinha conhecimento de todos os ramos, o que me deu uma condição maravilhosa. O que caía na minha mesa, ou então na mesa do responsável, ou na gerência geral... “Chame o Possiede! Chame o Possiede!” Eu sabia, realmente. O que não tinha ainda era a vivência de uma companhia maior. Muito embora a Internacional fosse bem maior do que a Atalaia, porém, em Curitiba, a Internacional era superpequena, comparando com o movimento da Atalaia. Então, meu primeiro dia foi, assim, de sair com dor de cabeça, pelo barulho que havia em um enorme salão, enquanto antes trabalhava com meia dúzia de pessoas.

Mas, dado esse nível de conhecimento, essa diversificação de tantas carteiras, foi um sucesso. E vi ali que, sendo a Atalaia a matriz, era uma oportunidade de ouro que eu tinha, porque o pessoal, lá, estava meio em marcha lenta. Eu queria apurar o passo porque, no meu entender, no meu programa de vida, tinha que vencer etapas, ou queimar etapas, para esse progresso que tanto desejava. Isso foi em setembro de 1953.

No mês de fevereiro de 1954... Havia um cidadão responsável pela Seção de Incêndio, mas ele não gozava de boa saúde; tinha sido da área comercial, porém, depois de um acidente, teve problema na perna, não podia se locomover, e o pessoal o acomodou, colocando-o como chefe da carteira de incêndio, risco diverso etc. etc. Era um relações públicas extraordinário, comunicava-se muito bem, era uma figura maravilhosa, uma figura bem interessante – inclusive se vestia muito bem, com gravatinha borboleta –, mas não tinha o perfil de um homem técnico, não tinha paciência, não se fixava na seção ou no departamento, e por isso não havia comando. A carteira tinha duas senhoras, uma solteira e outra casada, que na verdade mandavam no departamento, e uma garotada, moças e rapazes. Enfim, não havia comando, não havia liderança.

Aí eu recebi a missão, me promoveram de onde eu estava como sub para encarregado – naquela época não se chamava gerente – da seção de incêndio, riscos diversos, mais algumas carteiras miúdas – transporte era separado. Eu tive mais um desafio na vida, entrar numa seção que estava bagunçada e que tinha um comando... A moça, que era subchefe, era capaz, competente, mas não tinha voz, e lá no fundo dessa seção tinha senhora casada que era uma fera. Era quem tinha o comando, mas um comando negativo, contra a empresa, contra o patrão, contra os horários. Eu tive que enfrentar essa mulher, e até recebi o recado de um cidadão, que era o tesoureiro, dizendo: “Você vai assumir. Agora, vou dizer uma coisa: que tenha sucesso etc., mas que tenha cuidado, porque quem manda lá é a d. Emília. Se você for frouxo, for fraco, a d. Emília monta a cavalo em você, e você está ralado, nunca vai ser coisa nenhuma aqui. Agora, se entrar firme e disser que é o dono da área, do departamento, aí você vai ter sucesso.”

Cheguei com o meu jeito, vamos chamar de diplomacia, e fui levando um mês, dois meses e... ia numa boa, porque todos sentiram que tinha alguém que entendia, que estava interessado, que comandava. Mas, de repente, d. Emília resolveu virar o barco. É um episódio curioso, porque ela, depois de tantos anos de casada, estava grávida. E se sentava ao fundo da seção, que era no sentido retangular, e uma das suas tarefas era fazer um registro, um índice alfabético das apólices emitidas e que se emitiam no Brasil inteiro. Tinha umas pastas pequenas, do tipo cartelas, sobre a mesa – era um montão de cópias de apólices que vinham da sucursal do Rio, de São Paulo e de Porto Alegre –, e aquele serviço não ia. Eu ficava intrigado como não havia uma produtividade ali. Eu ficava no sentido diagonal, e ela, à minha direita, lá longe – até chegar nela, tinha umas seis ou oito pessoas –, sempre abaixadinha ali, sempre abaixadinha. Eu pensava: “Essa mulher trabalha. Como esse serviço não anda?”

Até que um dia me deu um estalo e fui caminhando, não só sem fazer barulho, mas também rapidamente. Ela estava de cabeça baixa e não me viu chegar; quando viu, eu estava

exatamente ao lado dela, olhando. Acontece que o serviço não andava, porque ela estava fazendo o enxoval do neném, estava tricotando. Aquilo me deixou louco da vida! Eu disse: “É assim que você trabalha, minha filha? Pára com isso! Pára com isso!” – não grosseiramente, eu a chamava de senhora. “A senhora está cometendo um ato de indisciplina assim, assim, de violação aos demais funcionários.” Essa mulher imediatamente se fechou e não disse nada, me olhou com raiva... Barbaridade! Trancou as coisas, começou a trabalhar e chorou. Chorou durante dois, três dias. Passava em frente da minha mesa, e eu: “Bom dia, d. Emília.” Estava de mal comigo. Mas foi um ato necessário para botar ordem na casa. Dali para a frente, depois de ela ter pedido desculpas – o marido dela trabalhava em outra seção –, nunca mais falou nada. Aí a d. Emília entrou nos eixos, produziu e tal, e não ficou mais serviço atrasado.

Então, eu tive mais uma prova de que, no momento certo, você tem que ser forte, se for responsável pelo departamento. E fiquei ali crescendo. Dali a pouco vieram missões de acompanhar a área comercial, para explicar os tipos de seguro. Antes do café, veio a etapa da indústria madeireira no interior do Paraná, em Ponta Grossa, Guarapuava, Cascavel. Principalmente em Guarapuava e Cascavel havia muitas indústrias madeireiras, então, as serrarias, os beneficiamentos de madeira...

A. L. - E tudo isso estava na sua área?

J. P. - Os seguros de incêndio estavam sendo contratados, o pessoal conversava, acertava, e eu ia lá para fazer plantas, croquis das serrarias, recomendava isolamento de riscos, alguma coisa assim. Fui, aos poucos, junto com esse pessoal da área comercial, aprendendo e vivendo o ponto que eu acho maravilhoso, e que depois se descortinou para mim, da entrevista, do contato, da relação empresarial. Eu levava os meus conhecimentos de seguros, e eles me transmitiam as informações de como essa indústria funcionava. Fascinava-me entrar no meio da serraria e ver aquelas enormes toras que vinham naquele carrinho, que chamavam de volante da “serrafita”: vinha a tora e a serra passava. Quando passava um dente para trás ou voltava um dente para a frente, vinha outra vez, para fazer essas tábuas. Já o pessoal carregava e “estaleirava” para secar.

Então, eu vivi episódios interessantes do desdobramento da madeira, desde a tora, depois a etapa das toras nos tanques de cozimento, para fazer as lâminas, nos tornos laminadores, depois o processo de fabricação. Da madeira bruta à fabricação e às indústrias de móveis. Nós tivemos um gigante da indústria de móveis, que foi a Móveis Cimo, a maior indústria de móveis comerciais no Brasil. Todos os cinemas e teatros brasileiros tinham cadeiras da Cimo, poltronas da Cimo. Depois disso, o Paraná entrou no processo agrícola, quer dizer, a madeira foi... Naturalmente, as florestas foram sendo derrubadas, e o processo de reflorestamento também não era tão intenso, não tinha ainda essa obrigatoriedade. Primeiro vieram os incentivos, para depois vir a obrigatoriedade.

E veio a época do café. Acho que o período do café foi também outro período fascinante, porque aí mudou; eu, inicialmente, aprendi ou entendi as coisas da área de madeira, depois, fui aprender as coisas do café. Viajava muito para Paranaguá, de trem ou de ônibus. Até Paranaguá, naquela época, se levava de três horas e meia a quatro horas de viagem – hoje, a gente vai em 50 minutos, no máximo. Saía de manhã, no trem das sete, ou então no ônibus das sete, para chegar às dez e meia, 11 horas. Levava a maleta ao hotel, tomava banho – porque se fosse de estrada já tinha me empoeirado todo – e ia trabalhar.

Descortinou-se a área do café, então aprendi coisas de café: cotação de café pelo IBC, Bolsa de Chicago, de Nova York, e aprendi a calcular quantas sacas de café cabiam em um metro quadrado, com pilha de 20 ou de 29 sacas, a fazer a instalação de extintores, ou de hidrantes,

não só para proteger de incêndio – era raro, nunca aconteceu –, mas para ter desconto na taxa. Então tudo isso foi uma evolução.

Mas havia empresas de armazéns de café cuja sede, cuja matriz era em Santos, ou São Paulo, em razão, obviamente, da liderança de São Paulo na produção de café. E logo surgiu a necessidade... Acho que foi exatamente em 1955 que o gerente geral achou que a gente devia dar uma investida nessas empresas de armazéns gerais que tinham armazéns em Paranaguá, mais a diretoria em São Paulo e Santos, e determinou que um comercial fosse até lá, e que eu deveria ir junto, porque entendia do seguro de café, de apólice ajustável de café. Isso aconteceu exatamente no mês de maio de 1955, e foi a primeira vez que entrei em um avião. Eu tinha 25 anos. Fomos a São Paulo e a Santos fazer contato com duas empresas de armazéns, para depois apresentar proposta e tal. De uma, nós fizemos seguro, de outra, não, de maneira que pagou a viagem. [risos]

A. L. - A Atalaia começou operar também em Santos, com companhias de Santos?

J. P. - Não, não. Nós fazíamos os seguros dos armazéns de Paranaguá.

A. L. - Mas eram companhias de Santos que já estavam usando o café do Paraná.

J. P. - Estavam com armazéns em Paranaguá. Os dois portos exportadores de café eram, naturalmente, Santos e Paranaguá.

A. L. - Mas já era café do Paraná. Essa companhia, na certa, estava se expandindo no Paraná.

J. P. - Café do Paraná! Exatamente, já tinha se expandido para o Paraná.

T. M. - E esse seguro vai cobrir todo o trajeto?

J. P. - Não, nós só fazíamos o seguro de incêndio do café estocado.

A. L. - Para exportar?

J. P. - Para exportar.

T. M. - Até o costado do navio?

J. P. - Não, só dentro do armazém. A partir do momento que ele saísse do armazém, a gente já dava baixa.

T. M. - Mas, na sua memória, do ponto do navio para o exterior, como ficava o café? Quem assumia essa conta?

J. P. - Bom, nós não atuávamos nisso, não fizemos seguro de transporte. Mas, como informação, naturalmente dependia da venda, da forma como tinha sido a venda: vendia-se CIF ou se vendia FOB. Acho que a comercialização de café, na época, se fazia FOB, ou seja, o exportador de café entregava o café no cais.

T. M. - Mas havia a possibilidade, por exemplo, de casas exportadoras estrangeiras – não sei se nessa época ainda havia, mas no período anterior, que o senhor tenha notícia – operarem com seguradoras estrangeiras? Ou seja, fazerem contratos com seguradoras que estivessem também instaladas no Brasil, para cobrir o transporte marítimo para o exterior, em vez de ir lá fora faturar o papel? Fazia-se o contrato aqui?

J. P. - Sim, o seguro de transporte poderia, como ainda hoje. O seguro de transporte exportação pode ser contratado no Brasil, como pode ser contratado fora.

[FINAL DA FITA 1-A]

J. P. - Depende do contrato que o exportador fizer. Então, se ele contrata uma venda FOB, tem obrigação de entregar a mercadoria no cais. Se faz CIF, que é um custo de seguro e frete – *insurance and freight* –, fará o seguro no Brasil. A partir de uma determinada data, o nosso governo decretou que as importações brasileiras deviam estar obrigatoriamente seguradas por seguradoras brasileiras.

A. L. - José Lopes de Oliveira.

J. P. - O argumento mais forte que se divulgou na época foi que o Brasil estaria importando as mercadorias, ou os produtos, e importando seguro também, quando tinha um mercado nativo de seguros. Então ele passou a importar mercadoria, mas não importava seguro. As mercadorias importadas tinham que ser seguradas obrigatoriamente no Brasil.

A. L. - Agora eu gostaria que o senhor falasse da companhia Atalaia e dos vários ramos, e de como essa companhia chega a ser Bamerindus – a trajetória da instituição.

J. P. - Bom, com a estatização do acidente do trabalho, a companhia ficou com uma perda muito grande, com uma queda de receita muito grande. Falava-se, na época, que a Atalaia tinha algo em torno de 60 a 65% do seu faturamento na carteira de acidente de trabalho, então foi uma perda violenta. Trabalhou-se muito no sentido de desenvolver a carteira de incêndio, a carteira de transportes, a carteira de acidentes pessoais, e logo depois também veio a carteira de vida.

A. L. - Mas o senhor havia dito que, na década de 30, em 1938, a Atalaia Companhia de Seguros era exclusivamente para acidentes de trabalho. Depois ela vai criar uma companhia para outros ramos de seguro e, mais tarde, se desdobra em uma outra companhia para o café.

J. P. - ... Chamada Ouro Verde. Não era especificamente para o café; ela fez mais uma companhia de seguros, não exclusivamente para o café. Só uma rápida repassada: a Atalaia Companhia de Seguros contra Acidentes do Trabalho mudou o nome para Atalaia Companhia de Seguros; e a Atalaia Companhia de Seguros Gerais, que nasceu depois desta, mudou o nome para Paraná Companhia de Seguros. Isso foi em 1938, 1939 e 1940. Em 1954, nasceu a Ouro Verde Companhia de Seguros.

A. L. - É quando o senhor vive o *boom* do café no Paraná, deixa o setor madeireiro e passa mais para o café.

J. P. - Isso mesmo. Então, o que acontecia? Qual era a razão de existirem várias companhias dentro do mesmo grupo? Primeiro, o interesse acionário de poder colocar mais investidores como acionistas. Então, quem era acionista da Atalaia Companhia de Seguros não precisava necessariamente ser acionista da Paraná. A grande maioria era, mas na Paraná havia outros, novos, e além dos que estavam na Atalaia e na Paraná havia outros que ingressaram na Ouro Verde.

Mas a razão fundamental foi que o Decreto-Lei nº 2.063, de fevereiro ou março de 1940, alguma coisa assim, determinava que, numa apólice cujo valor segurado fosse “x”, nós deveríamos ter, pelo menos, tantas seguradoras nacionais. Quando o valor segurado fosse maior, um milhão ou mais, em vez de cinco, deveríamos ter oito; e em caso de valor superior, em vez de oito, deveríamos ter dez ou 15 seguradoras participando do risco. Então dividia-se o risco num processo chamado co-seguro – é quando uma companhia reparte o risco com outra –, as seguradoras ou então grupos empresariais que se dedicavam ao seguro ou tinham também seguradora. Ao invés de aumentarem o capital da seguradora, no caso, a primeira, a Atalaia Companhia de Seguros, criaram a Paraná e a Ouro Verde, porque atendiam à lei e retiam uma parte considerável do negócio. Aí houve um desenvolvimento dessas outras carteiras. O acidente de trabalho morreu, então a carteira nobre, a principal, era o incêndio; depois era o transporte, responsabilidade civil do transportador rodoviário.

A. L. - ... Sobre o estoque do café.

J. P. - O café está na carteira de incêndio. Tinha o acidente pessoais, e depois veio o vida. A companhia mudou, naturalmente, a crescer, crescer.

A. L. - O automóvel.

J. P. - O automóvel. Dentro dessa programação que se fez estratégica, o banco interessado teve os seus balcões como balcões de venda de seguros. Aí desenvolveu-se também o mercado financeiro dentro da área banco. Criaram-se os bancos de investimentos, as financeiras, e aqui, quando isso se desenvolveu, nós passamos a ter uma outra modalidade de seguro no mercado segurador, que também é um capítulo importante na minha vida: o seguro de crédito. Se até então eu estava acostumado a trabalhar com bens, ou com responsabilidades, ou com vida – então, bens na carteira de incêndio, ou na carteira de transporte com responsabilidades civil, de automóvel, ou de outros produtos, ou de máquinas, de transportes, ou de vida, ou de acidentes pessoais –, no crédito, fui aprender junto com os profissionais da área as análises de cadastros.

Como se concedia crédito? O bem vendido – e aí o forte era a venda de automóveis – chama-se quebra de garantia. O que era quebra de garantia? O automóvel ficava vinculado à financeira; quando se deixava de pagar, vinha um período de tolerância e, depois, o protesto; executado o protesto, vinha o episódio da busca e apreensão do bem que tinha sido financiado, e que estava em poder do usuário comprador que se tornou inadimplente, deixou de pagar. Então, passei a aprender a usar a terminologia do pessoal, que dizia assim: “O não-pagamento, o protesto.” Você tinha que pegar a documentação relativa ao protesto. Tinha a busca e apreensão. Quando você recuperava o veículo, colocava à venda; e o resultado da venda, o dinheiro, você recolhia e ia ver qual era o montante da dívida, ia apurar a “perda líquida definitiva”; entre o que o sujeito tinha pago e o que não tinha pago, mais a venda do veículo em razão do financiamento do saldo devedor, você tinha perda ou não.

Então isso se desenvolveu dentro do próprio programa operacional do banco. Porque, aqui, o crédito direto ao consumidor estava na financeira. Mas o Bamerindus sempre foi um banco de grande capacidade operacional na carteira de crédito agrícola. Dentro do processo de financiamento de crédito agrícola, ou crédito rural, financiava-se muito a aquisição de máquinas, de tratores, de implementos agrícolas e tal. Principalmente no interior do Paraná – Cascavel, Londrina, Maringá, Campo Mourão –, as agências do banco trabalhavam bastante, exatamente promovendo essas operações de financiamentos. Nós tínhamos os seguros de crédito através dos revendedores de tratores e implementos agrícolas. Primeiro, fazíamos o seguro do bem, dentro da carteira de riscos diversos, contra danos desses tratores, essas coisas

todas, que até poderiam ser roubados – tivemos alguns casos de roubo –, e também se o comprador se tornasse inadimplente, se não pagasse. O seguro de crédito interno, nessa época, cresceu bastante, tivemos *muitas* operações.

A. L. - Isso já depois da associação com o Bamerindus?

J. P. - Já em pleno Bamerindus, a partir dos anos 70 para a frente.

A. L. - Já tinha virado Bamerindus Companhia de Seguros?

J. P. - Já. Era integrado, você trabalhava junto com a rapaziada do banco.

A. L. - Essa companhia, é bom lembrar, incorpora a Atalaia, a Ouro Verde e a Paraná.

J. P. - Vou fazer um parêntese na parte das carteiras, na parte operacional, para falar nessa outra parte, que vamos chamar de societária. O governo promoveu algumas alterações no que se referia à filosofia, então desapareceu a regulamentação que determinava ter, para um determinado valor segurado, tantas seguradoras nacionais. O objetivo do co-seguro desapareceu. O Brasil tinha, naquela época, 300 e tantas seguradoras, 360, 390 ... Então, as autoridades do setor fizeram o seguinte: ao eliminar a obrigatoriedade do co-seguro, promoveram incentivos para que houvesse fusões e incorporações.

A. L. - Em 1970?

J. P. - Acho que foi a partir de 1970, não tenho bem memorizada essa data. Então, o que aconteceu? Ocorreram vários fatores positivos. Em primeiro lugar, o incentivo que o poder público, a autoridade competente promoveu foi que, ao fundir as companhias, você teria incentivos. Mudou a regra de retenção: a seguradora, ao invés de reter exatamente os valores que as três companhias podiam reter, poderia reter um pouco mais. Então eu tinha a Atalaia, a Paraná e a Ouro Verde, cujos limites técnicos seriam, vamos admitir, 300, 100 de cada uma; se eu incorporasse, fizesse uma só, eu teria 400, para exemplificar. Teria uma vantagem... e outros incentivos, como o problema de ações.

Eu estava na parte técnica. Essa parte administrativa e financeira, não sei quais foram os efeitos maiores. Mas a parte técnica era importante. Por outro lado, há que se considerar que eu, tendo três companhias, tinha que fazer três emissões: uma apólice pela Atalaia, uma pela Paraná e outra pela Ouro Verde. Três contabilidades. Três registros fiscais. Tudo por três! Fazendo uma só companhia, maior, com capital maior, então, mais forte, eu teria uma contabilidade só, ou a contabilidade de uma seguradora, e não a contabilidade para três seguradoras. A economia de escala que tanto se fala hoje estava latente ali.

T. M. - Mas o Bamerindus também estava em um processo de concentração? O Bamerindus é resultado da fusão de vários outros bancos, não?

J. P. - Também é um exemplo que cabe. Porque o banco, quando foi constituído... Quer dizer, o pequeno banco, a pequena casa bancária do sr. Avelino, que é uma outra história que começou no interior do Paraná, em Tomazina. Depois ele foi para Curitiba, comprou um primeiro banco, com três agências, e teve lá os seus negócios, os seus percalços etc. Mas, a partir de certa data, exatamente depois que a Atalaia passou a participar como acionista – ele era o Banco Mercantil Industrial do Paraná –, foi crescendo, crescendo, aí criaram o Banco Mercantil Industrial de São Paulo, o do Rio de Janeiro, o de Santa Catarina, o do Rio Grande do Sul e, depois, o do Nordeste. Eram pequenos bancos. Esses devem ter sido mais ou menos

da mesma época, ou algo depois; se a autoridade se preocupou com as seguradoras, também deve ter se preocupado com os bancos. Então, esses bancos, Mercantil Industrial do Paraná e por aí afora, fundiram-se em um único banco, que passou a ser denominado Banco Bamerindus do Brasil S.A.

A palavra Bamerindus é uma sigla tirada de Banco Mercantil Industrial. Como, naquela época, não tinha telex, nem fax, o endereço telegráfico adotado foi Bamerindus. “Aonde você vai?” “Vou ao Bamerindus.” Foi o povo que patenteou o nome Bamerindus, para não dizer “vou ao Banco Mercantil”, ou “vou ao Industrial”. Até porque tivemos outros tantos Mercantil, como o Mercantil de São Paulo, o Mercantil do Brasil, por aí afora.

A. L. - Então o senhor se torna uma pessoa ligada à Bamerindus Companhia de Seguros?

J. P. - Eu era, na época, chefe de seção da então Atalaia, que incorpora a Paraná e a Ouro Verde e muda o nome para Bamerindus. Continuei dentro da seguradora, só que mudei de nome, ou mudei de cor: Atalaia era alguma coisa com azul, Bamerindus era com verde. Nossa bandeira passou a ser verde. Ainda era o ramo. A Atalaia, antigamente, teve como primeira logomarca um índio Atalaia – aquela história de prontidão –, depois passou a ser um “a” estilizado. Finalmente, quando passou a ser Bamerindus, primeiro foi o pinheirinho, para depois ser essa, tipo bandeira brasileira. A minha bandeira mudou de cor e de logomarca.

Tudo aconteceu nesse período, 1969 e 1970. Nessa época, em 1966, foi que se criou a área comercial, a Mercantil Corretagens Seguros S.A. – o nome certo é sem o “d”, Corretagens Seguros S.A. –, cuja sigla era Mercosa.

A. L. - Na outra entrevista o senhor falou em 1967.

J. P. - Começo de 1967. Foi criada em 1966 e começou a operar em 1967. E eu passei de chefe de seção a diretor dessa empresa, que representava a área comercial, ou seja, era o instrumento, a estrutura que se criou exatamente para desenvolver a venda de seguros dentro da rede de agências. Foi o meu primeiro degrau de diretor. Fiquei diretor dessa área comercial da empresa que foi criada, para intermediar os negócios da Atalaia junto ao Banco Bamerindus, não *com*. Aí todas as carteiras vieram assim...

A. L. - É nessa época que o senhor começa a atuar no sindicato do Paraná, ou já vinha atuando?

J. P. - Eu estava no sindicato desde 1955, como integrante da comissão de incêndio. Fiquei por dez anos, como integrante, como presidente, depois parei. Como eu não tinha cargo de administração, de direção, não podia participar da diretoria, só podia participar das comissões técnicas. A Mercantil Corretagens Seguros, exercendo na verdade a comercialização, estava para corretagem, e não para seguradora. Então eu tinha um impedimento legal. Até que, tempos depois, passei para a seguradora, mas logo fui para São Paulo e não integrei o sindicato. Vim a integrar o sindicato como membro e, como presidente, mais recentemente.

A. L. - Então o senhor vai para São Paulo pela Bamerindus?

J. P. - Sim, mas antes de ir para São Paulo, nessa evolução de carteira... Nós falamos na parte técnica, na parte operacional das carteiras. Tivemos o ciclo da madeira, o ciclo do café, depois aquela mistureira de carteira. E veio a área do crédito, que foi um marco importante. A partir de 1970, passaram-se algumas notícias no nosso país sobre uma modalidade de seguro que existia no mundo, que se chama *performance bond*. As primeiras palavras, as primeiras

manifestações, enfim, as primeiras notícias aconteceram nessa época, mais ou menos, de 1970. Eu fiquei com aquilo, me diziam alguma coisa parecida com crédito, e comecei a ficar alerta: quando aparecia uma notícia, eu procurava ler.

Até que, em 1972, 1973, as notícias foram mais concretas, alguma informação, uma pequena leitura, e, finalmente, no ano de 1974, nós nos deparamos com uma situação em que uma construtora do Recife que já havia construído dois prédios, duas pequenas unidades para a IBM no Nordeste – em Recife ou Fortaleza, nem sei aonde foi, mas tinha construído alguma coisa para a IBM –, havia sido convidada para assumir o contrato de construção do edifício-sede da IBM em São Paulo. Essa construção tinha sido contratada a uma outra empresa, que faliu; tão logo fez as fundações, estaqueou e concretou, ela faliu. A IBM achou de contratar aquela, muito embora reconhecesse que o porte dela não era lá muito grande, mas confiava nela. O nosso gerente da Atalaia, ou então da Bamerindus, em Salvador, fez a aproximação, conheceu o pessoal e começou a me consultar. Eu não tinha muita coisa para dizer a ele, até que, coincidentemente...

A. L. - O senhor estava em São Paulo ou em Curitiba?

J. P. - Estava ainda em Curitiba e era o diretor técnico da companhia. Eu tirei férias no mês de julho de 1974, saí com a minha mulher e o meu filho menor, e fomos fazer uma rodopiada pelo Nordeste. Voamos de Curitiba a Salvador, ficamos lá alguns dias, com o rapaz que era o gerente da companhia, tinha sido meu funcionário na Seção de Incêndio, e a mulher dele também – eles se conheceram na minha seção, fui padrinho de casamento deles.

Passei três ou quatro dias em Salvador, e fomos até essa empresa, para conversar. Ali se realizaram os entendimentos para que emitíssemos o seguro que garantisse a construção do prédio da IBM em São Paulo. Emitimos a nossa primeira apólice de garantia de obrigações contratuais; era um nome longo da carteira, tendo como contratada, como garantida, a Construtora Loyo, a favor da IBM. Um contrato rigorosíssimo, violento etc. etc., que nos deu um ensinamento maravilhoso na área da garantia. Tivemos expectativa de sinistro, tivemos que correr, acompanhando a obra etc. Foi assim a nossa primeira apólice de seguro garantia.

T. M. - Quer dizer que a IBM, respaldada na experiência que tinha nos Estados Unidos, onde há a prática corrente do *performance bond*, quis aplicar aqui numa operação, ou seja, havia uma demanda privada por *performance bond*.

J. P. - Exatamente.

T. M. - O mundo público não adotou?

J. P. - Ainda não tinha, vamos dizer, detonado, mas havia razões. O mundo público, o poder público... A partir de 1967, já consta em lei a exigência da caução em títulos, em dinheiro, em fiança bancária ou seguro. Só dizia seguro. O Decreto-Lei nº 200, do ano de 1967, só fala em seguro. Mas era um ilustre desconhecido, ninguém sabia fazer. Quem fez essa lei deve ter copiado de algum lugar e colocado a palavra seguro ali. Era fácil caucionar dinheiro, não era difícil comprar títulos ou alugar títulos da dívida pública, e a fiança bancária era baratíssima, eficiente e rápida. O seguro era um ilustre desconhecido.

Então, emitida essa apólice, nos deu lições maravilhosas – isso era o ano de 1974. No ano de 1976, eu tirei férias e passei uma semana dentro de uma seguradora em Buenos Aires, para aprender mais sobre esse seguro, porque eu achava que o que podia aprender dentro do IRB, ou o que podiam me ensinar, eu já tinha aprendido. Não tinha mais onde colher, então fui para fora. Foi aí que surgiu essa grande gamação no seguro garantia.

A. L. - O senhor é o único depoente que mexeu com essa área.

T. M. - Com exceção do dr. Peón

J. P. - O Peón também, exatamente. Em junho de 1976 fui para Buenos Aires, e comecei, então, a conhecer as pessoas que trabalhavam nisso.

A. L. - O Brasil não tinha *know-how*?

J. P. - O Brasil não tinha *know-how*. Foi exatamente na Argentina que essa seguradora Cauciones, através de uma pessoa da sua diretoria, o seu vice-presidente, que morou em São Paulo por dois anos, montou o seguro. Ensinou e montou a carteira junto ao IRB, e os primeiros passos do seguro garantia no Brasil.

A. L. - Aliás, foi até o IRB que indicou essa firma para o senhor, não?

J. P. - Foi o IRB. D. Judith Constanza, uma figura maravilhosa, de quem tenho gratas recordações de momentos vividos de dificuldades de trabalho, foi uma *senhora madrinha* em todo esse processo na Associação Pan-Americana. O vice-presidente da Cauciones, que tinha estado no Brasil, um cidadão chamado Antonio Lomonaco, foi de uma simpatia fantástica, de um carinho para com os brasileiros... Tinha alguma coisa que era o algo mais inexplicável da vida e quiçá do mundo espírita. Eu não acredito muito, tenho formação católica apostólica, mas respeito essa parte espírita. Por quê? Porque esse sr. Lomonaco foi uma criatura encantadora que tive, com uma boa-vontade de me ensinar e me receber... Minha primeira participação na assembléia da Associação foi em Bogotá, na Colômbia. Eu tinha estado no Paraguai, na Argentina e em Montevideú; para o mundo afora, não. Mas o Lomonaco era a figura física do meu pai, só um pouco mais baixo e mais gordinho – meu pai já tinha falecido. A maneira, o rosto dele, a entrada de cabelo, o bigode, eu via no Lomonaco a figura do meu pai, só um pouquinho diferente, mais baixo, mais gordinho. Uma boa-vontade, uma cortesia... A gente adentrou a família, com minha esposa e a esposa dele. A gente se visitava, saía para jantar, dançava... Quando chegávamos em Buenos Aires, ou ele no Brasil, ele pegava a minha mulher pelo braço, saíam caminhando os dois na frente, conversando, e eu tinha que pegar a Helena pelo braço. Na hora de dançar, eu tinha que dançar com a Helena, e ele dançava com a Icilda, uma coisa assim

Então, comecei dessa forma na Associação Pan-Americana. Quando eu fui a Bogotá participar de uma das assembléias, a sexta ou a sétima, não me lembro do número, foi para mim um marco dos mais importantes nessa área, e que até hoje pode-se dizer significativo. Por quê? Primeiro, porque eu fui para uma viagem difícil, um tanto conturbada, mas cheguei lá. Quando cheguei no Hotel Tequendama, uma nobreza na época, uma coisa mais linda, apresentei-me na recepção da assembléia e recebi, então, o material e o crachá em que estava escrito: *João G. Possiede, Bamerindus e, embaixo, Brasil*. E quando adentrei o salão da conferência, estava lá, no plano elevado, com as bandeiras, a nossa bandeira, a mesa diretora dos trabalhos e a formação do plenário, de mesas estreitinhas e compridas, por ordem alfabética. Na primeira mesa estavam Argentina e Alemanha; na segunda, Bolívia e não sei o quê, e a outra mesa era do Brasil. Um vasinho de flores, a bandeira colombiana e a bandeira brasileira.

Isso marcou muito a minha vida. Marcou muito. Mas tinha uma coisa muito importante: eu sempre fui um tanto ou quanto regionalista e um tanto ou quanto patriota. Naquela época, não existiam muitos seminários, palestras, conferências, você tinha que aprender por si, tinha que buscar, tinha que procurar. A literatura era muito rara, a *Revista do IRB* era uma das poucas

que existiam no mercado. Enchia o meu peito de total satisfação e, por que não dizer, de orgulho estar participando de um evento internacional, representando...

[FINAL DA FITA 1-B]

J. P. - ... o meu país. Meu nome estava ali, *João G. Possiede, Empresa Bamerindus, Brasil*. Eu sentava na mesa que tinha a bandeira do meu país.

Com esse jeito extrovertido de ser – acho que sou assim –, em busca de comunicação, logo fiz uma boa amizade, em especial com os de idioma espanhol, porque o meu inglês evoluiu e involuiu. Eu não tenho um inglês técnico que me facilite os negócios, mas o idioma espanhol, toco para a frente, vou embora, e meu dou muito bem. Essa comunicação fácil, acho que tenho. Fiz uma boa amizade com um grupo de pessoas, de executivos argentinos, uruguaios, chilenos, colombianos, tinha um rapagão da Bolívia, mexicanos, venezuelanos...

A. L. - Todos com garantia.

J. P. - Todo esse tema era só garantia.

A. L. - Eles não comentavam o fato de o Brasil não ter tido lugar antes?

J. P. - Sim, que o Brasil não tinha nada, que o Brasil não se desenvolvia, e a gente explicava o porquê.

A. L. - Por quê?

J. P. - Na época, a Associação era mais formal do que hoje. Essas primeiras assembléias eram muito lindas, porque nós tínhamos, dentre a programação, jantares, recepção... Os espanhóis são muito formais para isso. Havia dois eventos, duas noites, em que o traje era de gala, *smoking*. Essa comunicação, essa brincadeira, em um jantar feito num museu colonial, em Bogotá, com esse grupo de pessoas, essa rapaziada toda... Nós nos sentamos juntos, porque todos estavam solteiros. A nossa mesa foi eleita a mais alegre da noite, pelas conversas, brincadeiras e anedotas que se contaram.

Eu voltei de lá realizado. Por quê? Lembro-me perfeitamente de poder dizer que tinha um conhecimento do garantia. Aprendi aqui com o IRB, com a d. Judith, depois tinha estado em Buenos Aires, com o Lomonaco e os seus funcionários, e, finalmente, fui para Bogotá, na reunião da Associação. Foi mais ou menos como se estivesse sentado na platéia de um teatro e o pano do palco se abrisse. Abriu-se o pano. Para mim, a ida a Bogotá foi uma abertura de relacionamento e de conhecimento maravilhosa!

Outra coisa, também, foi que eu tinha levado material turístico do Brasil, com informações, livretos do Paraná e da nossa empresa, como os *folders*, como o perfil e tal. A Associação tem como formação um presidente, dois vice-presidentes, um tesoureiro e um secretário permanentes – são funcionários –, e um corpo de vogais chamado Comitê Executivo – na época eram nove, hoje já são 13 seguradoras que compõem esse corpo de vogais. E, ao final do último dia de reunião, é anunciada a composição do que eles chamam as autoridades, pessoas que um comitê de nomeação elege ou indica, e a assembléia, a plenária, simplesmente diz amém. Eu fui indicado para participar do Comitê Executivo, representando o Brasil. Estava lá: *João Gilberto Possiede, Brasil*. Então, imaginem como eu voltei desse evento, louco de entusiasmo para desenvolver o seguro, para fazer isso, para fazer aquilo!

Mas não consegui fazer muita coisa. Por que razão? Porque, nessa época, o seguro era pouco conhecido no Brasil. A forma de contratação era difícil. Nós tínhamos um enorme “clausulado”: tínhamos condições gerais de apólice, condições especiais e condições particulares. Era um “clausulado” sem fim. As fianças bancárias eram emitidas de um dia para outro com o texto que o contratante exigia, e os bancos tinham facilidades de emitir. Por quê? Porque o cliente, a empresa tomadora, a empresa que ia ser contratada, era cliente da agência, e eles tinham a vida da empresa no dia-a-dia. Os bancos tinham uma vantagem extraordinária sobre as seguradoras. Eu dizia isso para os estrangeiros, que o Brasil não progrediu, não se desenvolveu nessa área, por essa razão.

Bom, aí entramos no ano de 1978, eu fui transferido para São Paulo, e o nosso país, em conjunto com o Paraguai, contratava a construção da hidrelétrica de Itaipu. É um outro marco significativo. Os valores dos contratos de Itaipu eram uma coisa extraordinariamente grande. O banco, quando emite uma garantia, banca sozinho o risco; concedeu a carta de fiança, o risco é dele. E uma seguradora tem a oportunidade de co-segurar e de ressegurar. O Tratado de Itaipu estabelecia que toda e qualquer contratação tinha que ser metade com o Brasil e metade com o Paraguai. Itaipu, em razão dos valores envolvidos, optou para que as garantias de cumprimento de contrato, enfim, os instrumentos legais que viessem garantir o perfeito desempenho das contratadas nos contratos com elas celebrados, deviam ser através de seguro, e não de fiança, tampouco de caução em título e em dinheiro. Foi uma oportunidade que o mercado segurador teve para se desenvolver. Isso realmente aconteceu no período da construção de Itaipu. Foi um forte movimento, um crescimento bom no movimento de contratações.

A. L. - E o Bamerindus entrou nessa área?

J. P. - Eu estava em São Paulo acompanhando todo esse processo. Isso decorreu a partir de 1978. No dia 14 de novembro de 1978, véspera do nosso Dia da Bandeira, eu disputei com a Companhia Brasil, nos escritórios da Bardella, a contratação do seguro que viesse garantir os contratos de fabricação e fornecimento das comportas e das turbinas de Itaipu. Em uma reunião que começou por volta das 14h30min, até às 18 horas, mais ou menos, depois de um bate-boca e uma discussão – não briga, mas debate –, o pessoal da Brasil ali, com o seu corretor, eu fui o vencedor do negócio. Tive a preferência dessa emissão e fui o vitorioso da tarde.

Isso também foi um marco significativo na minha vida. Por quê? Acho que uma das coisas que me fizeram vencedor não foi só o respaldo que eu tinha, de conhecer o pessoal da Bardella, que era um integrante importante desse consórcio, e também o presidente da Voith, uma das fornecedoras das turbinas, mas porque eu tinha maior conhecimento de seguro do que os outros. O corretor da Brasil tinha bastante conhecimento de detalhes do contrato; eu não tinha, porque não tinham me mostrado o projeto, nem nada. Mas tinha técnica do seguro. Acho que foi a técnica que me fez vencer.

Naquela tarde, saí eufórico, cheguei em casa, fui telefonar para um e outro. Aliás, antes de telefonar, eu fiz uma coisa muito importante: peguei um copo de *whisky*, enchi de gelo, depois de *whisky*, fiz aquele barulhinho típico e, em dois goles, tinha batido o copo. Estava molinho... Aí telefonei para o presidente, para o superintendente etc. etc.

Esse período de Itaipu, das contratações, foi muito importante, porque a gente acertava aqui a emissão da apólice com o consórcio ou com a empresa única, depois tinha que se entender com os seguradores paraguaios, o que exigia uma ida para a Asunción, uma *paciência* com os homens... Porque o trato da coisa lá era diferente. Isso tudo veio trazendo uma bagagem de relacionamento internacional, da forma de negociar, da forma de se comportar, da maneira de

tratar e ver como as coisas eram feitas ali, a vida internacional, que não é um vapt-vupt e está tudo resolvido, no estilo brasileiro...

T. M. - A Sudamerica tinha presença no Paraguai?

J. P. - A Sul América?

T. M. - A Sudamerica.

J. P. - Acho que a Sudamerica tem, há muito tempo. Acho.

T. M. - Mas o senhor não negociava com a Sudamerica?

J. P. - Não. Com a Sudamerica, não. O governo paraguaio tinha determinado que esse seguro de Itaipu deveria ser colocado em duas companhias: a Mundo e a Aliança – depois entrou uma terceira seguradora. Enquanto que, no Brasil, os contratados poderiam contratar o seu seguro com qualquer seguradora. No Paraguai era só com as duas.

A. L. - A Bardella contratou a Bamerindus e as outras construtoras que atuaram...?

J. P. - Um momento: isso aí foi o consórcio Ciem, do qual faziam parte a Bardella, a Brown-Boveri, a Mecânica Pesada, a Voith e a Siemens. O das comportas era a Bardella, a Mecânica Pesada e a BSI. Então, são dois consórcios. Os demais contratos, seja de fornecimento disso ou daquilo, outros serviços, cada empresa podia contratar na seguradora que desejasse. Nós, em razão desse seguro – porque, naturalmente, os outros que foram contratar com a Itaipu tomaram conhecimento e nos procuraram –, emitimos uma porção de apólices para a Itaipu.

A. L. - Bom, o senhor mostrou a resistência que o Brasil sempre teve a desenvolver o seguro garantia, no momento em que boa parte da América Latina já tinha esse seguro. Mas, por outro lado, talvez o Brasil tivesse mais empresas seguradoras nacionais – o papel do IRB explica um pouco esse mercado especial brasileiro – e também empreiteiras nacionais. Talvez não fosse o caso do resto da América Latina. O senhor não acha que o somatório de seguradoras brasileiras e empreiteiras brasileiras bloqueou de certa forma o seguro garantia no Brasil?

J. P. - Em relação às empreiteiras, não. As empreiteiras buscavam isso porque precisavam dessa caução. A palavra pode ser usada como tal. Elas tinham que fazer a caução para ingressar no processo licitatório...

A. L. - Mas, por outro lado, o seguro garantia obriga prazos, cumprimento de prazos, *performance*.

J. P. - Qualquer um. A caução! O que determina prazos, cumprimentos, é o contrato. O contrato estabelece obrigações tais e tais de prazos. A caução, o documento, o instrumento que vai garantir esse desempenho, essa *performance*, poderá ser feito dessas três formas que falei: dinheiro, títulos, fianças bancárias e seguro.

Mas, nessa época, duas coisas aconteceram que cercearam rigorosamente o desenvolvimento do seguro. A primeira foi o forte domínio dos bancos no que se refere à emissão, agilidade ou conhecimento da vida da empresa que era cliente da agência ou cliente dele, o que lhe dava uma eficiência, uma rapidez fantástica, porque conhecia detalhadamente toda a vida econômico-financeira da empresa. Por outro lado, o nosso seguro era muito complicado, pelas

seguintes razões: nós tínhamos uma apólice, o IRB centralizava todo o procedimento, havia análise de cadastramento, análise de risco, acúmulo de risco, o valor que ficava sob a responsabilidade da empresa garantida ou da empreiteira denominada, ou garantida, ou tomadora, e também o nosso “clausulado”. Você pegava uma apólice, um texto, que poderia ser curto, mas o verso da apólice era um “clausulado” sem fim: tinha as condições gerais da apólice, condições particulares e condições especiais. O contratante, o dono da obra, achava aquilo uma barbaridade! Um monte de cláusulas! Quanto à fiança bancária, não tinha nada disso.

Ainda há um agravante: o mercado segurador como um todo sempre achou que esse tipo de seguro está entre o seguro e a atividade financeira. Eu diria que está mais para a fiança, para a área financeira, do que para a área do seguro, porque ele garante o desempenho de alguém. Então, não temos um risco. O segurador tem a cabeça para o risco – o risco de causa externa, de acontecimento involuntário, incerto –, ele segura um bem. Vou fazer um seguro de automóvel: qual é o risco que eu tenho? De roubo ou de colisão. E de um apartamento? De incêndio ou de explosão, queda de raio, ou coisa assim.

O seguro garantia é a garantia do desempenho, da *performance* da empresa, a sua qualificação técnica de poder e saber fazer aquilo a que se propõe, então, a sua técnica, o seu *know-how*, a experiência que tem em obras daquela natureza.. Isso é muito sério. Depois, se ela se tornar inadimplente, se não cumprir com a tarefa, a companhia tem que contratar uma outra, para concluir, ou pagar. Ela tem que ter uma capacidade econômico-financeira para ressarcir a seguradora.

A. L. - Já existe alguma ligação dessas negociações de seguro garantia e essa interação com a América Latina e o Mercosul?

J. P. - Sim, já tem. Na evolução, dentro da própria linha da Associação Pan-Americana.

A. L. - Mas é paralelo?

J. P. - Paralelo. Então, mais um avanço nessa parte. No ano de 1989, Itaipu desenvolveu, houve uma demanda. Depois que Itaipu estava contratada, encaminhada, essa demanda caiu. Os bancos dominaram completamente, e dominaram até recentemente. Vamos concluir a área do garantia, para depois entrar nesse complemento.

Então, no ano de 1989, participamos de um grupo de trabalho organizado dentro do IRB e mudamos a feição desse seguro. Nós o tornamos mais simples, mais ágil. Daquele “clausulado” a que me referi, ficou um texto com apenas oito cláusulas. O seguro se tornou simples, de fácil contratação, porém, o domínio ainda era dos bancos. Até que agora, em 1994, 1995, o Brasil ingressou no Acordo de Basiléia. O que é o Acordo de Basiléia? É um acordo mundial que determina a forma de operações dos bancos, dá os parâmetros operacionais. O banco pode operar, fazer empréstimos dentro do seu patrimônio líquido, tantas vezes isso, tantas vezes aquilo... Enfim, nós dizemos que esse acordo parametrizou ou determinou a área de atuação, ou volume de atuação, dos bancos. Enquadrou ou considerou, como é no mundo afora, que a carta de fiança seria considerada como uma operação ativa de crédito.

Isso, num primeiro momento, pode não aparecer muita coisa, muita diferença, mas, sendo uma operação ativa de crédito, ela toma limite do banco: o banco pode operar em “x” vezes o seu patrimônio. Quando o banco vai utilizar o valor como limite para uma determinada empresa, é como se ele estivesse fazendo uma operação de crédito, ou seja, um empréstimo. Foi aí que veio a reação dos bancos com relação ao seu volume de negócios. Enquanto o

banco, no caso de uma operação ativa de crédito, poderá cobrar de juro, vamos admitir, de 2 a 6%, e pode ser até mais, um parâmetro de 2 a 8% ao mês, na fiança bancária cobra de 2 a 6% ao ano. Então, se ele usar aquele limite para emissão de cartas de fianças, ao invés de operações de crédito, está deixando de realizar uma rentabilidade no seu negócio. O que os bancos fizeram? Tchum!! Restringiram suas operações, e abriu-se uma oportunidade para o mercado segurador, que lentamente está se interessando, ou está se dedicando.

Nesse momento, nós temos um episódio de soma. As restrições de operações por parte dos bancos e um retorno de contratação do poder público, com obras. O Brasil está licitando e contratando muito. É uma oportunidade maravilhosa que as seguradoras que se dedicam a isso têm para desenvolver suas carteiras.

A. L. - Quais são essas seguradoras? Porque são poucas.

J. P. - São poucas. E torço para que continuem sendo poucas. Porque a nossa seguradora é certamente a segunda em volume de operações, e eu gostaria que as demais e as gigantes – Bradesco, Itaú, Sul América etc. – demorassem para acordar.

A. L. - Quando o senhor fala em nossa, já está falando J. Malucelli.

J. P. - Já estou falando J. Malucelli. Quando as outras acordarem, eu já estarei com uma clientela encantadora em carteira, desenvolvendo e crescendo.

A. L. - Em 1994, o senhor se aposentou do Bamerindus. Só para explicar que o senhor se especializou...

J. P. - Eu trabalhei oito anos, ou quase, na Internacional, e aí fui trabalhar na Atalaia, que mudou de nome para Bamerindus. Vim para São Paulo por duas vezes pela Bamerindus e, em janeiro de 1990, fui conduzido, fui pinçado das fileiras de diretor da Bamerindus para ser o presidente da Paraná Companhia de Seguros. A Paraná Companhia de Seguros, uma outra Paraná, vamos esclarecer bem. O grupo Bamerindus havia criado, em 1978, uma seguradora chamada Paraná Companhia de Seguros Germano-Brasileira, da qual tinha 50%, o Banco do Estado do Paraná, 25%, e duas seguradoras alemãs, a Colônia e a Nordstein, 12,5% cada. Algum tempo depois, comprou-se uma outra seguradora, chamada Rio Branco, em que o Bamerindus tinha 60% e o Banco do Estado do Paraná, 40% – os alemães ficaram fora. Algum tempo passado, isso criou um problema, e se resolveu, no ano de 1989, fazer uma empresa só: a Paraná Germano-Brasileira defenestrou o apelido, e ficou Paraná Companhia de Seguros, com a Rio Branco incorporada. Uma só seguradora. O Bamerindus ficou com 47%, o Banestado com 30%, as duas seguradoras alemãs, com 10 e 10%, e 3%, com pessoas físicas, que eram acionistas.

Nesse momento, também se decidiu que a Paraná devia ter vida própria. A Paraná Germano-Brasileira e a Rio Branco conviviam de uma forma, vamos dizer, harmoniosa, mas não com uma diretoria executiva funcionando. Tinha gente da Bamerindus que era diretor, eu também tinha sido da Paraná ou da Rio Branco, mas não havia um trabalho efetivo. Então se determinou que cada acionista teria dois cargos no conselho e dois diretores, sendo que a presidência ficaria com a Bamerindus. E fui conduzido para ser o presidente da Paraná. De janeiro de 1990 até dezembro de 1994 eu exerci a presidência da Paraná Companhia de Seguros. Enquanto a Germano-Brasileira era a 36^a no *ranking* do mercado segurador brasileiro e a Rio Branco, a 48^a, quando se fundiram os ativos, a nova Paraná passou a ser a 24^a seguradora do *ranking* e, um ano depois, a 12^a. A Paraná era um sucesso! Mas tivemos

problemas de ordem política entre os sócios e, a partir de 1993, a Paraná passou a ter problemas por esses desentendimentos.

Ao final de 1994, eu vi que não tinha mais nada para fazer, não dava mais para recuperar a Paraná. No ano de 1995, eu alcançaria a idade em que, na Bamerindus, se entra na compulsória, ou seja, ia fazer 65 anos. Eu estava me dirigindo para o processo de defenestramento. Não esperei 1995 – sei lá em que data isso seria realizado, mas, na pior das hipóteses, em dezembro, porque em julho eu completaria 65 anos –, resolvi me afastar. Em 31 de dezembro de 1994, renunciei à presidência da Paraná e, logo no dia 9 de janeiro, por coincidência, uma segunda-feira, quando completava 49 anos de trabalho, tive o meu primeiro dia de trabalho na J. Malucelli Seguradora S.A.

A. L. - O senhor é chamado só para trabalhar com seguro garantia?

J. P. - Nas conversações que tivemos com o acionista majoritário, o dono da companhia, sr. Joel Malucelli, ele me convidou para tocar a companhia – nós nos conhecíamos havia mais de 20 anos. Eu topei. Aliás, até não me conformava em parar de trabalhar. Mas umas das coisas que eu coloquei que gostaria na J. Malucelli era realizar um sonho meu, de desenvolver o seguro garantia, o que não tinha podido fazer na Bamerindus, por razões de os meus superiores não terem o interesse... Sei lá se não vislumbravam, mas pensavam em outros ramos, e não no garantia. Mesmo como presidente da Paraná, eu não consegui fazer, em razão de problemas de ordem estrutural, técnica e outros. Eu visualizava que, na Malucelli, poderia desenvolver esse programa de trabalho.

Ele concordou perfeitamente, porque a empresa-mãe, a que ele havia começado no mundo empresarial, era exatamente uma empreiteira, e ele conhecia bem o *métier*. Pude contar com uma estrutura dentro de um banco, um pequeno banco, mas um banco, com análise de cadastro, de crédito etc.; nas necessidades da área de engenharia, com o corpo de engenheiros da empreiteira; e de seguro, eu costumo dizer que eu entendo, da minha parte, eu dou conta. Nós estabelecemos o projeto de que a J. Malucelli Seguradora seria especializada no ramo de garantia. Organizamos aquilo que devíamos organizar, justificamos junto ao IRB, e tivemos, então, do IRB, a outorga dessa condição, que nos permitiu fazer o cadastramento do pretendente tomador, fixar limite, taxa, e emitir apólice.

A. L. - Isso não é carta patente? Nesse momento, já não é mais carta patente?

J. P. - Não. Carta patente é assunto superado. Com o comportamento, então, o perfil de seguradora especializada, nós também mudamos o processo de trabalho nas demais carteiras. Porque eu me ocupava com carteira de incêndio, de transporte, de vida. Automóvel, não, já tínhamos nos desfeito da carteira de automóvel. Estabelecemos o nosso projeto de desenvolvimento, o nosso plano estratégico de ir abandonando esses outros ramos paulatinamente, porque não podíamos abandonar de todo. O garantia passou a ser o preferencial, o principal. O segundo, vida em grupo, e mais uma área de risco de responsabilidade civil, alguma coisa assim, risco de engenharia, muito pequena. Passamos a trabalhar intensamente. A nossa equipe, hoje, pensa em garantia, garantia, garantia. Nós fomos, seguramente...

A. L. - Os clientes vão além do Paraná?

J. P. - Em nível nacional. Seguramente, somos a segunda seguradora, em nível de Brasil, em movimento no garantia.

A. L. - Qual é a primeira?

J. P. - A primeira é a Seguradora Brasileira de Fianças, que é especialista, só trabalha com garantia. Foi constituída há cinco ou seis anos, e a sede é São Paulo. A Seguradora Brasileira de Fianças é uma *joint-venture* entre o Banco Pactual e a Asseguradora de Cauçiones, da Argentina.

T. M. - O grupo Malucelli tem forte presença regional na indústria, no comércio atacado?

J. P. - Tem forte presença regional.

[FINAL DA FITA 2-A]

J. P. - É um grupo empresarial que nasceu da empreiteira e depois teve uma financeira. A financeira se transformou em um banco, chama-se Paraná Banco. Tinha 13 agências entre o Paraná e São Paulo, e depois reduziu, hoje tem três agências, dentro da própria condição atual. Tem uma empresa que é distribuidora de máquinas e equipamentos de terraplanagem, distribui os produtos da J. E. Case, no Paraná e no Rio Grande do Sul. É também a distribuidora da Rede Bandeirantes de Televisão, no Paraná, com três estações; tem consórcio de veículos, alguma coisa em torno de oito mil consorciados, tem duas ou três estações de rádio FM em Curitiba, dois hotéis no litoral do Paraná, em Guaratuba, duas corretoras de títulos de valores e esse complemento florestal, não sei o quê...

T. M. - Quer dizer que o grupo Malucelli é o resultado de um impulso que vem da expansão da economia do Paraná pós-anos 60. Ele não vem do movimento madeireiro?

J. P. - Não, não.

T. M. - Como, por exemplo, o Bamerindus vem da expansão...

J. P. - Desde aquela época. É bem mais antigo, bem mais antigo. O titular, Joel Malucelli, o J., é um jovem empreendedor – o sujeito fez 50 anos em setembro passado –, trabalhador fantástico, e ainda se mete em futebol, é o presidente do Curitiba Futebol Clube, que é o nosso time.

T. M. - Coxa-branca?

J. P. - Coxa-branca. [*risos*] É o nosso time. Vá se incomodar na casa do chapéu, não é? A história do garantia é a minha história. Esse desenvolvimento fantástico que a gente está tendo – graças a Deus, maravilha! – é uma auto-realização, porque finalmente consegui fazer da companhia uma companhia especializada, e o garantia está se desenvolvendo. Eu considero um sonho realizado.

A. L. - Muito além do carro que o senhor queria ter?

J. P. - Muito além do carro. [*risos*] Bom, essa parte do carro... Corte a gravação.

[INTERRUPÇÃO DA GRAVAÇÃO]

A. L. - Agora vamos falar sobre a sua vida sindical, no sindicato do Paraná e na Fenaseg. O senhor já nos disse em entrevista preliminar que na Bamerindus Seguros havia uma figura chamada Hamilcar Pizzatto. Acho que ele também fazia parte do sindicato no Paraná.

J. P. - Sim, foi o meu diretor dentro da Atalaia e da Bamerindus. Primeiro, foi contador, gerente, depois foi diretor superintendente e, enfim, presidente. Aprendi muito com ele. Foi uma figura que teve muita coisa importante na minha vida. Aprendi coisas dele no conviver, no viver com ele maravilhosamente bem.

A. L. - Ele presidiu o sindicato?

J. P. - Presidiu o sindicato durante dez anos. Mas antes de o Pizzatto ser presidente, eu havia sido secretário e depois presidente da comissão de incêndio do sindicato. Depois me afastei, fui para São Paulo. Quando retornei de São Paulo, em 1990, para ser o presidente da Paraná, passei a participar da diretoria do sindicato como suplente. Logo algum tempo depois, o Pizzatto se aposentou.

O Pizzatto quebrou um pouco, foi uma exceção nessa regra do Bamerindus, em que você tem a condição de 60 anos para ser diretor, e 65 para ser superintendente ou presidente. Só que o Pizzatto, por circunstâncias bastante especiais, chegou aos 70 anos. Ele era um pé-de-boi para trabalhar, era um cara espetacular! Aguçadíssimo! Com todas as limitações que tinha de estudo etc. Mas era um comunicador, era uma força de trabalho fantástica. Vez por outra eu tinha minhas brigas com ele, mas eram brigas de filosofia, de processo de trabalho. Ainda tenho uma grande estima por ele. Lamentavelmente, foi embora. O que vamos fazer?

Então, o Pizzatto ficou como presidente do sindicato por esse período, aposentou-se e deixou o sindicato. Um cidadão do grupo Bradesco assumiu a presidência no mandato tampão, o complemento do mandato do Pizzatto. Eu já estava dentro do sindicato. Conversando com o João Elísio, eu disse: “João Elísio, gostaria de fazer um projeto da minha vida dentro... Estou dobrando o cabo da Boa Esperança. Como participei da vida do sindicato durante muito tempo, mas nunca participei de cargo na diretoria, não tinha cargos administrativos, só cargos técnicos, gostaria de terminar esses últimos anos da minha carreira como presidente do sindicato.” O João Elísio estava se preparando e, logo a seguir, ficou presidente da Fenaseg. Concordamos...

Há um acordo das companhias de que as presidências dos sindicatos devem ser entregues às companhias regionais. O presidente do sindicato do Rio Grande é diretor de uma seguradora gaúcha; da Bahia, a mesma coisa; de Minas também. Quer dizer, em estados em que tenha sede de seguradora. Elegi-me presidente do sindicato das seguradoras acho que em 1993. Como os presidentes de sindicatos são membros natos da Fenaseg, forma-se o elo do processo regional com o processo nacional.

A. L. - Passam a ter assento na diretoria da Fenaseg.

J. P. - Assento na diretoria da Fenaseg. Então é aquele que vem, se comunica, leva as informações, são coisas dessa natureza. Na federação, há também uma outra ascensão, porque ela é filiada a instituições internacionais. Existe a Fides, Federação Interamericana de Empresas de Seguros, que, vez por outra, tem os seus eventos, os seus encontros. Então vamos, ora em missão oficial, ora por nossa conta, participar desses eventos. Eu participei de uma reunião da Fides em Cartagena, na Colômbia, e a última que aconteceu foi em Washington, em novembro do ano passado.

Em razão da participação na Associação Pan-Americana com os países latinos, do México para baixo, em especial, nasceu, de repente, o Mercosul. O trato das coisas seria com os

argentinos, uruguaios e paraguaios, com os quais eu tinha um bom relacionamento. Eu queria ver como era essa coisa se conduzindo, e logo me meti no II Encontro do Mercoseguros. O I Encontro foi em Asunción, e foi a Ata de Asunción que deu início a esse programa do nosso bloco do Mercado Comum do Sul. O segundo foi em Montevideu – aliás, precisamente, em Punta del Leste. Eu fui por conta... fui lá. Como conhecia grande parte dos presentes, porque muitos deles são profissionais da área de garantia ou de fianças, como chamam lá, tive um relacionamento fácil.

A. L. - O senhor não foi representando a Fenaseg?

J. P. - Não. Fui representando a Paraná, estava como o homem da Paraná, antes mesmo... Naquela época eu ainda não era presidente do sindicato. Aí, a gente começou a ver, a querer... O Mercoseguros já tinha um nome, mas não tinha o seu mecanismo de funcionamento, a sua norma, como eles chamam, o regime de funcionamento. Logo depois era preciso constituir o Comitê Brasileiro, uma coordenação, uma participação, e eu me engajei nesse processo. Cada país teve que criar o seu comitê coordenador e, depois, as comissões técnicas. Eu fui também um dos indicados, e participei desse processo como integrante do Comitê Coordenador Brasileiro dentro do Mercoseguros.

A. L. - Quem mais consta? Quais os outros nomes?

J. P. - O Comitê Coordenador é composto de três pessoas: o Miguel Junqueira Pereira, que é o presidente do sindicato do Rio Grande do Sul, o Nilton Ribeiro, do Rio de Janeiro, que era diretor da Nacional, agora está afastado, está em meio de processo de aposentadoria, mas ainda continua colaborando, e eu. Esses são os três integrantes do Comitê Coordenador. Temos outros participantes, que são da Comissão Jurídica, da Comissão Técnica, da Comissão de Transporte... Temos alguma coisa em torno de 20 pessoas envolvidas.

A. L. - Certo. Mas lidando direto com o Mercoseguros são três?

J. P. - Não, são todos esses. Porque nós atendemos essa parte de coordenação, de entendimentos, de atas etc., e os assuntos técnicos, os assuntos jurídicos, por exemplo, são estudados e destrinchados...

A. L. - ... Em cada comissão?

J. P. - ... em cada comissão. No caso da Comissão Jurídica, nós temos a nossa rapaziada, os advogados, que conversam com os advogados dos outros três países. Na seqüência dos encontros... Nós tínhamos as plenárias e as preparatórias das plenárias, que eram reuniões intermediárias, mas as plenárias que eram importantes. No início, aconteceram encontros a cada seis meses. Tivemos aquela em Montevideu, que era a segunda, e nós, brasileiros, sugerimos que a terceira fosse na Argentina, em Buenos Aires, e a quarta, no Brasil. O João Elísio já era presidente da Fenaseg, e nós, como bairristas e orgulhosos da nossa capital-província, Curitiba, recebemos o pessoal do Mercoseguros em Curitiba. Eu fui o coordenador desse encontro, que foi o quarto. Na seqüência, saiu outro em Asunción, depois em Montevideu, em Buenos Aires e, novamente, no Brasil.

A. L. - Havia um rodízio por países?

J. P. - Havia um rodízio. Foi novamente no Brasil em 1992. Fizemos no Rio, no Intercontinental.

T. M. - Mas há um pleito, na política regional do Paraná, de tornar Curitiba a capital brasileira do Mercosul. Até a reforma do aeroporto é atribuída a essa idéia.

J. P. - O que existe é que, naturalmente, tanto Curitiba como Porto Alegre se arvoram em ser a capital. Isso é alguma coisa em torno de fala política, de querer ser. Agora, o querer ser é uma conquista que tem que vir com o tempo, eu diria, é uma conquista natural. O aeroporto é colocado como uma das coisas que se fizeram, porém, a construção da nova estação de passageiros, do novo aeroporto, não diz respeito a uma decisão do governo estadual. Os aeroportos são com a Infraero, o Ministério da Aeronáutica. O aeroporto de Curitiba, muito embora tenha pistas espetaculares, em “x”, começou a ser construído no tempo da guerra. Eu tenho na cabeça que foram os americanos que fizeram as primeiras pistas lá, por isso são pistas longas, não há problema. Outro dia, inclusive, desceu um Jumbo lá. Se vem um ministro, ou então um presidente, chinês, ou japonês, ou o diabo a quatro, vem para o Paraná e vai descer de Jumbo lá. O Jumbo da empresa do cara foi fazer um teste, aterrizou, subiu, fez de tudo! O novo aeroporto, a nova estação de passageiros foi colocada como artifício, como um trunfo – a palavra certa é trunfo. O Paraná se prepara, Curitiba se prepara...

Curitiba está numa situação, segundo os políticos, estratégica, porque o Paraguai está ali, e o porto de Paranaguá, já há alguns anos, por decreto do governo estadual, tem uma área que foi decretada como porto livre para o Paraguai. As empresas paraguaias que recebem produtos via marítima, recebem via Paraguai. Não precisam descarregar e documentar aquilo que está chegando: é Paraguai, é Paraguai, carregam nos caminhões e mandam direto para o Paraguai, e vice-versa. O Paraguai exporta soja, planta um pouco de soja – falam as más línguas que exporta mais do que colhe. [risos]

Mas essa é outra conversa! Paranaguá é porto livre, e Buenos Aires está a uma hora e pouco de vôo. Em termos de estratégia de localização, Porto Alegre está a uma hora de Buenos Aires, a pouco mais de uma hora de Montevideú, e está mais longe de Asunción. Então, Curitiba disputa essa coisa com Porto Alegre, mas não se pode dizer que uma é o centro ou que outra já venceu. Se alguma for nomeada capital brasileira do Mercosul, isso vai demandar numa encrenca desgraçada, em problemas de ordem política, a não ser que tenhamos um presidente que faça ombros a quem possa rosnar e decreta. Eu acho que essas coisas não são de decretar, são coisas tal como a simpatia, ou a amizade, que você conquista naturalmente. Não se força uma amizade. Eu acho que essa é uma das coisas que devem ser conquistadas.

T. M. - O governo atual está atuando no sentido de atrair as montadoras e criar uma complementariedade entre o Paraná e o Mercosul?

J. P. - O governo atual tem um desempenho forte, de empreendedor e de realizador. O Lerner é assim. Nós nos orgulhamos de tê-lo tido como prefeito várias vezes. Ele transformou Curitiba fisicamente, e disse que o seu grande mérito foi ter feito com que os curitibanos gostassem de Curitiba. Eu sou um deles. Também gosto muito da minha cidade e, se posso descrevê-la, assim o faço. Gosto de receber visitas, amigos e tal, descrever o que aconteceu...

O que o Jaime Lerner está fazendo, ou melhor, o que o governo atual está fazendo é uma mudança, uma transformação de um Paraná eminentemente agrícola para um Paraná industrial. Ele criou a Cidade Industrial na região metropolitana de Curitiba, dentro do município – não poderia fazer diferente. Deslocou... Tem um município vizinho chamado Araucária, onde está a destilaria da Petrobrás, e exatamente naquele lado, ainda dentro do próprio município, ele fez a Cidade Industrial, incentivando, trazendo várias indústrias. É uma área muito interessante, muito bonita, bem servida de vias de acessos e por aí fora. Agora ele está em outro processo, não é mais Curitiba só, ele ganhou o estado inteiro. É muito bem preparado, muito inteligente, e um dos fatos mais decisivos para que conquistasse a

preferência da Renault foi o seu relacionamento com o mundo empresarial francês em francês. Porque, parte dos estudos, ele fez em Paris. Ele domina o idioma francês e, nas reuniões que se fizeram lá, não se falou em português, ou inglês, ou em outro idioma com tradutor. Ele falou em francês com o pessoal, e isso é um “*handicap*” muito positivo. E aí foi desabrochando, foi acontecendo...

Nós, curitibanos – eu penso assim, e amigos e colegas meus pensam assim –, estamos vivendo um drama. Curitiba cresceu muito nos últimos cinco anos, não digo dez, mas de cinco para oito anos cresceu muito. A calmaria que tínhamos nas nossas ruas, na cidade e avenidas, terminou. Hoje, temos o nosso *rush*, apertados, a criminalidade aumentou... Já podemos registrar, lamentavelmente, um quociente de dez a 15 roubos de carros por dia. É uma coisa desagradável. Já se ouve o noticiário de roubo a residências, de assassinatos... É obvio que, proporcionalmente, não alcança uma São Paulo, um Rio, uma Belo Horizonte, cidades que têm uma população maior que a nossa, mas já está acontecendo. Pensamos em voz alta que, chegando a Renault, com as suas indústrias periféricas de autopeças e tal, e agora a Audi, não sei mais o quê, vamos ter um aumento populacional extraordinário.

Ainda no jornal de domingo, eu li que a Renault proporcionará parece que dois mil empregos diretos, ou mil empregos diretos, e isso se multiplica nas indústrias de autopeças, mais a Audi... Essas indústrias que estão chegando devem trazer uns dez mil empregos diretos. Ora, dez mil empregos diretos, você tem que raciocinar, pelo menos, multiplicando por três, porque é o cidadão que casou e mais um ou dois filhos. Então, são 30 mil, ou 40 mil pessoas que vão chegar logo, logo. E as nossas pistas, rodovias, são preocupantes. A Renault vai se instalar numa área em caminho para o aeroporto. Vamos considerar o miolo de Curitiba: nós temos uma avenida grande, que se chama Marechal Floriano, que está para um lado, temos outros acessos, assim, e o aeroporto. E temos o início da BR-277, que é a estrada que vai a Paranaguá e, conseqüentemente, para o nosso litoral. E a Renault vai estar a alguns quilômetros do aeroporto, logo depois. Estrategicamente, é o melhor que tem. Do aeroporto, para mandar os automóveis por navio, está a 70 quilômetros de Paranaguá.

Imagine o que vai acontecer no verão! Sexta à tarde e sábado pela manhã, o curitibano se arranca da cidade e vai para o litoral. Vocês têm o mar no quintal de casa, nós temos que fazer de 100 a 120 quilômetros para chegar até o mar. É um horror! Um horror! Numa sexta-feira, eu entrei na pista às sete e pouco da noite, e levei 40 minutos para passar cinco quilômetros na pista que dá acesso ao aeroporto. Esses cinco quilômetros, levei uma hora para fazer. Vão três ou quatro carros, um ao lado do outro, até que passe o farol, o semáforo. A nossa preocupação é que, vindo a Renault e mais as autopeças, o que vai ser do trânsito de veículos? Estamos acostumados como curitibanos, provincianos, a sair e, em dez minutos, estar em casa. Até outro dia eu ia para o trabalho, encerrava o expediente, ia almoçar em casa e voltava. Hoje já não vou mais. Gastar 20 ou 30 minutos para ir até a sua casa, para vocês, cariocas, ou para os paulistas – eu já morei em São Paulo –, não é nada! Para os curitibanos, 20 minutos para chegar em casa para almoçar, é o caos! [*risos*] Então, não vou mais almoçar em casa.

A. L. - Eu queria que o senhor desse uma rápida avaliada no setor de seguros no Paraná. A força das companhias regionais e a força das grandes companhias nacionais, dos bancos...

J. P. - Deixe-me fazer um prologozinho no seguro nacional. Pode ser assim, ou você só quer o regional?

A. L. - Não, não!

J. P. - Tenho tantos anos de seguro, vivi a época... Acho que já falei isso várias vezes, o seguro no Brasil, se comparado com o ser humano, está tirando as fraldas – se compararmos a

vida humana com a atividade de seguro. A oportunidade que o mercado segurador brasileiro tem para se desenvolver é fantástica! Acho que é organizar, racionalizar e aplicar. Enfim, acho que nós temos ainda bastante a nos desenvolver. Temos problemas, muitos. Há muita gente aventureira, querendo conquistar mercado, querendo fazer faturamento, trabalhando com tarifas inadequadas. Acho que tem que haver um processo natural de crescimento, de uma grande profissionalização. Os corretores de seguros, com poucas exceções, poucas, não estão desempenhando o seu papel adequadamente. Nós podemos contar nos dedos os poucos corretores ou empresas corretoras de seguros que são profissionais, que prestam serviços como realmente se faz no mundo e como deveria ser.

Então, acho que devemos nos desenvolver. A abertura de mercado é importantíssima! No mundo inteiro está assim: ou você vai e vai, ou você não vai e morre abraçado. As grandes vão continuar sendo grandes, vão continuar crescendo, e é preciso estar alerta e cuidando. Quanto maior é a empresa, mais corre o risco de resultados desastrosos de gastos exagerados no seu processo natural administrativo, para sustentar a sua máquina. As médias e pequenas, no meu entender, se querem continuar vivendo, ou se desejam sobreviver, têm que se especializar, têm que ser boas em alguma coisa. São necessários muitos e muitos anos para chegar aos pés de uma empresa maior, como a Paulista, a Porto Seguro, a Itaú. Isso sem falar numa Bradesco, numa Sul América. A Sul América fez 100 anos, a Companhia União de Seguros Gerais de Porto Alegre fez 100 anos, enquanto a nossa companhia tem cinco anos. Então, só daqui a 100 anos, ou 50, 60 anos, eu posso ser alguma coisa mais ou menos igual a uma Paulista, uma companhia média, uma Marítima, ou seja o que for.

Acho que o mercado segurador tem oportunidade para crescer, desenvolver-se, com o crescimento de nosso próprio país, a estabilidade econômica. O faturamento de seguro cresceu consideravelmente após a entrada do Plano Real, em que o brasileiro pôde se programar, pôde comprar. Ele sabe, hoje, valorizar o bem que tem, seja um automóvel, uma casa. Pode se organizar a pagar alguma coisa para ter aquele bem garantido diante de uma possibilidade de perda. Senão, vai ter que se lascar e pagar, repor com sacrifício aquele bem, que nem sempre está pago, pode ser que ainda esteja em processo de pagamento.

O mercado regional segue mais ou menos a mesma linha, com características próprias, naturalmente. Se a Bamerindus é uma empresa grande em nível nacional, obviamente a presença dela é muito forte no Paraná, pelo apoio que teve da rede de agências do banco. Em toda cidade, por pequena que seja, tem sempre uma agência do banco Bamerindus. É um gigante, tem presença, atua. Uma segunda seguradora que tem lá chama-se Gralha Azul, é uma sociedade ligada ao Banco do Estado do Paraná. As duas maiores rede de agências, indubitavelmente, são do Bamerindus, que é uma empresa particular, mas é oriunda de lá já de muitos anos, e do Banco do Estado do Paraná, que é o banco da casa. Além dessas, temos o quê? O Bradesco, que tem uma forte presença, é um gigante nacional, respeitável... Em termos de banco, nem se fala, mas de seguradora também é respeitável, com uma equipe fantástica. A Sul América também é muito forte, mas tem uma estratégia operacional diferente das outras: atua tão-somente junto aos corretores, e sabe fazer isso muito bem, faz há muitos anos. Complementarmente, temos a sucursal de uma Paulista, de uma Porto Seguro, de uma Marítima, da Companhia Novo Hamburgo, que é a única com sede fora da capital, pertinho da Grande Porto Alegre.

É um mercado muito disputado, tanto que, quando sou procurado por executivos de outras seguradoras oriundas de São Paulo ou do Rio, que vão se aconselhar comigo para abrir uma sucursal, ou então para contratar um novo executivo, porque o anterior não deu certo, eu digo: "O problema é muito sério: vocês aqui vão lutar contra gigantes, gigantes locais." Desembarque em Curitiba para abrir uma sucursal. Ao lado, quem é o seu concorrente?

[FINAL DA FITA 2-B]

J. P. - Quem é o concorrente? Quem são os concorrentes? Uma Bamerindus, uma Gralha Azul, que são locais, uma Bradesco, que tem agência, um grande grupo, uma Itaú, e assim sucessivamente.

T. M. - Com a chegada desse capital industrial, o senhor vê um futuro promissor para o seguro? Há quem diga que onde vai a indústria, onde vai o desenvolvimento econômico, o seguro vai atrás.

J. P. - Claro. Você inicia, na verdade, com a necessidade de emitir apólices que garantam os serviços de terraplanagem, de construção das indústrias, e, depois, dos bens ali investidos, ou constituídos, ou construídos, então, o patrimônio – os prédios, as máquinas, os seguros dos funcionários, assistências pessoais de vida, o transporte dos bens fabricados, onde tem veículos, máquinas, equipamentos e por aí afora. A oportunidade de negócio será, verdadeiramente, uma geração de negócios! Os desdobramentos... Vão ter que aumentar a rede hoteleira...

[INTERRUPÇÃO DA GRAVAÇÃO]

J. P. - Eu estava dizendo que a geração...

T. M. - Os multiplicadores.

J. P. - O multiplicador, as indústrias fornecedoras periféricas. Há uma grande demanda de moradia, uma necessária demanda de hotel, tem que aumentar a rede hoteleira, de restaurantes, de *shoppings*, de lazer, de serviços em geral, de divertimento, por aí afora. Se Curitiba tinha um *shopping*, que era o Shopping Müller, tradicional, já de muito tempo – aproveitaram uma construção de um quarteirão inteiro, que era uma siderúrgica, só ficaram as paredes laterais, e fizeram o *shopping* ali dentro, que ficou bonito, com três pavimentos, estacionamento... –, hoje tem quatro ou cinco *shoppings* desses fechados, e se está construindo um *shopping* de lazer, que se chama Estação Plaza Show, na antiga estação ferroviária, em uma área enorme de terreno. A Rede Ferroviária Federal fez um processo de licitação e concessão para uma empresa que está construindo um *shopping* de lazer, divertimentos, isso e aquilo, restaurantes... A parte de vendas, de lojas, muito pouca.

Para você ter uma idéia, até brincaram comigo na Fenaseg. Eu fiz o seguro. Essa empresa negociou com uma empresa inglesa, que tem a sua sede para operações na América Latina em Madrid, e arrendou uma área para instalar ali dez salas de cinemas, num processo moderno, cada sala com 240 poltronas. Então, são 2.400 poltronas, e em cada cinco ou 15 minutos entra um filme em movimento. O pessoal me pergunta: “Tem tanta gente, assim, em Curitiba, para lotar as salas de cinemas?” [*risos*] Brincando, naturalmente. Nós fizemos o seguro garantia de que a empresa construirá e disponibilizará esse espaço a partir do dia tal, para começar o processo de instalação dos cinemas, das máquinas, decoração etc. etc., e vai inaugurar as salas. É muito interessante isso.

Uma outra idéia do que uma instalação de uma indústria pode proporcionar. Quando se fez a licitação para a contratação de uma empreiteira para fazer as obras de terraplanagem no terreno da Renault, 23 empreiteiras entraram na concorrência. Dezoito delas tinham seguro

garantia de proposta – que garante o preço para quando assinar o contrato – da J. Malucelli. Se a Renault não tivesse ido lá, a J. Malucelli não teria emitido essas 18 apólices. É um exemplo de que uma empresa que chega pode ser geradora de negócios.

T. M. - Mudança de cultura por cima.

J. P. - Por cima, exatamente. O que mais? De vida sindical, acho que já batemos...

T. M. - Eu queria saber ainda, dentro da avaliação do setor de seguros nacional e regional, a mudança na composição de ramos do seguro. O senhor falou na emergência do seguro garantia, vamos pensar em outros: a consolidação do automóvel, a previdência privada surgindo, o aumento do saúde, a possibilidade da desregulamentação do acidente de trabalho e o retorno do acidente de trabalho. Como o senhor vê isso no cenário nacional e regional?

J. P. - Eu vejo o seguinte: o automóvel, você usou uma boa palavra – consolidação. Acho que existe uma filosofia do brasileiro com relação ao automóvel mais ou menos como a do italiano. O italiano chama o automóvel de *máquina*, é fanático por máquina, seja o automóvel, seja a vespa, a lambreta deles. Máquina, máquina! O brasileiro é mais ou menos a mesma coisa. O brasileiro cuida bastante da sua máquina, do seu automóvel; ele faz o seguro do automóvel quando ainda não fez o seguro da moradia. É uma coisa interessante, mas é verdadeira, seja por oportunidade, ou por falta de promoções de venda por parte das seguradoras por aí fora. Acho que a carteira de automóveis estará nesse patamar dos 30% do mercado, e vai se manter por aí.

O que existe é uma grande demanda para a contratação do seguro saúde, com as dificuldades que estão acontecendo: as interpretações, o Procon e a garantia das doenças infecto-contagiosas. Todos esses problemas são específicos e, até que a nossa cultura esteja adequada, esteja em ordem... O seguro saúde é problema não só no Brasil, em toda parte. Nos Estados Unidos, o Clinton assumiu a responsabilidade de arrumar, ou de consertar, e ainda não conseguiu. É porque fere diretamente o ser humano, e, quando dói, a coisa fica um pouco mais difícil. Enquanto você trata com uma máquina, com um automóvel que trombou e tem que ir para a oficina, você pode brigar; mas é máquina, é um dano material. Quando você trata da vida ou do corpo humano, é diferente. Eu não posso me atrever... Já tive um problema, via sindicato, com os médicos, então capitaneados pela Associação Médica do Paraná, com relação ao custo de um serviço. Quando você mexe com a pessoa, o ser humano, é muito difícil, é verdadeiramente complicado. Mas é uma das carteiras que mais vão se desenvolver.

A outra é a previdência privada, porque o nosso sistema de previdência social está falido e não há condições... Quem conseguiu arrebatar ao longo da sua carreira, constituir um patrimônio com as suas reservas, não se preocupa com a aposentadoria: já constituiu patrimônio, ou fez o seu negócio. Mas acontece que nem todos têm essa oportunidade, ou astúcia, para fazer um negócio – alguém pode ser um executivo extraordinário, mas não saber cuidar de um negócio próprio. Essas figuras, essas criaturas precisam ter seu plano de previdência. E o nosso processo de previdência privada é relativamente novo. Acho que tem que aumentar a credibilidade, e isso vai se desenvolver bastante.

Paralelamente ao processo da desregulamentação, vem aí o acidente de trabalho, que era da atividade privada e o governo tomou. Tomou e administrou mal, hoje está embaralhado, com um prejuízo tremendo, não sabe o que fazer. O fato é que devia voltar. Porque quem paga o custo do serviço de acidente de trabalho é o empresário, é o patrão, e ele deverá ter o direito, dentro do processo democrático, de contratar a empresa que melhor lhe aprouver, com o melhor preço que lhe possa apresentar, e junto com isso o melhor serviço. Isso retornando para a atividade privada, no processo natural da desestatização, é um salto no que se refere ao

desenvolvimento das seguradoras, que terão que se organizar para prestar esses serviços. Representa, segundo quem acompanha isso, quem calcula, alguma coisa em torno de dobrar o valor que se está faturando hoje nos demais ramos. Acho que essa indicação é um tanto otimista, não tenho o número, mas se fala que o acidente de trabalho, sendo privatizado, ficando no âmbito das seguradoras, mais o desenvolvimento da previdência privada e do seguro saúde, esta participação no PIB, que hoje está em 2,6 ou 2,8%, supera tranquilamente os 5%. É um salto, é dobrar! Naturalmente, os efeitos regionais serão o reflexo da causa em nível nacional.

T. M. - As empresas estrangeiras estão interessadas em se aproximar das empresas paranaenses?

J. P. - Também. Nós temos, em Curitiba, a sede de quatro seguradoras, duas delas grandes, e uma bem maior do que a outra: enquanto que a Bamerindus já esteve na casa dos 600 a 800 milhões de faturamento – ainda não temos o *ranking* de 1996, mas acho que vai estar por volta de 600 a 700 milhões –, a Gralha Azul faturou 160 milhões, se não me engano. E temos duas pequenas, que são a J. Malucelli e a Centauro: enquanto nós, J. Malucelli, estamos com nosso direcionamento voltado para a área do garantia e do vida – em proporção bem menor, o garantia é o principal –, a Centauro é uma companhia que só opera em vida, então, é pequena, pequena... As investidas internacionais vão buscar, naturalmente... O mercado brasileiro, para elas, é pequeno. Eu recebi a visita de dois resseguradores, em razão da amizade que tenho na Associação Pan-Americana. Porque os resseguradores especializados no garantia, no fiança, no *performance bond*, quando vão a Curitiba, vão visitar a Bamerindus e a Gralha Azul, não a J. Malucelli, que, em termos do garantia, é maior do que a Bamerindus e a Gralha, disparado, mas ainda não representa uma expressão de valor.

Acho que o mercado internacional, os gigantes internacionais estão chegando, estão na porta. Alguns já fizeram, antecipadamente, escritório em Buenos Aires, para ficar mais perto, outros já estão com escritório no Rio e em São Paulo, e outros, associados. No momento em que o monopólio for quebrado, estarão aqui. Com um mercado dessa envergadura... O mercado brasileiro é um mercado potencial que tem que ser explorado. Eles virão, naturalmente, com tudo o que têm em vivência, em tecnologia e o diabo a quatro, para se desenvolverem aqui, no momento em que o Brasil estiver com a sua economia estabilizada, com o seu povo ganhando mais. A economia está em um processo de estabilização, as notícias são as melhores possíveis no que se refere a assunto de inflação. Eles não compreendiam como vivíamos com uma inflação superior a 10% ao mês! Nós chegamos a ter 40 a 80%; o último mês de presidência do Sarney foi 82 ou 85%, por aí. Na cabeça deles, esse troço não existia: “Como vocês vivem...!?”

Nós, brasileiros, estamos demorando a nos acostumar. Estávamos naquela história do gatilho todo mês, o nosso ordenado era outro, de repente não foi mais, então deu um susto: “O que vai acontecer na minha vida?” Mas começamos a ver que, se soubermos cuidar mensalmente, se não for aquela orgia de gasto que era antes, quando tínhamos que gastar ligeiro, senão o dinheiro, no final do mês, não valia, não tinha o mesmo poder de compra... Com essa coisa toda arrumada, estruturada, o brasileiro passou a comprar mais e, dentro disso, o seguro. E isso vai continuar acontecendo. Se não temos um mercado de 150 milhões de habitantes, ou de 150 milhões de pessoas consumidoras de seguro, já temos uns 30 ou 40 milhões com uma boa estabilidade econômica, com poder de compra.

O que falta é uma mudança de comportamento, da cultura do brasileiro, que ainda acha que o seguro é um gasto. O brasileiro é um jogador, é um apostador, tanto que temos jogos por aí de tudo o que é jeito, loteria, sena e o diabo a quatro. Ele banca os riscos a que o seu patrimônio

está exposto, inclusive, com a própria vida. Se você tiver oportunidade, gaste um tempinho e vá lá na Fenaseg, pegue a pesquisa que foi feita, em setembro ou outubro passado, de um mercado potencial que está por aí, e veja o que o pessoal manifestou.

T. M. - É pesquisa do Ibope?

J. P. - É, do Ibope. Vocês viram? Tem várias frases ali... Primeiro, que o cara diz que não conhece, que não acredita... Frases assim. Tem uma que eu guardei, até copieei, e mostro nas minhas palestras. Outra de que me lembro foi que um sujeito, em determinado momento, sentiu-se mal, doente, e procurou fazer seguro. Depois, foi à procura de médico, que lhe fez umas recomendações: ele estava num processo de estresse, estava estressado. Então, tirou umas férias, se recompôs, e, tendo se recuperado, desistiu de contratar o seguro. Ele acha que o seguro é sério, no futuro vai contratar; agora, nesse momento, não. Então é um problema de cultura.

Tem gente que vai a uma agência de automóvel, vai comprar um automóvel, e não sai de lá se não estiver com o seguro contratado. No nosso mercado, a frota segurada é em torno de 18 a 20% da frota circulante. Vamos ser generosos: não sei quantos milhões de veículos estão rodando por aí, mas 80% deles estão sem seguro. O cidadão está bancando o risco, não é? No caso da moradia, que é um patrimônio fantástico que se tem... Quantos anos você leva para constituir a sua moradia? Você vai pagando e vai comprando as suas coisinhas, e fica sujeito a um raio, a uma explosão de gás... A eletricidade está correndo por dentro e por fora, pelo teto; se cai um raio, torra, arrebenta, pega fogo e tal. E aí? O brasileiro tem o pensamento que é o seguinte: “O raio cai na casa do vizinho, não cai na minha casa.” Por isso, eu acho que ele é um apostador. Juntando tudo isso, há um mercado fantástico, que o estrangeiro está vendendo.

Veja, por exemplo, o Mercosul. O Brasil tem 150 milhões de habitantes, a Argentina, não me lembro mais se é 30 ou 40, o Uruguai, três, se não me engano, e o Paraguai, cinco ou oito milhões. Então, vamos admitir que esses três vizinhos nossos tenham 50 ou 60 milhões de habitantes, enquanto nós temos 150! Os argentinos, na hora que começaram a se abrir as portas para as negociações e as facilidades... Se os produtos deles são bons, ou se não bons... No *designer* e na tecnologia, nossos produtos dão de dez a zero neles. Nossos liquidificadores, as nossas enceradeiras, os nossos eletrodomésticos, são muito mais bonitos do que os deles. Eles estão fazendo uma força desgraçada, porque aqui tem um mundo de gente para vender. Então, é uma desproporção entre oportunidades de mercado, de nós para eles, e deles para nós.

T. M. - E em relação ao IRB, como o senhor vê a desregulamentação do IRB?

J. P. - Eu penso o seguinte: o IRB foi criado e cumpriu o seu papel. Foi uma instituição que abrigou grandes técnicos de seguros, ainda tem alguns, mas que, ao longo do tempo, se engessou, e muitas pessoas que estavam lá criaram o seu feudo, conquistaram o seu pedaço, e pararam por ali. Então, hoje há um grande número de aposentados, é uma sociedade *sui generis*. O sujeito conquistou... Criaram um instituto deles, um sindicato deles, e se aposentaram com os salários integrais. Quisera eu poder me aposentar com o salário integral, aí eu ia fazer outra coisa. Quem sabe a maioria deles está fazendo isso, ou não vai fazer nada, vai pescar?

Acho que o IRB cumpriu o seu papel. Todos os executivos, ou então os funcionários das seguradoras e das corretoras, aprenderam com esse povo, com essa gente, e eu fui um deles. Acontece que estamos vivendo um outro mundo, um mundo da globalização da economia. Então, não dá mais. Se compararmos um executivo de uma seguradora brasileira com um executivo de uma seguradora argentina, por exemplo, o pessoal de lá está mais arejado, tem

mais contato e relação com o exterior do que o executivo brasileiro. Porque cedo eles se contataram com o exterior, no seu processo de necessidade de resseguro, e nós ficamos num ranço de provincialismo, até por problemas no tempo da guerra ou outras coisas. O número de pessoas que você encontra de nível médio de gerência, ou de diretoria de seguradora, que domina o idioma inglês aqui é infinitamente menor do que lá.

O que acontecia? Você queria crescer, queria ir para o exterior e... bum! Batia no IRB e voltava. Nós, que somos de fora do Rio, vínhamos ao Rio, falávamos com o IRB e voltávamos. Na Argentina e no Paraguai, que não têm IRB, até mesmo no Uruguai e no Chile, os caras não tinham que sair de uma Curitiba e ir para o Rio tentar resolver os seus problemas: pegavam um avião e iam para os Estados Unidos, Nova York, ou para Londres, ou Zurique, na Alemanha, falar com os resseguradores.

Hoje, mesmo, na reunião da Fenaseg, tratou-se alguma coisa disso. O IRB tem que acelerar o processo de transformação para uma empresa de resseguro que vá ao seu encontro oferecer negócios, oferecer produtos, e não ficar instalado aguardando que os problemas aconteçam nas seguradoras, e que elas vão até ele com o chapéu na mão pedir a bênção, pedir orientação, pedir o repasse do resseguro. Porque ele está numa situação privilegiada, não precisa ir lá fora negociar e conquistar. Além disso, se eu fizer um negócio fora, tenho que entregar para ele, não posso negociar com o ressegurador internacional o excedente da minha capacidade de retenção. E este não pode chegar aqui e me oferecer os seus produtos, as condições que puder ou que tiver. Não pode. Então, eu fico cerceado, a não ser que o IRB diga: “Esse negócio, eu não quero.” O IRB não querendo, eu posso ir lá fora.

Acho que o IRB tem que acelerar esse processo de transformação, sair de uma companhia estatal para uma S.A. e, numa segunda etapa, sair da condição de que o Estado seja o majoritário, e então se torne um grande ressegurador brasileiro. Já poderia ter feito muito mais. Mesmo com o IRB na condição em que está, se tivesse uma área comercial, uma área voltada para os nossos países vizinhos, poderia ser um grande ressegurador da América do Sul. E não o é. O mercado paraguaio é pequenininho? É pequenininho, mas o IRB poderia estar lá dentro. As seguradoras paraguaias fazem o seu resseguro com resseguradoras alemãs, em sua maioria, com as suíças... E em um segundo processo, tornando-se o IRB uma companhia de resseguro privada, que o governo dê oportunidade para que se possa criar outras resseguradoras *brasileiras*. Tem capital para fazer isso, e tem gente competente para desenvolver. Hoje, não temos grande técnicos de resseguro, ou nenhum técnico, mas temos de seguro, e não demora muito para se preparar, para se desenvolver. Eu penso assim.

T. M. - Com isso, estamos chegando ao final, a não ser que o senhor ainda queira dizer alguma coisa sobre o futuro do seguro.

J. P. - Eu sou um entusiasta. As coisas que faço, faço com entusiasmo. Na maioria das vezes, quando me meto a fazer alguma coisa, sou assim. Gosto de realizar, gosto de fazer, gosto de organizar eventos. Eu até brinco que sou muito metido. Gosto de receber, e isso eu aprendi muito com o Pizzatto, a capacidade de perceber o que a pessoa gosta e procurar atender, explicar: “Curitiba é isso, então, o meu país é assim.” Isso eu faço. Cada vez que fico fora, nessas reuniões da Associação Pan-Americana, levo um presentinho para alguns deles, para as *senhoras*... Já fiz isso várias vezes, levar as nossas pedras semipreciosas, que eles adoram, semilapidadas, ou então um jogo de brincos, um anel, já feitos, ou um *pendantif*... Isso tudo valoriza o meu país, vamos dizer assim.

O seguro caiu na minha vida por um acaso. Você ouviu o relato. Em algumas oportunidades, recebi convites para ir trabalhar em uma outra empresa. Cheguei à conclusão, na segunda entrevista, na continuidade das entrevistas, que não me enquadrava, mas fui ficando, ficando...

Depois, não dava mais para tentar começar em outro lugar. Mas faço com prazer, com entusiasmo. Vou trabalhar sempre com vontade, às vezes me canso, fico um pouco cansado... Agora estou trabalhando bastante em coisas novas que vêm vindo, e que tomam tempo, mas sou sempre otimista. Às sextas-feiras, por exemplo, cansado, eu encho a minha pasta com assunto de trabalho e levo lição para casa – às vezes, eu pego, às vezes, não, porque acho que tenho o direito de não fazer. [risos]

Por exemplo, uma atividade que talvez fosse uma continuidade do que eu faço com prazer e entusiasmo seria trabalhar em uma agência de viagem, porque gosto muito de viajar e de organizar a viagem. Guardo tudo quanto é folheto que fala sobre uma determinada região que eu ainda não fui e que tenho vontade de ir. Quando estou organizando a viagem que faço sempre com casais de amigos – íamos três ou quatro casais, hoje só vamos dois, estão morrendo, ou estão doentes e não podem ir... –, digo: “Vamos fazer assim: no primeiro dia, vamos em tal lugar, no segundo dia...” É aquela história: Curitiba-São Paulo, Curitiba-Rio, Rio- não sei aonde, desembarque, trânsito, hotel, pernoite no hotel... A agência de viagem, quem sabe, me daria o mesmo entusiasmo para trabalhar como faço atualmente no seguro. Sou fanático!

T. M. - Depois de meio século.

J. P. - Depois de meio século, continuo. Num determinado período, eu tentei levar os meus filhos... Tenho três filhos, um rapaz, uma moça e um rapaz. Não deu certo. Um deles foi para a área de informática, e outro, o do meio, foi depois para o banco. Passado algum tempo, o terceiro, o mais moço da tropa, acabou indo para o seguro, e hoje é o meu executivo, é o nosso gerente comercial, e também foi vacinado pelo vírus do garantia: só fala em garantia. Com isso, a gente se realiza...

T. M. - Foi uma longa trajetória. Nós agradecemos muito a atenção do senhor para com esse projeto e a sua disponibilidade. Esperamos apresentar dentro de algum tempo a história geral do seguro no Brasil, juntando outras entrevistas, outros depoimentos. Obrigada.

J. P. - Acho muito bonito o que vocês estão fazendo. É um desafio maravilhoso. Acho que alguém precisa fazer dentro da técnica que, naturalmente, vocês dominam, porque o segurador fala bastante, é emotivo, se agarra, mas não se organiza de forma a tornar isso uma memória para amanhã, que depois esteja à disposição de quem vier. Também comungo do pensamento, da filosofia de que cabe ao cidadão mais vivido a necessidade de transmitir aos outros, aos que vêm vindo, a sua experiência de vida. Acho que o mundo deve esperar que todos, desprendidamente, assim o façam.

[FINAL DA FITA 3-A]

J. P. - Nós teremos uma evolução das coisas, das informações, e a transmissão do conhecimento. Ao longo da minha vida, depois de ter perdido essa... fobia, essa incapacidade de falar, esse constrangimento, fui me soltando, com o tempo, e passei a transmitir aos meus subalternos, aos meus funcionários, os conhecimentos e a experiência que adquiri. Fiz palestras, fiz reuniões, conduzi reuniões sempre de uma forma, assim, aberta. Não digo que tenha sido de uma forma democrática, porque eu mantinha as reuniões meio em um processo de democratização, duro com relação a horário... E outra coisa: na sala de reuniões, ou na sala de encontros, de palestras, onde eu sou o número um, não se fuma, já há muito tempo. Não fumo,

nunca fumei, e acho que isso prejudica... A reunião de hoje, na Fenaseg, foi um horror! Fumaça, fumaça...

Nunca me neguei a transmitir essa informação e esse conhecimento. Estou fazendo essa experiência de vida no garantia, mais uma vez, com a turma que trabalha comigo, os funcionários que eu chamo, vaidosamente, a minha tropa. Faço reuniões periódicas e, cada vez que eles me procuram com um problema, com um contrato na mão, alguma coisa que precisa de uma explicação, eu faço, não do ponto em que a pessoa chegou, em que ela tem dúvida, mas retroagindo um pouco mais, para que entenda, desde o início, como é o problema e como ele pode ser resolvido. Acho que, em razão disso, ou de uma porção de coisas, Deus está me dando a saúde boa que eu tenho, graças a Deus, e sou feliz.

T. M. - E o entusiasmo!

J. P. - Esse entusiasmo, essa forma de ser, de viver, não é? Conto da minha vida às vezes até demais, os outros são mais fechados. Mas cada entrevista é uma conquista, é um fato novo. A semana passada, eu trabalhei dois dias e meio em São Paulo, fizemos várias visitas em escritórios que nunca tinha ido e... “Eu conheço você.” Ou: “Eu conheço o senhor...” Isso é gratificante: “Já ouvi o seu nome! Você é muito conhecido! Quando se fala em garantia, só se fala em você.”

Para terminar, está na rua, em processo de audiência pública, o anteprojeto da nova lei das licitações e contratação de obras e serviços do poder público. É uma grande mudança que o ministro Bresser e a sua equipe vêm fazendo há dois anos. É uma grande mudança! E a Aepop, a Associação dos Empresários de Obras Públicas do Estado de São Paulo, está preocupada com isso, fez uma reunião para discutir os problemas que essa mudança traz e o que eles precisam para se preparar, ou questionar. Estando em audiência pública, significa que algumas sugestões que você queira apresentar, o ministro vai examinar, vai ler, e tal. E, no debater desse tema, desses assuntos, na reunião dessa diretoria da Aepop, eles engasgaram no problema seguro. Eram empreiteiros, ninguém ali presente entendia de seguro, precisavam de alguém que esclarecesse: “Precisamos chamar alguém de seguro, uma pessoa que entenda de seguro na área dos contratos, ou seja, do garantia, para nos explicar.” Aí o cidadão: “Tem uma pessoa assim, assim...O nome dele: João Possiede.”

Então telefonaram para Curitiba – isso era quarta-feira de noite, e até me pegaram jogando tênis –, perguntando se eu podia aceitar o compromisso de segunda-feira estar lá, junto com os diretores da Aepop, para esclarecer para eles o que era o seguro, como funcionava. Isso é uma pedrinha que soma naquilo que a gente chama de ego, de brio, de amor próprio, ir a uma entidade tão importante e grande como essa. O seu nome ter sido mencionado como um dos profissionais que entende desse negócio, isso, meu Deus do céu, tenho que agradecer a Deus. O caboclo que veio lá da província, filho de um maquinista da estrada de ferro, muito pobre e muito humilde, ser contemplado com isso... acho que é uma dádiva.

T. M. - Não é só dom. É também um esforço, muita transpiração

J. P. - Um esforço, não tenha dúvida alguma. Todas as etapas foram vencidas ali, porque quem não tem padrinho, você sabe como é. Nesse nosso mundo, cita-se o nome, e as portas se abrem, ou então o padrinho telefonou na véspera. Quem não tem padrinho, tem que abrir as portas sozinho. [risos]

T. M. - Está certo. Então, mais uma vez, muito obrigada.

J. P. - Eu agradeço a vocês, não só por ter sido convidado, como também a paciência com que vocês me ouviram.

[FINAL DO DEPOIMENTO]

Depoimento escrito de João Gilberto Possiede

Gostaria de acrescentar a esse depoimento dois episódios que constam da reportagem estampada em xerox na folha de jornal em anexo:

Seguro da Girafa

Esse interessante episódio aconteceu em circunstância pelo menos curiosa. O zoológico de Curitiba foi apresentado com um filhote de girafa nascido no zôo de Porto Alegre. Necessitava-se transportá-lo para Curitiba. Foi então que o presidente da nossa empresa solicitou, ou melhor dizendo, determinou que tratássemos de fazer o seguro do transporte do animal, e lá fui eu fazendo com que a referida girafa viajasse de Porto Alegre para Curitiba, protegida por um seguro. O prefeito, na época, era o sr. Jaime Lerner, e na manhã de um domingo chuvoso se fez a solenidade de entrega do citado animal, intacto, e eu fui contemplado com uma placa alusiva ao acontecimento, ou seja, fui homenageado, recebendo uma placa alusiva ao *seguro da girafa*.

Seguro de Granizo em Viveiros de Reflorestamento e Cultivo da Batatinha

Quando diretor técnico da Bamerindus, criamos um tipo de seguro para dar cobertura aos danos causados por queda de granizo aos viveiros de reflorestamento de *pinus*. Na época, os reflorestamentos eram realizados com aproveitamento de incentivos fiscais, por isso sua aplicação era muito rigorosa e fiscalizada, daí a exigência, ou a necessidade de os reflorestadores procurarem um seguro que os abrigasse das perdas que pudessem sofrer. Com a experiência colhida, criamos o seguro para cobrir os danos contra esses eventos da natureza ao cultivo da batatinha. Um estudo muito interessante e curioso, pois adentramos aos detalhes do plantio do referido cereal. Foi assim que criamos este seguro, cobertura de queda de granizo ao cultivo da batatinha, que recebeu o pomposo nome ou denominação de *cobertura de queda de granizo à bataticultura*.