

**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 fiel à gravação, com indicação de fonte conforme abaixo.

PEREIRA, Miguel Junqueira. Miguel Junqueira Pereira II (depoimento, 2006). Rio de Janeiro, CPDOC/Fundação Getulio Vargas (FGV), (1h 50min).

Esta entrevista foi realizada na vigência do convênio entre FUNDAÇÃO ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS (FUNENSEG). É obrigatório o crédito às instituições mencionadas.

**Miguel Junqueira Pereira II
(depoimento, 2006)**

Rio de Janeiro

2019

Ficha Técnica

Tipo de entrevista: Temática

Entrevistador(es): Christiane Jalles de Paula; Fernando Lattman Weltman;

Levantamento de dados: Christiane Jalles de Paula; Fernando Lattman-Weltman;

Pesquisa e elaboração do roteiro: Christiane Jalles de Paula;

Técnico de gravação: Marco Dreer Buarque;

Local: Rio de Janeiro - RJ - Brasil;

Data: 27/09/2006 a 27/09/2006

Duração: 1h 50min

Arquivo digital - áudio: 1; Arquivo digital - vídeo: 2; MiniDV: 2;

Entrevista realizada no contexto do projeto "Funenseg - 35 anos", na vigência com o contrato entre o CPDOC/FGV e a Fundação Escola Nacional de Seguros (Funenseg), entre julho de 2006 e fevereiro de 2007. O projeto visa à realização e tratamento de cerca de 40 (quarenta) horas de entrevistas de caráter histórico e documental sobre a história da Fundação Escola Nacional de Seguros (Funenseg). A escolha do entrevistado se justificou por ser considerado um ator fundamental para o resgate a história do seguro no Brasil.

Temas: Educação; Exército; Instituto de Resseguros do Brasil; Seguros;

Sumário

Entrevista: 27.9.2006 Transição da carreira militar para o mercado de seguros: do Quartel General do III Exército para o Grêmio Beneficente de Oficiais do Exército (GBOEX) (1967) e primeiras experiências profissionais; aprendizado para ser um profissional do mercado segurador; seguro como "coadjuvante" da economia nacional: relação entre distribuição de renda, poder público e funcionamento do mercado segurador no Brasil; observações sobre a importância da Educação para conscientização e melhoria da sociedade brasileira; interesse público e privado no mercado segurador e iniciativas nesse sentido: a experiência do Rio Grande do Sul; criação do Seguro por Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre (DPVAT) (1974); situação do Mercoseguro e variações entre o mercado de seguros nacional e internacional; crítica ao descaso na regulamentação do artigo 192 da Constituição Federal e implicações para as pequenas e médias empresas; breve panorama do mercado segurador do Rio Grande do Sul; atuação da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (FENASEG), do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB-Brasil Re) e da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP); a FENASEG ontem e hoje; relação entre empregadores e empregados e entre Estado e empresariado no setor de seguros; regulação do mercado de seguros no Brasil; criação das ouvidorias pelas seguradoras; negociação da Companhia de Seguros Previdência do Sul (PREVISUL) e o mercado para as pequenas e médias empresas; crítica do entrevistado ao sistema de eleição dos deputados brasileiros.

1ª Entrevista: 27.09.2006

F.W. – Bom. Vamos retomar a entrevista que dr. Miguel nos deu há quase dez anos atrás. Você queria retomar questões básicas, Cristiane?

C.J. – Pode começar pelo que quiser. Daqui a pouco, dr. Miguel começa a falar e eu faço minhas perguntas.

F.W. – Uma coisa que não ficou clara para nós, lendo a entrevista feita pela outra equipe, é como foi a sua passagem: o senhor era militar da ativa e começou a trabalhar no mercado de seguros. Como é que foi essa transição?

M. P. – Bom. Para definir, foi o seguinte. Eu, vamos dizer assim, não fui um revolucionário de carteirinha, então, naquela oportunidade, isto significava a minha carreira cortada...

F.W. – Só para recuperar isto. Onde é o senhor estava, exatamente, em 31 de março de 1964?

M. P. – Estava em Brasília.

F.W. – Qual era a sua função?

M. P. – Eu fazia parte do gabinete do ministro Jair Dantas Ribeiro.

F.W. – Certo. Já deu para situar. [ri]

M. P. – Eu não fazia parte do esquema revolucionário; apenas, era um cumpridor enquadrado dentro do sistema. Já tinha terminado a Escola de Estado Maior. Não era cabeça de turma, mas estava entre os coroados para ir para o exterior, ter uma carreira lá. Como realmente fui. Acabei saindo do gabinete do ministro e indo para o Paraguai, onde o Brasil tinha uma missão militar naquela época. Fiquei dois anos lá, e voltei em fins de 67 para o Brasil, onde fui para o Quartel General do III Exército, em Porto Alegre. Mas eu já sentia o quadro... Então, completaria o tempo e iria embora para casa, para me virar noutra paróquia. Foi isto que aconteceu. Logo que pude, completei tempo, passei para a reserva, e fui para o Grêmio Beneficente de Oficiais do Exército (GBOEX)¹. Foi quando entrei para seguros, porque fui para o GBOEX onde me tornei diretor por uns dois anos. Até que não concordei com um quadro, uma coisa lá e tal, e saí.

C.J. – Mas por que o seguro? O senhor foi para a reserva... Como foi que se encaminhou para o seguro?

M. P. – Bom. Eu tinha um bom conceito na minha turma. Era o mais moço, um dos primeiros da turma, por isto tinha um conceito bom junto ao meu povo - o povo milico, como eu chamo. Então eu saí antes de passar para a reserva. Eu desfrutei daquela licença prêmio que havia; tirei seis meses de licença prêmio antes de abandonar, e fiquei “ciscando” na área de seguro, no GBOEX, dando uma mão para os caras. Acabei me envolvendo mais a fundo, e, quando saí definitivamente do Exército, me tornei diretor do GBOEX. Fiquei lá porque a

¹ Até 1965 os serviços do GBOEX eram exclusivos dos militares. A partir desta data os civis foram, também, admitidos, e a sigla passou a ser uma marca, um nome fantasia. Atualmente é denominado GBOEX Previdência Privada.

estrutura do GBOEX é militar, e entrei no processo de ir abandonando a farda para botar o traje civil, vamos dizer assim, não só fisicamente, como mentalmente. Fiquei no GBOEX dois anos.

F.W. – A sua experiência prévia no Exército facilitou este trabalho em que medida?

M. P. – Ficamos meio ecléticos no Exército. Depois que se tira a Escola de Estado Maior, saímos de lá achando que, se tivermos que rezar uma missa, rezaremos no lugar do padre... [risos] Enlouquecendo um pouco a idéia. Ou seja, voltava-se para esta coisa: bastaria meter a cara nos documentos, que acabaríamos, de uma forma ou de outra, dando conta do recado. Bem ou mal, mas daríamos. Então, foi mais ou menos assim. Quando me vi já estava lá.

Quando saí do GBOEX, a Associação dos Profissionais Liberais Universitários do Brasil (APLUB) tinha comprado uma seguradora, a Companhia de Seguros Previdência do Sul (PREVISUL), que agora está sendo negociada. Fui para esta seguradora. O tempo foi passando e, daí a pouco, fui encaminhado para dentro do Sindicato das Empresas de Seguro, no Rio Grande do Sul. Eu era secretário do sindicato, depois me tornei presidente do sindicato, e estou lá há vinte anos. Presidente do Sindicato das Empresas de Seguro. A história de seguro está mais ou menos por aí.

C.J. – Quando o senhor começou este processo, já vestido como civil, na reserva, o senhor se encaminhou para o mercado de seguros e começou a fazer cursos? Como foi o aprendizado?

M. P. – O aprendizado foi metendo o gagá, como se diz na gíria. [ri] Foi estudando, lendo, conversando, assistindo a congressos e assimilando. Vamos dizer o seguinte - e essa foi uma deficiência minha - na realidade, para ficar encharcado da atividade de seguro, deve-se começar desde os primeiros tempos, como continuo, para depois ir assimilando todas as fases. Porque o seguro lida com todos os segmentos da atividade humana, então ele é complexo. Seguro saúde, seguro de automóvel, seguro disso, daquilo. Seguro tem uma complexidade muito grande, o que, de alguma forma, exige uma certa especialização na parte técnica. Na parte, vamos dizer assim, direcional, nem tanto. Por que eu digo nem tanto? Por experiência própria. No mundo, vale o relacionamento humano, e não fui eu que inventei o mundo assim. A coisa principal, no mundo, é a pessoa ter capacidade de se relacionar bem. Porque o ser humano é o bicho mais complicado que existe na face da terra. E tu és uma das criaturas mais complicadas que eu já conheci.

F.W. – Ela ainda tem um agravante: ela é do sexo feminino. [ri]

M.P. – Sexo feminino. Complicou mais ainda. [ri] Então, na medida em que assimilamos com humildade o grau de complexidade do ser humano, já temos metade da batalha ganha na execução de qualquer atividade, porque estaremos humildes diante do fato que assimilamos. Estaremos convencidos de que o ser humano é complicado e é preciso jeito para tratá-lo, conduzi-lo. O homem é gregário, um animal gregário, ele não vive; ele não se realiza na solidão, como eu digo. O ser humano não se realiza na solidão; ele precisa estar em grupo, em grei. Se ele tiver uma boa capacidade de se relacionar, ele toca o barco para frente em qualquer circunstância.

Agora mesmo, vai haver uma reformulação, e eu não quero morrer na posição, é o que digo às pessoas. “Ah! Mas se tu parares...”, elas respondem, e eu sei que já vão me dizer o que estou cansado de ouvir: “Quando o homem pára, ele entra para a ante-sala da morte”. É o que dizem, mas, de qualquer maneira, entrando ou não entrando para a ante-sala da morte, ninguém

fica para semente, todo mundo morre um dia. Eu, por exemplo, estou em faixa de convocação já, há horas. Se fossem levar em conta as estatísticas, eu já deveria morto, então já estou vivendo de graça, como se diz. Esta é uma realidade que a gente vai enfrentando. Mas eu vou tocando o barco.

A capacidade de me relacionar faz com que, de repente, quando eu vejo, tenho um bando de pessoas ao meu redor que estão encantadas comigo. Eu mesmo fico surpreso com isto, na minha paróquia, em relação às pessoas do seguro que estão comigo. Qual é o segredo? Nas minhas análises mais privadas, fico pensando que deve ser por causa da capacidade de me relacionar, de bem tratar as pessoas. Porque, quanto mais a gente sobe na hierarquia, maior o tempo que a gente consome para reduzir conflitos entre pessoas para que o barco ande. A minha experiência tem sido dentro desse quadro.

F.W. – O senhor mencionou que já tem vinte anos dentro do sindicato. Faça para nós um panorama do sindicato. Como o senhor vê a evolução, nesses vinte anos em que trabalhou? Porque lá, realmente, o senhor está diante de seres humanos bastante complicados, e tendo de fazer uma atividade de conciliação.

M. P. – Eu vejo que o seguro, ao longo desses vinte anos, evoluiu. Saiu de uma participação, digamos, de 1% do Produto Interno Bruto (PIB) para, hoje, estar em torno dos 3% do PIB. Mas, nesse tempo todo, eu me convenço de que o seguro sempre se conformou com um... não digo um crescimento vegetativo, mas um crescimento da disputa dentro do seu próprio segmento. Não considerou, por exemplo, aquilo que eu acho essencial, certos aspectos que poderiam caracterizar uma estratégia para beneficiar o seguro. Esta estratégia eu resumiria no seguinte: eu pergunto: “Vem cá, tu trabalhas em seguro?” Se a resposta é “Trabalho”, eu continuo, “o que é que tu fazes em benefício da melhor distribuição de renda do país?” Faço esta indagação para a pessoa porque o seguro, para ser alavancado de uma maneira mais positiva, além da disputa quase vegetativa que existe entre os segmentos...

F.W. – Tem que ampliar o mercado.

M. P. – Tem. Ou seja, toda pessoa que trabalha em seguro deveria estar de alguma forma dispensando uma parte do seu engenho, da sua arte, da sua inteligência para melhorar a distribuição de renda do país. Por quê? Quais são as necessidades fundamentais do homem? Casa, vestuário, educação, alimento, saúde, e não sei o quê. O seguro está incluído? Não. Então, se a pessoa não tem recursos para a satisfação das suas necessidades fundamentais, como é que se vai esperar que tenha recurso para fazer seguro? Não tem como. Se tu trabalhas em seguro, e se queres valorizar o seguro, devias estar pensando em reservar um pouco da tua inteligência, da tua arte e da tua energia para ver como nós vamos melhorar a distribuição de renda neste país. Porque, na hora em que o país sair da indecente distribuição de renda que tem, o seguro vai ter uma alavancada estratégica fora do comum. Isto é fato, mas eu não vejo as pessoas muito preocupadas com isto. Então, nos meus discursos, nas possibilidades que tenho de atuar, eu ressalto coisas como essas.

F.W. – Mas, por exemplo, o que a Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg), o sindicato, a categoria dos empresários de seguro, poderiam fazer, através do seguro, neste sentido? Ou, o que o senhor defenderia como uma plataforma?

M. P. – O seguro é uma atividade que, além de proporcionar emprego de mão-de-obra, está vinculado diretamente ao desenvolvimento da economia. Quanto mais cresce a economia, mais cresce o seguro. O país tem uma carência brutal de poupança nossa, e vamos buscar

poupança externa. Depois, ficamos vinculados a ter que pagar, porque a nossa poupança interna é muito fraca - nós não temos quase – e, por isto, não temos dinheiro para investir; então vamos buscar fora. E o seguro é uma atividade coadjuvante. Se o governo percebesse o poder coadjuvante do seguro em relação à economia, ele daria mais atenção ao seguro. Porque o seguro proporciona reservas. As reservas são investidas de acordo com o elenco definido pelo governo. Logo, quanto mais o governo beneficiar a atividade de seguro, mais poupança interna vai ter para desenvolver a economia; quanto mais desenvolver a economia, mais seguro vai se fazer. Entra num ciclo virtuoso, que beneficiaria a todo mundo. Este é um quadro, fundamental.

Numa seqüência de mais de doze reuniões, nas diferentes regiões do país, os seguradores foram mobilizados, foram convocados para dar suas opiniões, para fazer um documento que seria entregue a todos os candidatos que estão disputando a presidência da República. Este documento foi feito, e, ontem, por exemplo, foi entregue ao Alckmin. Agora, estamos esperando a agenda do Lula para lhe entregar, e para os demais também. Depois, vamos entregar para os senadores, governadores etc., com vistas a sensibilizá-los, porque o seguro é um coadjuvante fundamental para a economia do país em termos de poupança. Agora, é preciso dar elementos para que o seguro seja barato. Às vezes, as seguradoras têm interesse em aumentar o preço do seguro porque fica mais alto não sei o quê... Particularmente, no caso do automóvel isto é flagrante. Mas é uma ilusão total, já que a seguradora é a maior interessada em que o custo do seguro seja o mais barato possível, porque o seguro está estruturado em cima da estatística, puramente em cima da estatística. A estatística só se sustenta se os grandes números estiverem presentes, senão ela é fajuta. A partir deste quadro, para que os grandes números estejam presentes, é preciso que o seguro seja barato; quanto mais barato for o seguro, maior o número de pessoas que estarão fazendo seguro, o que vai torná-lo mais perfeito em relação às estatísticas, que sustentam a operação.

Então, eu digo sempre: a seguradora é a maior interessada em vender o produto o mais barato possível, porque só se for barato é que os grandes números estarão presentes. Senão a gente fica como no exemplo: naquela cidade, morre cinquenta por cento dos barbeiros por ano. Só tinham dois. Num ano morreu um... [risos] Não tendo os grandes números, fica tudo furado. Este é um quadro no qual nós estamos sempre batendo: a seguradora tem interesse no produto ser o mais barato possível, para que haja maior número. Além disso, se ele não for barato, nós estimulamos aquilo que chamamos de anti-seleção. O seguro está muito caro... por exemplo, o seguro de automóvel: quanto mais roubo, mais caro fica. Bom, o que acontece? Só faz seguro aquele camarada que tem o bem altamente exposto, altamente vulnerável. Aquele que não tem o bem exposto, ou tão vulnerável, não faz: banca o seu seguro. Ele não vai fazer seguro pelo preço; ele vai correr o risco. Ele estará bancando o seu próprio seguro. Então, tem esta desvantagem para a seguradora na operação de seguro: quanto mais caro fica, mais a anti-seleção é estimulada.

Há uma outra coisa, que eu digo sempre: nós criamos uma escola de opinião onde o papel do seguro é pagar sinistro. Digo, pagar o sinistro é um dos. Mas o principal papel do seguro é proporcionar tranquilidade ao segurado. Claro. Porque o bom não deseja o sinistro, ele faz o seguro para se prevenir contra um mal que possa acontecer; mas, se ele é um bom segurado, ele não estará desejando o sinistro. Às vezes o segurado diz: “Ah, eu faço seguro com vocês há tantos anos e nunca usei.” Eu respondo: “Devagar com o andor. Nunca usou, não. Usou desde o primeiro segundo após a assinatura da apólice. Porque a tranquilidade de que o senhor

desfruta, ou desfrutou, a partir do momento em que fez o seguro, quanto vale, num mundo conturbado dentro do qual nós vivemos?”

F.W. – O senhor começou a olhar o seguro como um investimento.

M. P. – Vamos cacifar isto. Vamos ver o quanto vale a tranqüilidade que o seguro lhe proporciona. O típico caso de seguro, o de automóvel, que é o exemplo mais flagrante. O sujeito tira o carro da agência e, se não tem seguro, já sai desesperado para fazer e ficar tranqüilo. Faz o seguro, está tranqüilo. Às vezes, até fica tranqüilo demais, porque passa a não ter cuidado com o bem que lhe pertence, tal é a tranqüilidade que o seguro lhe proporciona. Isto é até em demasia. Mas ele fica tranqüilo. Ele vai ter outras preocupações, de outra natureza. Ou seja: o principal papel do seguro é dar tranqüilidade ao segurado.

Num segundo momento, se houver sinistro, o outro papel aparece. Qual é? Indenizar, reparar o mal que ocorreu, este seria o segundo papel do seguro. Mas o principal é dar tranqüilidade ao segurado. Quando o segurado diz para mim: “ah, eu faço seguro com você há tanto tempo e nunca usei”, eu respondo que usou, desde os primeiros segundos, e não se deu conta, porque, a partir da hora que ficou segurado, ficou tranqüilo em relação àquilo. Quanto vale a tranqüilidade? Pelo menos num setor da vida dele. Quanto vale? Ele já está usando.

F.W. – Mas o senhor mencionou, como fatores que acabam, digamos assim, restringindo o mercado, alguns de difícil controle, até do ponto de vista da própria ação do governo. Ou seja, tem o problema do tamanho do mercado, da capacidade do poder aquisitivo, e outro problema é o risco, que também envolve uma série de fatores. Na liderança do sindicato, que tipo de iniciativas vocês poderiam tentar avançar, que seriam específicas do mercado e que o senhor acredita serem uma agenda daquilo que o governo poderia fazer? Por exemplo, no que foi entregue aos presidenciais, quais seriam os pontos, evidentemente, específicos do mercado, posto que desenvolver a renda e reduzir o risco, todos nós queremos para o país em todos os sentidos.

M. P. – Sim. Mas nós não damos a atenção que a grandeza do problema merece. Nós estamos nos conformando com uma situação assim... sempre foi assim e vamos ficar por aí. Qual é a desgraça do Brasil? A heterogeneidade. Como vamos resolver este problema? Eu só vejo um caminho para minorar. Qual é? Escola. É escola, escola, escola, ou seja, educação. Não há dúvida, é o único caminho que pode proporcionar ao brasileiro conscientização. Estou convicto disto. Enquanto não conseguirmos conscientizar o brasileiro do seu papel de agente, no sentido de ser aquele que age dentro da sociedade e é o responsável... O meu cachorro, por exemplo, não participa disso; o meu cachorro late no pátio. Nós somos os agentes de tudo o que está aí.

Então eu pensava: “Junqueira, por que tu não te candidatas?” Vamos fazer uma caricatura aqui. Vou me candidatar. Vou reunir o povo e vou dizer: “Os senhores estão satisfeitos com a situação do Brasil?” Não sei quais seriam as respostas; mas eu tenho comentário para quaisquer delas. Se a primeira resposta for: “estamos muito satisfeitos com tudo isto que está aí”; vou dizer: “então, meus cumprimentos, porque os senhores são os agentes responsáveis por esta situação”. Mas, se for: “Não estamos satisfeitos. Está uma porcaria esse negócio”; eu digo: “então meus pêsames, porque eu e os senhores somos os agentes responsáveis por isto que está aí”. Quem vai votar em mim? Ninguém. Por quê? Porque o sistema estimula, perversamente, uma situação na qual o candidato a qualquer cargo político não pode dizer toda a verdade. A multidão que o estiver ouvindo tem que estar absolvida, de antemão, de tudo. Se ele imputar a

culpa em alguém, ele não vai ser eleito, ele perde aquele voto. Isto é uma subversão total. Porque, se tudo depende da conscientização de cada um de nós, qualquer coisa que se faça para neutralizar a possibilidade de dar consciência aos cidadãos brasileiros das suas responsabilidades, está nos afastando. Eu digo aos meus amigos que são candidatos: “Se tu não tiveres capacidade de fazer uma certa dose de demagogia, tu não vais ser eleito. Porque o teu eleitorado, pelo qual tu estás lutando, não quer ouvir determinadas verdades. Tu vais ter que embrulhar de alguma forma, senão tu não serás eleito.” Como o maior interessado em ganhar voto é o candidato, ele tem que fazer demagogia; porque nós não estamos conscientizados para entender a nossa responsabilidade social como membros e agentes de uma sociedade. Não estamos. Só a escola pode proporcionar isto.

Quantos habitantes existem, hoje, no Brasil? Cento e setenta milhões. Então, hoje, com o meu nível de escolaridade e a boa-fé está dando sopa por aí - a de vocês também - para ser enganada, digamos que eu poderia enganar cento e vinte milhões de brasileiros. Na hora em que a educação for nivelada, isto é, em que ficarmos homogêneos em relação à educação, eu vou poder enganar só uns mil. Estão entendendo? É uma luta titânica em que o próprio sistema conspira contra o aspecto principal, que é conscientizar o cidadão brasileiro.

C.J. – Fazendo analogia com o mercado de seguros, o senhor acha que é a mesma coisa? O mercado de seguros também se auto-ilude em relação a...

M. P. – Conversa mais um pouquinho.

C.J. – A ter uma posição mais ativa para ampliar o mercado de seguros. Ou seja, o mercado de seguros está consciente do que deve fazer para se ampliar?

M. P. – Na minha visão, dentro de um quadro que fosse mais tático do que estratégico, sim. Mas eu acho que, estrategicamente, nós tínhamos que lutar pela melhoria da distribuição de renda; lutar junto ao governo – isto agora está acontecendo – para que, no campo fiscal, no campo da tributação, o governo facilite as coisas para o seguro, consciente... Estamos lutando nisto agora, para que a estrutura governamental entenda o grande papel coadjuvante do seguro.

C.J. – Vocês estão lutando onde?

M. P. – Nós estamos lutando, por exemplo, nesse documento; é um documento em que nós devemos...

C.J. – Que aponta para a questão fiscal e tributária.

M. P. – Aponta para isto, exatamente. Há um projeto, no qual a Fenaseg entrou, que é o da previdência social; mas quem está fazendo é a Bolsa de Valores, eu acho. São várias entidades ligadas... É um problema, mas vários países da Europa estão com o mesmo problema: uns porque têm velho demais, outros porque estão com os valores desestruturados. Mas, se os índices, as tendências, andarem dentro do quadro hoje existente, a previdência social vai quebrar. Não há dúvida de que vai quebrar. Então as entidades, que têm as grandezas envolvidas nisto e estão preocupadas, estão batalhando para ver se conscientizam o governo disto. Mas, às vezes, nós damos tiro no pé.

C.J. – Por quê?

M. P. – Agora, por exemplo, se eu for escolher um cara para votar para presidente da República, vou votar no Cristóvam Buarque. Por quê? Porque ele é o que defende a bandeira que eu acho ser a principal, a educação. Então começam as análises de outra natureza, para que

o cidadão bandeie o voto analítico, para votar em outro. Eu acho que não deveria haver pesquisa, porque, se não houvesse, cada um votaria de forma mais autêntica, não haveria a influência da pesquisa. Porque a maioria das pessoas não quer votar no perdedor, dentro do seu nível de entendimento, e a pesquisa induz um pouco; por isso eu fico pensando que não era bom este negócio de pesquisa.

Se, ao serem perguntados sobre quais são as prioridades do governo, disserem que são dez, eu digo que estão aviltadas. Qual é a prioridade que deveria existir na sociedade brasileira, no governo brasileiro? A prioridade seria a educação. Escola, escola, escola, escola. “Ah! mas isto vai demorar muito”. Vai. Mas quanto mais tarde começarmos, pior, vai demorar mais. Temos exemplos históricos, como a Coréia do Sul e outros que investiram enlouquecidamente em educação, e o resultado... A Índia, também, por aí está. E nós, o que é que nós temos? A nossa gosma é só da boca para fora.

C.J. – Posso fazer uma analogia?

M. P. – Eu digo sempre: mestre, professor, tem que ser uma profissão dignificada.

F.W. – Desculpe insistir sobre este ponto, mas quando o senhor mencionou a questão tributária, a questão fiscal, nenhum ponto seria específico do mercado de seguros? Ou o senhor acha que, na verdade, a agenda do setor de seguro é geral, de reforma tributária, de reforma fiscal?

M. P. – O mundo se move por interesse. Isto eu fico dizendo... O mundo se move por interesse, viu.

F.W. – Sim. O que o governo poderia fazer?

M. P. – Bom. A nossa proximidade com o governo... Eu, por exemplo, no campo mais reduto, aproximo-me do governo com vistas à Secretaria da Justiça, de Segurança, de Trânsito... Nós temos os nossos interesses, eles têm os deles. Se somarmos, eu vou me beneficiar; eles vão se beneficiar, e a sociedade como um todo vai ser a maior beneficiária. Porque, se eles tiverem bom desempenho, e nós tivermos bom desempenho, quem vai lucrar, além de nós especificamente, é a sociedade, nossa cliente, os contribuintes de uma maneira geral. Só que isto é difícil. Por quê? No mundo inteiro, está provado que nenhum organismo público tem condições de, isoladamente, ir ao encontro pleno das demandas do cidadão. Toda entidade pública precisa de um apoio. No entanto, quando nós, a área privada, vamos nos aproximar, a entidade pública nos olha como quem está vendo um leproso. Era assim, agora está mudando. Vamos para a frente da televisão, os nossos interesses não são escondidos. Vou dizer: vai beneficiar a sociedade. Eles vão dizer o deles. Nós os ajudamos...

C.J. – Dê um exemplo do que o senhor está falando:

M. P. – Um exemplo? Nós nos aproximamos, no governo anterior, do Rio Grande do Sul, da área da segurança, com vistas a auxiliá-los em equipamentos, em informática e em automóveis para a Polícia. Mas nós queríamos uma reciprocidade; nós queríamos poder influir. Nós queríamos saber, por exemplo, o resultado das blitz. Então eles falaram assim: “Não. Nós que somos legalmente os detentores e responsáveis por isso, não podemos aceitar que esse cara da iniciativa privada venha aqui e...” Bom, assim, não dava. Eles só queriam ajuda daqui para lá, mas de lá para cá não vinha nada?

Hoje, esta atitude já está mudando, o organismo público já começa a aceitar a participação da área privada. Eu repito para eles, estão cansados de ouvir: o mundo se move por interesse. Não fui eu que inventei o mundo assim. Podem discutir a natureza dos interesses, mas ele vai continuar se movendo pelo interesse. Nós tivemos essa experiência, no governo anterior. Agora, neste, já mudou um pouco a figura; eles conversam conosco e nós já temos um grupo de trabalho...

C.J. – No governo do Germano Righotto.

M. P. – Sim. Um grupo de trabalho, do qual participam pessoas do sindicato da área de seguros, da área de segurança pública, da área do Departamento de Transito dos Estados (Detran). Discutem, somam, influem, dão palpite. Já se criou um clima que predispõe, favorece um pouco.

C.J. – E trouxe bons resultados esta associação?

M. P. – Na última reunião da diretoria do sindicato, discutiu-se que a frequência do roubo de automóvel aumentou. Aqui no Rio foi para 2.4, lá (no Rio Grande do Sul) está em 1.4, mas já está todo mundo aloprado; esta frequência assustou todo mundo. Entra-se num campo em que as pessoas não raciocinam muito. Imagina que tu foste ao médico e ele te receitou uns remédios. Na tua casa: “ah, esse negócio não está adiantando; eu estou tomando e não estou vendo resultado.” O médico pode chegar para ti e dizer o seguinte: “Se não tivesses tomado o remédio estarias muito pior do que estás neste momento.” Então, há coisas que o laboratório não pode revelar; não temos como simular no laboratório certas coisas. O médico diz: “se não tivesses tomado o remédio estavas muito pior, estavas à morte”. A mesma coisa, respondendo a tua pergunta, adiantou? É igual ao problema da experiência que não dá para revelar em laboratório. Eu digo que aumentou, ficou em 1.4. Mas eu posso também dizer que, se não tivessem adotado aquelas providências, estaria em 2 ao invés de 1.4. Porém, nem eu posso provar isto, nem tu podes provar o contrário, porque não dá para simular isto. É a mesma coisa da pena de morte. “Tu és favorável à pena de morte?” Se dizes: “Sou”, outros vão dizer: “Ah, mas aí podem morrer inocentes”. Eu argumento: “olha aqui, quantos inocentes estão morrendo hoje?” Aqui no Rio de Janeiro, por exemplo. Todo dia tem um inocente morrendo por crime. Se uma medida mais forte conseguir que morram menos inocentes do que morrem hoje, ela já estará garantida, beneficiada. Entendeu? Podes afirmar que aplicaram a pena de morte em um dado país, e não deu resultado. Como é que sabes que não deu resultado? Não dá para dizer isto; porque eu posso dizer que, se não tivesse sido aplicada, a criminalidade estaria muito mais alta do que está hoje.

C.J. – Pelo que eu estou entendendo, vocês entraram num acordo com o governo do estado do Rio Grande do Sul na área de segurança.

M. P. – É a famosa parceria público e privado. É um ensaio disto. Eu repito sempre, na cara deles, que, em nenhum país do mundo, organismo público nenhum tem possibilidade de ir ao encontro do cidadão, na medida das expectativas dele. Não só porque o cidadão está cada dia mais exigente. Esta é a verdade, quanto mais tu proporcionas ao cidadão, e estás pensando que ele vai ficar satisfeito; ele já está querendo mais umas dez outras coisas que tu nem imaginastes. Quanto mais tu concedes, mais ele fica exigente. É natural. Tu não podes impedir que ele exija mais. Não. Isto é da natureza do ser humano. Ele vai evoluindo e cada vez ele fica mais exigente. Então, nenhum organismo, hoje, no mundo, tem condições de, isoladamente, ir

ao encontro da demanda do cidadão. Por isto que as organizações não-governamentais (ONGs) começaram a nascer.

C.J. – Quais foram as demandas do mercado de seguros para fazer essa parceria?

M. P. – Essa minha lá?

C.J. – É. No Rio Grande.

M. P. – O tema que mais motiva é o do automóvel, por ser, o automóvel, um bem que, quando dá galho traz comoções ao proprietário ou à proprietária. Então, o problema é o seguinte: não dá para resistir à grandeza do roubo e do furto. Hoje, até há mais roubo do que furto. E nós temos que fazer alguma coisa para diminuir isto. Por quê? Porque é o que começa a ter que encarecer o seguro, e quanto mais caro fica... Entramos naquele círculo vicioso de anti-seleção, estimulando a pessoa a não fazer o seguro, ou seja, a bancar o seu próprio seguro. Isto não interessa. Os grandes números não vão acontecer. O seguro de automóvel fica tão caro, que até o sujeito que tem muito dinheiro é levado, também, a bancar o seguro.

Qual é a matéria-prima do seguro? As pessoas e o patrimônio das pessoas. A insegurança, na qual a gente vive, está pondo em risco elevado, não só a vida das pessoas, como o patrimônio delas. Quem é que deve, legalmente, garantir isto? O governo. Não é o governo? Não está dando, está preocupando demais a sociedade o aumento do roubo e do furto; a vida das pessoas em risco; esta intranquilidade geral.

C.J. – Como foi feito o contato com o secretário de Segurança? É algum conhecido do senhor?

M. P. – Não. Quer dizer, ficou conhecido, não é?

C.J. – Então foi institucional.

M. P. – Sim. Eu não o conhecia. Foi...

C.J. – O Sindicato e a Secretaria.

M. P. – Exatamente. Porque já havia, digamos, uma proximidade maior com os departamentos de Trânsito de uma maneira geral. Eu, por exemplo, fui por muito tempo coordenador do seguro obrigatório, o Seguro por Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre (DPVAT), no Brasil inteiro. Então, isto já trazia, digamos, laços originais entre a atividade de seguro e o seguro obrigatório. Porque o seguro obrigatório tem uma cooperação muito grande dos Detrans. Se o Detran não cooperar, nas portarias que determinam que o carro só pode ser licenciado depois de pagar isso ou aquilo, nós não arrecadamos o seguro obrigatório. Antes eram 50% que iam para o Sistema único de Saúde (SUS); agora são 45% para o SUS e 5% para o Departamento Nacional de Transito (Denatran), se não me engano. Então, já havia laços anteriores, que facilitaram uma aproximação. Mas este não seria, eu acho, o problema maior, porque a necessidade é mais forte até do que a lei. Ela acaba nos fazendo sair da cadeira para fazer alguma coisa, para ver se resolvemos o problema.

A despeito de existir ou não laços táticos anteriores, a necessidade nos teria obrigado a procurar as autoridades, para tentar implantar algo para melhorar. Sempre digo: se os remédios que estamos aplicando não estão dando o resultado esperado, o que nós temos que fazer? Botar na cabeça das pessoas que têm que mudar o remédio. Por exemplo, aqui no Rio de Janeiro, a insegurança está na cabeça de todo mundo. Agora, as medidas adotadas estão dando o resultado

que vocês esperavam? Não sei. Mas, quando não estão dando resultado, nós temos que tratar de inventar outras.

F.W. – Já que o senhor mencionou o DPVAT, eu queria aproveitar para pedir que o senhor falasse um pouco da experiência do convênio do seguro e das principais dificuldades e resultados da tentativa de sanear, digamos assim, toda esta questão. Quais foram as grandes dificuldades deste processo?

C.J. – Como ele foi criado? Se o senhor puder historiar um pouco.

M. P. – Começou com um seguro chamado Seguro Obrigatório de Responsabilidade Civil dos Proprietários de Veículos Automotores de Via Terrestre (RCOVAT), que era uma responsabilidade civil obrigatória. Mas, num determinado momento, esbarrava naquele aspecto jurídico de identificação do responsável: era a teoria da culpa. Tinha-se que descobrir quem era, e então, eram demandas incríveis. Um rolo. Afora outros descaminhos que proporcionava. Bom, por isto foi criado o DPVAT.

C.J. – O senhor lembra o ano?

M. P. – Eu acho que foi 74 ou 76. Não me lembro bem.

C.J. –74.

M. P. –74? Então foi criado o seguro obrigatório com a teoria do risco, quer dizer, não interessa a marca do aparelho, se houver um sinistro, tem que pagar. Não interessa a pesquisa de culpados, tem que pagar. Bom, ele vem se aperfeiçoando ao longo do tempo. Agora, ele é muito sujeito à fraude. Sempre foi, por ser um seguro razoavelmente simples, baseado em papel, e o papel aceita tudo, não é? Então, já aconteceram coisas como, numa determinada região do país, praticamente, todo mundo morria de acidente de carro, ninguém morria de morte natural. [ri]

Tenho um colega, aqui do Rio, que está escrevendo um livro. “*Somos isso aí*” é o título que ele vai dar ao livro. Às vezes, as pessoas se esquecem, mas nós somos assim. Temos virtudes e fraquezas. Não vamos fazer balanço para descobrir se são em número maior as virtudes ou as fraquezas. Mas este é um problema que existe: a fraude no seguro. A maneira de arrecadar, que vem se aperfeiçoando.

Os Detrans estaduais são organismos. Embora exista um Denatran, que é o Departamento Nacional de Trânsito em Brasília, os Detrans não têm subordinação ao Denatran. As coisas vêm sob a forma de recomendações. Isto atrapalha. Mas, eu lembro, quando eu coordenava, nós participávamos de reuniões dos Detrans em nível nacional, todos os Detrans. Nos discursos, nós insistíamos, insistíamos, e, ao longo do tempo, acabamos conquistando alguma coisa, melhorando...

Hoje, acho que o DPVAT está num nível aceitável, porque vem cumprindo a sua finalidade social de pagar sinistro. A boa-fé das pessoas continua sendo enganada, no sentido de, às vezes, pagarem mais ao procurador do que ao beneficiário, mas... faz parte, não é?

C.J. – Em qual período o senhor foi coordenador?

M. P. – Fui acho que há uns quatro anos atrás... uns cinco anos, coordenador.

C.J. – Início de 2000/01, por aí? Já era o convênio.

M. P. – É. Mas não me sacrifiquem muito com datas e com números, porque eu já disse a vocês: vocês têm que me absolver. Sabem qual é a minha idade? Ela é alfanumérica. [risos] Sabem o que é idade alfanumérica?

C.J. – Não.

M. P. – Toda mulher deveria saber qual é a idade alfanumérica. É uma composição de número com letra. Então, se me perguntam a idade: “Com que idade tu estás?”, “Eu estou com 74 E.” A pessoa diz assim: “É?” Eu digo: “É.” [risos] “Qual é o 74 E?” A, b, c, d, e. Então, qual é a minha idade? [risos]

C.J. – O senhor já está com 79. [ri]

M. P. – Exatamente. Por isto é que eu digo: a mulher deveria ter uma idade alfanumérica. “Qual é a tua idade?” Diminui cinco e põe um E. Não estará mentindo. [ri]

F.W. – Dr. Miguel, e como é que vai o Mercoseguro?

M. P. – Ele está, vamos dizer assim, na Unidade de Terapia Intensiva (UTI). [risos] Nós estamos mais ou menos acompanhando. Porque os governantes são pessoas iguais a nós, então... os percalços, porque mudam as personalidades... Além disto, há uma heterogeneidade de Brasil e Argentina, em relação a Paraguai e Uruguai. Isto sempre foi um problema. Porque o Paraguai sempre olhou o Brasil como nós olhávamos, ou olhamos ainda, os Estados Unidos. Portanto, guardadas as proporções, são obstáculos. Nós temos que manter um relacionamento cooperativo, não hegemônico; mas também é difícil para o brasileiro. A nossa tendência é, às vezes, não se moderar em relação à hegemonia que possa existir face ao Paraguai, por exemplo. Então, é preciso administrar o quadro que está aí, para ver como é que vai ficar. Hoje, ele está na UTI. Não só o Mercoseguro, como o Mercosul. O Mercoseguro como fruto do próprio Mercosul.

F.W. – Na entrevista de dez anos atrás, eu não tenho certeza, mas o senhor mencionou que, no setor de seguros, esta integração estaria mais avançada do que em outros. Como é que o senhor vê isto hoje?

M. P. – Foi criado um seguro, por exemplo, chamado a Carta Verde², que era obrigatório para todo aquele, que fosse ingressar num outro país, que não tivesse carta matriculada aqui. A Carta Verde servia para – dentro do mesmo quadro do DPVAT – socorrer o causador do acidente quando estivesse no exterior. Mas isto, até hoje, ainda não está efetivamente estruturado. Era preciso que as autoridades de fronteira cooperassem. Mas, logo que foi implantada, o próprio cônsul do Uruguai em Porto Alegre disse: “Ah, isto é invenção do pessoal de seguro. Não está bom.” A lei sai, mas, depois que sai a lei ou a norma, isto representa, às vezes, dez por cento da execução; noventa por cento é reunir condições para que seja efetivada. Então, até hoje, este seguro ainda não engrenou. E também, ele não é como o DPVAT, com a teoria do risco. Ele tem uma conotação de responsabilidade civil, o que já complica um pouco.

Mas, na área de seguro, discutiu-se muito as assimetrias e avançou-se bastante. Mesmo que, em termos de resultado, não se tenham efetivado grandes êxitos - em relação, por exemplo, ao comércio que aumentou muito entre os países -, há um fator que eu acho positivo: é o conhecimento entre si das assimetrias, dos limites e das possibilidades dos integrantes do mercado. Isto é uma coisa que, de alguma forma, pode dar resultado mais adiante. Sei lá.

² Carta Verde é o seguro obrigatório para automóveis quando em viagem para países do Mercosul

F.W. – Mas, quando o senhor falou que o Mercoseguro está na UTI, quais são, exatamente, as causas da doença?

M. P. – As causas da doença?...

F.W. – Além desta questão de diferenças, de desconfiança, de assimetrias etc. Do ponto de vista da iniciativa dos atores, que têm mais capacidade de interferir, como os governos destes países...

M. P. – Vamos dizer o seguinte: na origem, as pessoas estão vivendo como estão, e estão satisfeitas com a situação. O que pode representar um fator retardador na evolução do problema: “Não, não inventa moda. Está tudo bem. Nós estamos satisfeitos como está.” E as coisas vão ficando. Isto pode denunciar, às vezes, uma escassez de interesse por parte dos seguradores, tanto os nossos como os do Uruguai, os da Argentina, os do Paraguai... Às vezes, eu identificava neles uma certa preocupação de que nós fossemos lá e engolíssemos todo o mercado deles. O que é um problema. A aquisição de confiança é um estágio muito demorado a ser vencido. E, historicamente, há ranços difíceis de contornar, não só com o Paraguai, com a Argentina e com o Uruguai. A Europa, nas suas pretensões de unificação, tem vencido barreiras históricas bem maiores. Mas nós vamos levando.

F.W. – Nessa questão da Carta Verde, tem algum tipo de articulação, como por exemplo do setor de turismo, que poderia ter grande interesse nisto? Porque poderiam oferecer como uma garantia que incentivasse o turismo entre os países. Existe este tipo de interação, ou os setores econômicos são muito separados?

M. P. – Não. Eu não vou dizer que exista. Não tenho conhecimento de que exista. Pode ser até que alguém da área de turismo tenha tentado. Não sei. Não tive conhecimento de que pudesse estar havendo isto. Não é um seguro que desperte, eu acho, muito interesse, porque ele é muito esporádico. Normalmente, o seguro é feito por um ano. Esse seguro é feito de acordo com a necessidade de permanência do sujeito. Se vai ficar lá trinta dias, então é feito um seguro de trinta dias.

F.W. – Como o senhor falou disto, eu me lembrei de um detalhe interessante. Há um ano atrás, quando eu viajei para a Europa, quase às vésperas da viagem, a agência me lembrou que eu tinha que fazer um seguro de saúde.

M. P. – Saúde. Isso.

F.W. – E que eu não entraria em determinados países da Comunidade Européia, inclusive na Alemanha para onde eu ia, sem um seguro saúde. Eu me assustei, inclusive, porque o seguro era caríssimo, mas cobre...

M. P. – Dá uma cobertura...

F.W. – É uma exigência. Foi imposto pela Comunidade Européia, assinaram um convênio.

M. P. – Está certo. E começa a valer.

F.W. – E começa a valer. Se houvesse uma atuação dos governos neste sentido, seria...

M. P. – Exatamente. Não há dúvida disto. Agora, nós temos quinhentos anos de civilização. Um pouco mais. A Europa quantos anos tem? Isto tudo a gente tem que levar em conta. Se bem que algumas comparações entristecem. Outro dia, um cara chegou e disse para

mim: “O que tu queres? O Egito tem cinco mil anos.” [ri] Eu não tenho nada contra o Egito. Mas o que ele quis dizer? “O Egito tem cinco mil anos”. Não perco a esperança na educação. Não para os meus tempos, mas talvez, para os meus bisnetos, tataranetos. Não que a educação vá resolver *tudo*. Não vai. Mas vai criar uma plataforma maior de possibilidades, e, fora dela, não tem salvação; ninguém se salva. Eu nem sei se vou votar no Cristóvam Buarque, por exemplo, para tu veres como são as coisas. Por causa das pesquisas. [risos]

C.J. – Dr. Junqueira, eu posso aproveitar este gancho? Eu posso estar com uma impressão errada, mas toda vez que o senhor fala, durante o depoimento, tem um tom de que o mercado de seguros brasileiro é bastante conformista. Do jeito que está, fica.

M. P. – Na minha visão...

F.W. – Vamos dar uma pausa para trocar a fita. O senhor quer parar para tomar um café?

[FINAL DA FITA 1]

C.J. – Relembrando a pergunta, o senhor considera o mercado de seguros brasileiro conformista? Até que ponto o tema da educação para o Brasil é também fundamental para o mercado de seguros? Ou seja, a formação educacional dos seus profissionais é um dos motivos desse conformismo? O que o senhor acha disso?

M. P. – Não, não é isso... Quando eu falo em educação, não se trata de educação para os profissionais de seguro. Isto está ativamente desenvolvido. Estou falando em educação para a sociedade brasileira, para o povo brasileiro.

C.J. – Concordo. Estou fazendo uma analogia com o mercado de seguro agora.

M. P. – O nosso povo está sendo bem instruído. As seguradoras se ativam nesse campo. Em relação à pergunta do conformismo, no campo tático, elas estão em luta permanente; não estamos conformistas, não. Talvez, no campo estratégico é que poderia haver uma bandeira hasteada mais alta.

F.W. – Eu queria que o senhor elaborasse mais essa distinção entre o tático e o estratégico, que é tão cara para a formação militar.

M. P. – O campo tático é um pouco mais reduzido do que o campo estratégico. O campo estratégico está mais longe do coração do que o campo tático. No dia-a-dia, é tático; o de dez em dez anos é estratégico. Vamos dizer assim, só para dar uma idéia.

No campo estratégico, acho que nós tínhamos que estar ferrando o problema da educação; o problema da distribuição de renda, e coisas desta ordem. Há atuações estratégicas do mercado hoje, por exemplo, no sentido de pretender sensibilizar o governo para o grande papel coadjuvante que tem o seguro, em relação ao desenvolvimento do país, à economia do país.

C.J. – Isto está encampado pela Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg)?

M. P. – Isto está. Isto está, nitidamente, encampado pela Fenaseg. O Fernando falou no artigo 192³, que poderia também estar contribuindo. Há uns três dias atrás, tive que citar. O

³ O entrevistado refere-se ao artigo 192 da Constituição Brasileira, que dispõe sobre o sistema financeiro nacional: Art. 192. O sistema financeiro nacional, estruturado de forma a promover o desenvolvimento equilibrado do País e a servir aos interesses da coletividade, em todas as partes que o compõem, abrangendo as

que está lá no artigo 192? “O Sistema Financeiro Nacional, estruturado de forma a promover o desenvolvimento equilibrado do país e atender aos interesses da coletividade, será regulado...” E diz como vai ser regulado. Mas veja o caput: “o Sistema Financeiro Nacional, estruturado de forma a promover o desenvolvimento equilibrado do país...” O que é promover o desenvolvimento equilibrado do país? A lei não agasalha palavra inútil; nenhuma lei agasalha palavra inútil. Cada palavra, vírgula, preposição está valendo na lei, e ela diz isto: o desenvolvimento equilibrado. E digo: eu, consumidor, e vocês todos que estão me ouvindo, consumidores, nas relações de consumo, no dia-a-dia, nós só favorecemos o que é grande. Nós todos e tu também, consumidores, no dia-a-dia, só favorecemos o grande. Não deliberadamente, mas até por um problema de defesa. Dependendo da grandeza do bem que tu vais comprar, tu não compras no boteco da esquina. Até por segurança para a pessoa. Então, o consumidor, qualquer que seja, em qualquer nível, nas relações de consumo, só favorece o que é grande. E então, ou tu ficas grande ou tu sucumbes. Porque o próprio consumidor faz isto. Por exemplo, a Petrobrás não faz seguro com companhia pequena. Até no resseguro, a companhia não pode assumir um risco de grandeza maior do que a sua capacidade financeira. Está tudo definido. Até as pessoas vão ao grande, no Itaú, no Bradesco etc. Falei isto a propósito, porque o artigo 192 ainda não foi regulamentado conforme está previsto no seu próprio caput. Só há uma maneira de buscar um equilíbrio: através da intervenção de governo, criando normas que favoreçam os médios e os pequenos. Se não for assim, não vai. Porque o consumidor favorece o grande.

C.J. – E o governo tem feito isso no mercado de seguro?

M. P. – Não tem feito, nem está fazendo. Logo que saiu (o artigo 192), eu me lembro que o Roberto Campos me respondeu com um sorriso quando eu falei com ele desse negócio de promover o desenvolvimento equilibrado do país. Como quem diz que isto seria letra morta. Ele não disse isto, mas em última análise...

Eu pergunto, às vezes: promover o desenvolvimento equilibrado significa garantir a sobrevivência só de quem é grande? Fazer o equilíbrio entre as grandes, e as pequenas que se lasquem? Ou como é? Já que o 192 vai ter que ser regulamentado, porque até agora não foi, é hora de fazer uma regulamentação atentando para o desenvolvimento equilibrado.

Não sei se todo mundo aceita o que eu estou dizendo, mas as relações de consumo são sacramentadas pelo favorecimento ao que é grande. Não de forma deliberada: “vou comprar, vou botar o meu dinheiro naquele banco grande porque ele é grande”, não. O consumidor vai por uma questão de segurança. Mas, com isto, ele está fortalecendo e criando o famoso ritmo de concentração das grandes: quem é grande come o pequeno e o médio; só sobrevive quem é grande. Para mudar este quadro - e a regulamentação do artigo poderia atentar para isto - o Estado tem que, de uma forma intervencionista, criar normas que beneficiem as médias e as pequenas, para garantir o desenvolvimento equilibrado. Senão, não vai garantir nunca. O consumidor é quem vai promovendo essa concentração. Não com este propósito: “eu vou ali porque eu quero favorecer o Bradesco que é bem grande; ou quero favorecer o Itaú”. Mas com o propósito de segurança em relação ao seu investimento.

cooperativas de crédito, será regulado por leis complementares que disporão, inclusive, sobre a participação do capital estrangeiro nas instituições que o integram.

F.W. – O senhor trava este debate dentro do sindicato? Este debate é importante dentro do sindicato, senão, para quê haver o sindicato de seguradores, se o mercado for capaz de resolver?

M. P. – Não. Às vezes, sinto que as pessoas estão tão esmagadas, com as suas preocupações de cumprir metas e resultados, que não dispõem de tempo suficiente para este tipo de discussão ou de debate. Entendeu? “O que é que esse Junqueira vem inventar? Ele que vá discutir esses troços dele para outro lado, porque eu tenho que cumprir minha meta”. É mais ou menos assim.

C.J. – Mas este debate não seria importante para o mercado segurador do Rio Grande do Sul?

M. P. – É.

C.J. – Por exemplo, essa relação das médias com as grandes. As grandes estão no eixo Rio – São Paulo.

M. P. – São Paulo, exatamente.

C.J. – Como é a relação do mercado regional do Sul, com essa concentração e esse ímpeto para consumir?

M. P. – Houve, anos atrás, uma cisão. Havia uma associação das companhias independentes. Que companhias eram essas? Eram as que não tinham um banco na sua estrutura. Então, o mercado estava cindido. Havia as estrangeiras, as independentes, aquelas ligadas a um banco, não sei o quê e tal. Até que, dentro de uma evolução diplomática de convivência, as circunstâncias permitiram a superação deste quadro, e deixou de existir este aspecto divisionista de secção; mas ele ainda está embutido. Porque as pequenas, se não ficam grandes, desaparecem. No Rio Grande, por exemplo, havia quinze companhias independentes; quinze companhias com sede lá. Hoje, existem quatro, acho. As outras foram engolidas; foram passando para o controle de outros grandes grupos. É natural isto, esta disputa. Entretanto, proporcionalmente, as pequenas empregam mais do que as grandes. E qual é, entre outras, a grande desgraça do Brasil? O *desemprego*. Não é a AIDS, não. É o *desemprego*. E as seguradoras pequenas e médias, guardadas as devidas proporções, empregam mais do que as grandes. Então, são estas coisas que nós temos de ir pesando. É um fator, para o qual, a nossa inteligência, o nosso engenho, a nossa capacidade têm que estar sensibilizados, ou motivados para discutir e... sei lá.

F.W. – Este quadro do Rio Grande do Sul, ele é muito específico, ou ele se repete em outros estados brasileiros?

M. P. – Não. Acho que a tendência é se repetir em todos os estados. Mesmo porque, o grande fator de produção, hoje, é a tecnologia, a informatização, não é mais o ser humano. Ou seja, a tecnologia conspira contra o emprego; e conspira de uma forma muito positiva, em todos os setores. A pessoa conta como vantagem: “eu, nesta garagem aqui, tinha oito empregados; agora, só tenho dois.” Nós estamos nos envenenando com a própria saliva. Porque o desemprego é uma desgraça.

Eu sou católico e boto a boca na... critico a minha igreja porque ela não usa a força, que tem, para combater o nascimento não desejado. Eu já disse, inclusive para os padres, num encontro aqui: “Cristo, quando voltar, vai passar um pito em todos nós.” Porque ele vai dizer

o seguinte: “antigamente, irmão tinha que ter relação com irmã para manter a sobrevivência da espécie. Mas hoje não é preciso mais isto. Vocês não botaram o pé no freio por quê?” Nós não botamos o pé no freio. A Igreja não botou o pé no freio. A Igreja tinha que ir para o púlpito para combater o nascimento não desejado e defender o uso de camisinha, e de tudo o que for jeito, para não nascer gente adoidadamente. Ou seja, um armistício temporário com o espermatozóide. [risos] A Igreja não faz isto. E tudo vai se acumulando, porque a pessoa que põe uma criatura no mundo e não tem condições de educar, deixando solto, cria aquele que vai matar o outro por dez mil réis, por um par de tênis, ou seja, lá pelo que for. Mas é isso aí. Eu, na medida em que posso, e quando posso, cutuco a minha igreja porque ela tinha que ir para o púlpito e combater. Por que a Igreja? Porque ela tem mais força do que eu, para ir ao púlpito e dizer isso.

F.W. – Voltando àquela distinção que o senhor fez, eu queria ouvir mais sobre a tática. O senhor falou muito da estratégia; mas estou curioso para saber mais sobre a tática.

M. P. – Taticamente, eu acho que o mercado está atuando em todos os níveis possíveis para melhorar o quadro, junto à Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e ao Instituto de Resseguros do Brasil (IRB, hoje IRB-Brasil Re), há tempos, para acabar com o monopólio do Instituto de Resseguros. Existe o decreto, deveria ter saído em agosto, não saiu; em setembro, não saiu... Vêm as eleições; não vai sair mais, agora. Estamos esperando. Já está tudo prontinho, as lideranças todas aprovaram, só falta tempo para darem uma canetada. Então, taticamente, o mercado, do meu ponto de vista, é altamente atuante. A Fenaseg nunca teve uma organização, tão bem estruturada, para atuar no mercado como ela tem hoje. Ela tem departamentos e pessoal altamente capacitado, que conhece tudo de seguro e...

F.W. – Desculpe. Se o senhor tivesse que elencar as cinco ou seis medidas fundamentais, que o governo ou o Congresso pode tomar, para a ampliação do mercado de seguro no Brasil, do ponto de vista tático, quais seriam estas prioridades de agenda?

M. P. – Eu não estou concatenando as minhas idéias para poder enumerar com justiça as cinco providências que poderiam ser tomadas. E, por isto, eu posso falsear a minha resposta.

F.W. – Não tem problema. Se o senhor quiser fazer uma elucubração...

M. P. – Mas eu te digo que, taticamente, eu sou um indivíduo realizado, feliz com a Federação. Por quê? Porque conheci a Federação há quinze, vinte anos atrás. Hoje, ela tem uma estrutura operacional que duvido que exista, em algum ambiente, outra tão ajustada, acompanhando projetos na Câmara, mesmo no dia-a-dia; procurando interferir para não sair coisas que venham a prejudicar. Ou seja, tem um acompanhamento. Tem uma equipe técnica nas diferentes comissões de atuação, dentro da Federação, que acompanha, com justeza, todas as nuances das práticas operacionais do seguro. Acho que nós estamos atingindo o máximo. Cada reunião da Federação é um ritual de discussões, de adequação, de primor, em relação à operacionalidade do seguro. Então, isto é um motivo... Eu, por exemplo, que tenho condições de comparar o antes com o depois...

F.W. – É isto que eu queria que o senhor fizesse. [ri]

M. P. – Antes, não tinha essa estrutura. Hoje, a Federação, que minguava em recursos para poder sobreviver, tem disponibilidade de recursos porque criou serviços dentro dela mesma, que são pagos por quem os usa. Como o serviço de gravames, por exemplo. Então, ela

tem recursos hoje, e, com isto, tem um corpo de funcionários contratados, altamente qualificados para serviços de especialização.

F.W. – Fale um pouco para nós desses serviços. Por exemplo, este serviço, de que o senhor falou agora, e que eu não sei do que se trata.

M. P. – É um controle do serviço de gravames. O veículo é adquirido financeiramente. Em seguida, isto é registrado num cadastro, com todas as coordenadas que amarram a operação, e, enquanto aquilo não for saneado, fica no cadastro. Bom, isto abrevia a vida das financeiras, de bancos etc. Eu não estou dominando profundamente a coisa, porque não é da minha área, mas, em resumo, cada registro destes custava R\$ 40, R\$ 60, sei lá quantos reais; hoje, custa muito menos. Este serviço é utilizado pelas financeiras e pelo Departamento de Trânsito dos Estados (DETRAN), também. Então, eu não posso vender o carro enquanto não pagar o seguro. Permite às financeiras, de alguma forma, ficar sabendo de alguma tentativa de... e ir atrás. Isto, por exemplo, é uma fonte de recursos para a Federação, que antes ela não tinha. O cadastro de sinistros. Agora mesmo, fez-se um convênio com a Empresa de Processamento de Dados da Previdência Social (Dataprev), que é do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), porque nós, às vezes, identificamos fraudes. Teve um cara que já havia morrido três vezes, e estava vivo. [risos] Cada vez que ele morria, recebia um seguro. Agora, com esse programa da Dataprev, vai facilitar. Todos esses serviços de controle, proporcionados pela tecnologia da informática, estão sendo implantados...

F.W. – Seria o lado bom da tecnologia.

M. P. – Exatamente. E quem quer desfrutar do serviço tem que pagar um pouquinho. Isso tudo está dando recursos à Federação. A Federação, tendo recursos, começou a se habilitar com uma estrutura de pessoal altamente capacitado; e uma infra-estrutura na tecnologia da informação que funciona para valer. A tal ponto que, hoje, fico dizendo que, ao longo dos anos anteriores, quando não havia este avanço, nós devíamos ser passados para trás de montão. Vendo a capacidade de controle que tem, hoje, a informática, acho que antes éramos muito ludibriados. Não é?

F.W. – Vamos tentar pensar nesta tática, quais seriam os objetivos dela?

M. P. – Não, não estou esquecendo, não. Lembrei-me da tua pergunta. Só que não nasceu nada ainda. [risos] Taticamente, uma satisfação é esta: o fato da Federação ter se estruturado como se estruturou tecnicamente, em termos de equipamento e de recursos humanos. Este é um objetivo tático conquistado de uma grandeza sem tamanho.

C.J. – Isto mudou a atuação política da Federação.

M. P. – Mudou. A Federação, hoje, está muito mais próxima do Congresso. Particularmente, porque o presidente da Federação é um político com experiência profissional na política partidária: foi governador do Paraná, e teve outras andanças por aí. Então, ele tem muita vivência. Dentro dos atributos da personalidade dele, eu digo que ele tem um manto agasalhador em relação às divergências; ele está procurando sempre buscar uma sintonia entre as divergências: o equilíbrio dessas coisas. Ele é muito hábil, muito sensível, e muito próximo da representação política do país, na Câmara e no Senado. Tudo isto pavimenta caminhos que facilitam a vida e a conquista de objetivos.

C.J. – Para deixarmos registrado. Qual é o nome dele?

M. P. – João Elísio Ferraz de Campos.

F.W. – As pessoas falam muito numa crise, nas instituições de classe, e nas de defesa corporativa, ou de interesse de defesa de categorias profissionais. O senhor acompanhou esses vinte anos de evolução. Como o senhor vê esta evolução? Como ficou hoje: é mais fácil defender os interesses de uma categoria profissional ou é mais difícil? Fala-se muito, por exemplo, que os sindicatos entraram em crise por conta, exatamente, da revolução tecnológica, da mudança...

M. P. – Os sindicatos entraram em crise?

F.W. – Fala-se muito isto. Existem teorias de que a representação do interesse, tanto sindical quanto patronal, ficou complicada por conta das mudanças, da tecnologia, da abertura dos mercados, da globalização etc.

M. P. – Não. Eu confesso que não participo desta opinião.

F.W. – O senhor acha que melhorou: ficou mais fácil a defesa do interesse.

M. P. – Acho que ficou mais fácil. Acho que ficou tudo mais fácil. Posso testemunhar que, hoje, praticamente, não há conflitos entre empregado e empregador, por exemplo, na área de seguro. Eu me lembro de anos em que, não chegávamos a ter um conflito para valer, mas provocavam-se incidentes, crises, manifestações, resistências. Hoje não. Hoje, é como se houvesse uma lua-de-mel entre empregados e empregadores. Então, deste ponto de vista, acho que...

F.W. – E do ponto de vista da classe patronal, do empresariado com o Estado? Estava pensando mais neste sentido. Não na relação entre empregadores e empregados, mas na defesa dos interesses junto ao Estado.

M. P. – Acho também que melhorou. Porque, antes, havia uma postura de distanciamento entre a área governamental e a área privada. O organismo público olhava para baixo, para enxergar a área privada. Ou seja, havia uma certa soberba. Hoje, já não há mais isto. Acho que há um clima de convivência mais calorosa, mais patriótica, vamos dizer assim, se eu pudesse empregar o termo. Tanto no campo estadual, como na área nacional mesmo, acho que isto acontece, e que é um fator positivo. Significa que nós estamos amadurecendo. Porque é como eu digo, estamos todos no mesmo barco. Na hora do naufrágio, todos somos naufragos: o piloto do barco, os tripulantes, nós e todo mundo.

C.J. – Neste sentido, no final dos anos 80 e dos 90, quando começou o processo de desregulamentação - ou seja, quando o Estado começou a deixar o mercado de seguro andar um pouco mais com as próprias pernas -, o senhor acha que este foi um fator que contribuiu para essa relação ter melhorado?

M. P. – Eu não assinaria esta afirmação de que os órgãos reguladores teriam deixado o mercado andar com as próprias pernas, porque, às vezes, a caricatura que eu faço é aquela: “ô meu filho, vem cá. Você já está com idade de casar. Pode casar. Escolhe com quem. Podes casar com quem tu quiseres, desde que seja com a Maria”. [risos]

C.J. – O senhor acha que continua assim.

M. P. – Não. Esta é uma caricatura um pouco violenta. [risos] Porque, às vezes, há uma distância muito grande entre o discurso e o que de fato ocorre.

C.J. – E o que de fato ocorre?

M. P. – Não. Não me comprometa. [risos] Estou dizendo que, às vezes, há isso. Não diria, por exemplo, que o organismo regulador deixou o mercado mais livre para atuar. Não participo muito disto, não.

C.J. – O senhor acha que o Estado ainda coloca muitos entraves.

M. P. – Acho que regulam demais as coisas.

C. J. – Tipo...

M. J. - Bom. Se forem questionar o órgão regulador, ele vai ter milhões de razões para dizer por que regula demais. Mas são muitas, realmente, e têm fundamento. Não me perguntem quais são, porque não vou dizer. Mas isto ocorre.

C.J. – Muitas também não têm razão de ser.

M. P. – É. Agora, estamos lá com o processo de Confederação. Às vezes, eu chego e digo para a pessoa: “Olha, eu vim te avisar que tem uma reunião amanhã, às quinze horas, na sala tal.” E a pessoa diz: “Pô! Mas ninguém me avisou!” Eu digo: “É exatamente o que eu vim fazer, vim te avisar.” O que eu quero dizer é o seguinte: as pessoas estão sempre querendo saber das coisas antes da hora. Observa na tua área, é a mesma coisa. As pessoas estão sempre querendo saber das coisas antes da hora. Há uma lentidão, ou uma velocidade que não se alteram em função do processo que está acontecendo. Eu aprendi na vida o seguinte: “nada é tão simples como parece, e tudo leva mais tempo do que se pensa”. Isto eu aprendi ao longo da minha vida, e, às vezes, eu tenho que repetir: “nada é tão simples como parece, tudo leva mais tempo do que se pensa”. Querem uma evolução numa velocidade, que não é compatível com a natureza do problema, com a qualificação das pessoas, com o nosso próprio dia-a-dia. Entra aí o ser humano complicado que somos nós. Tudo bem, mas tem que administrar isto.

C.J. – Mas, o senhor acha que o Estado deveria sair um pouco mais.

M. P. – Para o meu gosto, sim. É um problema opinativo, não é? Pode ter um jogo de palavras nisto. Opinativo. Acho que poderia haver mais liberdade. Menos regulação. Mas o órgão regulador vai dizer que não pode liberar muito, porque todo sistema montado, sem levar em conta as fraquezas do homem, só as virtudes, é um sistema condenado. Nós temos a tendência a montar sistemas em que todos nós somos uns anjos: heróicos, generosos, patriotas, super-honestos e não sei o quê. Mas não somos. Todo sistema que for montado calcado nisto estará condenado ao fracasso. Mas, às vezes, nós tendemos a regular o sistema, mais preocupados com a vigarice do que com os que não são vigaristas. É uma caricatura. Mas... tudo bem, faz-me lembrar do meu companheiro que diz: “isso somos nós, somos isso aí”. Nós todos.

Estão vendo que, na minha concepção, a minha grande satisfação, no mundo, seria poder conscientizar cada brasileiro de que ele é o responsável. Eu estaria realizado. Mas nós não estamos preparados para assumirmos a responsabilidade compatível com o fato de sermos peça integrante da sociedade. Nossa responsabilidade social, nós não assumimos. Qual é o clube que tem mais sócios no Brasil? Pensei que fosse o Flamengo - aqui no Rio, eu sou Flamengo -, e não é. É o clube da transferência de culpa. É o que tem mais sócios no Brasil. Já sai dele há muito tempo. O sócio deste clube o que diz? O culpado és tu. És tu, não eu. É o meu vizinho, é o bispo, é o prefeito, é o juiz, é a senhora; mas eu não sou o culpado. É o que chamo,

caricadamente, o clube da transferência de culpa, o que tem mais sócios. Então, venho aqui, bancando o Dom Quixote, querendo dizer que os culpados somos nós. Mas estou convicto de que somos nós. Toda vez que um de nós toma conhecimento de um fato errado, seja em que estado do Brasil for, e não faz absolutamente nada, está, com o seu silêncio, aperfeiçoando, dando raízes e tradição àquele descaminho. É por isto que era tradicional o caixa dois. Nenhuma patifaria é feita sob o conhecimento apenas do patife. Tem sempre outras pessoas, que nem sempre se beneficiam disto, mas que, com o silêncio, aperfeiçoam isto.

Digo para os meus companheiros: “por que é que o cara tem poder? Ele tem duas pernas, dois braços, uma cabeça, duas orelhas, um nariz, dois olhos como cada um de nós; por que ele tem mais poder do que o outro? Ele compra no supermercado? ‘Dá um quilo ou dois de poder aí?’” Poder não se compra em supermercado. Por que um cara tem mais poder do que os outros? Alguém já começou a pensar nisto? Por que o Bush tem mais poder do que um de nós aqui? Por que o Saddam tinha mais poder, se ele tinha tudo igual a um de nós? Porque qualquer poder só se efetiva sustentado pelo consentimento dos seus pares. Eu sou presidente do sindicato. O meu poder de presidente se sustenta no consentimento dos meus pares. Se eu começar a ter procedimentos não éticos, e as pessoas disserem: “pô, eu me dou muito com o Junqueira, não vou me incomodar, sou amigo dele”, cada vez eu vou fazer mais. Porque ninguém diz nada, está tudo bem... É assim que as coisas acontecem. Se alguém tem conhecimento de um fato errado e não toma nenhuma providência, está aperfeiçoando este fato; está dando raízes e tradição a este fato errado. E em todos os níveis, isto é o que acontece. Por isto é que nós somos os agentes responsáveis.

O maior funcionário de um banco vai pensar: “ah! mas se eu for falar, eu vou perder o emprego.” É um risco, exatamente. Porque, hoje, está de tal forma que ou tu danças aquela música, ou tu és posto na rua. Mas é um risco que a pessoa sabe que tem que correr. Ela precisa ter consciência de que estará participando da patifaria com o silêncio dela. Não estou querendo que ela vá bancar o Dom Quixote e vá para o olho da rua. Mas é preciso ter consciência de que o poder está estruturado sob o seu consentimento. O presidente da República está estruturado sob o consentimento de todos os brasileiros. Qualquer poder está estruturado no consentimento de seus pares. À medida que os seus pares não quiserem se incomodar, há uma outra conotação; mas não tira a responsabilidade social do agente.

Mas não é conveniente... É muito difícil fazer com que os brasileiros aceitem ser responsáveis como agentes sociais. Eles estão no clube da transferência de culpa. Por isto é difícil o problema. Mas acho que isto não descarta a necessidade de se tentar conscientizar as pessoas da responsabilidade social.

C.J. – E isto no mercado segurador como é?

M. P. – Do mesmo jeito.

C.J. – Eu me lembrei, agora, de uma matéria que li, acho que de 2003, na qual o senhor falava sobre a relação entre os consumidores e o mercado de seguros do Rio Grande do Sul, onde o senhor criou uma espécie de comissão ética, como presidente do sindicato, para investigar um pouco como se dava... Fale um pouco sobre isto. A matéria estava confusa.

M. P. – Não. Acho que era um comitê, que, praticamente, substituía a ouvidoria, que ainda não existia.

C.J. – O senhor criou uma ouvidoria também.

M. P. – Era um comitê, do qual participavam pessoas do seguro, da área de corretagem e da área de seguradora, com vistas a receber queixas, denúncias. Funcionou até um certo ponto. O objetivo não era punir ninguém, era resolver os problemas levantados. Funcionou. Depois da institucionalização da figura do ouvidor, este ficou, mais ou menos, assumindo esta parte, e, praticamente, esvaziou um pouco a comissão.

C.J. – Vocês criaram uma ouvidoria, então?

M. P. – Sim. Cada seguradora tem uma ouvidoria, praticamente. Isto foi mérito do professor René Garcia, da SUSEP, que insistiu.

C.J. – Porque há problemas na relação...

M. P. – Ah! sempre... Qual relação?

C.J. – Entre o consumidor e o mercado de seguros.

M. P. – Ah! Não tenha dúvida. Existem conflitos bíblicos, como chamam. Marido e mulher, pai e filho, velho e jovem, consumidor e fornecedor. [ri] São conflitos bíblicos que nós vamos, *civilizadamente*, tentando reduzir. Mas sempre existirão. Como eu digo, não existe lua-de-mel permanente.

C.J. – Então, foi o Estado que entrou, criando uma ouvidoria...

M. P. – Não. O Estado estimulou a criação de ouvidorias por parte das seguradoras; mas as seguradoras têm que indicar os seus ouvidores, e difundir isso. Desta forma, o que é que acontece? O número de causas na Justiça se reduz; o número de queixas que chegam à SUSEP se reduz, porque as coisas são solucionadas no âmbito da seguradora. Mas o conflito sempre vai existir, faz parte da essência humana.

C.J. – E, no conflito consumidor e mercado de seguro, o Estado não entra nem como intermediário...

M. P. – Não. A SUSEP continua recebendo, de vez em quando, algumas queixas. Mas isto eu sei que se reduziu com a institucionalização das ouvidorias. Mas sempre vai existir, porque o cidadão tem o direito de reclamar, de demandar. Às vezes, são demandas que têm fundamento; outras vezes, demandas que não têm fundamento. Isso vai sempre acontecer, faz parte da nossa natureza.

E essa moça aí, por que é que não perguntou nada?

A. C. – Porque eu sou a memória escrita.

F.W. – Mas você pode perguntar, não tem problema nenhum. Ou então, você passa por aqui, e nós refazemos a pergunta.

A. C. – Passo num papelzinho...

F.W. – E eu faço no microfone para ficar registrado.

C.J. – Logo no início do seu depoimento, o senhor tinha falado que a Companhia de Seguros Previdência do Sul (PREVISUL) está sendo...

M. P. – Negociada.

C.J. – Negociada?

M. P. – É, está.

C.J. – Fale um pouco sobre isto.

M. P. – A Previdência do Sul é uma empresa que era totalmente controlada pela Associação dos Profissionais Liberais Universitários do Brasil (APLUB). Mas a APLUB já tinha idéia de se desfazer dos ativos, que não fossem específicos da atividade de uma entidade de previdência privada sem fins lucrativos, igual a ela. Tem também uma área na Amazônia, muito grande, acho que é a maior área privada existente. Então, acertaram-se, o dono do ativo com o pretendente ao ativo, e a SUSEP está em vias de aprovar; ainda não aprovou, está analisando o processo. Mas é uma seguradora pequena também. Enfim, é isto, não tem como.

C.J. – Mas dentro do mercado do sul do país, ela não é uma pequena empresa. É?

M. P. – Sem dúvida que é. Ela tem sede no sul do país, mas tem outras empresas que atuam lá, com sede em São Paulo ou no Rio, que são muito maiores. Tem a Mutualidade da Agrupação de Proprietários Rurais da Espanha (MAPFRE), tem Bradesco, Sulamérica, Itaú, Unibanco, que são empresas muito maiores, com poder de fogo muito mais elevado. Por exemplo, o resseguro é o seguro do seguro, então, dizemos que qualquer seguro grande pode ser feito numa pequena seguradora. Porque, se ultrapassar o limite da pequena seguradora, o resto pode ser ressegurado. Mas não há casos de grande seguro feito em pequena seguradora; o consumidor vai a uma grande. O consumidor sacramenta o poder das grandes porque, na relação de consumo, ele vai sempre na grande. Não só na área de seguro, mas em todas as áreas de consumo. Só vou ao boteco da esquina quando o supermercado está fechado, porque eu penso que, no supermercado, tem tudo. Mas, assim mesmo, um grande supermercado não tem tudo. Isto sacramenta o grande em detrimento do pequeno. Então, o pequeno não tem salvação? Não tem. Vai morrer? Vai. [ri] A não ser que o Estado exercite a lei que fala do desenvolvimento equilibrado.

F.W. – Mas como fazer isto? Como garantir isto?

M. P. – Bom. Aí é que é...

F.W. – Aí é que está o problema.

M. P. – Mas, se nós ficarmos quietos, será muito provável que não se resolva nunca. Nós temos que exercitar o *judices esperneando*, o famoso *judices esperneando*.

F.W. – Isto poderia ser função do IRB, por exemplo?

M. P. – Acho que não. O IRB, por enquanto, é monopolista; mas, daqui a pouco, já não vai ser. Acho que o desenvolvimento equilibrado tinha que ser garantido por intervenção do Estado, através de uma normatização que favorecesse isto.

F.W. – Ou, por exemplo, isto seria aceitável, se fosse estabelecido como política; mas não seria aceitável, se fosse estabelecido como uma política de favorecimento de seus próprios seguros, das suas empresas estatais. Ou seria?

M. P. – Seria. Acho que ele poderia fazer.

F.W. – Como o mercado veria isto?

M. P. – Ah!...

F.W. – Como favorecimento?

M. P. – O problema é o seguinte: na hora em que regularem o 192, têm que estar pensando nisto, mas acho que não estarão. [ri] Ou então, têm que criar proteção às pequenas e médias, que signifique uma vantagem nítida, como privilégios de ordem tributária, fiscal, ou da ordem que for.

F.W. – Mas o que o senhor está dizendo é sua opinião pessoal? Como isso é visto dentro da Fenaseg, por exemplo?

M. P. – Há coisas que não são abordadas com esta clareza porque não chegou a oportunidade. Quando há oportunidade, nós falamos. Querem ver uma coisa? Vou responder indiretamente. Recebi em almoço, no Sul, os candidatos ao governo do estado, para que cada um falasse dez minutos em educação e segurança. Mas, antes de dar a palavra a eles, eu disse o seguinte: “Vou ler o artigo 14 da Constituição Federal”. Eu tinha transcrito o artigo 14 da Constituição Federal, que diz o seguinte: “O voto é um direito universal e igual para todos.” Continuei, “isto aqui é uma balela, que nós estamos engolindo até hoje! O eleitorado gaúcho é um eleitorado de terceira categoria, porque meu voto vale quase dez vezes menos do que o voto de um cara que está num dos estados mais corruptos da federação, no Norte, Acre, Roraima, Rondônia. Está aqui”. Só fiz este comentário. O que pode acontecer para quebrar esta inversão perversa? Os estados do Acre, Rondônia, Roraima não têm contingente eleitoral para eleger mais do que um deputado; mas, por lei, eles têm oito para se garantir. Então, dizer que o meu voto vale a mesma coisa é uma piada... A situação do eleitor paulista é ainda pior. É uma perversão no sistema, que nós aceitamos. Mas como vamos mudar isto? Só tem duas maneiras: ou se fizermos uma revolução, ou se a opinião pública forçar a mudança.

Mas o que acontece hoje? A fatia do Brasil, onde há o menor Produto Interno Bruto (PIB), onde tem o mais baixo nível de escolaridade e o menor contingente eleitoral, elege a maioria que governa. Por isto a nossa democracia tem uma perversão violenta. Nós estamos querendo melhorar o Brasil, não intelectualmente, mas inoculando os piores valores. É o que nós estamos querendo fazer, mas não vamos melhorar *nunca*. Porque, na minha concepção, acho - e tenho a coragem de dizer - que o voto, depois de contado, deveria ser pesado. Na minha concepção. Mas, além de não ser pesado, o meu vale dez vezes menos. Então, alguém do Piauí diz para mim: “Ah! mas se vocês, que já têm o poder econômico, tiverem o poder político, lá no Sul, nós estaremos ralados”. É onde estão enganados. São Paulo é o estado da federação que tem mais multinacionais no Brasil. Se houvesse igualdade, o Piauí estaria em melhor situação do que está hoje, porque São Paulo teria quase metade da Câmara. Mas nós estamos de acordo com esta barbaridade.

Tenho um colega do seguro, que cria gado leiteiro, se eu digo para ele: “Tu queres melhorar o teu rebanho, bota o pior touro e a pior vaca. A vaca que dá menos leite e o touro que reproduz as piores qualidades, é o que vais botar para melhorar o teu rebanho”. A nossa democracia é mais ou menos isto: nós estamos pegando, onde há o menor nível de escolaridade e onde se é responsável pela menor fatia do PIB, para eleger a maioria dos deputados. Não tem como melhorar, e a população aceita tudo isto. Está todo mundo satisfeito. Certa vez eu disse assim: “Vamos para a esquina democrática em Porto Alegre, vamos abrir uma banquinha e botar uma faixa assim: ‘Gaúcho, eleitor de terceira categoria’, que é para provocar”. Vão perguntar o que é, e vamos pedir que assinem aqui: “O teu voto vale dez vezes menos do que o voto de não sei quem”. Eu vou chegar para o deputado de um estado desses e dizer: “Assina aqui o meu projeto”. Ele vai perguntar: “Qual é o teu projeto?”; “Meu projeto é para que cada estado tenha o número de deputados que o seu contingente eleitoral possibilita”; “Ah! tu estás

louco! Se tenho oito, vou ficar com um só. Vais querer que eu assine um troço destes, em que meu estado tem oito deputados e vai ficar com um só? Vai te encher para outro lado!” Quer dizer, dentro da sistemática atual, não vai mudar nunca. Isto somos nós. Somos isto aí. Mas pelo menos já conquistei vários aqui. [risos]

C.J. – Minha pauta já foi.

F.W. – Da minha parte também, acho que já fechamos a pauta. Se o senhor quiser falar mais alguma coisa...

C.J. – Nós deixamos de perguntar alguma coisa que o senhor queira deixar registrado?

M. P. – Não, não. Acho que vocês perguntaram coisas que, vamos dizer assim, são pertinentes.

C. J. – Então, nós agradecemos muito, em nome da Fundação e da Funenseg, pela sua participação.

M. P. – Agora não é mais Funenseg.

C. J. – Agora é Escola Nacional de Seguros. É verdade.

M. P. – Escola Nacional de Seguros. Sou vice-presidente da Funenseg. Não pode. Tem que ser Escola Nacional de Seguros.

[FINAL DO DEPOIMENTO]