

**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.

CHIAVEGATTO, Roberto . Roberto Chiavegatto (depoimento, 2006). Rio de Janeiro, CPDOC/Fundação Getulio Vargas (FGV), (2h 10min).

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

**Roberto Chiavegatto
(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: 13/11/2006 a 13/11/2006

Duração: 2h 10min

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 a história do seguro no Brasil.

Temas: Anos 1960; Anos 1970; Brasil; Doenças; Economia; Estados Unidos da América; Fundação Escola Nacional de Seguros; Imigração; Inglaterra; Instituto de Resseguros do Brasil; Iraque; Legislação; Mercado; Monopólio; Privatização; Saddam Hussein; Seguros; Transportes; Universidade do Estado da Guanabara;

Sumário

Entrevista: 13.11.2006 Dados pessoais; a formação em Economia (Universidade do Estado da Guanabara-1965), a entrada no Instituto de Resseguros do Brasil (IRB, hoje IRB Brasil Re), em 1960, em controle de resseguro e incêndio; forte presença feminina no IRB; a transferência para área de inspeção de sociedades; aspectos da fiscalização das companhias de seguro no Brasil; o Decreto-Lei nº. 3.784 (1941); formação técnica no próprio IRB, os cursos, os professores, a concentração do conhecimento sobre resseguro; a criação de escritórios do IRB em Londres e Nova York (gestão de José Lopes de Oliveira 1970-1979); inspeção no ramo de incêndio, estágio na corretora inglesa Willis Faber; experiência no escritório do IRB em Londres (1973-1978); os sindicatos do Lloyd's; a fraude do Sindicato Sasse (1977), atuação do IRB na área de seguro marítimo e de responsabilidade civil e de outras companhias estrangeiras de resseguro no mercado inglês (a partir de 1979), a fixação do IRB como uma instituição forte no exterior; as peculiaridades do mercado de seguros inglês; os corretores ingleses e o IRB; a análise de riscos; o caso do sinistro da Volkswagen no Brasil (1970); o retorno ao Brasil (1979); chefia do Departamento Internacional do IRB (1979 - 1988); o seguro de garantia de obrigações contratuais; atuação como representante do IRB no grupo de trabalho que formulou a joint venture com o National Insurance Company do Iraque; detalhes da viagem e da negociação com o Saddam Hussein; o seguro de transportes; participação do IRB no mercado internacional; descontinuidades na atuação internacional; transmissão de conhecimento dentro do IRB do funcionamento do mercado internacional de resseguro; aspectos perniciosos da ingerência política no IRB; operações de run-off; caso da AIG; privatização do IRB e run-off; cenários futuros sobre o IRB com a privatização ou quebra do monopólio do IRB; experiência na subsidiária americana do IRB; diferença entre o mercado inglês e o americano; o plano de aposentadoria voluntária do IRB (1990) e o convite para assumir a diretoria da United Americas Insurance Company (UAIC) (1990-1994); a saída da UAIC e a decisão de permanecer nos Estados Unidos trabalhando na área de seguros de pessoas; o início da carreira como corretor na Equitable Life Insurance Company (1994-1999): o registro profissional de corretor nos Estados Unidos; o trabalho na Knights of Columbus (2002-2004); a experiência como corretor independente (1999-2000): venda de seguro saúde para brasileiros imigrantes ilegais nos Estados Unidos; o envolvimento com uma associação de apoio aos imigrantes brasileiros; a necessidade da inovação de produtos para o mercado segurador brasileiro, com o intuito de ampliar o número de segurados; as diferenças do mercado brasileiro e o norte-americano; prestação de consultoria na área de treinamento para a Bradesco Seguradora, através da Funenseg; retoma as peculiaridades do mercado norte-americano; o mercado segurador brasileiro e os bancos; o fenômeno da venda-casada; o produto norte-americano - long term care, ligado a doenças crônicas (Alzheimer, Parkinson, entre outras); a legislação de seguro norte-americana e a brasileira; a necessidade de desenvolver o seguro de pessoas, principalmente, no mercado brasileiro; o aspecto positivo da abertura do mercado de resseguro.

1ª Entrevista: 13.11.2006

C.J. – Dr. Roberto, obrigada por sua presença e vamos começar com sua origem familiar, sua data de nascimento... seus dados básicos e a sua formação...

R.C. – Pois não. O meu nome é Roberto Chiavegatto, eu nasci em 12 de julho de 1940, na cidade do Rio de Janeiro. Meus pais são de origem mineira, de uma cidade pequena chamada Mar de Espanha. É a única cidade de Minas que tem mar [risos]. No nome, não é?

F.W. – Ela fica logo aqui, perto da divisa com o Rio, não é?

R.C. – Exatamente. Então, eu vim... Quer dizer, nasci no Rio de Janeiro e estudei no Colégio São Bento durante muitos anos – durante o ginásio e o científico – tendo me formado em 1958. Depois, fiz a Faculdade de Economia, na Universidade do Estado da Guanabara¹ e me graduei em 1965. Em seguida, eu fiz um curso de pós-graduação em Engenharia Econômica, em 1966, e entrei para o Instituto de Resseguros do Brasil (IRB, hoje IRB Brasil Re)... Bom, com 19 anos — eu ainda não tinha completado 20 — eu entrei para o IRB, por concurso, em 1º de junho de 1960.

C.J. – Por que a opção pelo IRB, tão novo?

R.C. – Pois é. Isto se deveu a uma indicação de um amigo do meu pai. O filho dele também fez o mesmo concurso e seu tio, Mário Lobato Azevedo Corrêa, que foi... trabalhou na área jurídica do IRB, entrou comigo também — era advogado do IRB. Então, este senhor era muito amigo do meu e mencionou a oportunidade de trabalhar numa entidade estatal que, segundo seu cunhado, tinha uma... vasta experiência na área jurídica, sendo um órgão que contribuía significativamente para o desenvolvimento da área de resseguro no país e tal. Eu fui praticamente sem ter uma noção maior, só umas poucas informações sobre o IRB.

F.W. – O senhor já tinha tido alguma experiência profissional antes disso?

R.C. – Não.

F.W. – Foi a primeira experiência.

R.C. – Foi a minha primeira experiência profissional. Eu entrei no IRB num setor da área técnica, de controle de resseguro e incêndio. E a instituição tinha uma característica distintiva – que, aliás, ainda tem – uma concentração muito grande de mulheres trabalhando ali. Talvez porque o primeiro e o segundo concursos do IRB foram feitos, ao que parece, durante a época da Segunda Guerra, o que explicaria a maior participação das mulheres. E depois, também tem a questão da creche. O IRB foi talvez o primeiro... a primeira instituição a manter uma creche...

C.J. – Ah, que interessante!

¹ A Universidade do Estado da Guanabara (UEG) é, atualmente, denominada Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ).

R.C. – ... que funcionou no Brasil de uma maneira muito eficiente, dando uma assistência muito grande às mães e tal. Então, a procura das mulheres foi muito grande. E eu trabalhei... Quer dizer, os setores nos quais eu trabalhei, inicialmente, foram quase sempre majoritariamente femininos. Bom, eu fiquei alguns anos nessa área de controle do resseguro, no IRB e, em seguida, passei para uma área de inspeção de sociedades — que aliás nem existe mais, hoje em dia. Por falar nisso, recentemente, eu ouvi dizer que estão querendo voltar com a inspeção de sociedades no IRB...

F.W. – Qual era exatamente a atuação dela?

R.C. – É o seguinte: o IRB, para controlar o resseguro, exercia uma fiscalização — vamos dizer, assim — das companhias de seguro do Brasil. E essa fiscalização era exercida nas sedes das companhias. Então, o inspetor de sociedades tinha que viajar pelo Brasil inteiro porque, por exemplo, no Rio Grande do Sul havia algumas sedes de companhias seguradoras. E essa atividade era... Eu era novo, ainda — devia ter uns vinte e poucos anos — e, para mim, foi uma experiência muito boa, porque a gente chegava nas companhias de seguro fiscalizando o resseguro — um assunto que as companhias de seguro, naquela época, não dominavam muito bem. Porque vocês sabem que o resseguro, ou melhor, a centralização do resseguro pelo IRB, é feita de uma maneira assim muito... É legal isso! É lei. Então, as seguradoras, ao atingirem um determinado limite de sua retenção são obrigadas, por lei, a transferirem o valor que ultrapassa o limite para o IRB. Então, em princípio, eles não se preocupam muito com a técnica dessa colocação. Eles simplesmente...

F.W. – Repassam.

R.C. – ... repassam. E o IRB tem que fazer o controle dessas... por carteira, não é? O controle é feito por carteira: tem a carteira incêndio, a carteira aeronáutica, a carteira marítima e tal. Então, houve, desde o início, a preocupação com isto. Quando a gente chegava como inspetor nas diversas companhias, a gente, de início, era recebido como aquele cara que vinha do IRB. E o IRB, no início...

F.W. – O inspetor geral...

R.C. – O inspetor geral. E, no início, o IRB... Era interessante até, porque o IRB era o órgão que não errava. Era tão engraçado, sabe? Tinha a fama daquele... Porque ele detinha a responsabilidade e o poder de assumir todos aqueles riscos, não é? E, com isso, ele tinha... detinha um conhecimento um tanto exclusivo, de várias atividades que poucas pessoas conheciam.

C.J. – Era isso que eu ia perguntar, ou seja, o conhecimento técnico estava todo no IRB, não é?

R.C. – Exatamente.

C.J. – Como foi se dando a sua formação? Como eram os cursos no IRB?

F.W. – Pois é, os cursos tinham... Eram cursos internos, não é? Havia um curso denominado

Curso de Fase 5 que era sobre controle de resseguro incêndio. Era um curso que o IRB ministrava; não só esse como vários outros, não é?

C.J. – Quem eram os professores?

R.C. – Os professores eram os próprios funcionários, sabe? Porque é como você estava falando: o conhecimento era todo interno. Não havia, externamente, quem conhecesse resseguro. E isso, no Brasil, ocorreu até recentemente, não é? Quer dizer, a concentração do conhecimento sobre resseguro deu-se exclusivamente no IRB, porque os outros órgãos... Agora já existe — já há vários anos — mas é o corretor de resseguro que precisa ter conhecimento sobre o assunto. Mas o segurador, mesmo, não tem muito conhecimento — porque ele tem essa obrigatoriedade de transferir o que excede o seu limite de retenção para o IRB, então, acaba não tendo muito controle sobre o resseguro...

C.J. – E, internamente, como era o aprendizado? Era autodidata, é isso?

R.C. – Não, eram cursos feitos pela instituição.

C.J. – Mas e os professores...?

R.C. – Os professores eram os técnicos antigos que detinham o conhecimento e ministravam esses cursos.

C.J. – E contato com o que acontecia lá fora, no mercado de seguros dos Estados Unidos e Inglaterra principalmente?

R.C. – Aí, praticamente... Não, muito pouco.

C.J. – Muito pouco?

R.C. – Muito pouco. Em virtude disso é que, na década de 70, o presidente José Lopes de Oliveira resolveu criar os escritórios no exterior, para que o IRB pudesse iniciar esse contato com o exterior. Então, o objetivo dele, ao criar os escritórios de Londres e de Nova York — posteriormente — foi criar... estabelecer um contato com o exterior. Porque o ressegurador, por definição, é internacional — ele assume responsabilidades muito grandes... Aqui, por exemplo, no Brasil, é do país todo. Todas as companhias seguradoras são obrigadas, por lei, a transferir os excedentes para o IRB, e este último tem que alocar isso no exterior. Sendo assim, o contato com o exterior é muito importante — o que era feito quase sempre pelos corretores ingleses. Então, corriam histórias no IRB — eu não sei se são lendas — por exemplo, de um técnico do IRB, até muito conhecido, que teria dito ao presidente, na época: “Olha, presidente, o mercado de Londres fechou. Agora, nós não podemos mais colocar os nossos negócios no mercado de Londres”. Depois, quando eu fui a Londres, fui verificar esta afirmação. Isso não existe nunca, ainda mais num mercado como o inglês — por definição, internacional — cujo objetivo maior é justamente coletar negócios do mundo inteiro. Quer dizer, não existe isso de fechar mercado. Mas havia esse tipo de informação que esses técnicos — aliás, altamente conceituados dentro do IRB — colocavam porque ouviam dizer de outros corretores, mas que nunca iam lá conferir.

F.W. – Para ver o que era verdade...

R.C. – Então, foi esse um dos objetivos da abertura do escritório.

F.W. – Eu queria que o senhor falasse um pouco sobre essa experiência de... É quase como uma auditoria, não é?

R.C. – Certo.

F.W. – Como era mais ou menos essa experiência? Qual era o foco quando o senhor chegava numa empresa...

R.C. – Seguradora?

F.W. – Quando o senhor ia fazer essa inspeção...

R.C. – Na minha inspeção, eu fazia justamente o controle do resseguro, do que eles transferiam para o IRB. Direcionava-se principalmente ao ramo do incêndio, porque a grande maioria dos negócios, naquela época, estava alocada neste setor. Quer dizer, o que dava resseguro era o ramo do incêndio porque seus riscos eram mais volumosos. Logo, a concentração era no ramo incêndio. Então, primeiro eu me dirigia... Eu tinha que me dirigir à autoridade máxima da companhia, ao presidente, e era muito bem tratado e tal. “Um técnico do IRB chegou”. E eu era muito novo... Ao chegar, eles me encaminhavam para o setor de incêndio, no qual eu examinava os livros da companhia, o que havia sido enviado para o IRB, para verificar. E, na maioria das vezes, a minha função era de explicar a eles como fazer, como... Porque eles tinham muitas deficiências nessa área. Nunca perderam muito tempo com isto. O setor que mandava negócios para o IRB era um setor assim relegado a... não tinha muita importância. Porque era lei, não é? Eles não podiam mandar mais ou menos do que o valor fixado por lei. Quer dizer, para a companhia não fazia muita diferença. Eu sei que... me deu uma experiência muito boa de contatos, de vida, até na área social, porque eu viajava muito — para São Paulo, para o Sul, para o Norte, o Nordeste do país — e tinha contato com os donos, com os presidentes das companhias.

F.W. – E que tipos de problemas eram mais comuns de se encontrar nesse trabalho?

R.C. – A falta de conhecimento do resseguro, da operação do resseguro. Era um problema que eu via com mais frequência e que eu tentava solucionar no primeiro contato, e depois, também, em contatos posteriores com eles.

F.W. – Mas quais eram as conseqüências, do ponto de vista da operação, por exemplo?

R.C. – Em relação à operação em si, a gente fazia as modificações. Às vezes, ocorriam problemas, mas eram solucionados. Eu nunca vi problemas assim, vamos dizer, de má-fé por parte das seguradoras.

F.W. – Certo.

R.C. – Então, eram problemas contornáveis e que, por falta de conhecimento, não se fazia da forma correta. Mas com toda a nossa... com a explicação, eles... Eles estavam muito aptos a se...

F.W. – Adaptar.

R.C. – ... a se adaptar.

F.W. – Não havia casos, por exemplo, de necessidade de uma intervenção maior?

R.C. – Não.

F.W. – Não, nada desse tipo?.

R.C. – Não, nunca vi isso.

F.W. – Vocês, então, na realidade, acabavam fazendo mais uma consultoria do que propriamente uma auditoria, não é?

R.C. – É verdade. Tem razão. É isso mesmo! É verdade. Isso daí... eu passei um período lá — eu não me lembro exatamente agora, três ou quatro anos — na inspeção, depois eu fiquei um período menor na inspeção de riscos. A inspeção de riscos também é outro setor importante do seguro porque é a área de prevenção do sinistro, não é?

F.W. – Claro.

R.C. – E também me deu uma experiência boa, porque eu visitava as grandes indústrias brasileiras. Eu tive...

F.W. – Agora, já com os clientes das seguradoras, na verdade...

R.C. – É, exatamente. Às vezes, eu visitava junto com técnicos estrangeiros os inspetores provenientes das resseguradoras que aceitavam os negócios do IRB — porque eles vinham *in loco* verificar o risco, ver como isto estava funcionando e tal. E isto, para mim, também foi muito interessante, foi uma experiência muito boa. E verificar também, com eles, o valor que davam ao risco, comparando com outros que eles haviam visto na Europa, e mesmo nos Estados Unidos. Porque a indústria brasileira... Eu estou falando de que época? Do final do anos 60 e início dos 70. A indústria já estava... Já havia indústrias novas no Brasil. E eles — comparando com as indústrias européias, principalmente — achavam que as indústrias já consistiam um risco muito melhor, vamos dizer assim, do que as indústrias européias. Inclusive a própria administração das indústrias, o *management*.

F.W. – Por que isso? Porque eram indústrias novas e que já incorporavam um controle mais...?

R.C. – Exatamente.

F.W. – E não havia tanta resistência, digamos assim, à adoção...

R.C. – Não. E havia uma administração muito boa dos empregados... Por exemplo, a parte de incêndio, de controle da parte de prevenção de incêndio e essa coisa toda – era o que eles diziam, pelo menos – se comparada a outros países (europeus, principalmente); eu me lembro deles dizerem que os riscos eram muito mais... que os equipamentos eram muito mais antigos.

F.W. – Ah, certo, lá fora...

R.C. – E aí, isso fazia com que os riscos fossem muito maiores, não é? Então, a qualidade do risco brasileiro...

F.W. – Era melhor.

R.C. – Era muito melhor! E a administração... eles estavam satisfeitos também com a administração. Então, foi uma experiência boa nessa área de inspeção de risco. Eu passei um período de dois ou três anos trabalhando nisso. E depois, na década de 70, fui convidado para ir à Londres – inicialmente, para fazer um estágio numa corretora inglesa chamada Willis Faber – e fiquei dois meses lá. E foi aí que se iniciou a minha — vamos dizer assim — a minha vida voltada para o exterior. Antes de ir para Londres, eu fiquei num setor de assistência à Presidência do IRB. Quando o José Lopes de Oliveira assumiu, ele criou uma área de... se não me engano, era Arep — Assessoria da Presidência — e eu fui trabalhar nessa Assessoria, tendo ficado por ali algum tempo. Em seguida, foi criado o escritório de Londres. Inicialmente, eu tinha ido fazer esse estágio de dois meses e, depois, em 73... Eu tinha me casado em janeiro de 73 e, logo depois, quatro meses depois, fui para Londres. Eu fui até com...

F.W. – Para o escritório?

R.C. – Para o escritório de Londres. Eu, minha mulher e uma filha pequena, de quatro meses.

F.W. – Nossa!

R.C. – É. Então, fomos. E também esse período constituiu uma experiência muito interessante. Porque aí, era o início de uma operação em Londres que objetivava esse contato com o exterior, não é? Nessa área, nesse período, eu vivi... foi muito interessante. Inicialmente, eu fui como *deputy manager* que é o... Fiquei por um ano como *deputy* lá, e depois assumi o controle do escritório – o titular voltou para o Brasil – onde fiquei por quatro anos. Quer dizer, um ano como *deputy* e quatro anos como chefe do escritório. Foi um período muito interessante, porque eu comecei a conviver com os sindicatos do Lloyd's, por exemplo. Nós, como escritório de contato do IRB, tínhamos a capacidade de aceitar negócios lá – isso daí, de 73 a 78, enquanto eu estive por lá – e nós aceitamos alguns que, ao final, principalmente... Em 1977, houve um caso muito interessante, o chamado caso SASSE, do Sindicato SASSE, um dos sindicatos do Lloyd's. E tal sindicato, pelo terceiro ano consecutivo, estava enviando para o mercado inglês sinistros em torno de 25 milhões de dólares de prejuízo. Um montante muito vultoso. E nós tínhamos aceito no escritório uma cobertura chamada *open cover*, uma cobertura aberta que permitia que fossem colocados sinistros de uma maneira fraudulenta. Eu, como chefe do escritório, recebi um aviso de sinistro para pagar 500 mil dólares dessa cobertura e chamei o chefe dos *underwriters*, para quem perguntei: “Escuta, o que é isso?” “Ah, isso é do sindicato

do Lloyd's. A gente tem que pagar. Tem que pagar rapidamente.” Eu fiquei... Puxa, 500 mil dólares... ter que pagar assim, de repente? Aí, o que eu fiz? Nesse mesmo dia, por acaso, eu tinha um almoço com um advogado que era especialista na área de seguro incêndio. E aí, contei para ele: “Olha, eu recebi isso...” Ele falou assim: “Olha, Roberto, deixa comigo que eu vou analisar e depois te dou um retorno.” No dia seguinte, ele voltou e me disse: “Roberto, isso é fraude. Isso já ocorreu no mercado, nós temos conhecimento que é fraudulento e envolve um pessoal de uma companhia americana chamada Den-Har.” E o que eles faziam? Naqueles prédios de Nova York — hoje em dia, você ainda vê alguns poucos no Harlem — eles botavam fogo naqueles... Quer dizer, o pessoal, depois do sinistro, depois de sinistrado, emite a apólice e coloca isso daí como sinistro para o mercado inglês. E o mercado inglês distribuía isso através desse Sindicato SASSE. Esse tal Mr. Sasse, que era o dono do sindicato, era um camarada conhecido como não muito...

F.W. – Confiável.

R.C. – ... confiável. Exatamente. E o mercado pagava. Por quê? Porque era do Lloyd's. Vinha do Lloyd's. Então, por intermédio desse advogado,² nós arrumamos um... O Mr. Bishop que ficou famoso nessa companhia porque conseguiu levantar a fraude do tal sindicato. E isso daí foi... Agora, pessoalmente, eu tive um problema sério, porque quase fui induzido a pagar, inicialmente. Na época, o Roberto Campos, que era o embaixador do Brasil em Londres, mandou me chamar para me dizer: “Roberto, você tem que pagar isso porque, puxa, é do Lloyd's!” Eu falei: “Embaixador, mas é fraudulento.” Aí ele até... Envolveu até... O príncipe Charles vinha ao Brasil e estava envolvido com a coisa também. “Olha, ele vai lá comentar isso.” Porque o Lloyd's fazia uma pressão muito grande. Então, eu fui até o *chairman* do Lloyd's dizer — eu não me lembro o nome dele — “Olha, é fraude. Não é possível.” Mas ele, em *off*, me disse: “Olha, realmente, a gente sabe que esse Mr. Sasse é um camarada... Mas a gente não pode, porque a gente...” Ele estava pensando no nome que a Lloyd's tinha a zelar.

F.W. – Claro. Afeta a credibilidade do mercado todo...

R.C. – É uma instituição... Você sabe que os sindicatos se envolvem, e o Lloyd's é um nome só. Então... Mas esse sinistro, essa fraude, iniciou o processo de análise dos problemas da instituição que, após alguns anos, foram levantados e tal.

F.W. – Mas o IRB teve que pagar?

R.C. – Eu saí em 78 e não paguei. Eu fiquei de 74 a 78 e não paguei. Mas posteriormente o IRB teve que entrar numa composição. Logicamente, não pagou tudo, pagou uma coisa muito menor. Mas teve que pagar, por injunções políticas e tal.

F.W. – Claro. E porque entra a questão da credibilidade do mercado, não é?

R.C. – É verdade. Mas foi uma experiência também muito... Porque os meus telefones, por

²José Lopes de Oliveira, em seu depoimento ao Centro de Pesquisa e Documentação de História Contemporânea do Brasil (CPDOC/FGV), em 1996, diz que quando foi : “para Londres [...] contratei duas pessoas de lá: um advogado chamado Mitchell e um inspetor de sinistro e seguros, que havia sido da Scotland Yard, chamado Robert - Bob Bishop”.

exemplo, estavam todos cerceados e tal, sabe? Foi uma coisa assim, politicamente...

F.W. – Isso foi em 77 e 78?

R.C. – É, foi em 77 e 78. Em 79, por exemplo, surgiu um outro problema, também no Lloyd's, de sinistralidade muito alta na área de marítimo, na área de navios. Eles faziam o seguinte: os navios de transporte, por exemplo, da Fiat, eram carregados com os carros. Num porto fantasma, eles o descarregavam e diziam que o navio havia afundado. Mudavam tudo, pintavam o navio, etc e tal – os gregos faziam isso [risos] – e diziam que havia sinistrado, com toda a mercadoria dentro.

F.W. – Foi a pique.

R.C. – Foi a pique! Foram dezesseis perdas totais.

C.J. – Nossa!

R.C. – Resultava em um montante muito grande! Mas esse Bob Bishop que eu contratei — e que posteriormente também verificou o tal episódio da fraude — conseguiu, através de contatos que ele tinha... Ele foi da Scotland Yard e tinha muitos contatos lá. Ele conseguiu pegar um carro e provar que eles tinham feito a fraude. E, com isso, o sinistro não foi pago. Aí teve início todo o processo contra eles. Mas a sinistralidade no mercado inglês, a partir de 79, foi muito alta. O IRB teve, inclusive, muitos prejuízos.

F.W. – Muitos prejuízos?

R.C. – E prejuízos que existem até hoje, não é? Em torno de 200 milhões de dólares, ou algo assim.

C.J. – Era possível prevenir esse prejuízo todo?

R.C. – Aí é que está: não foi um prejuízo do IRB, foi um prejuízo de todo o mercado. Então, a resposta é difícil porque como prevenir uma única instituição? Você poderia... Por exemplo, nós combatemos um sinistro fraudulento. Mas o mercado todo é muito difícil de se prevenir. E o que o IRB fez, na realidade, foi tentar ir para o exterior para obter *know-how*, mas a fase em que isto se deu foi uma fase em que *todo* o mercado – e não apenas o IRB – teve prejuízos muito grandes, principalmente nessa área de marítimo, mas também na de responsabilidade civil

F.W. – Mas o perfil do IRB, como um órgão do Estado, também poderia ter contribuído para algum tipo de risco nesses negócios?

R.C. – Olha, com relação a este sinistro, por exemplo, se nós não fôssemos um órgão do Estado, não teríamos conseguido ser tão fortes e dizer...

F.W. – Ser tão fortes...

R.C. – Por quê? Na época, eu me lembro, o Calmon de Sá³ era ministro e deu uma força muito grande ao José Lopes de Oliveira. Este último disse: “Não vamos pagar”, e ele bancou. Porque tinha que ter um respaldo do ministro.

F.W. – Claro.

R.C. – Então, foi uma coisa bem firme. Eu acho que se fosse uma companhia particular...

F.W. – Não teria tido...

R.C. – ... talvez não tivesse tido essa oportunidade de se fazer... Agora, vejo que o fato do IRB... O IRB e várias outras companhias — a Swiss Re, a Munich Re — também tiveram prejuízos grandes em Londres, nessa época.

F.W. – Fora essas questões, essas experiências todas da sua passagem por Londres, qual foi o maior aprendizado que o senhor trouxe de lá, desse primeiro contato com o mercado internacional?

R.C. – Eu acho que a vivência com o mercado de corretores ingleses. Os corretores ingleses... É muito interessante o modo como eles operam na área internacional, não é? O corretor... Eles têm um sistema de colocação de negócios em que estes últimos passam de uma empresa para outra, umas quatro ou cinco vezes. E ganham comissão nessas quatro ou cinco vezes, está entendendo? Quer dizer, é um sistema internacional que foi montado por eles: eles recebem isso do exterior, jogam para o mercado inglês que aceita, depois repassa, depois... Quer dizer, essas operações todas foram montadas pelos ingleses de uma maneira muito engenhosa. O inglês é um povo de ilha, um povo que sempre teve de ir para o exterior, que sempre teve de sair da Inglaterra. Com isso, eles fizeram contatos no mundo inteiro e acumularam conhecimento. Inclusive, no caso do IRB, os grandes corretores eram ingleses – praticamente todos os que tinham representação aqui eram ingleses – e falavam português, está entendendo? Era um pessoal que tinha uma posição muito firme dentro da instituição. Eu notei até que... Nessa época em que nós começamos a ir ao exterior, quando eu estava no escritório da Willis Faber, por exemplo, uma vez, um dos representantes veio falar comigo: “Roberto, mas como é que o seu presidente tomou essa decisão de não aceitar essa posição, essa taxa que a gente...!?” Porque o José Lopes era um camarada muito duro. Ele tinha uma posição muito firme, não é? Então, foi aí que começou uma posição mais agressiva do IRB em relação ao mercado internacional. Começou nessa época, eu diria... no início da década de 70. Agora, não é nada fácil você colocar o negócio e não há muito conhecimento do que se passa lá fora, então você fica com esses problemas realmente, está entendendo?

C.J. – Eu fico imaginando se essa falta de conhecimento de como era...

R.C. – O mercado?

C.J. – ... o mercado, num momento turbulento do mercado internacional... de crise internacional, ... a crise do petróleo.

³ Ângelo Calmon de Sá ocupou a pasta da Indústria e Comércio entre 1977 e 1979.

R.C. – É verdade.

C.J. – Como é que foi, na prática, mexer com esse mercado? É isso que eu fico imaginando, se isso não influenciou em certas decisões, talvez equivocadas, do IRB?

R.C. – É, eu vejo da seguinte maneira: nas decisões de aceitação do negócio em si, os responsáveis pela aceitação eram os *underwriters* do IRB.

C.J. – E eram contratados?

R.C. – Eram contratados no mercado local. Eram pessoas com uma vivência de mercado e que eram responsáveis pelas aceitações dos negócios. Agora, houve uma época, por exemplo, em que houve uma decisão do próprio IRB de colocar um supervisor, também inglês, desses *underwriters*, para fazer uma supervisão e verificação dessas aceitações. Essa pessoa ficou lá até... Eu saí em 78, e ele ficou lá mais alguns anos. Eu quero dizer o seguinte: se você analisar as aceitações do que eles chamam de competência, por ano, quer dizer, se você analisar os sinistros por anos de competência, até 78... Não é porque eu fiquei lá; não é a minha administração, não. É porque o mercado não foi envolvido por problemas como esse que eu já mencionei (da área de sinistralidade marítima). A partir de 79 é que começou o grande problema das sinistralidades no mercado inglês, não é? Então, eu diria que o IRB, a gestão do IRB... se fosse uma companhia particular, por exemplo, eu acho que seria a mesma coisa, porque o mercado todo foi envolvido.

F.W. – Porque fora essa questão, no caso, especificamente de fraude, não haveria também problemas de riscos mal avaliados e esse tipo de coisa?

R.C. – É, o que poderia... Quando se entra num mercado desses, que é um mercado muito — vamos chamar assim — violento... Eu vou te dar um exemplo da violência entre aspas do mercado: quando eu era um mero funcionário do IRB e fui pela primeira vez a Londres — fazer o primeiro estágio lá — eu fui junto com um corretor de uma grande firma inglesa, para tentar a colocação no mercado de Londres. Então, eu chegava... Antes de chegarmos, ele falou para mim: “Olha, Roberto, agora nós vamos falar com fulano de tal, e eu tenho aqui dez riscos para colocar com ele; cinco deles são bons e os outros cinco não o são. Então, eu vou começar por aqueles que não são bons, e ao mesmo tempo, eu vou te apresentar”. Porque a colocação é feita... O *underwriter* senta na sua frente e o corretor começa a colocar. E o que é feito é sobretudo a entrega do endosso que lista as condições do risco. Então, o corretor dizia assim: “Olha, eu vou te apresentar como membro do IRB e tal, do Brasil”. E na época tinha ocorrido o primeiro grande sinistro, que foi o da Volkswagen – se não me engano, algo em torno de 5 milhões de dólares. “E você começa a falar do sinistro da Volkswagen”, me disse ainda.

F.W. – Aqui no Brasil?

R.C. – Aqui no Brasil. O sinistro ocorreu aqui. “Então, você começa a falar do sinistro, e tal e coisa, e a gente vai conversando...” E funcionava a coisa, porque o *underwriter* começava a conversar e se interessava em falar comigo. Assinava então o endosso dos cinco negócios que ele estava... que não eram os melhores. Depois, os outros...

F.W. – Dá um exemplo para a gente. Por exemplo, o que eram riscos realmente complicados e outros que não eram bons?

R.C. – Por exemplo, o risco complicado é aquele em que a sinistralidade é alta, está entendendo? Quer dizer, o *underwriter* subscreve uma...

F.W. – Isso podia ser um risco em qualquer lugar do mundo, não é?

R.C. – Sim, em qualquer lugar do mundo. O corretor inglês recebe do mundo inteiro e repassa para o Lloyd's, para o sindicato do Lloyd's. E ele examina através daquele endosso. Depois que ele puser o carimbo e assinar, pronto, não tem mais dúvida, aquele valor de não sei quantos milhões... Não, não seriam milhões de dólares. Porque as responsabilidades dele são limitadas também à capacidade de retenção de cada sindicato, não é? Mas eles, à medida que subscrevem... Agora, a análise disso é feita com base nas inspeções do risco, na sinistralidade, principalmente, e uma série de fatores. E os corretores já sabem que aqueles riscos são mais pesados, são mais difíceis de serem colocados. Alguns deles o são, mas independente do ramo. Pode ser incêndio, pode ser marítimo. Aí depende muito da análise do risco.

F.W. – Certo.

R.C. – Mas então...

F.W. – Então, vamos seguir adiante. Aí, depois da sua experiência em Londres...

R.C. – A minha experiência em Londres... Depois, voltando de Londres, eu vim para a sede do IRB e fiquei na chefia do Departamento Internacional, a partir de 1979. E lá fiquei... Também foi muito interessante. Eu já tinha essa vivência do mercado inglês onde trabalhei durante nove anos.

C.J. – O senhor saiu do escritório de Londres por quê?

R.C. – Porque eu já tinha ficado ali por um período de cinco anos e, normalmente, após esse tempo deve haver a substituição. Isso é normal. O que acontece com o IRB também — um outro detalhe — é que ele muda muito de administração. Bom, nessa época, até que não mudava muito de administração. Era a época da ditadura.

F.W. – Da ditadura militar.

R.C. – O José Lopes, por exemplo, ficou por nove anos.

C.J. – É.

R.C. – Depois, teve o Albrecht⁴ que ficou por oito anos também, uma coisa assim... Então, nessa época, até que se ficava por mais tempo. Mas é normal a permanência por um período limitado ao se assumir uma entidade no exterior. Depois, veio para o meu lugar um outro

⁴ Ernesto Albrecht presidiu o IRB entre 1979 e 1985.

técnico também. Isso já era esperado. Eu até fiquei muito tempo lá, cinco anos no total. Foi bastante tempo, de fato, porque os outros, os anteriores, ficaram apenas dois anos. Mas foi uma questão... uma decisão da Presidência.

C.J. – E o senhor também foi convidado pela Presidência para essa nova função?

R.C. – Para chefe do departamento?

C.J. – Isso.

R.C. – Ah, sim. Bom, na realidade, esse convite não foi bem da Presidência. Foi um convite que veio da diretoria da área internacional. Porque eu era subordinado não à Presidência, nesse caso, mas à Diretoria Internacional.⁵ Então, foi ela que me escolheu para chefiar o departamento.

F.W. – O departamento...

R.C. – Eu fiquei lá durante nove anos – bastante tempo – e também tive muito contato com o mercado brasileiro, com todas as... Eu me lembro, foi uma época de desenvolvimento do seguro... do início do seguro de garantia de obrigações contratuais. Eram firmas brasileiras que faziam, que aceitavam operações de *fronting* de companhias de engenharia que iam fazer obras no exterior. Então, essas responsabilidades eram aceitas e o IRB participava por intermédio delas.

F.W. – Ou seja, o mercado desse tipo de garantias era, principalmente, o de empresas brasileiras que iam fazer obras?

R.C. – Empresas brasileiras de engenharia: a Odebrecht, a Mendes Júnior...

F.W. – Essas grandes obras...

R.C. – Sim, as grandes obras que faziam no exterior.

F.W. – No exterior, por empresas brasileiras?

R.C. – É. As apólices eram emitidas lá fora. E para que houvesse um vínculo com o mercado nacional era necessário que uma companhia brasileira de seguros aceitasse a responsabilidade. Então, era uma apólice *fronting* que se fazia na época para que na ocasião do sinistro... caso ocorresse o sinistro lá fora... Era permitido que... Essas companhias seguradoras brasileiras seriam acionadas. Então, esse vínculo com o exterior era feito em decorrência da necessidade do pagamento do sinistro aqui, está entendendo?

F.W. – Certo. Quer dizer, isto começou a se desenvolver mais nesse período, então...

R.C. – Sim, nesse período.

⁵ Nessa época, a diretora da área de Diretoria Internacional era Dulce Pacheco.

F.W. – Anos 80, mais ou menos...

R.C. – É, anos 80, exatamente!

F.W. – Anos 80.

R.C. – Anos 80. Foi o início dessas operações.

F.W. – Isso foi uma tendência de mercado ou foi uma ...

R.C. – Foi uma necessidade...

F.W. – ... uma questão de *policy*, mesmo, do país?

R.C. – Não, não. Foi uma tendência, vamos dizer, das grandes companhias de engenharia de fazerem obras no exterior – a Mendes Júnior, que era a principal na época, não é? Eu me lembro que nesse período eu fui convidado para ir ao Iraque...

C.J. – É nisso que eu estou pensando.

R.C. – É. Porque o Brasil queria fazer uma *joint venture* com uma companhia iraquiana. Na época, o Brasil tinha muita ligação com o Iraque. A Mendes Júnior principalmente. Então, eu fui chamado, representando o IRB – foi interessante até – para ir ao Iraque fazer uma *joint venture* com uma companhia seguradora do Iraque. Antes disso, eu fui a Brasília para conversar com o pessoal; para montar o grupo – foi o pessoal do Itamaraty, o pessoal do Banco Central... O Banco do Brasil também estava fazendo uma *joint venture* com... Era o Rafidain Bank.

F.W. – Era o governo Figueiredo provavelmente, não é?

R.C. – Não, era o governo Geisel.

F.W. – Isso se deu ainda durante o regime militar?

R.C. – Sim, era regime militar.

F.W. – É, porque o Figueiredo assumiu em 79, não é isso?

C.J. – Era o Figueiredo.

R.C. – Foi em 82.

C.J. – Era o Figueiredo.⁶

R.C. – Era o Figueiredo. Exatamente, o Figueiredo.

⁶O general João Baptista de Oliveira Figueiredo foi Presidente do Brasil de 1979 a 1985.

C.J. – Era estratégia o governo aproximar-se do Iraque...

R.C. – Exatamente! Então foi interessante porque fizemos a primeira reunião em Brasília e o ministro, na época, nos deu a seguinte orientação: “Olha, nós queremos fazer essa *joint venture* do Banco do Brasil com o Rafidain Bank e do IRB com a National Insurance Company do Iraque”. Aí eu me levantei e disse: “Ministro, acontece o seguinte...” Eu não conhecia o ministro.

C.J. – Quem era o ministro (da Fazenda)?

R.C. – Era o Galvêas.

F.W. – O Galvêas.

C.J. – Ernane Galvêas.

R.C. – Ernane Galvêas. Eu falei: “Ministro, eu queria dizer ao senhor que o IRB não é segurador. O IRB é ressegurador. Então, para fazer uma *joint venture* com a Companhia Nacional do Iraque vamos ter problemas legais”. Ele respondeu: “Como é o seu nome?” Eu falei: “Roberto”. “Roberto, eu não entendo... Eu entendo muito pouco de seguro, e muito menos de resseguro. Você se vira!” [risos]. Bom, fomos para o Iraque. Quando chegamos lá – foi interessante isso – eles estavam em guerra. Na época, o Iraque estava em guerra com o Irã, não é?

F.W. – Já era o Sr. Saddam Hussein...

R.C. – Já era o Sr. Saddam Hussein. Há histórias interessantíssimas das negociações com o Saddam Hussein, lá.

F.W. – É mesmo, é?

R.C. – É. Aí, eu cheguei lá... A gente era recebido no aeroporto, mesmo. Vinha um ônibus todo enfeitado, todo... Era tão engraçado! E veio a delegação iraquiana da área de seguros. Eram seis ou sete. E aí, quando o pessoal chegou, um deles se destacou e veio falar comigo: “Oi, Roberto”. Eu, de cara, não o reconheci, mas depois, sim. Ele era o chefe do escritório de contato de Londres e morava em Ealing Broadway, onde eu morava também, e a gente descia junto quase todo dia, de metrô, para a cidade. E aí ele... Puxa, estabelecemos uma ligação muito grande e começamos... O pessoal do Banco do Brasil ia conversar com o pessoal do Rafidain Bank, e eu ia conversar isoladamente com ele, só nós dois. E eu dividi com ele meu problema, e ele entendeu. E aí fizemos o seguinte: a companhia de seguros ficou subordinada ao *joint venture* do Banco do Brasil. Sendo assim, foi criada a companhia, e nós fizemos seu estatuto. Foi criada a companhia do Iraque, Brasil-Iraque.

F.W. – Ah, foi preciso criar uma seguradora?

R.C. – É, nós criamos a seguradora que vigorou durante alguns anos. Depois, por problemas políticos, até... Eu não me lembro agora do nome da companhia. Era uma companhia de seguro

que operava junto ao Banco do Brasil e que atuou por vários anos.

F.W. – Qual era a obra? Quais eram exatamente as obras da Mendes Júnior?

R.C. – Olha, eles tinham uma grande rodovia lá, no Iraque, de bilhões, de 2 bilhões de dólares. Uma coisa enorme! E a negociação disso era feita diretamente com o Saddam Hussein. Inclusive... Eu não sei se posso comentar. Bom...

C.J. – Pode. Agora já...

F.W. – A essa altura do campeonato...

R.C. – Agora não tem problema, não é?

C.J. – Eu acho que já pode.

F.W. – Ele está prestes a entrar para a história em definitivo.

R.C. – Exatamente. Houve uma vez que eles... Na negociação dessa obra, estavam participando japoneses — essa é a história que eu ouvi, lá — e, para que você ganhasse qualquer licitação, você precisava descobrir a conta do Saddam Hussein na Suíça [risos]. Agora, se nesse processo de descobrir a conta, você tivesse algum envolvimento, você podia ser preso para o resto da vida, está entendendo? E o iraquiano envolvido seria enforcado. Então, era uma operação perigosa, não é? Bom, mas o pessoal descobriu e tal. E — isso é o que dizem — na ocasião da negociação, houve uma ordem daqui para que eles pagassem 5% do valor da obra (o depósito seria de 5% do valor da obra), e os japoneses iam dar cinco e meio...

F.W. – Eles eram concorrentes?

R.C. – Sim, eram concorrentes na licitação. E o... não sei se foi o presidente da Mendes Júnior — que foi para lá negociar — que teve um problema sério para conseguir a autorização do Banco Central para chegar aos 5,5%. Porque, na época, a comunicação era difícilíssima. O país estava em guerra, não é? Mas eu sei que eles conseguiram, e a Mendes Júnior ganhou a concorrência.

F.W. – Ganhou a concorrência...

R.C. – Mas... eram os velhos tempos do Saddam Hussein, em que você tinha que fazer esse tipo de coisa, não é? Mas o Brasil estava bastante envolvido. Ele estava... A construção de hotéis, por exemplo, em Basra. Eu me lembro até que um dos donos da companhia de engenharia foi a Londres para negociar... Foi até lá falar conosco. Eu fui falar com... para que ele tivesse um contato, através de um corretor inglês, com uma companhia iraquiana. Quer dizer, a gente tinha alguns contatos assim, nessas áreas de... Mas essa vivência no Iraque foi... Eu estive duas vezes lá, e foi uma coisa muito interessante porque entrei em contato com os costumes da época, e com eles, como é que eles fazem... É uma coisa muito interessante, sabe? Foi uma oportunidade boa para... Eu gosto sempre, quando eu participo... da cultura de outros países; eu gosto sempre de vivenciar a cultura de outros países. É uma coisa interessante.

F.W. – Na verdade, então, essa modalidade de seguro que se desenvolvia naquela época teve um impacto muito importante no processo de expansão, não é?

R.C. – Exato. Outro setor que teve um impacto muito importante — igualmente desenvolvido em função da abertura do escritório no exterior — foi o seguro de transportes. Antigamente, esse tipo de seguro era todo feito no exterior. Com o conhecimento que se começou a ter dessa área de transportes, houve uma participação muito maior das companhias brasileiras nesse tipo de cobertura. E o que se ganhou em prêmios com isso ultrapassou em muito, por exemplo, os prejuízos de Londres.

F.W. – Certo.

R.C. – Quer dizer, os prêmios advindos dessas coberturas foram bem superiores porque o mercado não participava. E é isso que eu vejo agora também — aí já é outro aspecto da questão — novos produtos que eu vivenciei lá fora sendo introduzidos aqui no Brasil, e que eu acho muito importante serem trazidos para o mercado nacional. Porque há vários produtos que, às vezes...

F.W. – Mas qual é a especificidade, então? Fala um pouco mais sobre esse seguro de transportes. Ele é diferente do seguro... Não tem nada a ver com o seguro marítimo ou com o aeronáutico. Não tem nada a ver com isso. Como é que ele funciona e por que ele teve esse resultado tão positivo?

R.C. – Não, é pelo seguinte: porque normalmente as coberturas — no caso do transporte de produtos importados do exterior — eram todas feitas lá fora.

F.W. – Certo. Na verdade, é um seguro que cobre o que é transportado...

R.C. – Sim, o que é transportado. Mas nessa importação, tudo era feito lá fora. E na exportação também. Quer dizer, tudo que, em princípio, deveria ser feito aqui. Mas como as companhias estrangeiras praticamente impunham essa situação aos importadores e exportadores brasileiros, então... Depois, através do *know-how*, através do conhecimento adquirido, houve posições do IRB de obrigar ...

F.W. – A contratar as seguradoras...

R.C. – Sim, a contratação de seguradoras brasileiras.

F.W. – Ou seja, então isso foi uma deliberação...

R.C. – Sim, uma deliberação do governo.

F.W. – ... política do...

R.C. – [Uma deliberação] política do governo.

F.W. – Isso se deu também nesse período, na década de 80?

R.C. – Sim, nesse período, na década de 80.

F.W. – Isto é interessante. Fale um pouco mais sobre esse processo. O senhor participou diretamente disso?

R.C. – Não, não. Desse processo, eu não participei; só ouvi falar. Inclusive, eu não tenho dados assim... mas eu tenho certeza que... ao menos já me foram passadas informações de que esses valores advindos das coberturas assumidas por companhias brasileiras são muito grandes e ultrapassam bastante...

F.W. – Então, isso foi uma iniciativa da direção do IRB?

R.C. – Sim, da direção do IRB.

F.W. – Do IRB...

R.C. – Foi mais precisamente o José Lopes de Oliveira. Foi na época dele.

F.W. – E o governo participou de alguma coisa? Foi em conjunto com...?

R.C. – Não, logicamente, foi em conjunto com o governo. A posição do IRB... o IRB como órgão controlador do resseguro...

F.W. – Nessa época, o IRB ainda estava subordinado ao Ministério...

R.C. – [Ao Ministério] da Indústria e Comércio.⁷

F.W. – ... da Indústria e Comércio?

R.C. – É, ainda ao da Indústria e Comércio, na época.

F.W. – E o senhor tem mais ou menos uma idéia de quando foi esse período?

R.C. – Eu imagino que isso deva ter sido em meados de... Em 85 ou 86.

F.W. – Já com o governo Sarney, talvez?

R.C. – Eu acho que não. Eu acho que até... Aí, eu não tenho certeza.

F.W. – Porque o governo Figueiredo acaba em 85... Em 85, ocorre a transmissão do cargo.

R.C. – Pode ser que tenha sido antes, então. Pode ser...

⁷ O entrevistado equivocou-se quanto ao ministério em questão, no período relacionado. O IRB passou a ser subordinado ao Ministério da Fazenda (e não ao da Indústria e Comércio) a partir de 22 de maio de 1979.

F.W. – Ainda durante o governo Figueiredo.

R.C. – ... ainda no governo Figueiredo. Ainda no governo Figueiredo.

F.W. – Porque para nós é interessante checar isso, confrontar, ver quem era o ministro da Indústria e Comércio...⁸

R.C. – É.

[FINAL DO ARQUIVO ROBERTO CHIAVEGATTO 1 – DISCO 1]

F.W. – Mas vamos continuar, então. O senhor estava comentando o momento em que o IRB, digamos assim, aproveitou a oportunidade no setor de transportes, não é?

R.C. – É, exato.

F.W. – Como foi então esse...? Foi fruto dessa experiência...

R.C. – Dessa experiência internacional.

F.W. –... internacional?

R.C. – Exatamente. Agora, a meu ver, o IRB, em virtude do problema de sinistralidade que ocorreu no exterior, não desenvolveu as operações lá fora de uma maneira muito... de dar uma continuidade a essas...

F.W. – Ficou traumatizado...

R.C. – Exatamente. Houve um problema e o IRB não deu continuidade. Por exemplo, um dos empreendimentos importantes que a instituição realiza com o exterior é a colocação de negócios e essa colocação... eu me lembro, por exemplo, quando eu... Bom, agora eu vou falar sobre uma operação que fiz em Nova York. Eu não sei se estou pulando a...

F.W. – Não. Depois a gente volta. Não tem problema.

C.J. – É, depois a gente volta.

R.C. – Exatamente.

F.W. – O importante é o seu raciocínio.

R.C. – É o seguinte: essa colocação no exterior através da subsidiária do IRB lá fora, a United Americas Service... Porque o IRB tem três companhias lá fora: uma *holding*, uma companhia

⁸ Como explicado na nota anterior, a referência é ao Ministro da Fazenda. Entre 1985 a 1986 estiveram à frente do Ministério da Fazenda três diferentes ministros: Ermani Galvêas (de 17/01/1980 a 15/03/1985); em seguida Francisco Dornelles assume a pasta (de 15/03/1985 a 27/08/1985), sendo substituído por Dílson Funaro (de 27/08/1985 a 29/04/1987).

de seguros e uma companhia de serviços. Então, através dessa companhia de serviços, eu iniciei uma intermediação desses negócios no exterior, de colocação no exterior, objetivando conhecer profundamente esse tipo de operação lá fora, para transmitir esse *know-how* para os técnicos do IRB. Nós, como subsidiários de lá, nós detínhamos o conhecimento do modo como funcionava o mercado internacional. Então, passávamos isso para a sede, para os funcionários da sede. Mas acontece que, depois que eu saí de lá, isso acabou. Quer dizer, não houve uma continuidade desse processo de contato com o exterior. Anteriormente, esse tipo de operação era feito pelos corretores, e depois também continuou a ser feito pelos corretores.

F.W. – Certo.

R.C. – Então, dentro do IRB nunca houve uma... Quer dizer, eles nunca desenvolveram muito essa idéia de que o IRB era internacional, de que o IRB deveria manter permanentemente um departamento no exterior, vamos dizer assim.

F.W. – A que o senhor atribui isso? É uma questão de cultura interna da instituição?

R.C. – Sim, é uma questão de cultura interna da instituição.

F.W. – O que precisaria mudar, digamos assim, para que a instituição fosse incentivada a ter uma postura um pouco mais aberta e agressiva?

R.C. – Aberta ao exterior, não é?

F.W. – É.

R.C. – Olha, a meu ver, há um aspecto que eu considero mais importante que é o da mudança das administrações dentro do IRB. Um aspecto político, não é? O presidente do IRB... para dar um exemplo: nos últimos dois ou três anos, o IRB já teve cinco presidentes. Quer dizer, é uma dificuldade! Quando o presidente — que é político, normalmente — assume, ele ainda leva de um a dois anos para tomar conhecimento...

F.W. – Tomar [conhecimento] da situação.

R.C. – ... entender o que é resseguro. Eu tive contato com um presidente que, quando assumiu, não sabia o que era IRB, o que era resseguro... E é normal isso. É o político que está vindo assumir. Aí, então, ele tem que travar contato com a máquina toda, com aquilo tudo. Essa máquina não tem contato com o exterior. Por quê? Porque não tem o hábito de... Porque foi um trauma. O escritório chegou a existir, mas foi traumático. Então, fica muito difícil haver uma mudança política, e objetivando a técnica, não é? “Olha, eu quero que a coisa seja feita dessa maneira”. Por exemplo, há um setor do IRB muito importante, a meu ver, com o qual eu tive bastante contato lá em Nova York – também em Londres, mas de forma mais intensa em Nova York – que é o setor do *run-off*. *Run-off* são operações... são sinistros de resseguro devidos às companhias estrangeiras, às companhias que cederam negócios para o IRB. Esse *run-off* está em torno de 200 milhões de dólares — mas já há 20, 30 anos. E o IRB não toma uma posição

de sanar esse *run-off*, efetivamente. Eu, quando estive em Nova York, na UAIC,⁹ eu paguei sinistros... Quer dizer, para você fazer esse pagamento... São sinistros elevados. Por exemplo, eu tive um caso em que a companhia cedente era a AIG, que é uma das maiores companhias de seguro do mundo, e eles cederam vários contratos para o IRB. Esse negócio estava em torno de 25 milhões de dólares, mais ou menos.

F.W. – Desculpe. Soletre, por favor...

R.C. – A-I-G.

F.W. – AIG. Sim, claro!

R.C. – A AIG é uma das... Tem representação aqui no Brasil e tal. Então, eles fizeram... Nós, através... Eu fui com técnicos até lá, consultores da área contábil. Tem um consultor especializado nesse tipo de transação. Eles analisaram todos os documentos que foram enviados, vendo as datas de sinistros e tal; examinaram tudo isso, e depois nós sentamos com eles e dissemos: “Olha, vocês mandaram uma sinistralidade que está em torno de 25 milhões de dólares. Mas, olha, nós não concordamos com isso. Nós achamos que isso daí tem que ser reduzido”. E nesse caso específico com a AIG, nós reduzimos de 25 para 11 milhões; uma redução bem grande. Por quê? Porque, às vezes, há vários negócios colocados ali cuja data de competência do sinistro não está de acordo com a data de emissão da apólice. Sendo assim, você consegue provar que aquele sinistro não é devido. Agora, eles colocam... Se você pagar, tudo bem.

F.W. – Se colar, colou...

R.C. – Se colar, colou... Então... Agora, outro aspecto igualmente importante desse *run-off* é que todo ano essas reservas dos sinistros são aumentadas. E o IRB, por exemplo, caso não pague esses sinistros, eles vão aumentando, acumulando, não é? Então, a determinação política, que a meu ver, era difícil até – eu não vou dizer que fosse fácil porque exigia um *know-how* técnico muito grande e muita força política – era a de não fazer face a esses valores. Isso daí foi uma das causas até... que me fizeram pensar em vir aqui para o Brasil e participar desse processo. Mas aí não...

F.W. – E qual é o impacto desse *run-off*, por exemplo; desse problema não resolvido?

R.C. – É o seguinte, vamos supor: numa eventual privatização do IRB, existem dois grandes valores que a gente pode chamar de *run-off* — que, se o IRB resolvesse, seria muito bom no momento da privatização. Um deles se refere a essas aceitações no exterior. O outro teria relação com as ações movidas contra o IRB na Justiça. Há um montante muito grande, porque o IRB faz reservas para fazer face a esses valores.

F.W. – A esses passivos...

⁹ A sigla UAIC significa United Americas Insurance Company. Esta companhia era afiliada ao IRB, nos Estados Unidos, sendo responsável por suas operações de resseguro.

R.C. – Sim, esses dois são os grandes passivos. Se o IRB tentar resolver isso, ele se beneficia numa eventual privatização.

F.W. – Ou seja, antes de privatizar vai ser preciso limpar isso.

R.C. – Vai ter que limpar isso!

C.J. – Vai ter que sanear...

F.W. – Sim, vai ter que sanear isso.

R.C. – Sanear, exatamente. Agora, essa questão do *run-off* é uma questão técnica que o IRB... Para fazer isso, a administração da instituição teria que... Porque tem muita gente que levanta vários aspectos: “Ah, não. Isso daí não pode, não deve ser feito”. Às vezes, por falta de conhecimento, eles não têm uma posição firme sobre isso. E, a meu ver, isso seria importante na atual conjuntura. Porque o IRB está caminhando para um processo de quebra de monopólio, e tentar solucionar esse aspecto do *run-off* é muito importante.

F.W. – Sem dúvida!

R.C. – Bom, estávamos falando sobre essa área de responsabilidade do IRB, não é? E vocês tinham... Eu estava comentando sobre a parte do...

F.W. – Do seguro transporte, como isso foi uma grande solução...

R.C. – Uma grande solução, é. Agora, a meu ver, Fernando, o IRB poderia desenvolver mais a área do exterior; direcionar mais essa área para as suas operações no país, está entendendo? Em outras palavras, adquirir mais *know-how* sobre o que está acontecendo no exterior. Porque isso é o básico do ressegurador: ele tem que estar a par das taxas colocadas lá fora, das comissões, de uma série de condições dos riscos colocados lá fora, para que essas operações tenham uma... para que sejam mais úteis para o IRB, mais lucrativas para a instituição, não é?

C.J. – Dr. Roberto, em que momento o senhor acha que o IRB teria perdido isso? Porque, aparentemente, na história da instituição há um momento, sobretudo no início, em que não há esse conhecimento; nos anos 70 começa a se ter essa experiência externa – então, o conhecimento é adquirido – e, agora, o senhor conclui como se o IRB tivesse perdido... tivesse retornado ao primeiro momento. Quando isso se perde?

R.C. – Olha só... Eu diria o seguinte: nessa área do exterior, o IRB teve um conhecimento que se aprofundou, do *underwriting*, vamos chamar assim, quer dizer, da subscrição do risco, de como subscrever o risco. Essa subscrição era feita pelos técnicos ingleses. No caso dos Estados Unidos, foi feito por companhias americanas. Quer dizer, o IRB deu a caneta — como a gente chama — para subscrever o negócio, na Inglaterra, na mão de pessoas (de *underwriters*) e, nos Estados Unidos, na mão de uma companhia. Nos dois lugares houve prejuízo, certo? Agora, o conhecimento dessas operações, do que acontece no exterior, foi obtido através dos técnicos do IRB que viveram na... E esse *know-how* foi passado para o pessoal da sede. Agora, baseando-me na minha experiência em Londres e em Nova York, haveria a meu ver —

principalmente em virtude de uma falta de continuidade administrativa e política das administrações do IRB — uma participação um tanto tímida no exterior que não foi muito continuada, vamos dizer assim. A meu ver, isso tinha que ser feito de uma maneira... Tanto é, por exemplo, que eu consegui, através da administração, fazer essa intermediação na colocação lá em Nova York durante os quatro anos em que fiquei na presidência da companhia. Mas depois disso, parou. Quer dizer, não houve continuidade. Então, Christiane, respondendo um pouco à sua pergunta, eu acho que o grande problema foi a descontinuidade administrativa. Porque as decisões todas são da sede. Então...

C.J. – Posso...?

R.C. – Pode dizer.

C.J. – É uma provocação...

R.C. – Pois não.

C.J. – Pode ter sido também em função dos balanços negativos tanto em Nova York quanto em Londres?

R.C. – É, também...

C.J. – As administrações podem ter recuado?

R.C. – Eu acho que isso pode ter colaborado, sim. Eu não participei das decisões, mas fico pensando em relação ao *run-off*, por exemplo — às decisões sobre como concretizar a operação do *run-off* — de que modo o administrador que entra lá no IRB tomaria essa decisão? Ele vê um valor grande — de 200 milhões de dólares, por exemplo — que ele tem de pagar; aí a gente diz a ele: “Se a gente negociar isso, isso aí pode cair para 50%, ou mais, até”. Mas ele... E esse valor já está em reserva. O IRB faz reserva para fazer esses pagamentos. Mas ele chega e diz: “Olha, não... mas eu...”. Aí, ele vai tentar obter respaldo político para fazer isso, e não encontra, às vezes. E, às vezes, dentro do próprio IRB — infelizmente, às vezes acontece — ele não tem respaldo técnico também.

F.W. – Mas o mercado de seguros não poderia dar o suporte para isso? Não seria do interesse do mercado?

R.C. – É. O mercado também tem esse *run-off*, as grandes companhias igualmente e também não estão pagando. O mercado, aí já é um problema diferente... trata-se de um problema financeiro. Eles querem adiar o pagamento e tal. O IRB não... Aliás, eu acho que o problema do IRB não é em relação ao pagamento. Eles até pagariam porque já fizeram reserva para isso e tudo. Nesse caso, a questão é a falta de continuidade administrativa e a falta de conhecimento técnico do próprio pessoal da casa, que não dá força para que isso seja feito porque não tem muito *know how*, mesmo...

F.W. – Mas então – entrando fundo na questão, Dr. Roberto – qual seria, a seu ver, a solução para o IRB? Seria privatizar, e então, fazer esse saneamento para que ele fosse privatizado em

condições adequadas? Ou, na verdade, ele teria que se modernizar como órgão de Estado; se tornar um órgão, digamos assim... Eu fico imaginando uma coisa — eu nem sei se isso é viável e se é interessante para o mercado — mas se ele fosse transformado, por exemplo, num órgão... o Banco Central do seguro, ou seja, um órgão independente, com metas a cumprir; com um presidente independente, com mandato para cumprir determinadas metas em prol do mercado de seguros brasileiro. Como o senhor vê o futuro papel do IRB?

R.C. – Eu vejo o seguinte — até como um funcionário que passou 30 anos de sua vida lá dentro — eu gostaria muito que o IRB se fortalecesse como instituição, como técnica, como capital, como... para se desenvolver nessa parte do exterior, ser mais ágil em relação a isso. Eu acho que o IRB precisaria desse desenvolvimento. Agora, eu verifico que é difícil isso ocorrer. Por quê? Porque ele tem muitas limitações em termos, por exemplo, de pessoal. Agora mesmo... O IRB passou 27 anos sem fazer concurso público. Quer dizer, uma instituição que necessita de um conhecimento técnico passar 27 anos sem fazer concurso, quer dizer, sem ter novas cabeças pensantes lá dentro e tal, significa um baque grande na parte técnica. O último concurso foi feito em 1976.

F.W. – Nossa Senhora!

R.C. – Quer dizer, eu estou falando... O último concurso foi feito há pouco, em 2004. Mas antes disso, só tinha sido feito em 76. Então, agora, em 2006, o primeiro concurso está completando 30 anos, e esse pessoal está saindo. Em 2007, deve sair muita gente. E quem vai sair? São os técnicos. São aqueles camaradas que têm uma vivência maior. Então, tem a saída dos técnicos, a dificuldade de se fazer um concurso — essa dificuldade toda de aprovar um concurso lá em Brasília — essas dificuldades todas de uma estatal. Então eu fico imaginando: o IRB teria que tentar se desvincular dessas limitações, se fortalecer como companhia, aumentar o *know-how* da parte relativa ao exterior, mandar técnicos lá para fora para verificar como são feitas as coisas — e, inclusive, como é feito o próprio resseguro lá fora. Por quê? Porque quando o Congresso Brasileiro tomar a decisão de que o monopólio não existe mais — e isso pode acontecer dentro de alguns meses, não é? — então, o IRB não teria como se... Porque o IRB faz o resseguro, aqui, de uma maneira diferente da que é feita lá fora. Você faz por amostragem. O IRB, agora, faz um controle do resseguro de todos os negócios que ele recebe, e o ressegurador internacional não faz dessa maneira. Então, a instituição precisaria se aparelhar. Eu tenho conversado muito sobre isso na Escola Nacional de Seguros (Funenseg), que seria a responsável por essa transformação, na Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg), também, e com o pessoal todo, porque o IRB tem que se aparelhar, o mercado segurador idem, porque também não tem *know how* — infelizmente, não tem conhecimento — a Superintendência de Seguros Privados (Susep) tem que se aparelhar e, da mesma forma, os corretores. Então eu vejo, a curto prazo, um problema relativamente sério em relação a essa mudança que vai ocorrer. Pensando no IRB, e atualmente eu participo da... eu sou presidente da Associação dos Aposentados lá do IRB. Então, a gente vive muito essa coisa — em função até dessas questões dos aposentados — o que vai acontecer com aquele pessoal e o que vai acontecer com o próprio IRB?

F.W. – Claro.

R.C. – A gente gostaria muito que o IRB se fortalecesse para enfrentar a situação que fosse.

Como você mencionou, Fernando, ele vai passar para uma companhia controladora do mercado, ou se unir à Susep e, junto a esta última, ter várias obrigações em relação ao mercado brasileiro. Porque é uma preocupação que a gente tem também — quando digo “a gente”, refiro-me aos técnicos da casa — de como será feita essa abertura, não é?

F.W. – Claro. Porque se você não estiver aparelhado...

R.C. – A Susep não está aparelhada, o segurador tampouco. Como fica isso? Eu nem me refiro ao IRB exclusivamente, mas ao mercado de resseguros de um modo geral. Porque se você, por exemplo, numa operação de resseguros, liberar a colocação lá fora sem um controle, você pode fazer uma evasão de divisas legal.

C.J. – Claro.

R.C. – Você forja o sinistro e manda dinheiro lá para fora quando você quiser. Sendo assim, eu creio que as autoridades brasileiras têm que se preocupar bastante com essa abertura, porque pode constituir um problema sério para o mercado. Eu vejo dessa maneira. Agora, com relação ao IRB, me parece que ele deveria se estabelecer como uma companhia mais fortalecida em relação... menos limitada, vamos dizer assim, em relação ao governo, e, lógico, aumentando o *know-how*, aumentando o conhecimento do pessoal, aumentando o capital... Por exemplo, com relação a esta última questão: as companhias que vêm para cá vão ter seu capital triplicado ou quadruplicado em relação ao do IRB. Logo, vão operar de uma maneira muito mais firme, e ficarão mais fortalecidas. E o IRB... O IRB tem, é claro, todo um contato com o mercado. Isso daí é um capital que ele, de fato, tem. Mas há várias outras condições a serem desenvolvidas dentro da instituição.

F.W. – Bom, depois então do Departamento Internacional... Porque eu estou querendo chegar na sua experiência atual... [risos]

R.C. – Está certo.

F.W. – Eu gostaria que o senhor falasse sobre o mercado lá fora.

R.C. – Exato.

C.J. – Não, e passando um pouquinho... fale um pouco de quando o senhor esteve em Nova York também, só para a gente ter registrado aqui.

R.C. – Exatamente.

C.J. – Voltamos um pouco...

R.C. – Olha, essa talvez seja uma das partes mais interessantes que eu vivenciei...

C.J. – Até para falar um pouco da diferença entre Londres e Nova York, como é que... em Londres, um escritório e, em Nova York, uma companhia, uma afiliada?

R.C. – É verdade. Começando então por esta diferença mais significativa: em Londres, o IRB tinha um escritório de contato com a possibilidade de aceitar negócios do exterior, sendo subordinado às autoridades de lá, logicamente — à Superintendência de Seguros do... que exige toda aquela permanência. Isso é importante de ser dito porque o IRB não poderia, de uma hora para outra: “Agora eu vou sair de Londres. Eu tenho milhões a pagar, mas eu quero sair de lá”. As autoridades inglesas não deixam, não é?

C.J. – Há um controle no mercado...

R.C. – Há um controle muito grande.

C.J. –... inglês.

R.C. – Da Superintendência de Seguros. Por exemplo, quando eu estava lá como chefe do escritório, eu tinha que conversar periodicamente com o representante da Susep de lá, da Superintendência de Seguros, para mostrar... Eles faziam vistorias, auditorias no escritório, para ver o que nós havíamos aceito, para ver... tudo isso. Eles faziam isso periodicamente, se preocupavam muito... Aliás, se você me perguntar qual seria a diferença entre os países desenvolvidos e os subdesenvolvidos, eu diria que a maior diferença é essa: a preocupação das autoridades com os clientes, com os segurados. Tanto na Inglaterra, quanto nos Estados Unidos existe uma preocupação muito grande. E aqui no Brasil, infelizmente, eu não vejo esse cuidado tão grande, está entendendo? Lá eles analisam, fazem auditorias, verificam a responsabilidade da companhia em relação ao segurado, o que o segurado... Eu, por exemplo, como agente de seguros nos Estados Unidos, se eu não vendesse uma apólice de seguros pensando nas necessidades do segurado e aquilo fosse comprovado, eu podia perder a minha licença. Então, existe uma responsabilidade... um controle muito grande das autoridades, em função da necessidade do segurado.

C.J. – Até porque é isso que traz credibilidade para o mercado, não é?

R.C. – Exatamente, Christiane. Essa, a meu ver, é a grande diferença do desenvolvido para o subdesenvolvido – segundo a minha vivência no exterior – a preocupação deles com as necessidades do segurado, tanto da autoridade quanto da própria companhia. Aqui no Brasil, por exemplo, a gente vê... As seguradoras, às vezes, vendem os produtos em função dos... do empurra. Eles empurram os produtos através dos bancos. Aí, há o sinistro. E quem é que verifica esse controle? Quem vendeu o seguro não tem nem idéia de como funciona o risco... Quer dizer, ele não pensou no segurado. Lá fora, se eu, como agente de seguro, pensasse na comissão, eu perderia a minha licença. Houve um caso em Miami em que quase mil agentes perderam a licença porque foi comprovado... Eles estavam vendendo o produto para aumentar a comissão. Foi uma grande companhia americana que perdeu isso. Então, essa talvez seja a maior diferença. Agora, passando à diferença entre o mercado inglês e o americano, o primeiro é um mercado de *brokers*, de corretores; o segundo é um mercado mais direto, que tem companhias. Foi, então, com base nessa distinção que se criaram situações diferenciadas em Londres e em Nova York. Nos Estados Unidos, a aceitação foi feita por companhias — pela Duncanson & Hold Ltd., companhia americana, foi a escolhida para fazer as aceitações em nome do IRB — em Londres, tudo foi feito pelo escritório, através de corretores, não é?

C.J. – Quando o senhor vai para Nova York?

R.C. – Eu devo ir, agora, no fim do ano.

C.J. – Não, nessa função que o senhor teve...

R.C. – Ah, nessa função...

C.J. – Quando foi que o senhor esteve...

R.C. – Em 1990, eu me aposentei do IRB. Aliás, foram vários funcionários que se aposentaram. Foi a primeira aposentadoria coletiva, vamos dizer assim, na época do Fernando Collor. Eles precisavam mandar... justificar o número de aposentados, não é? Então, chamaram 70 ou 80 técnicos do IRB que já tinham 30 anos de casa e ofereceram várias vantagens. Ganhava-se...

F.W. – Aposentadoria voluntária...

R.C. – Voluntária. [Ganhava-se] muito mais do que se estava recebendo, na ocasião. 50% a mais, não é? Eu pensei: “Se o meu empregador está me dando 50% a mais para eu ficar em casa...”. Então eu saí. Pedi a...aposentadoria. E vários colegas também pediram, nessa época. Isso foi em junho. Foi exatamente quando eu completei 30 anos, em junho de 1990. E aí, em julho, o Luiz Quattroni que era o presidente, me chamou: “Roberto, nós estamos querendo tirar o presidente da UAIC e queríamos que você fosse para lá”. Aí, eu conversei com a minha família, com a minha mulher e meus três filhos: “Vamos para lá?” Todo mundo topou e então fomos. Eu fiquei quatro anos lá na UAIC.

F.W. – Como é o nome da companhia?

R.C. – United Americas Insurance Company. É a companhia de seguro. Tem a United Americas Service, que é a companhia de serviço, e tem a holding, a UA Holding. Fiquei lá até 94. Nesse ano, o presidente do IRB que era o Demóstenes Madureira de Pinho Filho, me falou: “Olha, Roberto, a gente está querendo o cargo e tal”. Eu respondi: “Tudo bem. O cargo não é meu, é de...” Eu saí. E aí, fui conversar com a minha família: “Vocês querem voltar para o Brasil, ou querem continuar aqui?” Ninguém quis voltar, todo mundo quis ficar por lá. Em seguida, fui trabalhar na área de seguro de pessoas. Eu tinha um conhecido que estava vinculado à Equitable¹⁰, uma companhia que foi comprada (quase 60%) pela Axa Re, uma das maiores resseguradoras e seguradoras francesas. Na Equitable, trabalhei na área de seguro de pessoas durante cinco anos. E foi aí que comecei a travar contato com os brasileiros em Nova York. Não somente em Nova York porque, lá nos Estados Unidos, quando você se estabelece no seguro, você tem que ter licença da Superintendência de Seguro de determinado estado — no meu caso, Nova York. Você faz uma seleção e, depois de obtido o registro, começa a vender seguros para qualquer companhia americana. Ao mesmo tempo, eu também fiz registro em New Jersey, que é o estado ao lado, e em Connecticut, que é outro estado — o que eles chamam *tri-state area*. São três estados juntos. Comecei a trabalhar nesses três estados, vendendo produtos para pessoas físicas e jurídicas, para empresas brasileiras (para a Vale do Rio Doce, por exemplo). Eu vendia para os executivos da Vale lá em Nova York, para... Para as diversas

¹⁰ Atualmente a Equitable chama-se AXA Equitable Life Insurance Company.

empresas brasileiras, lá. Desenvolvi bastante esses negócios, principalmente no ramo de vida e investimentos, porque eles têm uns produtos muito interessantes nessa área. Os produtos... Eles pensam na segurança da família. E ao mesmo tempo em que você pensa na segurança da sua família, você pensa no investimento para o futuro. Você pensa: “Olha, eu quero...” O agente trabalha mais ou menos como um consultor financeiro. Ele senta na frente do cliente... É a questão sobre a qual eu falava, de verificar a necessidade do segurado. Ele senta com o segurado e analisa o que... Primeiro, vende o que ele tem, o que ele faz. Vende a pessoa dele, agente. Em seguida, fala dos produtos da companhia e depois começa a obter informações sobre a parte financeira do segurado e sobre suas necessidades. Então o camarada fala: “Olha, eu tenho tantos anos e quando eu me aposentar, quero me aposentar com...” Normalmente, nos Estados Unidos, isso é em torno dos 65 anos. “Quando eu tiver 65 anos, eu quero ganhar 5 mil dólares por mês, 3 mil dólares por mês” – cada um escolhe um valor – “eu tenho um filho que tem dois anos e tal, e quando ele tiver 18 anos, eu quero colocá-lo numa universidade”. Então, a gente já leva para eles a relação de universidades — tanto das particulares como das públicas — e os valores dessas universidades. Ele escolhe, e depois diz: “Eu também quero comprar uma casa não sei quando”. Ele coloca todas as suas necessidades. Baseado nessas necessidades... Normalmente, todo agente tem um *laptop*. A própria companhia te fornece quando você entra. E então, na frente do cliente, você já coloca mais ou menos... Quer dizer, primeiro você recolhe essas informações; em seguida, você prepara uma espécie de livrinho com todas as soluções financeiras para ele. É um consultor financeiro, não é? Então, para que se possa fazer desse modo – eu achei muito interessante no mercado – todas as companhias em que eu trabalhei tinham esse mesmo comportamento: primeiro, a seleção, o modo como é feita a seleção dos agentes, a preocupação que eles têm em selecionar o indivíduo, levando em conta até mesmo a sua família. É interessante que eu era chamado, e depois a minha mulher também era chamada para fazer uma entrevista... Quer dizer, eles se preocupam com a família da pessoa. E, depois de selecionado, você fica cerca de duas semanas num hotel – fechado, porque não pode se comunicar com ninguém, a princípio – e recebe todas as informações sobre a companhia, sobre os produtos da companhia. Em outras palavras, ele “veste a camisa” da companhia. E recebe todas as informações sobre os equipamentos: sobre o *laptop* e aquela coisa toda. E a partir daí, ele também começa a receber um treinamento — nessa fase há um primeiro treinamento, posteriormente dá-se outro, individual. Quase toda segunda-feira, por exemplo, havia um treinamento de um *expert* num determinado produto que ia vender a sua idéia para os agentes; havia também o que eles chamavam *one-an-one*, que é um... o chefe sentava com a gente, individualmente... “Quais os problemas que você está tendo?” Às vezes, era preciso ir junto com o agente para vender o produto e tal, aquela coisa toda. Havia um acompanhamento nos primeiros dois meses. E a continuidade do treinamento era muito grande. Em outras palavras, eles criavam mercados... Eu, por exemplo, o que eu fazia? Eu tinha o meu mercado de brasileiros. Esse mercado, na companhia, ninguém podia atingir, porque ninguém falava português, não é? Eu era o único que falava português. Então, eu procurava captar o modo de atuação, de como você atingir aquele determinado executivo, por exemplo. Desde o simples detalhe, por exemplo, de como você conseguiria falar com o executivo — porque é muito difícil conseguir chegar até ele; a secretária normalmente barra, não é? Você tem que saber o horário que ele está disponível — normalmente, às seis ou sete horas da noite — que ele está sozinho. Então, eles ensinam a você: “Olha, é nessa hora que você tem que falar”. Depois, como é que você pode chegar... No caso, por exemplo... Um exemplo interessante: eu trabalhei numa companhia chamada Knights of Columbus. Essa companhia tem 8 bilhões de dólares de capital. Aqui para o Brasil, é uma companhia grande. Para eles lá, não é tão grande

assim. A MetLife, outra empresa em que trabalhei, por exemplo, tem 350 bilhões de dólares de capital. Então, aquela era pequena, comparativamente. Mas a Knights of Columbus é uma companhia beneficente, ligada à Igreja Católica, e que foi criada com o objetivo de ajudar os imigrantes italianos e irlandeses que foram para os Estados Unidos. Atualmente ela tem 1,7 milhão de membros. E foi criada uma companhia de seguros para dar cobertura a esses membros. Então, a grande vantagem dessa companhia em relação às outras é que não havia a necessidade de você procurar clientes. Os clientes já existiam. Então, eu, por exemplo, iniciei nessa associação beneficente, fiquei três anos lá, e depois eles me chamaram: “Roberto, quer trabalhar na companhia de seguro?” E eu fui para lá. É muito interessante, sabe? É uma sociedade fechada, só para homens, que tem coisas interessantíssimas. Eu sempre gostei muito de participar da cultura dos povos. Então, essa companhia me propiciou vivências muito interessantes. Quando você vendia o seguro para irlandeses, eles diziam para você: “O irlandês, se você for procurá-lo no escritório, você vai vender um negócio para ele e de noite a mulher dele desfaz” [risos]. Porque é uma cultura em que a mulher é quem manda. Então, o que a gente tinha que fazer? A gente tinha que marcar as reuniões à noite, na casa, para o casal, e o casal... E, normalmente, as cozinhas lá são muito grandes. E tinha um detalhe. Eles diziam o seguinte, se você fosse... se eles encaminhassem você para a cozinha — e na maioria das vezes, era o que ocorria — era um sinal de que você já estava sendo muito bem aceito. Eu me apresentava como membro da Knights of Columbus. E eu era um parceiro deles... trocava as informações com eles e tal. Mas era interessante, essa característica do irlandês. Diferente do italiano, por exemplo. O italiano, não. Na cultura italiana, quem manda é o homem. É um machista! Então, tinha essas características. E você recebia todas essas informações nos treinamentos. Então, eu vejo muito... Então, tendo essa... Depois eu também fiquei mais dois anos lá nos Estados Unidos... Eu trabalhei na MetLife também, uma das maiores companhias de seguro de pessoas dos Estados Unidos – eu trabalhei três anos lá – e depois, na Knights of Columbus. Mas...

C.J. – E na MetLife, o esquema de treinamento era o mesmo?

R.C. – Sim, o mesmo esquema de treinamento da Equitable. Na Knights of Columbus, também. E também passei dois anos como agente independente. O agente independente pode ir a qualquer companhia. Nessa ocasião, eu queria trabalhar especificamente com os brasileiros que não tinham uma situação legal nos Estados Unidos — a grande maioria. Eu trabalhei no escritório de um português, em Connecticut, no estado de Connecticut. E têm cidades lá... Danbury, por exemplo, é uma cidade que tem muitos brasileiros. E as necessidades desses brasileiros são muito grandes... principalmente na área de saúde. É interessante. Eles chegam nos Estados Unidos sem documentos, sem nada, e sem falar inglês, mas precisam do seguro saúde porque, de repente, pode haver um acidente ou qualquer coisa assim. E nos Estados Unidos, a pessoa quando tem um acidente, os hospitais são obrigados a...

F.W. – A atender...

R.C. – ...a atender. Não pode dizer que não. Mas depois eles mandam a conta e o camarada fica, às vezes, a vida inteira pagando. Porque às vezes... Eu vi casos lá de rapazes novos com problemas sérios. Eu me lembro de um rapaz de 19 anos que teve um problema na cabeça e teve que fazer uma operação. Ficou não sei quanto... um mês e pouco, e a conta foi de quase 500 mil dólares. Isso, para ele pagar, ele teve que...

F.W. – Trabalhar o resto da vida...

R.C. – Aí, eles pagaram... Pelo que ele ganhava, ele pagava 50 dólares por mês. Quer dizer, ele teria que ficar pagando a vida inteira e mais alguma coisa. Nesse período, eu trabalhei mais o seguro saúde, principalmente para as mulheres na faixa dos 20 aos 30 anos. Elas iam para lá e engravidavam. Então, elas tinham que... Havia companhias americanas que aceitavam. Elas não tinham o *social security*, a documentação, mas elas aceitavam o número da... Porque elas recebem... Normalmente, quando se trabalham lá, as companhias fazem o pagamento por cheque semanal, e as pessoas têm um valor no Imposto de Renda. É um número que eles recebem lá na...

F.W. – Como um Cadastro de Pessoas Físicas (CPF) ou alguma coisa assim...

R.C. – É, como um CPF.

F.W. – Não chega a ser CPF...

R.C. – Não chega a ser um CPF, porque o CPF é um documento mais oficial. Mas é um documento que comprova que eles pagam o Imposto de Renda. Então, eles utilizavam esse número... e algumas companhias aceitavam isso. E aí, eu fazia a cobertura para eles. Eu me envolvi nessa época, também, com um clube de brasileiros, uma associação em Nova York, vinculada ao consulado brasileiro, que dava proteção aos brasileiros. Porque eles precisam de muitas coisas, sabe? É um pessoal que tem problemas sérios, porque chegam lá de uma maneira ilegal, sem falar a língua, e são ludibriados à beça, sabe? Então, nós dávamos um certo apoio, inclusive aos filhos, nas escolas. Havia um local lá em Nova York onde as escolas públicas tinham sérios problemas com a violência, era um pessoal que... os negros tinham gangues dentro da escola e batiam muito nos brasileiros, sabe? Então, nós conseguimos tirar alguns desses brasileiros das escolas para colocá-los em escolas particulares. A gente fazia esse tipo de serviço, e eu atuava muito nessa área de seguros, nessa área de cobertura de seguros para eles. Foi também uma experiência muito interessante. Eu fiquei dois anos trabalhando com isso. Mas o que eu vivenciei lá, em termos do desenvolvimento do seguro para atender às necessidades dos segurados, foi uma coisa que eu pensei que poderia trazer para o Brasil. E, ao chegar aqui, comecei a conversar com pessoas influentes no mercado segurador, e eles me diziam: “Tudo bem, mas isso acontece só nos Estados Unidos. Aqui é muito difícil e tal”. E me diziam principalmente o seguinte: “Nós estamos ganhando muito dinheiro. Com esse nosso sistema daqui, a gente ganha muito dinheiro”. E é verdade, ganham mesmo. Quer dizer, aí está a diferença do desenvolvido para o subdesenvolvido. Eles ganham muito dinheiro, mas não desenvolvem a técnica; ganham dinheiro, empurrando o produto. E eu dizia para eles: “Existe um campo muito grande” – eu ainda acho isso, até hoje – “um campo muito grande para se atingir nichos da sociedade que têm dinheiro”. Eu não estou querendo dizer... São pessoas... Eu, por exemplo, tive treinamentos para chegar a pessoas com dinheiro. E, aqui no Brasil, tem muita gente que tem dinheiro e que não é atingida pelo mercado segurador. Porque você não forma técnicos, agentes, corretores para saber chegar a esse pessoal. Aí eu comecei a conversar, e o pessoal me falava: “Ah, não, Roberto, eu tenho uma dificuldade de... Nós não temos os mesmos produtos que lá fora”. Então, a Susep não aprova e, depois, tem o problema da comissão. A comissão de lá é muito maior, não é? Aqui, ela é muito limitada. A comissão maior, aqui no Brasil, é em automóveis, mas no seguro de pessoas é muito restrita. Então,

realmente, você tem problemas no Brasil. Mas isso não quer dizer que não se possa tentar ultrapassar esses problemas para se desenvolver e atingir os níveis de venda de seguro que há nesses outros países, não é? Eu até – é interessante isso – depois de fazer a consultoria na área de *run-off*, eles me chamaram para trabalhar na área de... na Associação dos Aposentados do IRB. E eu estou fazendo isso, mas sem nenhum vínculo financeiro. Eu estou fazendo isso... Lá, toda a diretoria não recebe. Agora, eu ainda não me envolvi em nenhuma atividade no Brasil porque, a meu ver, ainda não há uma mentalidade desenvolvimentista, aqui. Eu não sei... Aliás, já está começando. Por exemplo, agora a Susep aprovou – em 1º de agosto, ao que parece – um produto que é básico lá nos Estados Unidos: a cobertura de seguro de vida conjugada com investimento.¹¹ Então, você já pode pensar no segurado como um cliente que vai pensar na segurança da sua família e também em si próprio. Logo, há um produto que você pode direcionar para as necessidades dele — já há companhias desenvolvendo esse tipo de coisa. Aliás, eu estou trabalhando num processo com a Bradesco (através da Funenseg), em que faço uma monitoria de um curso à distância da LOMA – uma companhia americana que a Funenseg representa aqui no Brasil – que eles estão repassando para a área de treinamento da Bradesco... Outro dia, eu fui dar uma palestra lá em São Paulo, na Bradesco, para 64 funcionários do setor de treinamento. E depois os superintendentes vão fazer esse curso do LOMA também. Vê-se, então, que já há uma preocupação das companhias em verificar o que existe lá fora para, eventualmente, adaptar isso para o Brasil. E, de acordo com a minha vivência, eu acredito que haja muita coisa para ser feita em nosso país na área de seguros — principalmente na área de seguro de pessoas, que é a área que mais se desenvolve no mundo. Aqui no Brasil, mesmo, é a área que está mais desenvolvida. São duas coisas importantíssimas a serem desenvolvidas nessa área: a adaptação dos produtos às necessidades dos clientes e o treinamento dos agentes de seguro para chegar a esses clientes. E uma terceira, talvez: adaptar a legislação, vamos dizer assim, a essas condições. Verificar a parte de comissão, a parte de produtos, para que se possa desenvolver o seguro no Brasil.

C.J. – Dr. Roberto, o senhor acha que alguma dessas restrições teria a ver com as características do mercado de seguro no Brasil, de ser controlado por bancos?

R.C. – Eu acho que... Eu tenho impressão... Quer dizer, eu estou dizendo isso também... Eu não sou...

C.J. – Porque o senhor teve experiência com outros mercados, então poderia falar um pouco sobre isso...

R.C. – Exatamente. Veja bem, Christiane, a minha experiência foi exatamente num mercado em que o predomínio é do segurador controlando a operação do seguro. Então, eles se preocupam muito com a técnica, com o desenvolvimento do treinamento, com a contemplação das necessidades do segurado. Essa é a preocupação do segurador. Outra coisa que eu vejo lá fora também, que a minha experiência demonstrou que é diferente aqui no Brasil: quando

¹¹ O entrevistado refere-se à Resolução do CNSP nº. 105, de 2004, que alterou e consolidou as regras de funcionamento e os critérios para operação da cobertura por sobrevivência oferecida em plano de seguro de vida.

alguém que detém o *know how* vai procurar uma companhia de seguro — como eu fiz, por exemplo — para desenvolver a atividade nessa companhia, aquele que está selecionando, que está contratando, fica satisfeito em receber alguém que tem bastante conhecimento. Aqui, no Brasil, funciona um pouco diferente: eles se preocupam — eu já notei isso — pois, se você tem muito conhecimento, você pode até tirar o emprego daquele camarada que está te analisando. Então eu já verifiquei, em algumas oportunidades, que existe muito apego à função, e isso faz com que a pessoa não pense grande, não pense na companhia, pense só no seu cargo que pode estar sendo afetado por aquele fulano que vem. “Puxa, esse camarada aqui vem com uma experiência e tanto. Pode ser que ele...” Eu já tive contatos com o camarada lá de cima, que chega para mim e diz: “Roberto, ótimo. Você...” Quando eu desço, eu encontro barreiras fortes, entendeu? Quer dizer, aquele cara lá de cima não conseguiu pôr fim às barreiras porque os de baixo dominam todo o *know-how* da coisa e tal. Então, isso daí é uma diferença com relação ao [país] desenvolvido: ele pensa mais longe. No Brasil é muito individualizado, talvez pelo próprio problema da falta de conhecimento do mercado. É difícil encontrar um técnico que conheça bastante do riscado. Eu já tive contatos com pessoas de alto nível, novas e que não têm conhecimento. Então, sabe, quando eles vêm assim... Eu já tive que resolver situações técnicas, com os conhecimentos que eu tenho do IRB, dessas coisas todas, e as pessoas não queriam, porque achavam que eu poderia estar influenciando na companhia deles. Porque, às vezes, eles são representantes de companhias lá de fora. Então: “Ah, se souberem que tem um camarada aqui, ele pode assumir a minha posição”. Quer dizer, essas coisas são típicas do [país] subdesenvolvido. Eu também não posso generalizar, é lógico, mas eu verifiquei esse tipo de coisa em duas ou três ocasiões. Então, esse talvez seja também um fator que impede o desenvolvimento.

C.J. – O senhor deu o exemplo do Bradesco, há alguns minutos atrás. Eu fico pensando em todos os bancos que fazem venda casada. Isso não se enquadraria no que o senhor está chamando de “empurrar” o produto?

R.C. – É verdade. Eu não tenho muita vivência desse tipo... Eu ouço falar... Eu já ouvi falar algumas vezes, até por parte dos próprios segurados que comentam sobre essa maneira de vender, não é? Eles têm acesso a informações do valor que o camarada tem no banco. O camarada vai lá: “Eu quero fazer um empréstimo”. Então: “Tudo bem, você vai fazer um empréstimo se você fizer um seguro aqui conosco”. Porque, às vezes, o gerente tem metas a cumprir, não é? Então, é em função dessas metas que eles começam a vender os produtos. Isso dá dinheiro, mas em termos de mentalidade do seguro é prejudicial. Porque aquele segurado não tem um produto com uma formação técnica. A origem da venda é uma origem financeira, vamos dizer assim.

[FINAL DO ARQUIVO ROBERTO CHIAVEGATTO 2 – DISCO 1]

R.C. – Mas eu estava falando especificamente sobre um produto novo, muito desenvolvido no mercado americano, que se chama *long term care*. Porque, em decorrência de uma necessidade atual do mercado, eles precisam ter a garantia de que quando tiverem um problema de saúde de... por exemplo, dificuldade para se alimentar, ou perda de capacidade de locomoção... O problema do mal de Alzheimer, por exemplo, ou Parkinson, esses problemas... ou então, decorrente de um acidente, por exemplo...

F.W. – Ou um derrame...

R.C. – ... ou um derrame. O caso mais conhecido foi daquele... ator, o Christopher Reeve, o Super-Homem que, num acidente, teve esse problema. E ele tinha essa cobertura de *long term care* que indeniza um determinado valor que a pessoa escolhe. Em Nova York, por exemplo, essa cobertura está em torno... Para o indivíduo ter esse serviço, ou ele vai a uma clínica especializada ou ele chama um profissional na casa dele. E, para isso, ele tem que pagar de 150 a 200 dólares por dia. Então, são quase 6 mil dólares por mês. Então, se o indivíduo tiver esse problema durante dois anos, ele vai perder duzentos e poucos mil dólares. Quer dizer, aquilo que ele juntou a vida inteira, ele vai precisar gastar. Então, para que ele não tenha esse problema, ele compra uma cobertura e a companhia se compromete, caso ele venha a ter algum tipo de problema, a indenizá-lo. Eu vendi muito essa cobertura no Estados Unidos. E ela, no mercado americano, ficava em torno de... um indivíduo de 55 anos, por exemplo, que tivesse uma saúde boa, pagava em torno de 2 mil dólares por ano. Bom, essa cobertura não existe aqui no Brasil. Então a Bradesco, por exemplo, já conversou comigo, para a gente... Eles querem até que eu dê um pulo lá para conversar sobre isso. Quer dizer, existe uma série de produtos que o americano tem, pensando nas necessidades dos clientes. E é essa a mentalidade que eu gostaria que o Brasil começasse a ter, que começasse a pensar que existem várias necessidades; que você pode atingir essas pessoas. E eu imagino montar uma equipe – fico imaginando, não é? – com os conhecimentos que eu tive e tal, para formar pessoal qualificado e para ver se a gente atinge... se eu consigo atingir esses nichos da sociedade. Eu acho que isso é possível. Agora, logicamente, isso depende de várias condições; de adaptações, aqui no mercado brasileiro, junto à Superintendência de Seguros, junto aos corretores. Há também a questão das comissões... Então eu acho que... Talvez por ter passado esses últimos 15 ou 16 anos fora do Brasil, eu não tenho muito conhecimento dessas limitações. Mas eu acho que deveriam ser dadas oportunidades para desenvolvermos isso.

F.W. – Existe alguma experiência de regulação do mercado americano que o senhor ache...? Primeiro, eu não sei se existe. Mas se houver, há alguma... Ou de desregulação que o senhor ache importante do ponto de vista... Porque todos esses fatores que o senhor colocou impactam também... têm relação com o tamanho do mercado, com o grau de competição que existe etc. Do ponto de vista da estrutura geral de funcionamento do mercado de seguro norte-americano, alguma coisa poderia ser pensada para o Brasil em termos de regulação ou de desregulação?

R.C. – Olha, eu acho que talvez a maior diferença residiria, aqui no Brasil, no fato de haver uma regulação em função das necessidades do segurado. Essa para mim seria a maior diferença. Porque lá, eu vejo umas normas bem rígidas para os agentes de seguro, objetivando a melhor...

F.W. – Comparando com a ação da Susep no Brasil, por exemplo, quais são as diferenças fundamentais?

R.C. – Eu fico vendo, por exemplo, que... Quer dizer, eu posso pegar um exemplo que ocorreu agora há pouco, da mudança nessa venda de seguro de vida, em que houve uma decisão – se não me engano, da Sul América – de aumentar o prêmio do seguro para pessoas com mais de 60 anos, com um valor bem superior ao normal, não é? Lá no Estados Unidos, por exemplo, eu acho que isso nunca ocorreria. Por quê? Porque você... Primeiro, quando você vende aquele produto, ele tem que estar dentro das normas, e você não pode dizer que depois de um

determinado tempo, a companhia de seguro, o atuário que lida com as taxas, ele teve que... ele se equivocou, não foi bem isso, e agora será preciso aumentar, justamente quando o indivíduo está com...

F.W. – A situação mais precária...

R.C. – ... a situação mais precária. Então, esse comportamento, essa modificação depois do jogo feito, da coisa acontecida, nunca aconteceria lá. Há rigidez em relação aos planos estabelecidos, em relação... Agora, aqui no Brasil, às vezes o que ocorre é o problema das leis, não é? As leis se modificam. Às vezes, através... Eu não sei se é a Susep, não sei se é a própria lei que é feita lá na Câmara dos Deputados que, às vezes, tem uma influência nessas decisões. E eu não sei... Aí é um problema político que está interferindo na... São eles que fazem as leis. Em outras palavras, eu vejo, de um modo geral, uma certa... Aí é que está, o país desenvolvido já está mais sedimentado nessa proteção ao indivíduo, está entendendo?

F.W. – Com certeza!

R.C. – E aqui o pessoal já não tem essa sedimentação. Os *lobbies* são muito fortes e muitas vezes se sobrepõem àquele aspecto do indivíduo. O segurado não tem a quem se dirigir, não é? Não tem um setor a quem se dirigir, não é? E lá eu vejo que funciona muito bem a... Porque lá é por estados, não é? Cada estado tem a sua Superintendência de Seguros. Então, às vezes, se modificam as condições de estado para estado. Mas, de modo geral, existe uma rigidez muito grande na proteção ao segurado. Essa seria talvez uma das maiores diferenças que eu perceba.

F.W. – Não sei, acho que de minha parte...

C.J. – Da minha parte também.

F.W. – ... já está mais ou menos coberto. Haveria alguma coisa que o senhor lembrou e não pôde falar e que gostaria de mencionar?

R.C. – Não, não. Aí, eu tenho impressão que... Um dos aspectos que eu fico imaginando, quer dizer, que mais me tocou, é justamente esse do desenvolvimento do seguro no Brasil, devido à minha experiência lá fora. Eu acho que existe muito campo para esse desenvolvimento. Vejo que tem... Entendo até as limitações aqui do Brasil. Entendo isso. Porque como brasileiro, a gente vivencia essa... Mas eu acho que não poderia... Principalmente na área mais diretamente ligada às pessoas, as instituições, a Susep e as seguradoras, deveriam realmente tentar desenvolver, porque tem muito dinheiro envolvido. Há muitas oportunidades de se ganhar dinheiro nessa área. E isso eu vivenciei. Isso eu vendi. Porque eu participei como agente de criação desses negócios, desses clientes: como chegar a eles, como oferecer o produto, o que oferecer... Isso é muito importante: as autoridades se voltarem para isso e verificarem conjuntamente com a Susep e tal. E outro aspecto que eu também vejo, no momento, e que é muito interessante é o da abertura do monopólio, não é? Que também é outra coisa para a qual, a meu ver, as autoridades deveriam ficar muito atentas, porque tem muita coisa para ser feita. E a minha vivência lá fora, também foi grande nesse aspecto, e eu verifico que, puxa... vários setores do mercado têm de ser desenvolvidos, não é? O IRB, a Susep, as seguradoras, as corretoras e... O segurado, eu não digo, porque o segurado é um cliente, mas às vezes, o próprio

segurado, mesmo. Mas eu acho que tem muita coisa para ser feita nesse momento. E o momento é agora! Porque se a gente esperar para depois de amanhã, já está atrasado. Porque, como vocês sabem, o projeto de lei já está na Câmara, o 249¹² — já foi votada até uma urgência — e, eu não sei quando, se nesse ano ou no início do próximo, vai ser votado isso. Então, a qualquer hora pode ser tomada a decisão da abertura do monopólio. E eu fico vendo que... Não sei, eu acho que todos os setores envolvidos têm que agilizar bastante, para correr atrás do desenvolvimento dos seus setores, está certo?

C.J. – Muito obrigada.

R.C. – Muito obrigado a vocês. Eu fico à disposição para qualquer coisa.

[FINAL DO DEPOIMENTO]

¹² O Projeto de Lei Complementar nº 249, aprovado em 2005, quebrou o monopólio do IRB (atualmente, IRB Brasil – Re), mas visando uma abertura com limitações, reservou às resseguradoras estabelecidas no país, 60% das operações de resseguro por três anos, e 40%, entre o 4º e o 6º ano da abertura.