

**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.

BERTOCHÉ FILHO, Adolpho. Adolpho Bertoché Filho (depoimento, 2006). Rio de Janeiro, CPDOC/Fundação Getulio Vargas (FGV), (1h 30min).

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

**Adolpho Bertoché Filho
(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: 07/11/2006 a 07/11/2006

Duração: 1h 30min

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

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

Temas: Abertura política; Anos 1950; Crédito agrícola; Engenharia; Escola Politécnica; Estados Unidos da América; Família; Ford Company; Industrialização; Instituto de Resseguros do Brasil; Mercedes Benz do Brasil; Seguros;

Sumário

Entrevista: 07.11.2006 Origem familiar; formação em Engenharia Civil na Politécnica de São Paulo (1955); experiência no escritório de engenharia de José Carlos Figueiredo Ferraz, prefeito de São Paulo; ingresso no mercado de seguros na função de engenheiro de segurança da Ajax Corretora de Seguro; distinção entre engenharia de segurança e engenharia de seguros; tarifação de riscos de incêndios; a Tarifa Seguro Incêndio do Brasil (TSIB-1951); curso de riscos altamente protegidos, realizado nos Estados Unidos (1977); panorama das técnicas de prevenção de acidentes no Brasil; ingresso no setor comercial do mercado de seguros; a análise do risco de empresas: o caso da Bombril; o seguro técnico como alavanca para o crescimento do mercado de seguros; a industrialização no Brasil (início da década de 1950): chegada da Mercedes (1953), os revendedores da Ford e da Chevrolet, o estímulo à importação de tratores, a criação do seguro de crédito; questões envolvendo as inovações: desafio de vender seguro para as novas fábricas, o caso da Votorantin; criação da corretora Axxu (ex-Brasil-Líbano); fundação da Consultoria e Administração de Seguros Ltda.(CONSERG - 1992); atuação de consultor na Bradesco Seguros; liquidação da Axxu (1992); participação no conselho consultivo das comissões do Instituto de Resseguros do Brasil (hoje, IRB-Brasil Re): Comissão Especial de Tarifação de Incêndio (CETI); importância para o mercado de seguros da correção monetária e a resistência das seguradoras à sua aplicação; o funcionamento da CETI; panorama do seguro de incêndio no mercado brasileiro; a atuação da Comissão dos Riscos Petroquímicos; as especificidades da análise de risco; o curso sobre gerenciamento de risco na Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG); o afastamento da área de engenharia de segurança; o Seguro de Acidente do Trabalho (SAT), breves comentários sobre a abertura do mercado de seguros.

1ª Entrevista: 07.11.2006

C.J. – Dr. Adolpho, o senhor nos diga o seu nome completo, o nome dos seus pais, data e local de nascimento, sua formação e como o senhor entrou no mercado de seguros.

A.B. – Sou engenheiro civil, meu nome completo é Adolpho Bertoche Filho; o meu pai era Adolpho Bertoche, obviamente, e minha mãe, Conceição Garcia Bertoche. O meu pai era descendente de italiano, mas minha avó paterna era austríaca, e minha mãe era descendente de espanhóis. Então, eu sou meio...

C.J. – Uma mistura.

A.B. – Sim, uma mistura. Sou engenheiro civil, pela Politécnica de São Paulo, formado em 1955. Antes de entrar na área de seguros, iniciei na área de engenharia, mas por pouco tempo. Trabalhei com um professor que guindava os alunos, num dos maiores escritórios de cálculo de São Paulo, o professor José Carlos de Figueiredo Ferraz¹, que foi prefeito de São Paulo. Ele tinha um escritório famoso de cálculo, e pinçava alunos na escola para participar deste escritório, e, às vezes, ajudar na preparação de aulas etc. Eu fui um dos escolhidos. Mas, mal eu terminei engenharia, entrei na área de seguros. Havia um anúncio pedindo um engenheiro para iniciar a carreira de engenharia de segurança. Eu achei que o tema era instigante; não conhecia nada a respeito, mas fui a essa entrevista. Era uma corretora, a maior corretora de seguros da época, em São Paulo. Aliás, no Brasil. Era uma corretora de nível nacional: tinha escritórios em Curitiba, Porto Alegre, São Paulo, Rio de Janeiro. Eu iniciei, então, desta forma. Em muitos lugares, colocaram o problema da diferença entre engenharia de segurança e engenharia de seguros, já que há uma pequena diferença.

C.J. – Qual é a diferença?

A.B. – A diferença é que o engenheiro de segurança é encarregado, especificamente, da engenharia dos meios de prevenção, dos sistemas, dos materiais etc. E a engenharia de seguros é mais abrangente. Modernamente, inclusive, fala-se em engenharia de tudo, não é? Em quase todas as atividades, podem-se aplicar os princípios da engenharia. Mas então, eu comecei assim. Deram-me poucas bases, porque ninguém tinha base para informar o que era realmente, mas eu fui verificar como se fazia; o que era essa engenharia de segurança. Pesquisei o material, por exemplo, o *National Fire Protection*, um livro que é um *vade-mécum* da engenharia de segurança. Então, os primeiros dois meses, eu passei olhando, verificando e observando que, realmente, a parte das inspeções no Brasil eram muito rudimentares nesse aspecto de segurança. Porque se tem a segurança intrínseca, no sentido, por exemplo, dos equipamentos, da parte que você pode ter para proteger uma propriedade, e tem-se a segurança extrínseca, que seria cuidar de materiais, por exemplo, cuidar para que a carga-incêndio de um ambiente seja reduzida ao nível adequado etc. Isto, efetivamente, é uma especialização muito grande.

C.J. – Quando o senhor aceitou o chamado do anúncio para se candidatar, essa era uma profissão corrente no mercado de seguros?

A.B. – Não, não era. Acho que fui talvez um dos primeiros no Brasil, não é?

¹ Foi prefeito de São Paulo entre 1971 e 1973.

C.J. – Por que a Ajax? Qual foi a justificativa, quando o senhor chegou para a contratação, ou para a entrevista?

A.B. – O fundador da Ajax era uma pessoa de muito grande visão, o dr. Celso Rocha Miranda. Ele já tinha sido, naquela época, condecorado na Inglaterra como *Sir*. Ele tinha uma visão muito profunda de seguros, no panorama global, da importância da técnica para se dimensionar riscos, estabelecer *underwriters* e outras coisas. Colocaram algumas pessoas para falar comigo e dar alguma visão do que poderia ser esse assunto. Eu verifiquei, logo de começo, que o Brasil estava começando a tarifar os seus riscos de incêndio e as nossas tarifas ainda estavam baseadas nas tarifas inglesas, ou seja, tínhamos taxas por frações decimais. [risos] Eu peguei esta fase do seguro.

O primeiro documento que tratava, especificamente, de incêndio no Brasil é a famosa Tarifa Seguro Incêndio do Brasil (TSIB), feita pelo Instituto de Resseguros do Brasil (hoje, IRB-Brasil Re) que, na época, foi também uma criação do Getúlio Vargas. A nossa tarifa já começava a incursionar pela questão da prevenção. Eu participei depois de muitas comissões de taxaço: taxaço de riscos altamente protegidos, riscos petroquímicos etc.

Eu me considero um dos primeiros engenheiros a realmente me dedicar a essa área. Não digo que tenha sido o que mais se aprofundou, porque, depois, eu entrei na área comercial e releguei um pouco essa parte técnica, mas nunca larguei, nunca deixei de participar. Inclusive, fiz um curso de riscos altamente protegidos nos Estados Unidos, numa companhia que só aceitava, para *underwriting*, riscos altamente protegidos. Quer dizer, para se ter uma idéia, essa empresa, que era em Massachusetts, em Norwood, perto de Boston, tinha 400 engenheiros em apenas um dos setores, e “riscos altamente protegidos” significava que eles não aceitavam nenhum risco que não tivesse, por exemplo, *sprinklers*, sistemas de prevenção automática etc. Passei 40 dias lá, estudando esse assunto de riscos altamente protegidos.

O Brasil começava a se desenvolver nessa área. Quando eu comecei, o pessoal ainda media a vazão de um hidrante enchendo um tambor: punha num tambor e via quanto tempo demorava. Um hidrante é aquela mangueira com um requinte na ponta, utilizada com pressão para jogar água. Tem os requintes de neblina, os requintes de esguicho etc. Evidentemente que não tinha cabimento, aquela forma de medir. O que é preciso saber de um hidrante é qual é o alcance dele; qual é a vazão para uma determinada pressão. Tudo isso foi mudando pouco a pouco no Brasil. Houve mudanças na própria Tarifa Incêndio, porque, depois, eu fiz várias sugestões de melhorias, e na tarifa de petroquímica também, em que colocamos a parte hidráulica de uma maneira mais técnica. Bom, isso faz parte mais da engenharia de segurança. Acho que não deve ser isso que vocês querem saber.

F.W. – O senhor, então, foi autodidata? Como foi a sua formação?

A.B. – A minha formação... Eu era um bom aluno de engenharia, e, em engenharia, nós temos um bom curso de hidráulica e também um bom curso de química. Então, eu já tinha noções muito boas sobre o fogo, o que é, como resulta o incêndio, quais são os ingredientes do incêndio, o comburente, o combustível e o... Agora, faltou o outro, mas é o triângulo do fogo. E a chama e a faísca. Isto eu tive como formação. Na época, a Politécnica era considerada uma escola, que preparava muito bem em termos básicos. Acho que hoje ainda é – não sei, porque moro no Rio, há muitos anos. Com isto, eu comecei a vislumbrar um grande campo, e, pouco mais de um ano depois de ter ingressado na área de seguros, ganhei um prêmio instituído pela

Federação Nacional de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg) e vim recebê-lo aqui no Rio de Janeiro. Fizeram um concurso sobre a prevenção contra incêndio no planejamento das construções, no qual fomos classificados em primeiro lugar. Então, um ano depois, eu estava bem a par das coisas em relação a essa matéria de prevenção e engenharia de segurança. Depois, em função disso, e também por estar trabalhando em uma corretora, comecei a levar esse trabalho para os nossos clientes. Comecei a estabelecer condições para que eles melhorassem suas taxas. Desta forma, em função da prevenção, comecei a entrar na parte comercial, porque era o que dava dinheiro também. Na medida em que eu levava informações sobre como fazer uma boa divisão de riscos para melhorar a taxa, ou como fazer a prevenção para obter melhores condições de taxa, tínhamos resultados.

Fiz parte da Comissão de Incêndio do IRB e comecei a melhorar a própria tarifa. Não digo sozinho, porque, na própria Ajax, só eu, depois, chamei mais engenheiros em São Paulo. Assim como a Sul América, posteriormente, chamou também engenheiros. Depois, o mercado começou a verificar nisto um instrumento até para a venda, porque seria uma venda mais técnica. Na época, também havia muito da questão comercial. O nosso lema na Ajax era não devolver comissão para segurado. Nós dávamos trabalho para o segurado. Era uma filosofia diferente, e começou a ter resultado. Eu me beneficiava também, ganhando dinheiro. Porque o sistema, na Ajax, era o seguinte: para todos que pegassem um seguro, nós ganhávamos uma parte das comissões. E eu comecei a trabalhar em empresas de porte, como por exemplo, a Fontoura-Wyeth, a Bombril e um monte de outras contas.

F.W. – Explique um pouco essa mudança de sistema, porque eu não entendi quando o senhor falou dessa comissão por trabalho. Queria que o senhor me explicasse isto.

A.B. – Era o seguinte: numa época, era comissão tabelada; depois, a comissão tornou-se livre, graças a Deus. Porque, quando a comissão era tabelada, era um problema. Por exemplo, a comissão de incêndio era 15%, mas sempre havia uma forma do sujeito ganhar uma comissão maior, que era a parte do serviço feito pela corretora. Então, mesmo que não se tivesse serviço, inventava-se um jeito. Uma parte dessa comissão era utilizada para fechar o negócio. Então, ele retornava para o cliente...

F.W. – Retornava.

A.B. – ...mas retornava sem recibo, pois ele não podia dar, não é? Então, era aquele negócio de se fazer o buraco na caixa. E a Ajax tinha – na época, era a Ajax Corretora – o princípio de dar serviço. Ela seguia o pensamento: “Se nos quiser, nós damos o serviço.” Porque, às vezes, chegávamos em um cliente que estava recebendo uma comissão de volta, mas pegava um prêmio uma vez e meia, ou mais, do que devia, porque não tinha o risco adequadamente dividido.

F.W. – Claro. Ou seja, vocês reduziam o custo do prêmio através...

A.B. – Reduzíamos o custo tecnicamente.

F.W. – ...através da assessoria técnica.

A.B. – Só para vocês terem uma idéia, por exemplo, numa fiação de tecelagem, os batedores

tinham uma taxa que valia três vezes mais do que a fiação, usada já para fazer o tecido. Então, isolando aquele setor dos abridores, reduzia-se brutalmente a taxa, já que, as taxas de incêndio, naquela época...

F.W. – Desculpe. Só uma pergunta: essas taxas eram, basicamente, de seguro da propriedade, e não do seguro do trabalho?

A.B. – Não.

F.W. – O de acidente de trabalho não?

A.B. – O de acidente do trabalho não. Porque o seguro do trabalho, quando eu comecei em seguros, tinha sido, precariamente, outorgado a cinco ou seis companhias. Era um seguro que seria estatizado. Então, eles definiram o seguro de acidente do trabalho para as companhias que já operavam...

F.W. – Perfeito. Então, na verdade, era o risco da propriedade mesmo, de incêndio...

A.B. – Sim. É o risco da propriedade. Mas, no seguro, não se tem só isto. Quando se faz a análise de seguros de uma empresa, tem-se aquilo que chamamos de sobrevivência da empresa. Não é só um incêndio.

F.W. – Sim, há o risco também da própria atividade.

A.B. – Há o risco da atividade, como por exemplo, no caso de uma responsabilidade, tem-se o risco do empregador. Você tem uma gama de coisas.

F.W. – Claro.

A.B. – Se você tem um fornecedor único, por exemplo, um desastre no fornecedor provoca um lucro cessante na sua empresa. Então, eu fui um dos que inclusive...

F.W. – Desenvolveu.

A.B. – Nós criamos e desenvolvemos toda uma análise de risco. Por exemplo, ganhamos o seguro da Bombril, que gastava muito dinheiro com seguro de automóvel e caminhões...

F.W. – Para a distribuição?

A.B. – O dono da Bombril era até uma pessoa interessante, mas era chamado de burro, coisa que eu não achava. Ele era uma pessoa criativa. Eles o chamavam Roberto Tijolo, porque diziam que ele era meio... [riso], mas seu nome era Roberto Sampaio Ferreira. Eu cheguei na Bombril e perguntei: “Quantos veículos vocês têm?” Eles disseram que tinham uma barbaridade. Então, mostrei a eles: “Vocês têm um único risco aqui para automóvel. Vocês não precisam fazer o seguro de caminhão, e sim o seguro de incêndio dos caminhões que ficam em depósito. É ali que vocês têm o risco, porque está tudo em conjunto. Agora, as pequenas perdas, vocês absorvem.” Então, fiz uma teoria para eles, mostrando, através de números determinados,

no meio de grandes números, que eles poderiam, realmente, absorver certos riscos, o que chamaríamos de auto-seguro. Aliás, é este o princípio da análise de risco: separar os riscos que não são absorvíveis, daqueles que são absorvíveis.

F.W. – Que fazem parte da rotina.

A.B. – Que fazem parte. Então, com esta visão, nós abaixamos o prêmio globalmente, e pegamos outros. No fundo, ele não economizou; mas melhor distribuiu, não é?

F.W. – Um trabalho mais racional.

A.B. – E, com esta filosofia, ou não bem filosofia, mas com esta técnica, nós acabávamos fazendo mais seguros e ganhando a contrapartida de fechar o negócio, enquanto a Ajax nos dava uma parte de todo seguro que ampliávamos. Foi assim que ganhei dinheiro. Ganhei talvez mais dinheiro do que teria ganhado como engenheiro. A menos que eu fosse um engenheiro criativo. Também poderia ter sido.

F.W. – E o senhor foi se especializando numa época de grande desenvolvimento industrial.

A.B. – Sim. A Volkswagen não existia ainda, e a Mercedes² estava acabando de chegar ao Brasil. Inclusive, conheci toda essa turma. O Sigmund Kourruski era o diretor financeiro. Enfim, nós convivemos numa época áurea; uma época em ebulição. Logo em seguida, o Juscelino estava fazendo o “50 em 5”, e, com isto, foi uma época boa para se dedicar a alguma coisa que se tivesse para fazer e mostrar.

F.W. – Quais foram os desafios, por conta dessa época? A cada momento, na verdade, o senhor devia estar lidando com clientes novos, com problemas novos.

A.B. – Claro.

F.W. – Quais foram os grandes desafios e as grandes descobertas?

A.B. – Um desafio, por exemplo, foi quando eu e um companheiro, do qual me tornei sócio, depois, numa seguradora que chegamos a adquirir... O Kourruski e o diretor comercial dele estavam formando a rede...

F.W. – Qual rede?

A.B. – Começavam a rede de distribuição. A Ford ainda não estava fabricando aqui, mas já tinha os revendedores Ford, assim como os revendedores Chevrolet etc. E o Kourruski começava com uma rede própria. Havia saído, há relativamente pouco tempo, um seguro de crédito para cobrir tratores – os tratores que tínhamos no Brasil eram importados –, e havia um decreto, que estabelecia este tipo de seguro como um instrumento para se dar garantia ao vendedor de que ele, não recebendo do cliente, receberia do seguro. Era o Decreto 40.260. Não,

² Em 1953, foi fundada a Mercedes-Benz do Brasil, que teve como primeiro presidente Alfred Jurzykowski.

não era esse, não. Esse 40.260³ era do co-seguro...

O Brasil precisava implementar a venda de máquinas agrícolas também, e o Kourruski achou que podia fazer alguma coisa nesse sentido. Esse foi um desafio interessante. Um dia, ele nos chamou. Eu, o Roberto Rondon e um outro sócio nosso, o Carlos Frederico Lopes da Mota, que foi depois diretor da Bradesco Seguros – inclusive, na Escola Nacional de Seguros (Funenseg) tem um auditório com o nome dele –, nós fomos e ele disse: “Eu estou querendo implementar a nossa rede, e gostaria de pensar em alguma coisa como o seguro de crédito” – ou, naquela época, chamava-se seguro de quebra de garantia, porque era baseado num objeto concreto, garantindo alguma coisa concreta. Então, nós criamos um negócio interessantíssimo que foi fazer com que os caminhões já saíssem segurados da fábrica, e todos os revendedores apoiaram a idéia. O veículo sairia da fábrica, não só com o casco garantido para quem comprasse isoladamente, mas também com o crédito, que ele venderia em condições determinadas. Este era um seguro compreensivo, como chamamos, pois envolvia o próprio veículo e o crédito.

Esse foi o desafio. Nós fizemos esse negócio num momento interessantíssimo. O diretor financeiro mandou que fôssemos vender, e criamos a duplicata azul. Quer dizer, como já existia o *blue chip*, nós dissemos: “Em uma duplicata segurada, nós vamos pôr um certificado do seguro e dizer que é uma duplicata privilegiada.” E assim, fomos vender isso para o Bradesco. Naquela época, havia várias financeiras e todo mundo começou a se interessar. Era uma rede iniciada e, portanto, precisava de financiamento. E, de certo modo, nós abrimos também o financiamento para a rede Mercedes. Então, eu acho que foi um desafio, porque criamos um produto que foi, durante muito tempo, importante.

Ganhou-se também bastante dinheiro com esta abertura. Foi a primeira vez que fomos, por exemplo, conhecer o dr. Amador Aguiar. Eu tinha os meus 28 anos. O Amador era um homem obsessivo. Eu me lembro que estávamos numa sala, na Cidade de Deus, e ele tinha uma reunião com uns banqueiros, que vinham chegando em uns automóveis de luxo. Ele nos chamou e mostrou: “Olhem porque eles não ganham dinheiro. Sabem qual é o meu carro?” Ele mostrou um fusquinha mixuruca que ele tinha... [risos] Bom, isso não diz respeito ao seguro, mas foi na época em que nós fomos vender para o sr. Amador – ele não era doutor, ele era um homem de formação até muito simples – a idéia de entrar também no financiamento dos revendedores. Fizemos, na época também, o seguro de crédito dos tratores, assim como os seguros do próprio banco Bradesco por muito tempo. O Bradesco nem pensava em ter seguradora naquela época. Foi há muito tempo.

F.W. – Do ponto de vista puramente técnico de avaliação de risco, teve alguma coisa de que o senhor se lembre, algum desafio por conta das inovações do mercado, das indústrias aonde vocês iam trabalhando, como a Bombril, por exemplo?

A.B. – Eu me lembro de que, na época em que nós começamos a levar essa idéia do seguro técnico como uma idéia força – no sentido de ser uma grande idéia para a corretora –, aconteceu algo interessante com um colega. Eu me lembro de duas passagens. Uma delas aconteceu em uma fábrica de cimento em São Paulo, que, aliás, pertencia a um associado do Banco Itaú na época, um dos Meirelles⁴. A outra passagem ocorreu em uma siderúrgica, mas eu não me lembro, agora, qual siderúrgica foi.

³ O decreto nº 4.260, de 1 de novembro de 1956, dispõe sobre o estabelecimento de normas para importação e distribuição de máquinas e implementos agrícolas, e dá outras providências.

⁴ Refere-se à família de Joaquim Mário Souza Meirelles.

Entre as siderúrgicas que existiam, a Ajax fazia o seguro, se não de todas, pelo menos de quatro quintos delas, com a técnica que se implementava de estabelecer, por exemplo, um sistema de segurança para cada coisa. Nessa época, quando perguntamos o que poderia queimar numa siderúrgica, eles responderam que não havia nada, porque ali se estava no meio do fogo quando vinham aquelas corridas e se fazia o lingotamento do aço. Então, um colega meu disse: “Mas o senhor sabe que o hidrogênio nascente é um produto de alta temperatura que pode provocar um incêndio?” O pessoal riu. Sabem que não deu outra coisa? Houve um pequeno incêndio, por força do hidrogênio nascente, e eles nos chamaram para fazer a tal cobertura. [riso]

F.W. – Nossa Senhora! Que boca, hein! [riso]

A.B. – Que boca. Outro caso parecido ocorreu com a fábrica de cimento. O forno de calcinar o calcário para fazer o cimento é um forno inclinado, onde entra o calcário e vem descendo, vem descendo, até sair o cimento. Esse Meireles estava comprando uma fábrica de cimento, e nós estávamos propondo os seguros para eles. Naquela época, acho que era a Holanda quem mais produzia os moinhos de cimento. Então, havia na fábrica um holandês, ou dinamarquês – agora, eu não sei mais ao certo –, e eu falei que deveríamos cobrir também uma explosão nesse forno. Ele, o estrangeiro, me respondeu que já trabalhava há 40 anos e nunca havia visto uma explosão. Eu, por isto, disse: “O senhor não poderia ver mesmo, o senhor sabe qual é a taxa? Se a taxa fica em menos de um por mil, o senhor teria de viver mil anos para, eventualmente, ter a probabilidade de ver.” [risos] Quando eu disse isto, o sujeito afirmou: “Faça o seguro.” E o diretor concordou sem dar a mínima importância para o estrangeiro, pois havia a questão do...

F.W. – Do risco.

A.B. – É claro que não pode se raciocinar por meio da observação de que, em 40 anos, ele nunca tinha visto; porém, existem centenas de fábricas de cimento, logo, poderia ter ocorrido em uma. Sabíamos, portanto, que havia a probabilidade.

F.W. – Realmente, não é provável que alguém veja uma explosão. Mas ela pode acontecer.

C.J. – Havia muita resistência, por parte dos clientes, a esse debate técnico que o senhor estava iniciando?

A.B. – Eu acho que não. Nós tivemos surpresas muito boas. Não vou contar tanta coisa, porque senão dá a impressão de que...

C.J. – Conte sim, por favor.

A.B. – A Ajax tinha o seguro da Votorantim, por causa de um convênio com o Banco do Brasil. Todos os financiamentos do Banco do Brasil, tanto os industriais quanto os agrícolas, tinham um convênio de seguros. O Celso da Rocha Miranda, como eu já havia dito, era um homem de boa visão. Ele conseguiu, por meio de ligações políticas – que ele também tinha bastantes – demonstrar, na época, antes de mim, que o banco teria que ter uma organização para verificar todas as garantias. O que adianta ter garantia e não saber se ela está ou não assegurada. Então, firmaram um convênio, do qual a Ajax era a administradora, para seguros agrícolas e seguros

industriais, em que os garantidores eram ou a máquina ou a empresa. Era a garantia do empréstimo.

Porém, havia um litígio muito grande com a Votorantim, cujo diretor financeiro era o Miguel Dias, porque, quando a Brasileira de Alumínio existia há uns cinco ou seis anos, tinha ido lá uma pessoa, que não conhecia muito do ramo, embora fosse engenheiro, mas, na verdade, ele era sobretudo diplomata. Então, mandaram-me até lá para fazer o seguro da Votorantim. A Brasileira de Alumínio foi um dos primeiros negócios para o qual me enviaram, um pouco como “carne de piranha”, porque não me contaram nada sobre o problema. [risos] Quando cheguei, o Miguel Dias recebeu-me inquirindo: “O que o senhor veio fazer?”, eu respondi: “O seu seguro está vencendo e eu vim fazer uma inspeção geral.” Mas o homem não gostou muito, e eu disse: “O senhor me dê licença, eu vou fazer e vocês vão ter toda a liberdade de utilizar ou não o que nós vamos, eventualmente, propor.” Depois disto, ele permitiu, e eu vi que o negócio estava meio complicado, mas não tinham me falado nada. Então, eu procurei fazer o trabalho o mais tecnicamente possível com um levantamento preciso. Pedi plantas, medidas e tudo; verifiquei o que eles tinham que poderia, eventualmente, dividir risco e reduzir a taxa.

Depois de uns quinze, vinte, ou sei lá quantos dias, eu apresentei. Eles começaram a olhar, olhar, e pediram que eu voltasse no dia seguinte, porque chamariam o engenheiro da fábrica, já com as recomendações do que fazer e do que não fazer. No dia seguinte, o engenheiro discutiu alguma coisa, mas concordou. Quando terminou o negócio, ele me parabenizou: “Parabéns. O senhor trouxe um trabalho que realmente justificou a sua presença aqui. Porque, uma vez, mandaram-me um engenheiro português, de chapéu-de-coco...” Era o outro que tinha ido e, como ele era diplomata, foi todo emplumado. [risos] Eu quase ri. Mas isso é um detalhe pitoresco.

F.W. – O senhor ficou quantos anos na Ajax?

A.B. – Eu fiquei muitos anos. Depois, eu me associei a quatro ou cinco pessoas da Ajax, nós compramos uma pequena seguradora e eu saí. Eu entrei como engenheiro, depois fui gerente comercial, fui diretor etc. Então, compramos uma seguradora mineira, que se chamava Brasil-Líbano, pertencente ao cônsul do Líbano em Belo Horizonte. Éramos cinco, mas apenas dois permaneceram. Um dos sócios foi o Carlos Frederico Lopes da Mota, homem muito inteligente, também advogado. Acabamos ficando: eu, o Mota e o Roberto Rondon. Mas, depois, o Mota saiu e ficamos eu e o Roberto com a seguradora, que chegou a ser a décima sétima no mercado, até entrar o Plano Collor e termos um problema sério, porque eles prenderam o dinheiro de todo mundo.

Nós não éramos capitalistas... Éramos profissionais de seguro, mas não éramos capitalistas, e, portanto, não tínhamos dinheiro. Então, para fazer pagamento, por exemplo, era preciso buscar dinheiro no Banco do Brasil. Não sei se vocês se lembram dessa época, do tal governo Collor. Isso nos deu um problema de atraso de sinistro, entre outros. Além disto, num certo momento, tivemos um acidente com a nossa ex Brasil-Líbano, porque mudamos o nome para Ajax. A antiga Ajax já estava minimizada em termos de corretagem, e resolvemos, com o apoio do Dr. Celso, desenvolver a Ajax Companhia de Seguros. Chegamos a ser a décima sétima companhia, numa época em que havia 250 companhias no mercado. Este é um resumo do tempo em que eu fiquei na corretagem. Depois, eu fui diretor da Fenaseg; fiz parte das comissões do IRB: de Riscos Petroquímicos, de Riscos de Engenharia e de Tarifação de Incêndio. Alguma coisa do mercado, se vocês quiserem me perguntar... alguma coisa que eu possa saber...

F.W. – Depois o senhor fundou a Consultoria e Administração de Seguros Ltda (Conserg).

A.B. – A Conserg é uma pequena companhia. Agora, faço consultoria, não só na Funenseg, mas na própria Bradesco Seguros, onde estou, há vários anos, na formulação de produtos. Faço cinco períodos semanais de quatro horas na Bradesco Seguros.

F.W. – E o senhor continua se dedicando mais à questão da engenharia de segurança ou o senhor tem mais trabalhado com outra parte?

A.B. – Não, agora, eu trabalho na Funenseg, em várias coisas. Inclusive, na época do acidente do trabalho, eu fui designado para acompanhar a Fundação Getulio Vargas, que fez o projeto. Porque houve um determinado momento em que, como se cogitava trazer de volta para o mercado o acidente do trabalho, a Fenaseg fez um projeto e contratou, para desenvolver o assunto, a Fundação Getulio Vargas. Eu já fazia consultoria, e fiquei encarregado de acompanhar o projeto apresentado pela Fundação. Então, permanentemente, conversávamos sobre o assunto.

Mas, aquilo a que eu me dedico mais? Eu tenho uma corretora que é do meu filho e de uma sobrinha, mas eu não me dedico a ela, a não ser indo uma ou duas vezes por semana, fora um pouco do expediente. Porque, por força daquele problema que tivemos com a Ajax, eu preciso continuar trabalhando. Isto não interessa a vocês, mas tenho os bens ainda indisponíveis. Liquidaram o patrimônio...

F.W. – Por conta ainda dos problemas na época do Plano Collor?

A.B. – Não, foi porque, depois, em função de tudo isso, em 1992, foi decretada a liquidação extrajudicial da companhia, a nossa seguradora.

F.W. – Certo.

A.B. – Na véspera, eu tinha obtido no IRB, por sete votos a zero, um aporte de recursos, porque o nosso problema eram sinistros um pouco atrasados. Tudo em função daquela dificuldade.

F.W. – Quando foi a decretação?

A.B. – Em março de 1992. Mas, passados 14 anos, eu ainda estou com problemas, como o dos bens indisponíveis. Então, eu tenho que continuar trabalhando.

F.W. – Claro, sem dúvida.

A.B. – O seu nome é Fernando, não é?

F.W. – Isso.

A.B. – E o seu é...?

C.J. – Christiane.

F.W. – Você queria voltar em alguma coisa?

C.J. – Eu queria voltar um pouco, porque eu não entendi muito bem como nós chegamos à liquidação da sua empresa.

A.B. – Ah, a liquidação.

C.J. – Da Ajax?

A.B. – Era a Brasil-Líbano, que nós mudamos de nome. Por causa do grande prestígio que teve a Ajax...

C.J. – Quando o senhor e esses outros sócios compraram a Brasil, vocês saíram da Ajax ou continuaram?

A.B. – Não, nós não podíamos continuar, porque o corretor de seguros não pode ser segurador. Conseqüentemente, o que nós fizemos? Nós saímos da antiga Ajax e fizemos uma pequena companhia de corretagem chamada Axxu. Nós pusemos este nome de Axxu, com dois x, para ficar com o x da Ajax, porque achávamos que era uma letra forte. Então, saímos da Ajax e ficamos dedicados integralmente à nossa seguradora. Depois, houve esse acidente de percurso.

C.J. – A Ajax continuou? Sua vida permaneceu?

A.B. – Não.

C.J. – Não?

A.B. – A Ajax acabou. Porque o Celso, que era um dos donos da Ajax, também estava com o problema da Companhia Internacional de Seguros, além de uma porção de outras coisas. Então, a Ajax foi um grande empreendimento, de muito sucesso, mas seguiu um ciclo que ocorre muitas vezes: nascimento, vida e extinção.

C.J. – E quando foi isso?

A.B. – Pelos anos setenta e tantos, a Ajax já estava praticamente...

C.J. – Falida.

A.B. – ...não operando.

C.J. – Não operando.

A.B. – Falida não. A Ajax não faliu. Agora, a outra seguradora, a nossa Ajax, sofreu liquidação.

C.J. – Vocês todos que fundaram a outra agência, vocês eram da diretoria da antiga Ajax?

A.B. – Sim.

C.J. – Havia mais alguns outros diretores, além do dr. Celso?

A.B. – Havia o irmão do dr. Celso, o Plácido Rocha Miranda, médico, ótima pessoa, e o Dante de Palma, que já faleceu. Por fim, ficamos três: o dr Celso, eu e o Roberto Rondon, que era neto do marechal Rondon e foi nosso colega na antiga Brasil-Líbano e na Ajax Seguradora. Não sei se o que estou lhes dizendo tem algum sentido...

C.J. – Tem.

A.B. – Tem alguma coisa para o que vocês querem. Eu não sei se eu estou fazendo “historinha”.

C.J. – Não, é isso mesmo. Nos últimos anos em que o senhor esteve na Ajax, o senhor já estava participando como membro consultivo das comissões do IRB?

A.B. – Não.

C.J. – Como o senhor foi chamado para o IRB?

A.B. – Bom, quando comecei, desculpe a falta de modéstia, mas eu já tinha um certo nome no mercado. Então, tão logo eu comecei com a seguradora, o presidente da Fenaseg indicou-me para a Comissão de Tarifação de Incêndio; depois, para a Comissão de Tarifação de Petroquímica, em que fui algumas vezes suplente e, um ano após, diretor. Depois, fui do Conselho Técnico do IRB também, eleito pelo mercado. Portanto, eu tinha um certo prestígio no mercado.

C.J. – Claro.///

A.B. – Com isto, eu comecei a participar. Fui um membro importante de uma comissão feita também na época. Acho que foi pela Câmara dos Deputados, ou pelo Senado, uma comissão de prevenção de... Sou meio desorganizado, não gosto de escrever, de guardar... Vejo pessoas que guardam tudo. Eu não tenho nem cópia do livro que escrevi, sobre a prevenção contra incêndio. [risos] Mas eu participei. Fui o coordenador de um simpósio também.

C.J. – Está aqui. Pelo menos no currículo do senhor consta que foi em 1974, um simpósio sobre prevenção de incêndio em edifícios, realizado em Brasília pela Câmara dos Deputados.

A.B. – Exatamente, pela Câmara dos Deputados. Inclusive, fiz bons relacionamentos. Um deles, com o sobrinho do deputado Floriano Peixoto Faria Lima⁵. Ficamos muito amigos depois, em São Paulo.

F.W. – Fale um pouco, então, da Comissão de Tarifação de Incêndio. Como foi esse trabalho?

A.B. – Na época, acho que a Comissão de Tarifação de Incêndio foi uma evolução muito

⁵ O entrevistado está se referindo a José Roberto Faria Lima, sobrinho de Floriano Peixoto Faria Lima, que foi deputado federal por São Paulo de 1971 a 1979.

grande. Porque houve um determinado momento em que acabou esse problema de se ter os riscos tarifados. Cada seguradora fazia as suas taxas, fazendo os seus produtos. Hoje, o que existe é uma taxa mínima, no sentido muito mais de reserva. A Superintendência de Seguros Privados (Susep) estabelece taxas que servem de base para que as reservas não sejam inadequadas. Porque não se pode deixar uma taxa totalmente livre, sem um parâmetro. A Susep diz: “Pode vender o que for, mas vai fazer reserva com essa taxa mínima.” Antes não, tudo tarifado; era um negócio engessado. O mercado era engessado.

O mercado ganhou muito. Primeiramente, o João Régis dos Santos⁶ acabou com um problema sério que o mercado tinha. Quando nós começamos, a correção monetária aplicável ao seguro foi uma criação do Régis, que acabou com aquele absurdo existente. Uma pessoa tinha que fazer seguros praticamente todos os meses... Tive até um cliente que fazia isto. Vejam só, numa inflação que chegou ao acúmulo de 40% ao mês, façam essa exponencial: é um ponto quatro elevado a doze. Vejam quanto se tem. O grande problema do Brasil, para o qual, hoje, não damos mais grande importância, foi o problema de uma moeda firme. O Luís Inácio Lula da Silva acha que ele foi quem criou a estabilidade. Imaginem, mesmo que se tivesse a correção de salário, o empregado começava com um salário x , e chegava ao fim do mês com o próprio salário valendo 60%. Ele perdeu o quê? 20% do salário. Todo empregado perdia com aquela esbórnica de taxas absurdas.

O nosso Régis introduziu, em muito boa hora, a correção monetária no seguro. Por que o seguro de vida não prosperava? Por causa da inflação. Porque o sujeito comprava uma apólice de um capital de dez, e cinco anos depois valia muito menos. Ou sei lá se valia, não é? O Régis travou uma luta. Eu era do Conselho Técnico do IRB, e acompanhei isso, apesar de muito desanimado, porque tinha muita gente contra. Tinha muito segurador que achava que íamos perder, porque eles ganhavam no financeiro. O *underwriter* técnico não existia nessa época. Conspurcou-se, nessa época, toda a técnica de seguro com o problema de uma inflação desmesurada e sem a correção monetária. Então, valia qualquer taxa. Porque, o que se pagava, cada vez que se fazia um negócio, pagava-se por um valor irrisório...

F.W. – É, o tempo jogava a favor, não é?

C.J. – No IRB, entre os membros das comissões, a resistência também era muito grande?

A.B. –Eu não digo que a resistência fosse do IRB, embora o IRB também se locupletasse, já que também pagava o resseguro, na época, igualmente depauperado. Mas eu não acredito que, conscientemente, eles tivessem a intenção de fazer resistência. Agora, no mercado segurador, um monte de pessoas atemorizava-se com a correção monetária em cima do seguro, achava que isto levaria o mercado à falência. Mas por quê? Porque tinha companhia que devolvia o prêmio inteiro, não é? E não era companhia pequena, não. Eu não vou falar o nome, mas devolviam. Eles faziam o seguro, com a promessa de devolução do prêmio inteiro. Não tinha importância nenhuma. Esse prêmio já tinha rendido, para a seguradora, muito mais vezes do que o próprio valor. Então, podia-se devolver o prêmio, porque não ia fazer diferença nenhuma.

⁶ João Régis dos Santos foi presidente da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) durante o período de 1985 a 1990. Na sua gestão, regulamentou a questão do requisito de cartas patentes para seguradoras; flexibilizou as comissões dos corretores de seguros; criou a indexação nos contratos de seguros; liberou as tarifas de incêndio, automóvel e vida em grupo, aumentando a concorrência e permitindo a criação de novos produtos.

F.W. – Claro.

A.B. – Era uma esbórnia, o seguro como estava, com a inflação que havia. Além dos planos que já aconteceram, como o Plano Verão, plano isso, plano aquilo. O único plano decente posto em vigor foi, efetivamente, o plano que o Fernando Henrique implantou, começando com a Unidade Real de Valor (URV), que vocês lembram como era.

F.W. – E sobre a Comissão de Tarificação de Incêndio quando foi?

A.B. – A comissão existiu sempre. Os sindicatos tinham as suas comissões, que poderíamos chamar de regionais. O sindicato de São Paulo tinha a Comissão de Incêndio de São Paulo; o sindicato do Rio também tinha a sua etc... Depois, havia as comissões da Fenaseg. Então, esses membros que se destacavam nos sindicatos faziam parte da comissão da Fenaseg, e ela os indicava para fazerem parte da comissão do IRB, chamada Comissão Especial de Tarificação de Incêndio (CETI⁷). Esta comissão aprovava as taxas únicas, já que o Brasil, durante muito tempo, teve a tarifa TSIB, publicação 52 do IRB, de 1951. a TSBI resistiu muito bem. Aliás, era até muito bem-feita. O autor foi uma pessoa com quem privei, o Célio Nascente; foi a primeira Tarifa Incêndio do Brasil.

As tarifas, até então, ainda eram inglesas. Isto é, tudo calculado em frações: a taxa disso era três oitavos, a outra era um quarto, a outra era não sei o quê. Depois, veio essa tarifa, que era baseada em três fatores: localização do risco, ocupação do risco e do tipo de construção. Isso resultava no que se chamava LOC: localização, ocupação e construção. Com esses três fatores, ia-se numa tabelinha e via-se a taxa que cabia para cada caso. E era uma tarifa sintética, porque ela não ia analisar muita coisa. O que ela introduziu foram dois artigos. O artigo 16, que estabelecia que se tivesse a proteção como um fator redutor da taxa. A proteção por hidrantes, dependendo do tipo, tinha proteções de vazões 250 e de 500 e de... (agora eu não me lembro do outro). Tinha-se a proteção por extintores, a proteção por hidrantes, e, depois, nós criamos mangotinhos – criação minha na comissão.

Então, dosavam-se os descontos em função dessa proteção, que se chamava a proteção externa. Mas tinha também a chamada tarificação individual, para aqueles riscos que, pelas suas características intrínsecas ou de meios próprios de proteção, poderiam ser vistos separadamente. Por exemplo, numa fiação e tecelagem, há um sistema chamado varrido úmido, que é uma forma de se aglutinar poeira. O que ninguém sabe, é que a poeira de algodão é altamente explosiva; a poeira de ferro também. Portanto, numa fábrica dessas, em que a poeira é de algodão, o varrido úmido é um sistema que funde um vapor bem neblinado e aglutina a poeira de tal maneira que ela, com flocos maiores, sedimenta-se, acabando com o problema.

Logo, se você vai numa fábrica e encontra, por exemplo, um sistema de varrido úmido, este já é um fator a ser anotado, porque isto beneficia a taxa. Então, vamos verificando outras questões, como, por exemplo, a forma de funcionamento das chaminés; o problema de uma iluminação como a zenital, que é aquela feita de cima, como ela pode se tornar ou não um sistema de alimentação do fogo etc. Tudo isto são questões da análise do risco na verificação dos focos de calor, não é? Porque, se você não tiver um dos elementos que compõem o fogo, não há incêndio. Os elementos são: combustível, o comburente e uma fonte de calor.

F.W. – E a chama.

⁷ Comissão Especial de Tarificação de Incêndio (CETI)

A.B. – E a chama. É preciso ter prevenção. Há lugares em que você não pode tirar o comburente. Mas, como vamos tirar o oxigênio, por exemplo, que é o grande comburente? Entretanto, em alguns casos é possível pôr um gás, em determinados mancais de grandes máquinas. As geradoras, por exemplo, todas têm um gás inerte para evitar fogo no mancal. São essas coisas que chamaríamos de proteção intrínseca. Em função de tudo isso catalogado, esmiuçado e, disciplinadamente, verificado, podemos dizer se há um risco menor ou um risco maior, e podemos dar uma taxa especial, que, às vezes, pode ser única, ou duas ou três taxas: uma para o principal e outra para aquelas atividades, vamos dizer, coadjuvantes.

F.W. – Então, só para eu concluir: na verdade, o senhor participou da comissão de tarifação quando? O senhor lembra?

A.B. – Há muito tempo. Eu fiquei dez anos no Conselho Técnico. Três gestões como titular e duas gestões como suplente. Quando eu estava no Conselho Técnico, se não me engano, eu ainda participava da comissão de petroquímica, que estava nascente e eu achava interessante, porque tinha alguns desafios nessa formação. Essa tarifa adveio dos Estados Unidos, do USM Bureau, e foi adaptada para o Brasil. O tradutor dessa tarifa era alguém muito importante do mercado também, o Walter Xavier, que foi corretor da York etc. Aliás, foi da Ajax também. Bem, quando eu cheguei para compor a comissão, verifiquei que muita coisa da parte hidráulica precisava ser convertida. Eles tratavam tudo ainda no sistema inglês, de galão. Então, eu converti e fiz uma adequação da tarifa para o nosso sistema métrico.

C.J. – Eu quero voltar, só um pouco, para a tarifação de incêndio, mas para fazer uma outra pergunta. O seguro de incêndio era um seguro muito importante dentro da carteira?

A.B. – Era. Era o seguro mais importante; o primeiro. No Brasil, já havia o seguro de automóvel. Porém, nessa época, o Brasil, ainda estava engatinhando no setor automobilístico. Só víamos veículos importados. Na minha escola, a Politécnica, o Paulo Maluf – de quem fui contemporâneo, infelizmente – estava um ano à frente de mim e era um dos poucos alunos a ter um automóvel. Ele aparecia lá com um Cadillac amarelo. [risos]

F.W. – Um Cadillac amarelo...

A.B. – Um Cadillac amarelo. Mesmo entre os professores, poucos iam de automóvel, na época em que eu estudei. Porque vocês estão falando com um provento, já ancião. Era realmente muito pouco. Além do Maluf, havia apenas um outro colega nosso que também tinha automóvel.

[PAUSA]

A.B. – Mas então, o que vocês queriam saber? Era importantíssimo, o seguro de incêndio. Era, porém um seguro incêndio diferente do que hoje existe. Ele foi muito transformado. Acho, por exemplo, que o seguro incêndio, atualmente, aparece como um ingrediente nas apólices compreensivas de multiriscos. Então, existem multiriscos residenciais, comerciais, industriais e os riscos nomeados. O seguro incêndio perdeu o seu sentido, não digo bitolado porque não era, mas assim...

C.J. – Restrito.

A.B. – ...restrito. Muito específico, vamos dizer. Mas, praticamente, era o seguro que se conhecia; o seguro de maior proliferação no Brasil. Em todo lugar do mundo, o seguro de incêndio é um seguro importante, por toda a tecnologia de prevenção etc. Pois um sinistro de incêndio de graves proporções pode liquidar um empresário.

C.J. – Eu estou pensando naquele incêndio que teve, em São Paulo, no...

A.B. – Ah, no Joelma... Aquilo foi uma barbaridade. Eu tive colegas lá, de uma seguradora. Um japonês, nosso amigo, quase morre naquele incêndio. Eu morava em São Paulo nessa época. Mas, por exemplo, a General Motors teve um problema de incêndio, quando estava concluindo a direção hidráulica. Ela ficou anos na rabeira, e iria lançar a direção hidráulica. Agora não me lembro o ano, mas houve, também na Alemanha, um grande incêndio. A fábrica era totalmente automatizada; mas deixaram um registro fechado: perderam uma fábrica inteira. Então, quando se tem um incêndio dessas proporções, às vezes, não se retoma, ou pelo menos, demora-se para retomar o trabalho. Portanto, o incêndio é um seguro de proporções muito grandes. Estou à disposição. O que vocês querem mais?

F.W. – Fale um pouco sobre a Comissão dos Riscos Petroquímicos. O senhor havia falado do início dela...

A.B. – A Comissão de Riscos Petroquímicos era interessante, porque, realmente, tínhamos uma indústria nascente. O risco petroquímico é produto de gases. Quer dizer, a matéria-prima industrial são gases fornecidos pelas indústrias petrolíferas. Nas petroquímicas, esses gases são transformados em plástico, tecido etc... Esta atividade é muito perigosa. Primeiramente, é preciso ter um alto cuidado com a prevenção. Outro procedimento importante é ter água em profusão. No seguro de petroquímica, o fundamental, para se ter uma empresa bem classificada, é ter água, muita água. Porque, mesmo que alguma coisa pegue fogo, tendo água nebulizada em grande quantidade, é possível reduzir os danos, embora tenhamos tido sinistros enormes em petroquímicas no mundo, não é? Eu participava freqüentemente do pólo petroquímico da Bahia, de Camaçari, e do Rio Grande do Sul também. Nós tivemos várias empresas taxadas por nós, isto é, pelo grupo que fazia parte da comissão. Nós participamos muito do nascimento da indústria petroquímica. O seguro é vital, também, para essas empresas.

C.J. – A atividade da comissão então era...?

A.B. – Era taxar. Qualquer que fosse a seguradora, ela pegava e mandava para a taxação. As seguradoras não taxavam. Depois, fizeram a tarifa, que, num certo sentido, pouca gente fazia, por ser algo um pouco complexo. Não é que não se pudesse fazer, mas era complexo. Então, a taxação era prerrogativa do IRB, mas quem fazia eram os membros da comissão.

F.W. – E a de riscos de engenharia? O que é exatamente a especialização?

A.B. – O risco de engenharia é muito interessante, por ser, tipicamente, um seguro de multiriscos. Ele cobre os seguros de vários segmentos. Não só o de incêndio, mas também o de desmoronamento, queda da lingada, e uma porção de outros... É um seguro em que as

coberturas básicas já incluem diversos riscos. Além disso, tem-se a responsabilidade civil. Inclusive, durante um tempo, aquela responsabilidade profissional é excluída da responsabilidade do construtor prevista no Código Civil. Porém, tudo o mais é responsabilidade dele. Portanto, é um seguro muito interessante, e muito importante também para as empresas de construção civil.

F.W. – Sim, é praticamente voltado para o setor da construção civil.

A.B. – Sim. Eu criei, na Bradesco, duas apólices importantes. Uma, para operar na rede Bradesco. Evidentemente, sem nenhum litígio com corretora, mas com um limite menor, para ser um seguro mais amplo para a rede. E outro, um seguro aberto...

F.W. – E o que cobre esse seguro? Essas apólices que o senhor criou para o Bradesco, qual é exatamente a especialidade delas?

A.B. – É o risco de engenharia. Porém, são dois produtos: um voltado para os clientes das agências do banco, as companhias construtoras; o outro, aberto para o mercado.

C.J. – O senhor participou, durante muito tempo também, dessa Comissão de Riscos de Engenharia?

A.B. – Não. Muito tempo, não. Mas participei, e tenho uma boa experiência nesse ramo. Participei bastante também da área de análise de riscos; fiz muitas palestras sobre análise e gerenciamento de riscos. Acho que o mais importante, para se fazer um programa de seguro, é fazê-lo com um tratamento gerencial do risco. Porque existem os riscos chamados puros, além dos chamados riscos do negócio e os riscos comerciais, que são consequência do mal empreendimento, e que têm, eventualmente, uma conotação, não necessariamente, ligada a um risco puro. O risco puro é aquele que só causa prejuízo. O risco comercial não, ele tanto pode gerar lucro como pode gerar prejuízo. Se você comprar um lote de ações, você pode analisar o risco. Existe uma técnica também para isto, que é a que os especialistas em compra de ações devem conhecer melhor do que eu. Mas, então, o risco puro, quando ocorre o evento, ele só ocasiona prejuízo. O outro, o risco não puro, é aquele que pode dar lucro ou prejuízo. Se as coisas forem bem, dá lucro; se houver um evento, dá prejuízo. Acho que é importantíssimo, toda empresa devia ter um setor de gerenciamento de risco.

C.J. – Por que “deveria”? As empresas não têm? Como o senhor vê hoje a aplicação da análise de risco?

A.B. – Vejo que deveríamos ter isto até na nossa própria atividade pessoal. Nós deveríamos fazer uma apreciação de gerência de risco. Vejam vocês, nós saímos de casa já com o problema de risco. Pegamos nosso automóvel com o problema de risco: corremos o risco de sermos roubados, de passarmos por uma situação de pane etc... Então, mesmo num programa pessoal, nós deveríamos nos conscientizar de que vivemos num mundo de risco. Agora, por exemplo, não sei se vocês viram, caiu uma janela grande e machucou algumas pessoas. Mas, graças a Deus, foi de leve. Isto é algo incomum. Mas é possível cair algo na sua cabeça, enquanto você está passando na rua.

Acho que gerência de riscos significa prevenir a empresa contra o que pode ser

prevenido. Às vezes, é o risco que vai definir os riscos que se pode suportar, até com o auto-seguro, e os que não se pode e não se deve suportar. Geralmente, os riscos de grande frequência são os que as empresas podem suportar. É mesma coisa com o carro: as pequenas moças ou arranhões, não deve preocupar o proprietário. Entretanto, a perda total... Ocorre o mesmo com uma empresa.

F.W. – Claro.

A.B. – Então, eu acho que a gerência de risco é uma orientação segura para a empresa qualificar seus riscos, dimensioná-los e estabelecer o grau de vulnerabilidade a que ela estará exposta se não tomar providências. Eventualmente, em vez de seguro, podem se fazer fundos, dependendo de algumas circunstâncias; mas é vital e importante que se tenha esse conceito, bem presente, do que é o efeito benéfico. Ou melhor, o efeito salutar que se tem na gerência de riscos.

F.W. – Mas o senhor acha que as seguradoras têm conseguido transmitir essa consciência, que o senhor está demonstrando agora, sobre a questão da análise de risco, aos clientes hoje? Como o senhor vê isto?

A.B. – Apesar de ser uma coisa óbvia, tenho a impressão de que a própria empresa precisa ter um grau de maturidade profissional e técnica, para se conscientizar da importância desse problema da gerência do risco. Eu me empenho muito. Até há pouco tempo, eu estava propondo a Funenseg iniciarmos cursos de gerência de risco que eu coordenaria e organizaria, para chamarmos não só corretores, mas também os próprios empresários, e transformar os seus chefes de seguro em pessoas mais entendidas na questão de gerência de risco. Algumas pessoas têm diretor de gerência de risco, nas empresas que têm para fazer isso. A gerência de risco, no meu entender, tem que ficar situada no nível hierárquico mais elevado da companhia, porque é vital.

F.W. – Claro. Mas, especificamente no setor de seguros, como o senhor vê, atualmente, a área de engenharia de segurança da qual o senhor foi um pioneiro?

A.B. – Eu, para lhe ser franco, perdi um pouco o contato. Porque, na época, eu até o campo buscar cliente. Eu lembro, por exemplo, que fizemos um trabalho excelente na Fundação Tupi, em Santa Catarina. Eu, pessoalmente, fiz um trabalho muito bom de gerência de risco na Tupi. Inclusive, orientei e criei um “nucleozinho” para gerência de risco lá. Depois, o tempo passou... Um dos principais da Tupi, o Dither Smith, era amigo meu. Ele morreu, depois, em um desastre de avião. O Dither levou-me para fazer um programa na Fundação Tupi.

[INTERRUPÇÃO DE GRAVAÇÃO]

F.W. – Então, o senhor falou que estava um pouco afastado dessa área de engenharia.

A.B. – Sim, eu estou afastado. Não tenho estado mais presente nas empresas.

F.W. – E nessa área de consultoria em que o senhor tem trabalhado, o senhor tem visto mais outro tipo de questão.

A.B. – Na Bradesco, por exemplo, eu trabalhei muito no seguro do Sistema Financeiro da Habitação; na criação do sistema do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI), e em muitas coisas assim, além da criação de outros produtos. Agora, estou trabalhando na ampliação do seguro de Responsabilidade Civil. Então, eu estou mais na área de produto do que propriamente de linha de frente. E, como a minha idade não está muito propícia para eu ficar “batendo perna”... [riso]

F.W. – Mas o senhor não tem acompanhado os desenvolvimentos dessa área de engenharia de segurança?

A.B. – Não, não tenho. De vez em quando eu converso com pessoas ligadas a esta área, como por exemplo, o pessoal de São Paulo. Há pessoas, com quem eu converso, que têm vivência nessa área. Um deles, por exemplo, é uma pessoa que já trabalhou comigo no passado, o Luís Vasquez. Ele está muito ligado a uma dessas empresas de gerenciamento de risco... Aliás, empresas não, associações de gerência de risco. De vez em quando, eu tenho contato com um ou outro dessa área.

F.W. – Muito bem.

C.J. – E a respeito dessa comissão, da qual o senhor participou na Fenaseg, sobre o Seguro de Acidente do Trabalho (SAT)...

A.B. –O grande problema de tudo isso é o seguinte: eu, pessoalmente, não acredito muito que vai ser privatizado. Principalmente com essa, eu não digo fobia, mas essa posição petista em relação a privatizações. Acho que eles não vão deixar a privatização ocorrer. Mas acho que para o mercado seria bom, e para o empresário, não seria mal. Teria opção. O projeto nem era de exclusividade, era de convivência. Fazia-se a convivência entre o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) e o privado.

C.J. – Essa comissão na Fenaseg. Quando começaram os estudos?

A.B. – Não era bem uma comissão, não. Foi o seguinte... Alguns seguradores – entre os quais estava o pessoal da Bradesco e o pessoal da Sul América – , juntamente com o presidente da Fenaseg, argumentaram, obviamente depois de discutir o assunto com a Susep, que o seguro de acidente do trabalho seria uma alavancagem maior para um crescimento. O Brasil está crescendo razoavelmente, mas não está chegando próximo de um Japão ou dos Estados Unidos, que têm não sei quanto por cento do Produto Interno Bruto (PIB) em seguro. Então, o seguro de acidente do trabalho era um elemento importante para alavancar o mercado de seguros a níveis maiores do que os de hoje; níveis próximos dos internacionais. Esse era um objetivo da Federação. Mas, haja vista que eles falavam tão mal da privatização, são incapazes de pensar que uma Vale do Rio Doce só tem esse sucesso enorme porque foi privatizada, porque, antes, estava dando prejuízo. Não sei a parte ideológica de vocês...

F.W. – Não vem ao caso.

A.B. – Mas, no meu ponto de vista, estava dando um prejuízo fantástico e hoje é uma empresa que se transforma. Agora mesmo, acaba de vender a posição dela na siderúrgica, para ficar

totalmente com a canadense, não é? E vai ser, logo, logo, a primeira do mundo, entre as mineradoras.

F.W. – Mas, voltando ao seu trabalho na comissão, quais foram as conclusões a que o senhor chegou, além da questão da privatização?

A.B. – Eu não fui da comissão. Eu fui um consultor da Funenseg. O processo, atualmente, mudou. Inclusive, o estatuto da Funenseg mudou. Primeiro havia um estatuto que era o seguinte: havia os instituidores, como o IRB, a Fenaseg, a Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados, de Capitalização, de Previdência Privada e das Empresas Corretoras de Seguro (Fenacor) e a Susep, além destes, e, excluída a Susep, havia uma administração alternada. Então, tinha a administração de cada uma destas instituições. E isto gerava problemas internos de continuidade na Fenaseg etc. Na época em que se começou, o presidente da Fenaseg, coincidentemente, era o mesmo da Funenseg, o Dr. João Elísio Ferraz de Campos. E, conseqüentemente, como a Funenseg tinha recursos, ele contratou a Fundação Getulio Vargas. Toda parte de estruturação do programa, do projeto do sistema, foi acompanhada por um grande jurista do mercado. Eles fizeram o projeto de um projeto de lei para abrir de novo...

F.W. – O mercado de seguros.

A.B. – Aliás, abrir. Porque muito antigamente é que estava aberto. Depois, fecharam. Ficaram quatro ou cinco companhias, das quais uma era a Internacional, outra a antiga Boavista. Mas, depois que foi efetivamente estatizado, saíram todas. Quem fez o projeto foi a Fenaseg. Porém, quem pagou foi a Funenseg. E, como a Funenseg pagava e eu era o consultor da Funenseg...

F.W. – O senhor foi chamado para acompanhar.

A.B. – Eu trabalhava com o dr. Cláudio Roberto Contador, que era o diretor-executivo na época. Então, ele me designou para acompanhar o trabalho que nem foi da comissão, mas daqui da Fundação Getulio Vargas. E eu acompanhei. Eu recebia os relatórios, fazia uma análise, mandava para ele e nós nos reuníamos com o pessoal para mostrar isso ou aquilo. Eu achava que, evidentemente, se fosse possível, seria uma coisa boa para o mercado, e acho que para o empresário também. Ele teria as duas opções.

F.W. – Certo. Então, a sua participação foi só nesse acompanhamento.

A.B. – Foi. Eu participava indiretamente. De vez em quando, por exemplo, a Suzana Munhoz... Eu não sei se vocês a conhecem.

C.J. – Não.

A.B. – A Suzana Munhoz é uma pessoa de muito valor: foi professora universitária. É filha do Munhoz da Rocha, do Paraná. Ela era a secretária-executiva da Funenseg. Foi com ela, aliás, que eu comecei na Funenseg. De vez em quando a Suzana me chamava para ouvir os meus palpites sobre o acidente do trabalho. Naquela fase de iniciar um projeto, eu participei.

F.W. – Ok. O senhor lembra de alguma coisa que o senhor gostaria de falar?

C.J. – Alguma coisa que nós não perguntamos.

A.B. – Não. Peço perdão se já cansei vocês...

F.W. – Imagine!

C.J. – De maneira nenhuma. Acho que cobrimos tudo.

F.W. – Cobrimos a programação.

A.B. – Espero que alguma coisa tenha valor. Vocês é que são o saber, não é? Eu fui falando o que aconteceu na minha vida.

C.J. – Não, foi ótimo!

F.W. – Não, é assim mesmo.

C.J. – É assim mesmo. Foi ótimo o depoimento do senhor.

A.B. – Como?

F.W. – É assim mesmo que funciona. Muito obrigado.

C.J. – Muito obrigada.

A.B. – Obrigado...

[FINAL DO DEPOIMENTO]