

**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.

MARQUES, Lúcio Antônio . Lúcio Antônio Marques (depoimento, 2006). Rio de Janeiro, CPDOC/Fundação Getulio Vargas (FGV), (2h 12min).

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

**Lúcio Antônio Marques
(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: 03/10/2006 a 03/10/2006

Duração: 2h 12min

Arquivo digital - áudio: 1; Arquivo digital - vídeo: 3; MiniDV: 3;

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 da história do seguro no Brasil.

Temas: Administração; Banco estadual; Brasil; Ciência e tecnologia; Companhias de seguro; Escola Superior de Guerra; Estados Unidos da América; Ética; Formação profissional; Fundação Escola Nacional de Seguros; História; Instituto de Resseguros do Brasil; Mercado; Planos econômicos; Polícia; Privatização; Responsabilidade social; Seguros; Universidade Federal de Minas Gerais;

Sumário

Entrevista: 03.10.2006 Trajetória profissional no mercado de seguro: ingresso na Fortaleza Companhia Nacional de Seguros (1958) e breve comentário sobre a venda desta companhia, mudança para a Companhia de Seguros Previdência do Sul (1974), direção da Companhia de Seguros da Bahia (1982) e retorno para Previdência do Sul (1989-), breve experiência enquanto diretor da seguradora do Banco do Estado do Rio de Janeiro (Banerj-1992); a opção pela graduação em História (Universidade Federal de Minas Gerais-1971) e posteriormente em Administração (Faculdade de Ciências Administrativas da Universidade de Negócios e Administração-1977); a pós-graduação na Escola Superior de Guerra (1979): o Plano Real (1994): estabilização econômica e o crescimento do mercado de seguro de pessoas; a necessidade de popularizar o vocabulário utilizado no meio do seguro; papel da Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG); o Clube dos Seguradores e Banqueiros; fraude, Projeto Fronteira, fraudes no seguro obrigatório Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre (DPVAT); o combate a fraude através da tecnologia; a relação entre o volume de fraudes pagas e as não pagas; fraudes nos Estados Unidos; a diminuição da incidência de fraudes no Brasil através da implantação do disque-denúncia; a cooperação entre o Estado e as Seguradoras: o Pátio Legal; crítica a estrutura da Polícia Militar; prova indiciária (análise do processo de fraude); breve panorama de iniciativas de parceria entre a polícia e o mercado de seguros do Rio de Janeiro; transformação da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (FENASEG) em Confederação; breve histórico da FENASEG; o debate para a transformação em Confederação, exceção seguradores do sul do país; história da Companhia de Seguros Previdência do Sul (1906): a venda para a SulAmérica (1973), sua compra pela Associação dos Profissionais Liberais Universitários do Brasil (APLUB-1974), a companhia hoje, a reestruturação (1991); a experiência em agência estatal: o convite, atuação e demissão do Banerj ; considerações positivas sobre a privatização do Banerj (1997); seguro na construção da Linha Vermelha (1992); o governo Collor (1990-1992); o crescimento do mercado de seguro no período de 1964 a 1995; a necessidade de aumentar o faturamento das seguradoras; privatização e quebra do monopólio do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB, hoje IRB Re): centro internacional de resseguros no Rio de Janeiro; o papel do IRB no cenário atual; a formação do profissional do seguro; papel da FUNENSEG; novos desafios ao mercado de seguro: a responsabilidade social, o Código de Ética (2006) e a popularização da linguagem usada pelo mercado.

1ª Entrevista: 03.10.2006

F.W. – Dr. Lúcio, muito obrigado por ter vindo ao CPDOC nos dar esse depoimento sobre a história do mercado de seguros no Brasil. Vamos começar pelo começo. Fale um pouco da sua origem, da sua trajetória pessoal.

L.M. – Pois não. Muito obrigado por estar aqui. Vamos ver se a gente consegue falar um pouco sobre esse desconhecido que se chama seguro, não é? Eu comecei a trabalhar em 1958, com 13 anos de idade – aí vocês já descobriram a minha idade [ri] – numa empresa de representação em Minas Gerais, em Belo Horizonte. Naquela época, várias empresas representavam as seguradoras no mercado. A empresa onde eu comecei a trabalhar representava três empresas de seguro. Normalmente, empresas estrangeiras.

O meu pai era amigo do gerente e tal, e ele me convidou para ir trabalhar lá. Eu fui trabalhar, com 13 anos de idade, e estudando. Resolvi passar a estudar à noite, porque não dava para trabalhar o dia inteiro e ter que estudar. Eu mesmo tive a iniciativa de pedir a meu pai para sair do colégio – eu estudava no Colégio Militar. Trabalhei em seguros desde o 1º de maio de 1958. E como dizem que seguro é uma cachaça, eu adotei-a, eu adotei o seguro como a cachaça-mor da minha vida.

A partir daí, eu fiz duas universidades: me formei em História com licenciatura plena, pela Universidade Federal de Minas Gerais; e depois fiz administração, economia, na Universidade de Negócios e Administração. Mais tarde, fiz pós-graduação *latu sensu* na Escola Superior de Guerra. Nesse curso, apresentei um trabalho sobre fonte alternativa de energia, que era energia solar, e que até hoje não é usada no Brasil, por incrível que pareça.

No mercado segurador, eu comecei então a trabalhar na companhia que representava essas três companhias. Logo após, eu fui trabalhar na Fortaleza Companhia Nacional de Seguros. Mais tarde, incorporou-se à Solidez Companhia Nacional de Seguros e à Companhia Catarinense, sendo absorvida pelo antigo grupo Halles, chamada Halles Seguradora que foi, depois – por intervenção do então ministro Antônio Delfim Neto... sem nenhuma, vamos dizer, causa aparente, até porque a seguradora vivia sendo controlada normalmente (ele acho que tinha uma pinimba, vamos dizer assim, com o pessoal do banco). A seguradora, na qual eu trabalhei 16 anos¹, foi vendida, naquela época², para a Atlântica Companhia Nacional de Seguros, mais tarde o Bradesco. Eu fui trabalhar então em outra seguradora, a Companhia de Seguros Previdência do Sul, na qual eu estou até hoje, apesar de ter saído para ser diretor da Companhia de Seguros da Bahia, que era do grupo do Clemente Mariani, onde eu fiquei sete anos. E retornei, em 89, à Companhia de Seguros Previdência do Sul. Então, basicamente, a minha vida profissional foi nessas três empresas. Houve um desvio aí, no meio do caminho, em 1992, quando o governador Leonel Brizola me pediu para administrar o Banerj Seguro³. Eu fugi durante um ano, de 91 inteiro, mas em 92, por ingerência dele junto ao presidente do grupo, eu fui dirigir a Banerj, na qual fiquei um ano. E aprendi tudo o que não se deve fazer no mercado de seguros. Mas tentei corrigir o máximo aquilo que era necessário para que a companhia tivesse um bom desempenho, já que era idéia do governador, à época, privatizar o

¹ Há um equívoco de memória do entrevistado. De acordo com seu curriculum, ele trabalhou na Fortaleza Companhia de Seguros entre 1958 e 1974, portanto, 14 anos.

² Em 1974.

³ Seguradora do Banco do Estado do Rio de Janeiro (Banerj).

banco e o sistema integrado Banerj. Então, a minha história em seguros, em trabalhar profissionalmente nessa área, começou em 58. E continua até hoje.

F.W. – Quer dizer então que quando o senhor foi fazer o curso de história, o senhor já trabalhava no mercado?

L.M. – Já trabalhava em seguro.

F.W. – Como é que foi essa decisão de fazer um curso de história? Por que história?

L.M. – Boa pergunta. [ri] Naquela ocasião, eu gostava mais de arquitetura do que de história. Evidentemente que no vestibular, antigamente, você tinha a famosa múltipla escolha, não é? Você tinha que responder perguntas de múltipla escolha no vestibular. Eu me lembro que com os pontos que eu fiz, podia fazer história, geografia ou psicologia. Optei por história porque eu achava que o curso de história me daria condições de ter uma amplitude maior de conhecimentos, já que, na grade curricular de história, você tinha antropologia, sociologia, psicologia, história de um modo geral, literatura... Isso tudo me fascinava, pois eu poderia ter um nível de informações e conhecimento muito grande. Além disso, você estudava, praticamente, em livros de língua espanhola ou francesa, já que a bibliografia do curso de história, normalmente, não existia no Brasil, a não ser, evidentemente, sobre a história do Brasil; basicamente, dois ou três grandes escritores que tratavam da história do Brasil. Acabei fazendo o curso de história com essa perspectiva. E não me arrependo. Apesar de eu ter dado aula só um ano, porque não tinha tempo para lecionar, acho que foi um curso que me deu um conhecimento muito grande, muito amplo. Depois, pude, vamos dizer assim, receber os créditos necessários quando fui fazer administração, porque havia muitas matérias que eram correlatas.

F.W. – Então, não havia nenhuma motivação profissional? Era mais uma coisa de...

L.M. – Não. Eu gostava de... Eu já trabalhava em seguros. Não sabia que ia continuar em seguros também. De repente existia uma grande possibilidade de se poder dar aula. Apesar de que, àquela época, eu tinha um Ford 29 e nenhum professor meu tinha carro. [risos] Já era uma grande coisa. Você podia trabalhar, ganhar dinheiro... Não que eu ganhasse muito... Quando eu me casei, eu ganhava 500 cruzeiros. Então era meio que uma situação até um pouco estranha. Mas do ponto de vista cultural de um modo geral, ela foi muito importante para mim.

F.W. – O curso de história teve influência na sua atividade profissional, mesmo não tendo essa intenção?

L.M. – Não. Eu acho que mais pelo aspecto de aprendizado, de cultura mesmo, de absorção de matérias e conhecimentos, foi mais importante do que se eu tivesse colocado como uma

variante para a área de seguros, o que, realmente, não era, a não ser para pesquisa futura, que era bem interessante.

F.W. – Então depois disso, o senhor buscou uma especialização na área de administração?

L.M. – É. Aí eu fui fazer administração, porque, evidentemente, passei a perceber que ela era necessária, principalmente na área que eu trabalhava, que era seguros. Eu passei por todas as áreas de seguro que um funcionário podia passar: fui contínuo, fui auxiliar de escritório, fui chefe de escritório, fui responsável pelo Departamento de Sinistro, trabalhei na área contábil. E basicamente, como não existiam muitas companhias com matrizes em Belo Horizonte naquela ocasião, o único setor que eu não trabalhei, mas depois fui fazer parte, era resseguro.

Você tinha o monopólio, continua tendo até hoje, do Instituto de Resseguros do Brasil, hoje IRB Brasil Re. Depois, ao longo da minha carreira, acabei sendo eleito para o conselho técnico do IRB. Então, nem que eu não quisesse, durante um período, ter tido a possibilidade de trabalhar na área de resseguro, fui fazê-lo mais tarde, como conselheiro do próprio IRB.

F.W. – E essa passagem, depois, pela Escola Superior de Guerra (ESG)? Como é que o senhor chegou lá?

L.M. – Olha, fui indicado por amigos. Existia um certo temor de que você, fazendo a Escola, você pudesse ter uma lavagem cerebral ou qualquer coisa nesse sentido. E eu tinha estudado numa escola que, politicamente falando, na época da Revolução de 64, era perseguida diuturnamente... Eu estudei na Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, que era a mais politizada faculdade do meio estudantil.

F.W. – O senhor entrou em 71. 71 é um ano... [ri]

L.M. – O meu paraninfo foi Dom Hélder Câmara, proibido de entrar na minha formatura, e o nosso patrono era o Ernesto “Che” Guevara. [risos] Então, na realidade, você ao ser convidado para fazer um curso na Escola Superior de Guerra, já era problemático, não é? Mas o curso me surpreendeu muito positivamente...

F.W. – Já era 79.

L.M. – Em 79, quando eu fui fazer – porque já era uma outra colocação, não é? – você tinha a possibilidade de trabalhar em conjunto com uma série de pessoas de diferentes tipos de atividades, sejam eles civis ou militares, e desenvolver um trabalho, no qual eu fui redator e relator do livro. E a pesquisa era muito intensa. Porque vocês não tinham noção... quer dizer, vocês, eu e ninguém tinha noção do, por exemplo, do tema que foi proposto para a minha turma,

que era energia solar. Então a gente foi buscar a bibliografia, foi buscar tudo que fosse possível a nível de estudo, em bibliografias estrangeiras, não é? Na Europa, nos Estados Unidos... onde se tinha já energia solar, para trabalhar num país em que você tinha sol praticamente 80% do ano e que poderia ajudar nos hospitais, ajudar nas escolas, ajudar no serviço público de um modo geral, nos próprios hotéis, etc., as casas, moradias, mas a energia solar não foi usada nem nunca foi.

Me lembro que o ministro⁴ era o ex-governador Aureliano Chaves. Ele veio conversar comigo, me pediu até um livro autografado, que eu dei para ele e disse para ele: “Ministro, eu acho que o senhor tem a faca e o queijo na mão. Vamos fazer a energia solar funcionar nesse país que é sol o ano inteiro. Vamos diminuir o custo da energia para a população, vamos usar mais a energia solar para quem precisa, barateando de tal forma que fosse viável fazê-la.” Mas infelizmente, como tudo no Brasil é complicado, não foi para a frente. Acho que a não ser pessoas particulares, privadas, de um modo geral, a não ser algumas instituições, vamos dizer, por interesse próprio, fizeram isso. Hoje, a sede da CBF⁵, na Granja Comari, em Teresópolis, tem energia solar. Por que não usar isso no geral? É uma pergunta que eu deixo no ar, porque a energia solar poderia realmente ser bem aproveitada.

F.W. – O senhor voltou a trabalhar com o tema, depois desse trabalho para a ESG?

L.M. – Não. Eu trabalhava em seguros e era muito difícil, não é? Eu passei seis meses fazendo o curso. E tive que pedir autorização à empresa, porque, na realidade, você fica preso, não é? É proibido, no curso, você faltar mais do que uma vez. [risos] Você só podia faltar em caso de morte da sua mãe, do seu pai ou sua própria, [risos] aí você faltaria, e de uma pessoa da família, mas, fora disso, era proibido faltar. Então você não podia faltar. E é humanamente impossível você trabalhar o dia... todo dia, sem poder faltar uma vezinha, chegar atrasado. Esse era o grande problema da Escola. Fora isso, o resto, era normal, não houve nenhuma lavagem cerebral, não houve nada que pudesse denegrir a minha trajetória, [ri] vamos dizer assim, estudantil, política, que fizesse alguma modificação.

C.J. – Quem fez o convite?

L.M. – Olha, para ser sincero, acho que foi um colega meu de curso. Porque você só pode fazer se você tiver curso superior, exercer cargo de direção. ... Isso foi em 79. Já tenho quase 30 anos, não é? 26, 27 anos de formado. Não me lembro. Não me lembro.

C.J. – Foi um colega do curso de administração?

L.M. – Foi. Ele já tinha feito...

⁴ O ministério em questão é o das Minas e Energia.

⁵ Confederação Brasileira de Futebol

C.J. – Era militar?

L.M. – Não, não era militar. Para vocês terem uma idéia, na minha turma, acho que 20% eram militares, o resto eram civis. E de todas as áreas. Você tinha da área de energia elétrica, você tinha da área... sei lá. Você tinha pessoas de tudo quanto é área de atividade. E o nível, realmente, era muito elevado, não é? Porque tinha que ter curso superior. Então alguém, automaticamente, que passou por um banco de escola e que tinha condições de levar alguma contribuição...

F.W. – Vamos voltar então para o mercado de seguro. O senhor teve uma experiência bem diversificada do ponto de vista regional. O senhor trabalhou em Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Bahia. Existem diferenças importantes nesses mercados, no Brasil? Ou o mercado de seguros é muito nacionalizado, digamos assim, homogêneo do ponto de vista...?

L.M. – Não. Eu acho que não existe diferença de regionalização. Existem diferenças culturais, dentro das regiões, que são visíveis, mas, dentro do mercado de seguros, dentro da atividade de seguro, não existe. Evidente que você tem algumas características interessantes. Por exemplo, na minha empresa, nenhum funcionário me chama pelo nome, me chama de diretor. Os gaúchos fazem isso. Então é engraçado ver. Eu não me considero nem melhor nem maior, nem nada, do que qualquer um. Meu nome é Lúcio. Ninguém me chama de Lúcio. Nem meus colegas. É diretor Lúcio. Ou só diretor.

Eu me lembro que no curso de história, a gente dizia que só existem duas profissões no mundo que são chamadas de doutor: é o médico e o professor, quando faz o doutorado, na Alemanha, que tem o título de *Herr Doktor*. Fora isso, mais ninguém. Mas nós, seja regional ou nacionalmente, qualquer pessoa que tenha terno e gravata vira doutor. Então... é complicado. Mas, do ponto de vista, na área de seguros, não existe nenhuma, vamos dizer assim, grande diferenciação de comportamento, a não ser essas culturais de região.

F.W. – Mas do ponto de vista do consumidor, essas diferenças culturais impactam, por exemplo, o mercado?

L.M. – Eu acho que sim. Até porque é um problema de cultura.

F.W. – O mineiro é mais previdente, por exemplo, do que o baiano? [ri]

L.M. – Não. Quer dizer, o baiano é mais complicado. [ri] O baiano tem algumas coisas, que parecem folclore mas que, na realidade, são verdades. Uma vez, fui a Salvador olhar a sucursal da companhia. Cheguei cansado no hotel, e perguntei ao *maître*, já que não tinha ninguém no restaurante, qual era o prato mais rápido que podia sair. Ele me disse: “Um filé com fritas.”

Naquela época, eu ainda comia filé. Aí eu pedi o filé, para andar rápido. Levou duas horas e meia. [risos]

Agora, eu acredito que hoje, se você comparar seguros de 20, 30 anos atrás, mudou tudo. Hoje, com a implantação do Plano Real, com a estabilização econômica, mudou uma área, que eu reputo que é a que vai mais crescer no mercado internacional – já cresceu no mercado internacional e vai crescer no Brasil – que é a área de seguro de pessoas. Por que? Porque a partir da estabilização econômica –, quando você não tinha condições, com a inflação, de pagar nenhum tipo de seguro, dez, 15 reais por mês –, você passou a fazer o seu balançozinho mensal e chegar à conclusão que você poderia fazer uma poupança de longo prazo, que é o seguro de vida, o seguro de pessoas, para poder deixar a sua família amparada no caso de falecimento. Então, essa mudança de comportamento atingiu todo mundo, quer dizer, todas as áreas, todas as regiões do país. Evidente que se você pegar as regiões com maior poder aquisitivo, evidente que elas são mais importantes, do ponto de vista de faturamento, do que as de menor poder aquisitivo.

F.W. – Mas fator de ordem cultural, o senhor acha que há diferenças?

L.M. – Eu acho que não. Eu acho que precisa mudar um pouco... Eu escrevi um artigo⁶, para a última ou a penúltima revista da Funenseg, em que eu dizia que era preciso e necessário acabar com o diálogo dos surdos, não é? Que era o quê? Hoje, quem escreve para seguro – já que seguro é uma coisa completamente diferente, o *segurês* é diferente, (é como o *economês*, não é?) – deveria conseguir chegar mais ao consumidor, explicar mais ao consumidor o que é que é seguro. Porque todo mundo...

C.J. – Como os magistrados querem fazer. Tirar o *juridiquês*.

L.M. – É. Por que? Porque você tem complexidade. O prêmio, que é aquilo que você paga pelo seguro, na realidade, é o prêmio que eu estou te dando. Na sua visão, contudo, seria aquilo que você vai receber, e eu cobro um prêmio pelo seguro. Eu achava, sempre achei, que deveria se tentar mudar a terminologia de algumas coisas. Hoje é capital segurado, para o seguro de pessoas, mas antes era importância segurada, termo que valia tanto para o seguro de pessoas como os seguros patrimoniais, mas que foi modificada... Você tem reserva, você tem retrocessão, você tem resseguro, você tem seguro garantia, seguro de automóvel, seguro de risco de engenharia, seguro de responsabilidade civil. Você coloca isso tudo na cabeça de um leigo, é a mesma coisa que botar uma bomba para explodir pertinho dele e ele sem saber o que está acontecendo. Então eu acho que uma coisa no mercado de seguros deveria ocorrer... A Escola Nacional de Seguros, a Funenseg, ela tem feito muito nesse sentido, quer dizer, levando mais conhecimento à população de modo geral, através de cursos, de palestras, de seminários, de eventos que possam mostrar ao consumidor o que é o seguro.

Eu me lembro que num fórum jurídico (aliás, você tocou no assunto do advogado) feito pelo Sindicato das Seguradoras do Rio de Janeiro, no hotel Méditerranée, foram 250 pessoas, 80%,

⁶ O entrevistado fez referência ao seu artigo intitulado *Pelo fim do 'diálogo de surdos'*, publicado na revista Cadernos de Seguro nº. 135, editada pela Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG).

entre ministros do Superior Tribunal, desembargadores, juízes, para discutir o tema contrato de seguro. Sentou-se ao meu lado, o ministro-presidente do Superior Tribunal de Justiça, que depois de uma palestra, me disse: “Olha, eu hoje descobri que a companhia de seguros não é rica.” Vejam vocês. Por que? O que é o seguro? Seguro é mutualismo, é a junção de faturamento que você obtém na venda de um negócio de n pessoas, que você cria um fundo que vai se transformar, futuramente, nas aplicações de reserva, para o crescimento econômico do país. Então, a visão que o Judiciário tem – ou tinha, ou alguns continuam tendo – era de que você tinha um gigante de um lado, que eram as seguradoras, e do outro, o Davi, que era o consumidor. Você tinha o Goliás aqui e tinha o Davi do lado de cá. Na realidade não é isso. Nós temos um exemplo gritante que é o seguro-saúde, que, por inoperância do governo nessa área, cresceu uma barbaridade, para suprir as deficiências, que eram obrigadas a ser feitas pelo governo.

O governo acabou com o mercado de seguros, criando regras, de tal modo que hoje é difícil qualquer seguradora que ainda opera em seguro poder ter lucro na carteira. Quer dizer, a relação entre o pagamento de indenizações e o que se recebe ultrapassa mais de 80%. Então, é um absurdo. Se você agregar a isso a despesa administrativa mais a comercial, você está tendo um prejuízo mensal acima de alguma coisa fora do 100%.

F.W. – Eu queria que o senhor falasse um pouco da sua experiência no Clube dos Seguradores e Banqueiros. Como é que o senhor chegou lá?

L.M. – O presidente da Federação Nacional das Seguradoras⁷ me pediu para assumir o lugar do professor Teófilo Azeredo Santos, que era então o presidente do clube. Antigamente, o clube era um referencial em termos de entidade que levava ministros de Estado para fazer palestras para os seus associados. Mas chegou-se a tal ponto que hoje não tem mais do que 15 proprietários de títulos do clube, e um problema trabalhista grande, porque você tinha um restaurante, que era do próprio clube e explorado pelo clube, e que os cozinheiros e alguns garçons, todos entraram na Justiça do Trabalho contra o clube.

A minha função, basicamente, ao longo de alguns anos, foi resolver o problema trabalhista, pagar a essas pessoas, limpar todo o clube. O clube, hoje, tem, vamos dizer, a parte de imóveis, tem um pedaço da sede lá, e o outro, que ele aluga para um restaurante que funciona no prédio da Fenaseg. Então o clube, na realidade, está sendo terminado para ser transferido para a Fenaseg, para a Federação, para que ela pague as despesas, até porque os proprietários de título pagam 70 reais por mês... Isso não dá para pagar nem o condomínio do prédio. É porque ele tinha uma verba lá, que sobrava e que dava para pagar. Então o clube, na realidade, foi adaptado às novas regras do Código Civil, seu estatuto foi modificado, e agora, nós entregamos ao escritório de advocacia, para ver como é que se poderia fazer a transferência do clube para a administração da Federação.

F.W. – Ele só tem finalidade cultural, digamos assim, recreativa? Não tem nenhum outra?

⁷ O entrevistado fez referência a Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (FENASEG)

L.M. – Antigamente, a atividade do clube era centralizada basicamente em palestras, em seminários, em fóruns, em convites a pessoas que fossem evidentemente formadoras de opinião, de alguma forma, e pudessem levar algum tipo de conhecimento ao mercado de seguros. Porque as companhias associadas, eram em sua maioria, seguradoras... Não havia muitos bancos. E depois, com o término disso tudo, acabou-se, não é? É chegou a um ponto de não ter mais condições de se tocar um clube sem ninguém. Eu não tenho, hoje, no clube, funcionários, não tem mais ninguém. Basicamente, o serviço burocrático, de receber, pagar, etc., é feito pela própria Federação.

F.W. – O senhor apresentou muitos trabalhos sobre a questão da fraude e sobre a questão do risco. Fale um pouco sobre isso para nós. Como é que isso tem evoluído no mercado?

L.M. – Olha, em 1995... por aí, 94, 95, eu comecei a discutir esse assunto, que ninguém gostava, que ninguém queria... Todo mundo tinha medo de tocar no assunto fraude. Eu comecei a mostrar que a fraude já era uma praga, não é? Ela corroía de tal ordem o mercado que os custos do seguro sempre cresciam em função da fraude. Eu cheguei a dizer que a fraude representava de 20 a 30% do total de indenizações pagas pelo mercado. Hoje, eu diria que ela está entre dez e 15%, porque várias ações, inclusive da Federação, foram tomadas, como a criação de uma diretoria específica de combate à fraude, com ações que foram desenvolvidas ao longo, mas que demoraram muito a surtir efeito, não é?

As fraudes aconteciam e acontecem até hoje... Recentemente, vocês viram, uma pessoa foi encontrada morta na baía de Guanabara, mas na realidade ela já tinha morrido em 1980. Dois primos resolveram brincar de fraude, para levar o dinheiro, para receber os seguros que aquela pessoa tinha. Era uma pessoa de nacionalidade judaica e que tinha morrido em Israel, em 1980, e que apareceu morto, agora, no ano passado, aqui na baía de Guanabara. Teoricamente era outra pessoa, outro corpo, não é? Recentemente, em São Paulo, uma mãe foi morta pelo namorado da filha. A filha chegou para a mãe e disse: “Mãe, a senhora está velhinha, eu tenho uma dívida, preciso pagar essa dívida, não tenho como pagar. Vou contratar o seguro de vida da senhora e vou mandar matar a senhora. A senhora está de acordo?” E ela: “Estou.” Aí ela mandou o namorado matar a mãe. Evidentemente que a polícia conseguiu bloquear a tentativa de recebimento do seguro de vida. Mas acontecem coisas desse tipo.

É evidente que há fraude em determinadas carteiras, principalmente a de automóvel. É muito constante! Eu me lembro de um caso bastante interessante. O fraudador – ele, na realidade, está um passo à frente do segurador – comprou uma lanterna de carro, escaneou a nota fiscal da concessionária que vendeu a lanterna, e com ela emitiu uma nota fiscal, botou um carro zero dentro dessa nota. (Uma das coisas que eu acho errado no mercado é que o carro zero, desde que com o carimbo de que saiu em 24 horas da concessionária, não sofre vistoria. E aí encontra-se grande parte da fraude). Então, ele deu entrada no seguro desse veículo, através da nota fiscal. Um mês depois, entrou com uma reclamação de roubo e furto. Porque o mercado de seguro recebe das montadoras um catálogo com a identificação do chassi, em que você consegue... Mas por acaso, o funcionário dessa seguradora já tinha uma certa experiência, antigo, verificou que um número não era naquela seqüência normal daquele tipo que veio, e fez uma consulta à montadora. Chegou-se à conclusão de que aquele carro não existia.

Fora isso, você tem uma série de outras coisas... A Fenaseg desenvolveu um projeto, chamado Projeto Fronteira, que foi colocado na fronteira seca do Brasil, com o Paraguai, a Colômbia, a Bolívia, etc. O que é que o indivíduo fazia? Ele passava com o carro. Vendia esse carro lá fora e voltava. Passados dois, três dias, ele entrava com uma reclamação de roubo e furto. Hoje, o Projeto Fronteira já fotografa a entrada do carro, fotografa que ele não saiu...

F.W. – Esse é um projeto da Fenaseg. Ela faz isso sozinha ou tem algum convênio?

L.M. – Ela tem, hoje, um convênio com o Ministério da Justiça, através da Polícia Federal. Então você barra essa fraude, que era cometida assim... sem mais nenhum problema, de qualquer ordem. Você se depara com o fraudador de quadrilha, não é? ou então com o fraudador que tanto pode ser o segurado, como um terceiro – um empregado de seguradora, um corretor de seguro, enfim, qualquer pessoa que trabalhe ou não no ramo. E isso aí é o famoso, considerado como a “lei de Gérson”⁸, aquela de levar vantagem em tudo. Então, ah, não, eu bati o carro, a minha franquia é de mil reais, eu vou aumentar isso aqui, em conluio com a oficina, para não precisar pagar os mil reais da franquia. Isso é normalíssimo acontecer. Agora, o seguro de vida e acidente, ele envolve valores muito altos, não é? Então você tem uma menor quantidade de fraudes, mas o volume, o impacto financeiro é duas vezes maior.

Só para dar um último exemplo (a gente tem centenas de exemplos). Uma pessoa foi a um determinado banco – era cliente do banco, já antigo – e levou a mulher – aqui, minha esposa e tal – para o gerente. O gerente ficou conhecendo então a mulher do cliente. E nesse ínterim, através do gerente, ele contratou seguro no valor de 500 mil reais, naquela época. E foi em outro banco e fez a mesma coisa. Passou aí uns dois, três meses, ele voltou ao banco, todo choroso: “Fulano, queria te comunicar que a minha mulher morreu.” “Mas como morreu? Uma pessoa tão jovem, tão cheia de vida e tal.” “É. Mas ela ficou doente de repente e morreu.” E aí o gerente, evidentemente, por ser um cliente antigo, pediu à seguradora que agilizasse o pagamento. Mas a seguradora, por norma, a maioria verifica a investigação do acidente, apesar de não ser uma prerrogativa dela fazer investigação dessa natureza, porque não é do ramo do mercado de seguros fazer investigação.

F.W. – Quem faz a investigação para as seguradoras?

L.M. – São empresas terceirizadas, contratadas. Aí esse investigador foi na rua onde morava esse senhor, esse cliente do banco, e começou a fazer perguntas. A uma senhora que ele encontrou, comentou: “Pois é, a dona fulana de tal morreu, não é? Assim, de repente, cheia de vida.” “Não. Ela já estava doente há muitos anos, estava entevada na cama.” Bom. Final da história. Descobriu-se, através da investigação, que aquela mulher levada aos gerentes para fazer o seguro era a amante dele. A mulher dele mesmo tinha morrido por doença grave, e ele estava tentando receber um seguro. Então, esse problema de fraude é um problema complexo, que é necessário se estudar com muito carinho, porque o Judiciário brasileiro, de modo geral,

⁸ A expressão “Lei de Gérson” significa no termo usual: pessoa que “gosta de levar vantagem em tudo”, no sentido negativo de se aproveitar de todas as situações em benefício próprio, sem se importar com a ética.

não aceita a prova indiciária. Então, você tem indícios de fraude – totais, 90% –, mas não consegue comprovar a fraude, e o Judiciário não aceita.

C.J. – É por isso que há esse temor em tratar do assunto da fraude? É uma coisa que me causa estranhamento, quando o senhor fala...

L.M. – O temor de as seguradoras fazerem um estudo mais apurado, de se dedicarem mais à fraude é que elas tinham dois problemas: primeiro é que se você não prova a fraude, só indica, você pode levar um processo de perdas e danos, de dano moral, em cima; segundo, a fraude, normalmente, quando você se depara com quadrilhas montadas para fazer fraude, você corre risco de vida, o que não é a prerrogativa número um de qualquer pessoa que trabalha com seguro. Houve um caso de uma seguradora, em que o sujeito chegou, pediu para falar com o responsável, o gerente da área de sinistro, e ele disse que estava ocupado. Nesse momento, a pessoa estava na portaria, no saguão de entrada da seguradora, e abriram uma porta, ele deu de cara com o gerente. Aí invadiu, pegou uma arma, botou na cabeça do gerente, entrou para uma sala, que era de vidro, e aí chamaram, no mesmo momento, acionaram o prédio – tinha um serviço, um condomínio muito bom de segurança –, que acionou a polícia. Em meia hora a polícia estava dentro da companhia. E tinha entrado um diretor da seguradora ao lado dessa pessoa e tal. E eles disseram: “Aquele é o diretor, aquele é o gerente e aquele é o sujeito que está com a arma”. Aí, a polícia chegou, botou a arma, tomou a arma dele. Ele era policial. Então, na realidade, você tem, tinha e continua tendo um certo temor em fazer investigação. Por isso, hoje, você tem empresas que são contratadas para fazer investigação, principalmente no seguro obrigatório, que nós chamamos de DPVAT⁹, em que é contratada uma empresa. Essa empresa, já num ano... no primeiro ano, ela fez com que o consórcio de seguro DPVAT deixasse de pagar 80 milhões de fraude. Normalmente, eles pegavam pessoas já mortas, jogavam na estrada para o caminhão passar em cima, e faziam a ocorrência de morte por atropelamento na delegacia de Polícia, quando, na realidade, a pessoa já estava morta há um, dois, três dias...

Hoje, com a globalização, com a quantidade excessiva de tecnologia, cada dia mais avançada, você falsifica qualquer coisa. Então você falsifica a certidão de nascimento, o atestado de óbito e outras coisas mais que são necessárias para comprovar um acidente. Você pode comprovar um acidente com documentação falsa e receber, sem ele ter ocorrido. Esse é o grande problema da fraude. Foi criado então – depois de um estudo, feito pela *McKinsey & Company*, que ouviu todo o mercado de seguros – uma forma de combater à fraude, exatamente para fazer-se palestras, fazer-se um banco de dados (é primordial, em qualquer ramo de atividade, você ter um banco de dados) cheio de informações, que pudessem ajudar a combater a fraude.

F.W. – E me diga uma coisa. Quer dizer que, em termos estatísticos de ocorrências, o maior problema é o DPVAT? É onde acontece mais? Em que tipo de seguros mais ocorrem fraudes descobertas, digamos assim?

⁹ Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre.

L.M. – Eu acredito que seja o DPVAT, automóvel, vida, acidentes pessoais e depois os outros ramos de um modo geral. Transporte, onde você faz fraude com gasolina, com adulteração, e tenta receber aquela carga. Você faz fraude com seguro-saúde. Teve um caso, extremamente conhecido, de uma advogada do Rio de Janeiro que cedeu a carteira para a empregada, que estava passando mal, poder ser atendida. A empregada foi para o hospital com a carteira dela, se internou e morreu no mesmo dia. Quem é que morreu? Essa advogada (não sei se ela conseguiu resolver essa situação). Ela, na realidade, estava morta. Tinha cometido um crime, de ceder a carteira... mas quem morreu evidentemente não foi ela própria, foi a empregada. Mas ela não tinha como provar que não tinha morrido porque o documento era dela. Quer dizer, as pessoas, às vezes...

Ah, e não depende muito do grau de instrução. Pelo contrário. Cada vez mais você observa que as pessoas que fazem fraude têm um grau de instrução elevado.

F.W. – Claro.

L.M. – Por que? Porque ela manipula a forma de se chegar a uma seguradora, na tentativa de receber o seguro.

F.W. – E o senhor tem informações do ponto de vista comparativo, ou seja, entre os países? Brasil é um país onde tem muita fraude de seguro? Ou ele está na média?

L.M. – O Brasil é o quinto país do mundo em fraude de seguro.

F.W. – Quais são os primeiros? Só por curiosidade.

L.M. – O primeiro, os Estados Unidos. [ri] E você parte para os países europeus de um modo geral, por que? Você tem muita fraude que vai para o Leste europeu. Você faz uma fraude, principalmente na carteira de automóvel, e você leva esses carros do Mercado Comum Europeu para o Leste europeu. Algumas fábricas, por exemplo, as grandes, a Audi e outras, têm colocado chip nos carros, com tecnologia de satélite no mundo inteiro, para descobrir onde está o carro. Um tipo *Global Positioning System* (GPS), em que você usa, inclusive, nas cargas, as cargas mais valiosas, você faz hoje essa identificação. Então o Brasil é considerado entre os cinco maiores países em volume de fraudes.

F.W. – Mas isso é fraude em que realmente houve denúncia ou seria uma estimativa?

L.M. – Não. Você tem a fraude comprovada, aquela que você deixou de pagar porque descobriu que era fraude; você tem a fraude em que você chegou a 90% de investigação de que era fraude, e não conseguiu comprovar... você conseguiu a ter incidência... você só não

conseguiu a prova indiciária, certo? Se você juntar isso tudo, você tem então esse número de fraudes, pagas ou não. Se nós consideramos 15% de fraude como uma fraude que não se paga, já é um absurdo, está certo? Os Estados Unidos, por exemplo, são 120 bilhões de dólares de fraude, por ano¹⁰.

F.W. – Mas isso tem também que ser confrontado com o tamanho do mercado.

L.M. – Concordo plenamente. Mas o volume é extremamente alto. Você tem uma... E a incidência de fraude lá não é diferente da nossa não. É mais ou menos a mesma coisa. Eu vi, outro dia, uns vídeos americanos em que o cara estava tentando fraudar, porque estava com um problema na coluna e tal, e os investigadores americanos têm empresas contratadas. Tem a *National Insurance Crime Bureau*, a NICB. Ela é contratada do mercado americano. É especializada, tem banco de dados em conjunto com o *Federal Bureau of Investigation* (FBI), com a *Central Intelligence Agency* (CIA), com os governos estaduais. Lá, a normatização do mercado é estadual, não igual à nossa, que é federal. Então lá você tem leis estaduais diferenciadas, para tratar do problema. Mas, de um modo geral, as seguradoras contratam esse Bureau, que faz um banco de dados, com cruzamento de dados. Você vê, por exemplo, que um cara que já morreu está comunicando um acidente de automóvel no qual ele é o motorista. Não existe a mínima possibilidade. Isso a Fenaseg, hoje, já começa a fazer para o mercado de seguros.

F.W. – Mas então, se o senhor tivesse que fazer uma avaliação assim, comparando com a situação mundial, digamos... com a fraude no mercado de seguro internacional, o senhor diria que estamos bem, estamos mal ou estamos na média de todo o mundo?

L.M. – Eu diria que nunca está bem, quando você se trata de fraude. [ri]

F.W. – Sim, mas... comparando?

L.M. – Eu diria, comparando valores, expressividade, volume de negócios, que nós estamos bem. Mas se nós crescermos o mercado dentro do crescimento que é previsível... Eu acho que a tendência de crescimento depende muito do crescimento da economia. Se nós crescermos, daqui para a frente, a economia, o mercado de seguros vai a reboque.

F.W. – E a fraude vai junto. [ri]

L.M. – E a fraude vai aumentar. Uma coisa leva a outra. Mas a partir do momento que você tem também essa possibilidade em crescer dos dois lados, você também tem possibilidade de aumentar o seu nível de couraça, vamos dizer assim, de proteção, para diminuir a fraude.

¹⁰ Nos EUA, as estimativas são, para 2006, entre 30 e 90 bilhões de dólares ou 10 a 15% dos sinistros pagos.

F.W. – E o senhor mencionou que houve, nos últimos anos, uma diminuição. Da época que o senhor começou a tocar no assunto, o senhor falou em uma redução de 20%. O senhor pode resumir para a gente como é que se conseguiu essa redução?

L.M. – Olha, você teve muitas denúncias através do Disque-Denúncia...

F.W. – Em espaço de tempo, isso aí é o quê? Dez anos?

L.M. – É, dez anos. Vamos dizer dez anos, em números redondos, ficaria melhor do que dizer 12, 14. Dez anos. Alguns sindicatos... regionais criaram um sistema de disque-fraude, combate à fraude. Algumas seguradoras, principalmente as seguradoras estrangeiras, levaram até pessoas para serem instruídas e trabalhadas nos Estados Unidos. Eu mesmo fui convidado para ir a uma exposição nos Estados Unidos sobre o combate à fraude. Essas seguradoras adotaram critérios internos de controle e combate à fraude.

Também procurou-se, através do Disque-Denúncia, investigar-se mais, levar mais os assuntos para a polícia. A polícia também começou a pedir um pouco mais de ajuda ao mercado de seguros, sobre dados que não eram posicionados, como nos casos, por exemplo, de seqüestro, nos casos de morte seguida de tentativa de recebimento, por valores expressivos. Isso tudo fez com que se acordasse um pouco. E também, o próprio Judiciário começou a se interessar mais pela fraude. Então, eu acredito que a junção de... vamos dizer assim, de atitudes, se é que eu posso dizer dessa forma, entre os integrantes do mercado, levaram a uma redução.

F.W. – E o papel do Estado? Porque o Estado é fundamental nesse processo. Como é que ele vem reagindo? Ele tem tido sensibilidade, as suas instâncias, governo, Poder Judiciário?

L.M. – Olha, eu acho que o Estado precisa... O Poder Judiciário, a gente tem feito, sempre que possível, encontros, com fóruns jurídicos, na tentativa de mostrar ao Judiciário como é que funciona o contrato de seguros. As autoridades policiais, aqui, principalmente, no Rio de Janeiro, a gente tem procurado, através do Sindicato das Seguradoras, um bom relacionamento, integrando as forças policiais, no sentido de, primeiro, reduzir o roubo e furto de veículos. Por que?

F.W. – É, porque aí o senhor já está entrando no risco. Eu já ia chegar lá.

L.M. – Sim. O risco de automóvel, hoje, é o maior que tem. Porque você, qualquer pessoa, a não ser, evidentemente, as de poder aquisitivo extremamente alto, compra o carro preocupado com o seu patrimônio, quer dizer, então fazem o seguro. E se vocês observarem, 80% do roubo e furto de automóvel no Brasil, e principalmente no Rio de Janeiro, são de carros novos, zero. Porque quando você recupera esses carros – hoje, no Rio, nós estamos com 50% de percentual

de recuperação –, são basicamente carros com um... de zero a um ano de vida. E isso ocorre no mundo inteiro. Só que, lá fora, você recupera de 80, 90%. E aqui você recupera 50. Hoje, nós criamos, em conjunto com a Secretaria de Segurança, um sistema chamado de pátio legal, para onde são levados todos os carros recuperados, diminuindo a incidência de prejuízos nos carros recuperados, que sempre ficavam na porta das delegacias e eram depenados. Então, o próprio poder público está percebendo que de um crime menor, que é o roubo ou furto de um veículo, você chega ao crime maior, que é o tráfico de drogas, a troca por drogas, com o carro virando moeda de troca... Automaticamente você parte para latrocínio e etc., através do roubo e furto de veículo.

Então é necessário que o poder público de segurança seja sempre monitorado nesse sentido. Então você tem, realmente, a possibilidade de fazer esse entrosamento com as forças policiais para tentar reduzir. Se você pegar 12 meses para trás ou 24 meses para trás, você vai ver que os bairros de maior incidência de roubo e furto são os mesmos, os dez maiores são os mesmos. Ele só muda de lugar. Uma hora ele é o primeiro, outra hora ele é o segundo, outra hora ele é o terceiro, aí volta para o quarto, vai para o primeiro novamente. Sempre nos mesmos horários. Por que? Você tem a troca de turno da Polícia no horário da manhã e no horário da noite. Nesses dois horários, você tem a maior incidência de roubo e furto em todo o estado do Rio de Janeiro porque não tem policial na rua. Então é necessário – eu já disse isso várias vezes, para vários secretários – mudar o sistema de troca de turno. Porque você não pode pegar todos os policiais da zona do 19º Batalhão de Copacabana e levar tudo para lá.

F.W. – Só falta avisar. Vamos trocar agora.

L.M. – Nesse horário – de seis da manhã às oito horas e depois de 18 às 20 horas – não existe policial na rua. Isso vocês podem confirmar andando de carro. Não tem policial na rua nesse horário. E é o horário de maior incidência, seja lá de furto, seja lá de roubo. A Polícia Civil, por sua vez, não é uma polícia de repressão. Ela é investigativa, então ela não pode fazer nada, a não ser que se dê retaguarda para ela através da Polícia Militar.

F.W. – Vamos dar uma paradinha. Eu queria voltar um pouco. Porque o senhor já entrou no assunto do risco. Eu ia entrar depois no risco.

[FINAL DA FITA 1]

F.W. – Eu queria voltar, especificamente... aproveitar essa oportunidade para aprender mais sobre as fraudes. O senhor mencionou a questão do Poder Judiciário, o senhor usou uma expressão técnica...

L.M. – Prova indiciária.

F.W. – Prova indiciária. Explica para a gente do que se trata. Desculpe, a minha ignorância. Isso é uma questão de jurisprudência ou da lei do processo?

L.M. – Não. É uma questão, vamos dizer, jurídica. Porque tendo o indício, ele deveria servir como prova, até para se discutir o problema, mas o Judiciário não aceita indício de prova. Ou você prova ou não prova. Evidente que isso aí já mudou. Hoje, a gente já pode considerar que o Judiciário já aceita, em alguns casos, provas indiciárias, vamos chamar assim, para a verificação, para a análise de um processo de fraude.

Você imagine o seguinte: você tem um depósito de mercadoria sem nada dentro. Você contrata um belo seguro de incêndio de mercadoria, coloca o valor e tal. Mesmo que você tenha, (porque vai fazer inspeção) você tira aquilo de lá, deixa ele vazio. Aí o sujeito pega umas ratazanas *deste* tamanho, enrola em estopa, bota gasolina, amarra com arame e põe fogo. Sabe para quê? Porque se você tiver um único local, em que você marque para colocar o fogo, a perícia descobre. Então, botar fogo na ratazana, ela corria em volta do prédio, do local, e incendiava vários locais. Isso foi uma fraude que aconteceu em Manaus. E, pasmem vocês, que no dia seguinte, todos os jornais, em vez de informarem sobre a fraude, disseram que um comerciante tinha sido preso pela Sociedade Protetora dos Animais porque tinha judiado de uma ratazana. [risos]

Então, a fraude é algo muito complicado, porque ocorre em todos os níveis, em todos os ramos, em todos os tipos de seguro que a gente possa fazer. Então, por isso, o indício de que existe a fraude poderia ser analisado melhor, talvez com mais carinho, pelo Judiciário brasileiro. Evidente que, hoje, mudou muito e os juízes já têm uma percepção bem diferente do que tinham anteriormente.

F.W. – Não é, portanto, uma questão de mudança de processo, é uma questão de atitude do Poder Judiciário.

L.M. – É uma questão de aceitar, quer dizer, de poder analisar com mais critério.

F.W. – E o senhor mencionou também a cooperação com a Polícia Federal na fronteira. Em que outras instâncias precisariam evoluir a cooperação com o Estado, nesse sentido da fraude especificamente, não do risco?

L.M. – A fraude é um problema mais de polícia, certo? Eu acho que, a partir do momento que houver um intercâmbio maior entre o próprio mercado e as polícias estaduais... Porque essa é necessária.

A Federação é um órgão que representa o mercado a nível nacional. Mas se você não tiver um trabalho, vamos dizer assim, bem acentuado a nível regional, entre o mercado de seguros e as polícias estaduais, você não vai ter sucesso. Tem muita fraude ocorrendo na área de seguro de automóvel que poderia ser investigada, e às vezes é, pela polícia. Na área de seguro de pessoas, eu já fiz aqui os relatos de alguns casos, se não fosse a polícia, provavelmente você pagaria o seguro. Você tem quadrilhas... Tem pessoas que seccionam o dedo com uma serrinha para receber a indenização de um dedo da mão. E, normalmente, a informação é aquela: “ah, eu fui mexer numa serra e ela...” Normalmente, quando você corta um dedo neste tipo de coisa,

estraçalha e tal; ele não vai certinho, milimetricamente cortar ali. Então, existem coisas que você, normalmente, consegue comprovar. Mas outras são mais difíceis.

Então é necessário que cada sindicato regional do mercado de seguros tenha um bom entrosamento com a polícia técnica, através da Polícia Civil, evidentemente, e possa fazer uma investigação mais apurada. Isso é necessário.

Quer dizer, você partir para um esquema de fronteira, você diminui e ajuda a própria Polícia Federal na verificação da fronteira. As nossas fronteiras são muito grandes – não é? –, são imensas. E acho até que o candidato à presidência da República tem batido nesse ponto, de que é necessário patrulhar mais a fronteira, diminuir a entrada de droga, arma. Em São Paulo, por exemplo, que é a maior cidade do país, em um ano depois da lei de armamento, só houve nove portes de arma. E quantas armas foram apreendidas por dia? Milhares de armas são apreendidas todo dia, todas contrabandeadas, todas entrando via... vamos dizer... as nossas fronteiras, que não são guardadas.

E aí você entra na área de risco do seguro também, e por que? A partir do momento que você rouba um carro ou furta... No roubo é pior, porque você pode empregar a arma, vai matar uma pessoa indefesa, vai pagar o seguro de vida, vai pagar o seguro de automóvel, normalmente, quando não morre, vai para o hospital, e vai pagar o seguro saúde. Então você tem uma cadeia, que é fatalmente usada, na área de seguros, seja ela com fraude, seja ela com uma simples indenização motivada por um roubo e furto.

C.J. – Mas como se dá essa colaboração?

L.M. – Você pode solicitar à polícia que investigue uma determinada ocorrência de sinistro, que é como nós chamamos o roubo, o furto, o desaparecimento. Porque você, no automóvel, você vende ali para as feiras de roubo de carro, de peças, não é? Ele desmancha esse carro, e você reclama o roubo e furto, tentando receber indenização. Então você vende para uma sucata, para um ferro-velho, para um desmanche desses e ainda recebe o seguro. Então, se não houver uma identificação entre o mercado de seguros e a polícia para investigar, fica difícil. Porque você pode se deparar com bandidos, com quadrilhas montadas, bem estruturadas, e o mercado de seguros não tem condições de fazer essa investigação ou apurar esse tipo de delito.

C.J. – A minha pergunta, na verdade, é como o mercado de seguros pode ajudar a polícia, quando se pensa que a polícia, em praticamente todos os estados brasileiros, é sucateada, não investiga? A do Rio, por exemplo. A porcentagem de investigação da polícia do Rio é mínima: 4% dos crimes, dos delitos cometidos. Como vocês atuam, na verdade, junto à Secretaria de Segurança, para fazer esse jogo?

L.M. – Se vocês se lembram, alguns anos atrás, uns 15 anos atrás, nós doamos mais de 25 veículos para a Polícia, aqui no Aterro. O Marcelo Alencar era o governador. Nós pedimos, corremos o pires na mão... Porque os sindicatos não tem condições financeiras de fazer essa ajuda. Tem que ser através de uma cooperação do mercado. Nós conseguimos ajudar a

Secretaria de Segurança, em torno de um milhão de dólares, naquela ocasião, primeiro comprando e dotando esses carros com a nova...

C.J. – Tecnologia.

L.M. – Não. Com a nova marca. Cor e tal. Nós entregamos o carro pronto para a Secretaria de Segurança, com a concordância expressa deles. Adquirimos para a Central de Investigação da Polícia equipamentos, trouxemos equipamentos até de fora, do exterior, para que a polícia pudesse trabalhar. Se vocês se lembram, a Delegacia de Roubo e Furto de Automóveis era no Ponto Zero, ali em Benfica. Um dia, eu entrei lá e me lembrei do meu curso de história, porque tinha, exatamente, uma sala com um jardim suspenso da Babilônia. De tanto vazamento que existia no teto, criou-se, no setor de documentação da Delegacia de Roubos e Furtos, um jardim...

F.W. – De documentação!

L.M. – É. Um jardim de alto nível. [risos] E não existia papel higiênico, não existia lápis, não existia caneta, não existia papel para você escrever. Então, isso tudo chegou a um ponto de nós doarmos geladeira para o Instituto Médico Legal (IML), porque não tinha geladeira para se colocar os defuntos, para se fazer a autópsia, etc. Recentemente, eu chamei o diretor do IML para conversar comigo e disse para ele: “Olha, vocês estão demorando a apresentar laudos cadavéricos para pagamento de indenizações. O que é que está ocorrendo?” “Nós não temos dinheiro para comprar reagente químico.” Aí eu consegui que o sindicato doasse três mil reais, e eles compraram os reagentes químicos necessários. Então, veja bem, nós, através dessa parceria, temos ajudado muito a polícia, nesse sentido.

Para vocês terem uma idéia, a Delegacia de Roubos e Furtos não tinha local para um perito fazer a perícia de um veículo quando chovia. Tinha que ser debaixo da chuva. Então, nós fizemos um galpão. Aí transferiram a Delegacia de Roubos e Furtos do Ponto Zero para o antigo Departamento Estadual de Trânsito (Detran), na Francisco Bicalho. Lá, nós refizemos toda a parte da delegacia de atendimento ao cliente. Não tinha lugar para sentar, não tinha lugar para ficar... E para vocês terem uma idéia, ali é que ficavam as armas da Delegacia de Roubos e Furtos.

Vocês se lembram que um caminhão atropelou a Polinter, vamos chamar assim, abriu um rombo lá, e fugiu um monte de presos. Lá, bastava bater um caminhão na parede, você levava todas as armas. Nós fizemos uma reforma lá e agora tem um local específico, com porta blindada, para botar as armas. Então isso tudo foram parcerias, que nós fizemos, no intuito de ver se reduzia a criminalidade. Sugestões a gente dá. Agora, tem que querer fazer. Por exemplo. O Rio de Janeiro tem uma característica geográfica diferente do resto dos estados, porque a cidade só tem cinco saídas. Se você monitora com câmeras essas cinco saídas, principalmente, nos quatro postos de cobrança de pedágio, e na Rio – Santos, onde você não tem pedágio... Você poderia pôr um trailer, etc. – *lincado* com um posto policial a um

quilômetro ou 500 metros de distância, e, automaticamente, baixar no Detran, através da informática, para verificar se aquele carro era roubado ou não.

Outras coisas que você pode fazer e que, automaticamente, a gente sempre sugeriu, é o patrulhamento da cidade por motos. Todos os grandes centros do mundo – Paris, Nova Iorque, Roma – são patrulhados por moto. Não há necessidade de enfrentamento da polícia com o bandido, porque o cara está de peito aberto, mas você pode monitorar, via satélite, o GPS, as informações e seguir aqueles elementos, bandidos etc. e tal, até que a força policial venha e dê uma ajuda. Além disso, você poderia, automaticamente, usar as câmaras da Companhia de Engenharia de Tráfego do Rio de Janeiro (CET-RIO), que estão espalhadas por todo o estado, com uma tecnologia já bem mais avançada. Você pode monitorar cem carros ao mesmo tempo, sem necessidade de ter pessoas para comandar. Você *linca* no computador do Detran, junto com a polícia, e faz essa identificação. Então são coisas que você pode, automaticamente, fazer e reduzir a criminalidade. Quer dizer, você tem excesso de ferros-velhos fazendo desmanche... Outro dia, a própria Delegacia de Roubos e Furtos estourou um em Niterói. Estava cheio de carros, com peças roubadas e furtadas, dentro do estabelecimento comercial, se é que nós podemos chamar dessa forma. Então... isso tudo são sugestões, que podem ser desenvolvidas, para diminuir a criminalidade no estado.

C.J. – Algumas dessas medidas têm contribuído para a diminuição da criminalidade do início dos anos 90 para cá?

L.M. – Se aplicassem, sim. [ri]

C.J. – O senhor acha que...

L.M. – Eu acho que precisa ter vontade política, querer fazer e fazer, senão não adianta.

F.W. – No caso dessa doação, na época do governo Marcelo Alencar, vocês tiveram algum *feedback* do resultado?

L.M. – Nós fizemos um trabalho de mapeamento das ocorrências... São dados interessantes.... Quando o governo entra, o roubo e o furto está *aqui*. Aí, ele toma medidas, o roubo e o furto cai, vem *aqui*. Quando começa a chegar o período de saída dele, aí o roubo e o furto começam a subir. E o governador que vem já encontra ele *nessa* altura. Então é como se a criminalidade fosse uma montanha-russa dos governos estaduais: ela aumenta e diminui, aumenta e diminui na medida que entra governo, sai governo, entra governo, sai governo. Então, é necessário que se faça alguma coisa.

F.W. – O senhor mencionou a vontade política. Além dessas iniciativas de doação, o senhor acha que o mercado tem sido eficiente na cobrança política dos responsáveis, ou o mercado

talvez tivesse que fazer uma pressão mais eficaz? Enfim, como é que o senhor vê a ação política? Porque, realmente, não tem outra forma.

L.M. – Não.

F.W. - É a ação política, para cobrar das autoridades o cumprimento das suas responsabilidades na questão, que afeta o risco. Não vou nem falar da questão do mercado porque é muito mais complicado, a questão macroeconômica é mais complicada. Mas o senhor acha que o mercado tem sido sensível e eficiente politicamente para procurar influenciar os governos e cobrar isso deles?

L.M. – Eu acho que poderia ser mais. Na semana passada, a Federação entregou ao candidato Geraldo Alckmin uma proposta de crescimento, de modificação na área de seguro, previdência e capitalização. Aí, evidentemente, é um estudo macro, desenvolvido por dois economistas daqui (Fundação Getulio Vargas), e que ouviram todo o mercado, com sugestões, para que isso fosse feito. Agora, com a modificação política da própria Fenaseg – ela vai ser transformada em Confederação; vão ser quatro federações e os sindicatos regionais – você vai ter uma estrutura que vai dar condições de fazer uma Adição Direta de Inconstitucionalidade (ADIN), fazer um mandado de segurança, o que, hoje, a Fenaseg não pode fazer porque ela não tem representatividade a nível nacional pelo sindicato. Então ela usa ou a Confederação do Comércio ou a dos Bancos, seja lá qual for, mas que nem sempre você pode considerar que ela esteja de acordo com aquilo ou não. Ela faz. Ou então, ela tomar medidas que vão contra o interesse. Mas acho que é necessário até que o próprio mercado regional, vamos dizer assim, dos estados, tenha uma postura mais abrangente a nível de atuação. Eu considero, hoje, que o Rio de Janeiro, nesse aspecto, é o primeiro em tudo: foi o primeiro a buscar essa parceria, foi o primeiro a desenvolver essa parceria, foi o primeiro a buscar essa integração. Isso foi levado para São Paulo, Rio Grande do Sul, Minas Gerais. Mas é necessário que todos eles trabalhem no mesmo sentido, para ajudar a própria Federação – e agora Confederação, ano que vem – a buscar resultados mais positivos em todas as áreas de seguro, porque se não vai ficar difícil.

C.J. – Como a Fenaseg está estruturada hoje? São só os sindicatos?

L.M. – É. Você tem oito sindicatos, que elegem o presidente da Federação e representam o mercado de seguros. E ela, a Federação, representa o mercado de seguros. A idéia é criar-se quatro federações, em conjunto com a própria ANAP, que é a Associação Nacional de Previdência Privada: de vida e previdência, saúde, capitalização e riscos patrimoniais – que eles chamam de ramos elementares porque ainda não houve um ajuste técnico nesse sentido.

Bom. Os presidentes? Ampliaria a atuação dos sindicatos. Por exemplo, o Rio de Janeiro passaria a agregar o Espírito Santo ao seu acervo, se é que eu posso chamar assim, ou ao seu estatuto, não é? à sua área de atuação. Minas Gerais pegaria Goiás, Distrito Federal, sucessivamente; a Bahia pegaria outros e Recife¹¹, outros estados do Norte e Nordeste, fazendo com que você tivesse cinco, acho que cinco ou seis sindicatos regionais mais fortes do ponto

¹¹ O entrevistado quis fazer referência a Pernambuco.

de vista de representatividade, dando condição de se montar, então, uma estrutura mais bem definida.

C.J. – Essas modificações já foram aprovadas?

L.M. – Elas estão sendo levadas e discutidas, basicamente porque os sindicatos teriam que fazer alterações de seus estatutos.

Existe também a colocação do resseguro como uma representatividade via Fenaseg. Existe sempre a perspectiva do IRB ser privatizado, não é? Ou a abertura do mercado de resseguros acontecer ainda. Então, isso tudo levaria a uma mudança, que já foi analisada, já foi estudada. Agora, os sindicatos estão participando, com essas alterações de seus estatutos, e fazendo com que até o início do próximo exercício já esteja tudo funcionando.

C.J. – Já é uma proposta consensual no mercado?

L.M. – Já. Já existe essa proposta. E vai acontecer já com a eleição dos novos presidentes, coincidindo com as federações e a confederação.

C.J. – As discussões para se transformar a Fenaseg em confederação se iniciaram há muito tempo?

L.M. – Já tem um ano, aproximadamente.

C.J. – Chegaram rápido a uma posição.

L.M. – É. Não tem tanta coisa assim para fazer. Na realidade, contratou-se uma empresa de consultoria especializada nessa área para fazer todo o trabalho de campo necessário, para apresentar à Federação. E aí a Federação criou uma comissão de seguradores, que participaram do levantamento, da colocação de todos os assuntos que foram desenvolvidos por essa empresa, e aí foi levado a cada sindicato a proposta já montada.

C.J. – E nenhum sindicato criou obstáculo?

L.M. – Não, quer dizer, evidentemente que, no início, era para se tentar fazer um sindicato que representasse o sul do país, mas como o sul é sempre complicado, então ficou um no Rio Grande do Sul, um no Paraná e um em Santa Catarina.

C.J. – Ah, então, no sul não teve o regional.

L.M. – Não, não, não... Houve, vamos dizer assim, essa insurreição, se é que nós podemos chamar dessa forma. É evidente que houve uma série de discussões e tal, até que se chegou à conclusão que não se deveria mexer nesses sindicatos.

C.J. – Voltarei ao início da nossa conversa. Eu queria que o senhor falasse um pouco sobre a história da Previdência do Sul, para a gente deixar registrada a história da empresa.

L.M. – A Previdência do Sul é uma empresa que tem cem anos de idade. Eu acredito que hoje, no mercado, deva ter só duas ou três com mais de cem anos. Uma delas é a SulAmérica, a outra é a Previdência. Não me lembro da terceira, porque algumas foram incorporadas por outras grandes grupos.

A Previdência do Sul começou a trabalhar, basicamente, com seguro de vida individual. Naquela ocasião, os médicos faziam as análises clínicas das pessoas que tinham interesse em comprar um seguro de vida. Hoje nós estamos voltando para essa prática. São os chamados

dotais, o seguro dotal. Naquela época, era dotal 20, dotal 30, dotal... Ou seja, você fazia o seguro pelo período que a pessoa desejava em número de anos prováveis de sobrevivência dela.

Depois, a Previdência foi negociada. Em 1973, ela foi vendida à SulAmérica. Só que a SulAmérica tinha um interesse maior: era vender a companhia para fazer, evidentemente, dinheiro. E aí... O gaúcho, de um modo geral, é bairrista demais. Então, o governador – na época, era o Sinval Guazelli – chamou o pessoal da SulAmérica e disse: “Olha, daqui não se tira a sede da Previdência do Sul. Então eu compro a companhia.” E aí venderam a companhia para o estado. E o governador colocou imediatamente à venda, para o empresariado gaúcho, dando algumas alternativas de compra, de modo que ela pudesse ficar no estado. A Associação dos Profissionais Liberais Universitários do Brasil (APLUB) comprou a companhia em 1974, e começou a operar com todos os ramos de seguro, até 1991, quando nós chegamos à conclusão que o nosso negócio não era trabalhar com todos os seguros. Cinquenta e quatro por cento da carteira de seguros da companhia era automóvel. Nós tínhamos 540 funcionários. Nós tínhamos muito problema. Só no Rio de Janeiro, nós tínhamos 57 funcionários.

Chegamos à conclusão que a companhia era especializada em seguro de vida – antes, seguro de vida, hoje, seguro de pessoa – e passamos a operar, de 91 para cá, com só seguro de pessoas. Hoje, 94% da empresa, do mix de carteira dela de seguros, são seguros de pessoas. Dia 1º de agosto último ela fez cem anos. A carta de autorização foi em seis de outubro¹². Evidentemente que dia 6 agora, oficialmente, ela completa cem anos de vida. Hoje ela é uma companhia que se dedica exclusivamente ao seguro de pessoas. Trabalha bastante nessa área, mas tem procurado agregar produtos que já lhe renderam até alguns prêmios de marketing, como o seguro para fumante e não-fumante, em que as mulheres não-fumantes pagavam menos ainda do que os homens. Isso aí gerou dois prêmios mercadológicos para a companhia. Então, hoje, a gente procura desenvolver produtos, evidentemente, que agreguem algum valor na cobertura das pessoas, e não mais, simplesmente, como se fazia antigamente, o seguro de morte. Ah! não, eu não vou fazer o seguro porque eu não vou morrer. Mas nós todos estamos passíveis de acontecer isso com a gente. Hoje, você tem que levar em consideração que, para as famílias, manter um seguro de vida é uma poupança de longo prazo, não é? É dentro desse critério que a companhia tem desenvolvido seus produtos.

C.J. – Vocês fizeram uma senhora reestruturação em 1991.

L.M. – Fizemos. Nós saímos de 540 funcionários para menos de cem funcionários, hoje, com um faturamento em dólar bem superior ao que eu tinha, com uma despesa bastante reduzida, e com a possibilidade de, nos próximos dez anos, só dar lucro. Isso é primordial para que você mantenha um negócio rentável, como é o fim de todas as empresas, ou seja, é o lucro.

C.J. – Ela está no Brasil todo?

L.M. – É. Ela opera com sucursais no Rio Grande do Sul, Paraná, Santa Catarina, São Paulo, Rio, Minas, Distrito Federal e Bahia. Não há muito condição de você trabalhar, hoje, no Nordeste, acima da Bahia, porque é muito difícil manter uma empresa rentável nessas áreas. Então a Bahia, por exemplo, dá um atendimento, quando necessário, aos outros estados.

F.W. – E o senhor mencionou a sua experiência do Banerj, disse que aprendeu lá tudo que não deve se fazer. O que é esse tudo que não se deve fazer? [ri]

¹² O Decreto nº 6136, de 10 de setembro de 1906, autorizou o funcionamento da Companhia de Seguros Previdência do Sul.

L.M. – Ah, isso é uma colocação que eu fiz assim, talvez, na base da brincadeira, mas séria, porque... o serviço público é muito complicado. Naquela ocasião, a companhia tinha desmandos e problemas de toda ordem. Era funcionário vendendo carro para a própria família, carro recuperado, contratos mal redigidos, malfeitos... Para vocês terem uma idéia, quando eu peguei a companhia, ela tinha 15 bilhões a pagar de sinistros pendentes, você tinha quase 600 funcionários, você tinha... tudo o que você pode imaginar em termos de confusão. Aí criamos um departamento de marketing, criamos uma área de recursos humanos e fizemos algumas modificações estruturais na empresa durante um período bastante razoável. Modificamos a estrutura contábil, financeira da empresa, e no fim de um ano levamos a Banerj de 35º ao 15º lugar no mercado.

Reestruturamos toda a empresa. Lá, você não podia mandar ninguém embora, porque tinha os setores que faziam recursos, então... ele recorria a uma área, depois recorria a outra, depois recorria ao banco, depois recorria ao sistema integrado Banerj. Isso podia levar anos. Então, a pessoa não saía. Teve casos e mais casos que, diante de auditorias feitas e levantamentos realizados, pediu-se a liberação de funcionários, para ir embora, mas não havia meio. Eu fiquei um ano, sofri todo tipo de ameaça que vocês podem imaginar. E chegou num ponto que eu não agüentava. Fui ao secretário da Fazenda, porque o Leonel Brizola era o governador e ele tinha a dona¹³...

F.W. – Quem era o secretário da Fazenda?

L.M. – Era o professor Cibilib Viana. E ele (Brizola) estava em Nova Iorque, que a mulher dele estava doente (logo depois, ela faleceu). E eu cheguei lá, disse: “Professor, eu estou indo embora.” “Mas como está indo embora?” Disse: “Estou pedindo demissão.” Disse: “Mas o senhor não pode...” Eu disse: “Posso, sim. Posso. Porque eu estou licenciado da Previdência do Sul, sem vencimentos. Foi pedido para eu vir para cá, e eu não tenho nenhuma condição humana de permanecer aqui, senão eu vou morrer ou vou ter um enfarto.” E, aliás, eu quase tive, seis anos depois. Abri aqui tudo, mas não... não sofri... Mas tive que fazer. A situação era muito complicada, porque você tinha contratos que as pessoas faziam, anteriormente, que beneficiavam algumas pessoas e que não beneficiavam o todo. Foi uma época difícil, foi a época que o Fernando Collor de Melo fez aí a Linha Vermelha, e eu tive que fazer o seguro para aquilo tudo...

F.W. – É foi o ano da Rio 92.

L.M. – Para poder apartar a briga entre as construtoras, as corretoras que trabalhavam com as construtoras, trabalhavam com o mercado de um modo geral. E, internamente, existia problemas de toda ordem, seja com os funcionários, seja com o banco, você tinha cadeia de funcionários que recebiam percentual sobre produção e uma série de outras coisas que eram feitas erradamente ou erroneamente e que precisavam ser corrigidas. E havia uma certa resistência, porque ninguém em sã consciência aceita mudança, no bom sentido, não é? Você dizia: “Olha, eu vou tirar vocês daqui, vou levar para aquela sala. “Na minha mesa ninguém mexe.” Como se a mesa fosse da pessoa. A mesa era da empresa, não é? É a mesma coisa que se nós chegarmos aqui agora, olha, vamos tirar essa sala daqui, vamos levar para ali, você... não, não pode, isso aqui é meu e tal. Não é seu, é da Fundação Getúlio Vargas. E você não vai

¹³ Provavelmente, o entrevistado iria se referir a dona Neusa, esposa do governador Leonel Brizola.

poder sair daqui. Você não tem como. Então, a mudança, que estava em todo lugar, toda hora, em todas as pessoas, eram difíceis de aceitar.

Eu transferei toda a área comercial, os gerentes todos, da sobreloja - onde hoje está uma parte da Funenseg, da Fundação - para o terceiro andar, porque era tudo ali, o vice-governador era ali... Você tinha quatro andares da Banerj Seguros. No dia da transferência (porque eu descobri uma série de coisas), eles fecharam as gavetas, as salas, dispensaram os funcionários e ninguém foi trabalhar. Eu demiti todo mundo. Só que não se demitia ninguém, porque não saía. Então eu tomei os cargos de confiança e botei outros no lugar. E aos funcionários, eu disse: “Ou vocês trabalham ou vão embora para casa.” Por que? Porque eles tinham uma sala fechada e faziam todo tipo de negócio dentro dessa sala, e quando eu abri (o sistema japonês de se trabalhar, todo mundo junto no mesmo local, um vendo a cara do outro) não se podia fazer negócios com testemunha, então... Mas daí, quando houve a resistência, também houve a resistência contrária. E aí a lei do quem manda obedece... Como é que é?

F.W. – Manda quem pode, obedece quem tem juízo.

L.M. – Tem juízo, é. Na realidade, foi mais ou menos isso que aconteceu. Agora evidente que a situação chegou num ponto, depois, que o próprio governo resolveu privatizar o Banerj...

F.W. – Quer dizer, nesse momento, não havia no governo essa intenção de privatização. Isso veio depois.

L.M. – Veio depois. Quer dizer, nem o governador tinha intenção, nem falou que era para fazer nem nada. Mas evidente que chegou...

F.W. – Como é que foi o convite? O quê que ele lhe pediu no momento do convite? Como é que ele chegou ao senhor? E como foram os termos do convite?

L.M. – O presidente do banco era amigo meu, e ele disse ao governador que precisava...

F.W. – Quem era o presidente?

L.M. – Era o Antonio Carlos Soares Brandão. E ele disse ao governador o seguinte: “Para resolver o problema da reestruturação, da modernização, é necessário uma pessoa de confiança e que entenda do riscado.” E aí ficaram, durante o ano de 91, tentando que eu fosse para lá. E eu não queria ir de jeito nenhum. Só fui em 92.

F.W. – O senhor já conhecia o governador pessoalmente?

L.M. – Não.

F.W. – Não tinha nenhum contato com ele?

L.M. – Não. Eu nunca entrei na área política. Em 92, em janeiro, no início de janeiro, fim de dezembro de 91, eu fui para lá, fiquei até dezembro do mesmo ano. Então, fiquei um ano só. E não sei como é que eu não morri nesse um ano. [ri] É, porque você passa por uma série de situações difíceis de serem resolvidas.

F.W. – Durante esse ano em que o senhor esteve à frente, o senhor acreditava que havia solução?

L.M. – Não, havia. Bastava botar ordem.

F.W. – Mesmo com todos esses problemas, esses recursos, esses entraves corporativos etc. ?

L.M. – Mesmo com esses problemas. Era necessário, primeiro, botar ordem na casa; segundo, administrá-la da melhor forma que é possível para um administrador fazer; e terceiro, contar, também, com a boa vontade dos funcionários, no sentido de que era melhor para eles funcionar corretamente, porque senão a Superintendência de Seguros Privados... A SUSEP me chamou no dia que eu assumi e disse: “Você tem tanto tempo de prazo para botar ordem, senão nós vamos fazer uma direção fiscal com intervenção no Banerj.” Aí imagina, vão fazer intervenção numa companhia do Estado, cujo governador era Leonel Brizola. Então era problemático.

F.W. – Era muito problemático. E nesse tempo, por exemplo, da parte do banco, não faltou apoio nenhum?

L.M. – Não, não.

F.W. – Os problemas eram realmente problemas sistemáticos, digamos assim.

L.M. – Eram levados a uma diretoria plena, que era de todo o sistema integrado, chamado Sistema Integrado Banerj, que era o banco, a seguradora, a financeira, etc., todas as empresas, e aí se reunia, então você discutia os pontos mais graves. Por exemplo, quem é que vai botar dinheiro, para aumentar o capital, para eu pagar o que tem que pagar? Tinha que ser o banco. O banco era o maior acionista da seguradora. Então o banco tinha que gerar recursos para que você pudesse trabalhar. Você tinha muitos funcionários bons, muita gente interessada em ajudar, colaborar e sanear aquilo que estava errado, não é? Sempre houve um entendimento nesse sentido, de todo mundo. Não havia como o cara dizer não, eu não quero, eu não faço, eu não vou.

F.W. – E retrospectivamente, o senhor acha que tinha solução? Ou o resultado tinha que ser aquele mesmo, privatizar o banco?

L.M. – Eu acho que sim, porque você tinha uma estrutura megalomaniaca, se eu posso dizer assim, para um banco estadual. Primeiro, você tinha um prédio, ali na rua da Ajuda (até hoje, não é?) imenso, e que não tinha gente. Você tinha andares inteiros corridos sem ninguém lá dentro. Você tinha dois, três carros para um diretor, você tinha dois, três motoristas, coisas grandiosas, megalomaniacas, não é? De empresa estatal, e que vinha ao longo dos anos, não é? E era necessário reduzir isso, diminuir, adequar, fazer uma reestruturação.

F.W. – O senhor mencionou o seguro da Rio 92. Na verdade, o seguro da Linha Vermelha, que foi feita para a Rio 92. Havia outros exemplos digamos assim... na área específica do seguro, de pressões... para projetos, ou para... enfim, iniciativas que pudessem ser consideradas temerárias do ponto de vista ...?

L.M. – Não. Não.

F.W. – Não havia esse tipo de pressão? Porque se fala sempre que o banco estatal tem o problema da utilização dele como um caixa sem fundo.

L.M. – Não, não havia. Porque, vamos dizer assim, a obra foi tocada pelo governo federal, em conjunto, e foi controlada pelo governo federal.

F.W. – É. Foi uma parceria do governo do presidente Collor com o governo do estado do Rio de Janeiro.

L.M. – Foi. Eu acredito que foi uma das coisas boas que o Collor fez nesse país, além de algumas outras, não é? Também a gente não pode crucificar o cara, porque, na realidade, a abertura do mercado externo foi ele que fez. Ele acabou com o cheque ao portador, que era uma lavagem de dinheiro sem fim, mas mexeu onde não devia, que era na poupança popular. E isso foi o grande erro dele, evidentemente. Não me cabe aqui, agora, discutir politicamente isso aí. Eu só estou lembrando. Porque até, se a gente considerar que o próprio Brizola, era complicado, para poder fazer um acordo desse tipo com um presidente igual ao Collor, não é?

F.W. – Eles acabaram se entendendo bem, apesar de tudo.

L.M. – É. Eu acho que a própria sociedade de um modo geral compreendeu isso, porque era um benefício, não é? Que o estado do Rio de Janeiro precisava.

F.W. – E era um projeto que estava engavetado há anos.

L.M. – Há anos. E que acho que resolveu, até agora, o problema; que já é meio que complicado, hoje, em termos de quantitativo de carros, não é, já está quase que saturado. Você precisaria mexer em algumas... Expansões...

F.W. – Hoje é inimaginável pensar a cidade sem a Linha Vermelha.

L.M. – Imagina se você não tivesse a Linha Vermelha, como é que estaria hoje a Avenida Brasil e adjacências, não é?

C.J. – Quando o senhor toca no governo Collor e na abertura do mercado, que depois, no governo Fernando Henrique, vai se acirrar, acho que a gente podia ver como fica o mercado de seguros desde o início dos anos 90.

L.M. – Se você pegar o mercado até 94, ele representava menos de 1% em relação o Produto Interno Bruto. Nós ficamos décadas com 1% do Produto Interno Bruto no mercado de seguros. O mercado de seguros tinha uma coisa interessante. O governo militar trocou o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) pela área de seguros. O BNDES saiu do Ministério de Indústria e Comércio, onde era o setor de seguros, e foi para o Ministério da Fazenda, onde tinha o BNDES¹⁴. Nessa troca, quem perdeu foi o mercado de seguros. Por que? Porque, na realidade, você passou a ser um *grão* de areia no gigante que era o Ministério da Fazenda. No Ministério da Indústria e Comércio você tinha força. Se você considerar que hoje o mercado tem cem bilhões de reais em reserva, imagina isso dentro do Ministério de Indústria e Comércio hoje. Então você teve um crescimento bastante acentuado no mercado de seguros, que pulou, imediatamente, de 0,8% do Produto Interno Bruto (PIB) para 2,4%. No período de 94, 95...

F.W. – No primeiro ano do Plano Real?

L.M. – É. Se você pegar o Plano Real e dois, três anos à frente, nós chegamos a quase 2,5... 2,7 % do PIB. Ora, para quem trabalhou décadas com menos e até 1 %, isso era um salto monumental. E aí eu digo que cresceu exatamente na área que podia crescer, que era o seguro de pessoas, seguro de previdência privada. O mercado lançou mão de produtos em cima da

¹⁴ O entrevistado faz referência a transferência do Sistema Nacional de Seguros Privados do Ministério da Indústria e Comércio para o Ministério da Fazenda, de acordo com o Decreto nº 83.483, de 22 de maio de 1979.

ineficiência que havia em determinadas áreas, que era de aposentadoria, a área de saúde. Tentou-se voltar com acidente do trabalho, que era do mercado privado e foi transferido para o poder estatal a partir do momento que o governo achou que poderia administrá-lo da melhor forma possível. Antigamente, você tinha médicos nas seguradoras, quando você operava com acidente do trabalho.

Eu me lembro do caso de um operário de uma fábrica que chegou um dia na empresa que eu era gerente dizendo que ele estava inválido, com as mãos *assim*¹⁵. Aí, eu chamei o médico da companhia e mandei que ele examinasse. Eu só senti um grito lá dentro. E voltou. Ele tinha anestesiado e quebrado todos os dedos das mãos dessa pessoa, e engessou novamente. Por quê? Ele descobriu que tinham engessado ele errado. Então, em vez dele ser engessado *assim*, ele foi engessado *assim*, e ficou com a mão *assim*, então ele não podia trabalhar. Agora, no serviço público isso não acontecia, nem aconteceria e nem acontece nunca, por que? É muito mais cômodo você dar um laudo médico, dar invalidez dessa pessoa, e estamos conversados.

Então, a área de acidente do trabalho, pela qual o mercado brigou muito, no bom sentido, para tê-la de volta, não aconteceu. Se tivesse acontecido, eu acredito que, hoje, nós estaríamos aí com 4 a 5 % do PIB em faturamento. Se você pegar os grandes países industrializados, como o Japão, como os Estados Unidos, como a Inglaterra, a relação seguro – PIB vai de 5 a 8 %. É muito alta. Se compararmos, inclusive, com o montante do Produto Interno Bruto desses países. No Brasil, hoje, nós chegamos a perto de 3 % e podemos ultrapassar esses 3% e chegar a 4, a 5 e 6%. O que é que vai faltar? Vai faltar um esforço concentrado no sentido de crescer nichos que até então não cresceram, melhorar... E aí a gente vai ter que contar com a ajuda do governo, no plano de saúde, no seguros na área de previdência privada, que você hoje... cresceu, depois reduziu, na área de seguro de pessoas. Nós tínhamos um Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguros ou relativas a Títulos e Valores Mobiliários (IOF) de 7%, hoje é zero¹⁶, a tendência é crescer essa área cada vez mais, é fazer poupanças de longo prazo do mercado, porque, fazendo poupanças de longo prazo, você constitui reservas, você aplica em papéis do governo, você aumenta a produtividade e cresce economicamente.

Agora, para isso, é necessário que todas as forças estejam imbuídas desse mesmo propósito. Eu sugeri – acho que dei só uma sugestão – voltar ao sistema de incentivo fiscal que nós tínhamos, (e o Antônio Delfim Neto acabou com ele) que era descontar no imposto de renda o prêmio do seguro pago no seguro de vida e acidentes pessoais, limitando-se o valor que você poderia aplicar, evidentemente. Por via de consequência você não reduziria a carga tributária...

F.W. – Quando foi que o Delfim acabou com isso? Na primeira vez que ele esteve no ministério?

L.M. – Na primeira vez.

F.W. – Ainda no governo do Médici?

¹⁵ O entrevistado faz gesto simulando a mão deformada do operário.

¹⁶ O entrevistado refere-se ao Decreto nº. 5.172, de 6 de agosto de 2004, que dispõe sobre a redução da alíquota do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) dos prêmios de seguros de vida e acidentes pessoais, de 7% para 4% em setembro de 2004, para 2% em setembro de 2005, e a alíquota zero em setembro de 2006.

L.M. – Figueiredo. Ou Médici¹⁷. Então você aumentaria o quê? Você criaria possibilidade de aumentar o IOF, no volume de prêmios arrecadados, pagar mais imposto de renda etc. É uma contrapartida, que poderia aumentar bastante o faturamento das seguradoras, se houvesse essa perspectiva de estudo, do próprio Ministério da Fazenda.

F.W. – Isso foi incluído nessa proposta aos candidatos a presidente?

L.M. – Eu não sei. Eu não posso te dizer. Porque foi uma sugestão – aliás, que eu dei – numa das reuniões. Não sei se foi levado, porque eu não vi o projeto pronto. Não sei se foi levado. Mas que foi dado, foi colocado, foi colocado. Eu acredito que várias coisas podem... provocar uma abertura do mercado de resseguros... Eu não acredito que o faturamento do mercado de seguros vá aumentar com a abertura do resseguro, mas o mercado vai ter possibilidade de crescer, com produtos novos, produtos diferenciados, que são aplicados no mercado internacional e que o Brasil não tem. As grandes resseguradoras têm...

F.W. – Mas o monopólio do IRB é um impedimento à criação desses produtos?

L.M. – Sim, porque você tem a obrigatoriedade do mercado fazer o seu resseguro – quer dizer, o seguro do seguro –, com o IRB, porque ele é monopolista. Então, o monopólio sendo quebrado, no sentido de ampliar a abertura do mercado nacional para as empresas estrangeiras de resseguro, isso daria condição de você crescer em produtividade, melhorar as taxas comercializadas e trazer produtos novos. Porque eu não acredito nada... Hoje, você ressegura lá fora muito pouco, em relação ao que nós temos de faturamento no mercado interno. Por exemplo, esse avião que caiu, da GOL. Provavelmente, o mercado retém 3%; o resto você joga lá para fora. Sinistro igual a um da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), que você tem 500 milhões de prejuízo, provavelmente será restrito a 4, 5, 6 % pelo mercado nacional, e o resto vai lá para fora.

Então, é necessário que uma série de providências, de ações e atitudes sejam tomadas. Havia uma perspectiva de se criar um centro internacional de resseguro no Rio de Janeiro, proposta que foi deixada um pouco de lado, mas que de repente pode ser retomada novamente, e trazer para cá um outro organismo, já que o Rio de Janeiro concentra toda a atividade de seguros do país: a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), o IRB, a Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg), a Escola Nacional de Seguros (Funenseg), a ANAP, a Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados, de Capitalização, de Previdência Privada e das Empresas Corretoras de Seguros (FENACOR). Tudo está concentrado no Rio de Janeiro.

F.W. – O senhor acha que o Rio pode, realmente, vir a ser uma sede internacional?

L.M. – Eu acho que pode. Nós temos, hoje, o quê, aqui no Rio de Janeiro? Nós temos todo o arcabouço para que isso aconteça, além de nós termos as belezas naturais, sermos a cidade mais bonita do mundo, não é? Eu, hoje, posso dizer isso com o máximo de orgulho porque eu sou... eu fui condecorado aí, premiado, com...

F.W. – Eu vi aqui. O senhor tem a...

L.M. – Cidadão carioca do Rio de Janeiro. Ou, do Rio de Janeiro é pleonasma. Cidadão carioca. Eu acho que o Rio de Janeiro tem tudo para isso.

¹⁷ A primeira vez que Delfim Neto foi ministro ocupou a Fazenda entre 1967 e 1974, no governo de Costa e Silva e continuou no governo Médici (1969-1974).

F.W. – Pela Câmara Municipal. Foi por esse projeto que o senhor foi condecorado?

L.M. – Não. [risos] Eu acho que mais foi pelo trabalho que a gente desenvolveu....

[FINAL DA FITA 2]

F.W. – Eu na verdade só queria que o senhor explorasse um pouco mais essa proposta de transformar o Rio em um centro de resseguro. Como é que se consegue isso? Quem tem que dá o pontapé para isso?

L.M. – Bom. Você tem que ter um projeto de lei, que tem que ser levado a aprovação. O projeto, acho, que tem que ser apresentado à Câmara Federal, ser aprovado e ser colocado em funcionamento.

F.W. – Mas os nossos vizinhos vão deixar? [ri]

L.M. – É, eu não sei se deixariam, mas existia essa perspectiva, até então. E eu creio que se houver um esforço, por exemplo, agora, da bancada nova do Rio de Janeiro, pode ser que você traga esse assunto novamente à baila e possa concretizar. Tudo vai depender, como a gente diz, de querer fazer.

C.J. – Minha última pergunta. Eu quero só recuperar o IRB um pouquinho. Quando o senhor defende a quebra do monopólio do IRB, minha pergunta é: ele se sustenta sem o monopólio?

L.M. – Olha, a pergunta é pertinente, eu acho que ela é muito boa, por quê? Eu acredito que, desde que se fez a ADIN¹⁸, o IRB poderia, num crescente, ir se privatizando, melhorando... Porque, hoje, o IRB não tem qualidade nem quantidade de funcionários capazes de tocar o IRB. Saiu quase todo mundo. Todo mundo se aposentou e saiu. Os bons técnicos do IRB... e o mercado se ressentiu disso, porque a formação dos técnicos era através do IRB.

Eu mesmo, me penitencio, aprendi muito de seguro com o pessoal do IRB, na época que eu trabalhava em sinistro, na parte técnica. O IRB tinha técnicos capazes, e eram os melhores do mercado. A partir do momento que você perde esse quadro funcional... você tem que repor. É o primeiro ponto. O segundo ponto é que, a nível de competitividade, você não teria... abrindo o IRB, privatizando o IRB, automaticamente, ele não teria condições de concorrer com as grandes resseguradoras como a Munich Re, como Swiss Re. Por que? Porque são resseguradoras que trabalham no mundo inteiro, com um nível de tecnicidade tão grande que o IRB não teria condições. Agora, se você dá ao IRB uma certa tranquilidade para ele operar, e até dando a ele uma reserva de mercado durante um período, proporcional, e que ela fosse sendo reduzida, você automaticamente daria condições a ele de brigar. Por que? Porque o IRB é o maior ressegurador da América Latina. Você não tem nenhum país na América Latina que possa fazer frente ao IRB. E entre, talvez, os grandes resseguradores do mundo, ele esteja bem colocado. Agora, para ele brigar com os grandes resseguradores de peito aberto, é difícil, é complicado. Ele não conseguiria se manter, acredito eu.

C.J. – Posso fazer só mais uma pergunta?

¹⁸ Ação Direta de Inconstitucionalidade (ADIN) n.º 2223-7 foi requerida pelo Partido dos Trabalhadores (PT), em 8 de junho de 2000, e tinha o objetivo de impedir a privatização do IRB.

L.M. – Pode fazer. O que você quiser.

C.J. – É recorrente se dizer que durante muito tempo o IRB foi o lugar de formação do profissional do mercado de seguros no Brasil. E hoje?

L.M. – Não.

C.J. – Onde esse profissional está sendo formado?

L.M. – Não está formando. Hoje, você tem uma Escola Nacional de Seguros, que, acredito eu, seja o meio, o fim e o objetivo de todo o mercado, para criar condições de ter técnicos no mercado. O mercado perdeu muitos técnicos, pela própria estrutura do mercado, porque você usou mais o computador, você resolveu mais através de softwares, de programas, (tanto) que você hoje, automaticamente, não tem um técnico que faça um...

Vamos pegar um exemplo bem objetivo: um sinistro de queima de carvão. Você sabe como é que apaga o carvão? Não é com água. Quanto mais água você jogar num carvão incandescente, mais fogo ele vai pegar, mais ele vai arder. Quando os silos de carvão pegam fogo, você tem que enfiar uma pá de retroescavadeira e tirar fora, lá debaixo, e jogar para fora. E aí você vai fazer o rescaldo, fazendo cálculos de quanto tinha de carvão ali. É a chamada cubagem. Eu duvido, como profissional de mercado, que hoje tenha técnicos, no mercado de seguro, que saiba fazer cubagem. Só para te dar um exemplo. E isso você aprendia com os inspetores de regulação de sinistro do IRB. Eu aprendi a fazer isso. Hoje, eu não sei mais. Por que? Porque você perde o contato e tal. Se mandarem, se pedirem para eu fazer, eu não sei fazer mais. Mas eu aprendi isso. E você aprendia a fazer um croqui de risco. Você fazia um croqui. O que era um croqui? Era colocar no papel, através de simbologias de seguro, o risco que você estava segurando. Então você abria... você tinha janela, tinha porta, como é que você fazia, você tinha clarabóia, tinha isso, tinha... etc. Hoje, provavelmente, você tem cinco, dez pessoas, no mercado, que sabem fazer isso.

F.W. – Como se fosse um fluxograma, uma coisa assim?

L.M. – É. Você fazia, por exemplo, uma coisa semelhante *assim*¹⁹. Ou então, aqui, você abria e fazia uma janela... Você tinha terminologias próprias, para fazer uma fábrica, ou fazer um grande risco, de tal ordem que, lendo aquilo, você sabia que aqui tinha uma porta cortafogo, aqui tinha *splinker*, aqui tinha uma janela – que era de vidro ou então era de madeira. O mercado perdeu muitos técnicos uma modernização muito crescente do mercado, diminuindo essas peculiaridades ou particularidades porque houve, também, nesse sentido, que existiam no mercado de seguros.

Você tinha co-seguro, que hoje você quase não usa, mas ainda persiste. Antigamente, você fazia fila na porta da seguradora para receber um co-seguro. Você diluía seu risco entre o mercado e depois vinha receber. Então, evidente, você vai modernizando, vai criando novos horizontes, novos caminhos, novos negócios como qualquer atividade no mundo, hoje. Quem é que diria que, há dez anos atrás, nós teríamos um computador Pentium IV, funcionando com memória x, y, z, quando você tinha um 386, para fazer joguinhos, dentro de casa, que era o Atari, não é? Da noite para o dia, você já mudou, passou para um 486, depois para um 586 e assim sucessivamente. Hoje, você dorme e acorda, provavelmente o computador já está obsoleto. Você tem os *hackers*. E um dia o Antônio²⁰ me perguntou, eu fiz uma entrevista com

¹⁹ O entrevistado faz um desenho de um mapa de riscos de uma fábrica.

²⁰ Refere-se a Antônio Carlos Teixeira, editor das revistas da Funenseg, que acompanhava a entrevista.

ele, “já pensou, se um *hacker* se junta com um fraudador no mercado de seguros, qual o estrago que faria?”

F.W. – Ok. O senhor lembra de alguma coisa que gostaria de falar e que nós não perguntamos?

L.M. – Acho que vocês perguntaram tudo o que podia e não podia. [ri] Mas eu tentei responder.

F.W. – Antônio, lembrou de alguma coisa, que a gente não perguntou?

A.T. – Eu gosto muito de observar o lado social do seguro, até pela minha formação. E talvez o Lúcio possa falar um pouquinho sobre essa questão dos últimos dez anos, que a gente vem falando, a própria Fenaseg, de balanços sociais. As empresas, hoje, têm o seu lado social, associado também à questão do código de ética²¹, que a Fenaseg lançou recentemente. Sem contar a Escola também, criando aí a faculdade. Talvez você possa falar um pouco sobre esse lado social, mais ligado à cidadania, enfim, sobre como esse setor está crescendo.

C.J. – A responsabilidade social do mercado.

L.M. – Eu acho que a responsabilidade social é um tema bastante interessante. Até porque as empresas, a partir do momento que observaram que era importante fazer esse esquema... E eu digo isso porque, no caso da Previdência do Sul, da minha empresa, a gente pegou alguns casos de asilos e outros tipos de entidades que necessitavam de ajuda e fez uma parceria. Aí você envolve também o corretor, diminui um pouco a parte comercial do corretor e transfere isso para quem precisa, automaticamente. Você vai acabar com a comissão de corretagem? Não. Nem vai reduzir. Mas você pode ter uma parceria, que leve também a uma melhoria constante da aplicação, na área social, dos programas das seguradoras. Hoje, nos balanços, todos apresentam a área social como uma alternativa bastante interessante. Eu acho que isso aí pode e deve continuar e ampliar, da melhor forma possível, com as empresas, através de uma ajuda bastante substancial para quem precisa, quem necessita de ajuda, no campo social.

A.T. – E a criação do código de ética?

L.M. – Eu acho que o código de ética é um marco do mercado. Porque toda atividade boa, que se preza, tem que ter uma ética. E acho que nós estamos passando, inclusive, por esse problema no governo federal agora, exatamente, uma falta de ética total em determinados assuntos. E o mercado de seguros, em boa hora, resolveu estudar, compilar, fazer e distribuir o código de ética para o mercado, com a aceitação, vamos dizer assim, maciça das seguradoras, na aplicação desse código de ética, a partir de agora.

A.T. – Agora, juntando tudo, juntando a questão da atuação do mercado junto a entidades, junto à sociedade mesmo, com o código de ética, você acha que isso pode fazer com que o seguro se torne um conhecido da sociedade agora?

L.M. – Eu acho que precisa mais, Antônio. Eu não diria que só isso. Eu acho que isso é uma ferramenta. Vai ajudar. Mas é necessário mostrar à população o que é que o seguro faz. Porque o seguro é tido como um bicho-papão, não é? Ele é colocado como se fosse um monstro, que na hora que você precisa, não paga, quando na realidade não é bem assim. Eu acho que

²¹ O Código de Ética foi criado pela Fenaseg em agosto de 2006. Em outubro do mesmo ano, 86 empresas do mercado, além do IRB, já haviam aderido ao Código.

falta muito para o mercado entender que é necessário mostrar para a população quanto é que você retorna de pagamento de indenização, cobrindo perdas, e que ele é necessário nas grandes catástrofes – que, graças a Deus, o Brasil não tem.

Você tem um Katrina, que, se não tivesse seguro, como é que você faria para cumprir o prejuízo? Você tem os furacões, que toda hora assolam o solo americano ou europeu, de modo geral. Nos países do Oriente Médio, você tem terremotos, você tem catástrofes como o tsunami, não é? que engoliram cidades, pessoas, e que todos receberam as suas indenizações através de seguros feitos. Você tem o terrorismo, não é? em alguns países... E o Brasil também está retirado de cobertura, mas você tem essa cobertura, você pode dar essa cobertura.

Então, necessário é que você leve ao consumidor um nível de informações que você não leva hoje. A escola pode, perfeitamente, fazer isso. Acho que as escolas de um modo geral, considerando aí as universidades, no seu último ano, podem fazer isso, pelo menos de cursos que, fatalmente, num determinado momento, vão ter uma relação com o seguro, como é o caso de economia, administração, direito, engenharia, medicina, para citar pelo menos cinco profissões que vão ter, em algum momento, alguma relação com o seguro. Você faz encontros entre alunos e pessoal do mercado, levando a esses alunos essas informações, você vai disseminando, pelo menos, no meio universitário, e mostrando, através de cartilhas ou informações menores, para os pequetitos, na área de primeiro, segundo grau, que hoje é o ensino fundamental, ter um conhecimento mais abrangente. Porque você usa uma terminologia muito difícil de ser entendida por quem não entende de seguro, não é?

Não adianta você criar uma informação – a SUSEP pediu ao mercado para criar um seguro popular – quando já existe... Você tem seguro muito mais barato do que um popular de dez reais. Você paga, hoje, uma renda diária por internação hospitalar, ou um seguro de auxílio funeral, você paga por menos de dois reais, menos de três reais por mês. Então, é preciso que as pessoas entendam o que estão comprando, o que é que está se vendendo e o que é cobrado. Como é que pode fazer isso? Você tem um seguro de responsabilidade civil familiar que cobre até mordida de cachorro. E ninguém faz. A empregada doméstica joga o vaso lá de cima, cai na cabeça de alguém, mata, você vai ser responsabilizado, porque não tem um seguro de responsabilidade civil familiar para cobrir isso daí. Então, essas coisas precisam ser mostradas, ditas e informadas.

A população, de um modo geral, o que é que ela faz? Ela faz o seguro do carro, porque tem medo de ser roubada, ela faz o seguro de vida – não ela, mas a empresa em que ela trabalha dá aquilo como benefício, até nos acordos trabalhistas, faz o seguro saúde, porque a empresa dá e porque o sistema de saúde nosso é falido. Você faz previdência privada nas seguradoras por que? Porque nosso sistema previdenciário, quando você se aposenta, e ele diz que é dez salários-mínimos, ele vira 1.300 reais. A pessoa recolhe durante 40 anos, 35, 40 anos, 20 salários-mínimos, depois dez salários-mínimos. Na hora de receber, não recebe nem a metade. O cálculo é desproporcional, é diferente. Você não consegue chegar a uma conclusão. Então, isso tudo precisa ser mostrado. Não adianta eu escrever para você, que entende de seguro, eu mostrar para você, que entende de seguro. Eu tenho que mostrar isso para a população que não entende nada de seguro.

F.W. – Muito bem. Muito obrigado. Acho que a entrevista foi excelente.

C.J. – Muita obrigada. Agradecemos muito.

L.M. – Obrigado a vocês pela gentileza.

[FINAL DO DEPOIMENTO]