

**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.

PETRELLI, Mário José Gonzaga. Mario José Gonzaga Petrelli (depoimento, 2006 / 2007). Rio de Janeiro, CPDOC/Fundação Getulio Vargas (FGV), (4h 2min).

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

**Mario José Gonzaga Petrelli
(depoimento, 2006 / 2007)**

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: 20/12/2006 a 09/05/2007

Duração: 4h 2min

Arquivo digital - vídeo: 4; Minidisc: 2; MiniDV: 4;

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

Temas: Banco do Brasil; Companhias de seguro; Ética; Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e Capitalização (Fenaseg); Instituto de Resseguros do Brasil; Seguros; Sul América Seguros;

Sumário

1ª entrevista: 20/12/2006 Origem familiar; formação em direito, o não exercício da profissão e a paixão por comunicação e seguros; origens familiares (Guilhon Gonzaga) e a relação com o direito, fundadores do Tribunal de Justiça catarinense; transferência para o Paraná para viver com o irmão e estudar; a independência do seu exercício no seguro das relações familiares; o início na área do seguro; o papel de Roberto Boavista; importância das suas relações políticas no ingresso no mercado de seguros; o projeto de massificação do seguro; o case do sorteio de bicicletas; a participação de Paulo Goulart na divulgação do case; o Top Clube; a carteira de seguros do Banco Indústria e Comércio de Santa Catarina (Inco), sua compra pelo Bradesco e a aproximação com Lázaro Brandão; a carteira de seguros para os empregados do Bradesco; case Top Clube no Bradesco; lançamento no Rio de Janeiro do Top Clube com a presença do fundador do Bradesco Amador Aguiar, do ministro da Educação Jarbas Passarinho (1966-1967), do governador Laudo Natel (1971-1975); separação do consórcio Atlântica-Boavista, Bradesco e Sul América; case do seguro de vida nas contas de luz; disputa para senador (1978) pela Arena; convite para diretor geral do Banco do Brasil e a criação do BrasilPrev, do BrasilCap; relação com corretores de seguros; obstáculos à massificação do seguro; críticas aos debates acontecidos nas conferências brasileiras de seguros; a conferência de 1965 e o manifesto de sete presidentes de sindicatos por mudanças na legislação de seguro; a Cobrança Bancária; as resistências do mercado; importância do IRB, a experiência do IRB em Londres e Nova Iorque. Breve relato sobre as lideranças do mercado segurador (família Larragoiti, Antônio Carlos de Almeida Braga, Vicente Galliez, Ângelo Mário Cerne); panorama do mercado segurador nas décadas de 50 e 60; o governo Castelo Branco e a estatização do Seguro de Acidentes do Trabalho; filiação partidária (PSD); atuação na V Conferência Nacional de Seguro (1965); críticas aos montepios; o Decreto-Lei nº 73; a atuação do ministro da Indústria e Comércio Paulo Egídio; ausência de regulamentação dos montepios pela SUSEP; atuação na presidência da VI Conferência Nacional de Seguro (1968) e a participação de deputados e senadores; importância de Rafael de Almeida Magalhães na FENASEG; Lei do Corretor; Código de Ética; a sucessão na Fenaseg de Rafael por João Elísio e sua importância no mercado; o papel do Estado na regulamentação do mercado segurador e os exemplos do DPVAT e do seguro saúde; perspectivas para o mercado após o Plano Real; quebra do monopólio do IRB, a atuação do Partido dos Trabalhadores (PT).

2ª entrevista: 09/05/2007 Retoma alguns pontos tratados na primeira entrevista. Relato de como conheceu Roberto Boavista; importância de seus contatos políticos para sua entrada no mercado segurador, amizade com Cid Campello e a conquista do Código de Consignação dos Servidores do Estado do Paraná para a Boavista Companhia de Seguros de Vida (1956); conquista do Código de Consignação dos Servidores do Estado de Santa Catarina no governo de Jorge Lacerda (1956-1959); morte de Jorge Lacerda e o primeiro seguro ex graça; estatização do Acidente de Trabalho e a atuação do mercado segurador; o aprendizado no e do seguro; breves esclarecimentos sobre o sorteio das bicicletas; os cases da Federação das Indústrias de Santa Catarina, da Federação das Indústrias do Paraná, da Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul e da Associação Comercial de São Paulo; estratégias de marketing e divulgação dos cases (Paulo Goulart e os shows com Nhô Belarmino e Nhá Gabriela); o Top Clube, problemas nos canais de distribuição e o plano de fidelização; Top Clube no Bradesco; a concorrência ao Top Clube do plano Guarda-Chuva

do Banco Nacional; o Bamerindus Clube; a compra do INCO pelo Bradesco; o plano Aladim. Continuação de detalhes sobre os planos de seguros; implantação do Seguro Saúde Bradesco; história do seguro saúde no Brasil: Hospital São Silvestre, SINASA, Golden Gross e Hospitaú; breve consideração sobre a regulamentação do seguro saúde por José Serra; atuação nos debates legislativos da regulamentação do seguro saúde; a Lei 9.656; a experiência com capitalização, criação do BrasilCap, do Banco do Brasil; a Constituição de 1988 e a atuação do mercado segurador; a experiência no Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social; elogio ao presidente Lula; análise da conjuntura do mercado de seguros no país e da atuação da Federação (Fenaseg) sob a direção de João Elísio; perspectivas para o futuro do mercado segurador; quebra do monopólio do Seguro de Acidente do Trabalho (SAT) e do IRB.

1º Entrevista: 20/12/2006

C.J. - Dr. Mário, vamos iniciar com seu nome completo, data e local de nascimento, quem eram seus pais, sua formação acadêmica, ou seja, esses dados básicos...

M.P. - Eu me chamo Mário José Gonzaga Petrelli. Nasci em Florianópolis, Santa Catarina, em 31 de maio de 35, portanto já estou na base do superado [risos].

Minha formação acadêmica é de bacharel em direito. Digo bacharel em direito porque, hoje, como a legislação de direito é tão dinâmica, eu fiquei só no bacharel. Eu não exerço a atividade há muitos anos... Sou um apaixonado por comunicação e um apaixonado por seguro.

Meus antepassados vieram para Santa Catarina em 1865 para fundar o Tribunal de Justiça do estado. Estamos na sexta geração, quer dizer, cada vez tem um. O primeiro ministro catarinense do STJ também saiu da família.

Meu pai, que era engenheiro, veio para Santa Catarina por acidente. Em 1923, ele estava na Bahia, quando ganhou uma concorrência para construir uma estrada de ferro em Santa Catarina. Essa estrada de ferro era a que subia do vale do Itajaí, da cidade de Blumenau, até Rio do Sul. Passado isso, meu pai ficou na área portuária e nós nos fixamos em Santa Catarina.

E, exatamente, você só tinha duas faculdades de direito no Brasil no passado: São Francisco, em São Paulo, e Recife (Pernambuco). Então, a justiça brasileira ou vinha de Pernambuco, ou vinha de São Paulo. Então, o meu tronco veio do Maranhão. Um dado interessante: o meu tronco é maranhense, veio lá de minha mãe, de Pernambuco, que era exatamente os Guilhon Gonzaga, que se fixaram em Santa Catarina. E disso ficou então a família inteira. Eu não virei juiz porque saí de Santa Catarina...senão eu teria ido para a magistratura, o que teria me honrado muito porque a minha família ficou lá todo o tempo. Essa é minha história.

C.J. - Para onde o senhor vai depois de deixar Santa Catarina?

M.P. - Saí de Santa Catarina em 1950 para estudar no Paraná porque eu tinha um irmão¹ que tinha uma posição muito forte lá. Em 1932, quando ele tinha 22 anos, meu pai lhe deu de presente o maior jornal de Curitiba da época, *A Tarde*. Então, você vê que a família era mesmo polêmica [risos]. Na época, ele era estudante de medicina. E como ele era, na realidade, muito conceituado no Paraná, resolvi, para não ficar na fase do bacharelado, sair de Santa Catarina. Fui estudar no Paraná, onde me formei e passei a exercer a advocacia, e onde, também, comecei a atividade de seguro.

C.J. - Quer dizer que até esse momento não havia ninguém na família com ligações com a área de seguros?

M.P. - Ninguém. Isso é uma coisa importante, que eu gosto de destacar. A minha posição de seguro é muito independente, porque, graças a Deus, nenhum filho meu ficou na atividade. Os meus filhos estão na atividade de comunicação: um dirige televisões no Paraná, outro dirige televisões em Santa Catarina e um terceiro dirige uma empresa que nós temos de treinamento à distância e de educação (nós fazemos o treinamento à distância da Petrobrás, do HSBC, da Polícia Federal, da Justiça Federa). Essa empresa, de capital aberto, é especializada

¹ O depoente se refere ao meio-irmão, por parte de pai.

exatamente em treinamento. Agora, nós começamos Universidade à distância. Quer dizer então, como vocês podem ver, a família não entrou em seguros, não teve esse defeito.

F.W. – Na verdade, a atividade de comunicação precede a de seguro ou elas ocorreram simultaneamente?

M.P. – Veja bem. A minha atividade na área de seguro começou, na verdade, por um acidente. Eu me dava muito com o Roberto Boavista, e ele, em uma viagem que fez ao Paraná, devido ao meu temperamento, ao meu ciclo de amizades... É, eu gostava muito de conversar – a minha grande frustração é não ser político [risos], mas faço política dia e noite [risos], vivo politicamente. Na realidade, um dos motivos do meu ingresso na área de seguro é o conhecimento que eu tenho da vida política brasileira desde 1950, quando, garoto metido à besta, eu já acompanhava a política do Brasil inteiro. Quando eu chegava no Rio Grande do Sul, dizia: "Depois do Walter Jobim² veio fulano, cicrano, cicrano"; quando chegava na Bahia, eu comentava: "Depois da morte do Farani³, num acidente de avião, veio Régis⁴, depois do Régis veio fulano, fulano", e vou chegando até a data presente.

Então, a minha tendência era ir muito mais para a atividade política do que para qualquer outra atividade, mas os fatos acabaram me levando para o seguro. Indiscutivelmente, eu tinha uma impressão até não boa do seguro. Tinha a impressão de que os contratos de seguro – com aquelas letrinhas pequenas, contendo cláusulas absurdas para que o segurado não pudesse ler – eram muito bons para os advogados, tanto o do segurado quanto da seguradora, interpretarem no sentido de cada um procurar beneficiar o seu em detrimento do interesse do outro. A minha visão, desde o primeiro dia, foi exatamente a de procurar massificar o seguro.

Vou contar a vocês um detalhe: o Paulo Goulart começou a vida, ele e a Nicette, fazendo shows de seguro para mim [riso]. Em 1970, 1971, o pai do Paulo Goulart, o Afonso Miessa, grande amigo meu e diretor do Banco Nacional, não queria que o filho fosse artista e me pediu para “inventar um negócio para o Paulo fazer”. Eu lhe disse que a única coisa que eu podia inventar para o Paulo seria alguma coisa ligada ao lançamento de um grande plano de seguro de massa, um seguro para o operariado brasileiro. Eu queria vender seguro, queria levar o seguro ao povo, fazer com que o povo conhecesse o seguro... Minha intenção era organizar um grande desfile de bicicletas, fazer sorteio de bicicletas, queria fazer sorteio de cheque-auditório, queria fazer festa em todo lugar. Entrei em contato com o Paulo e ele criou uma empresa - a Paularte - e passou a viajar para onde nós estávamos promovendo essas grandes festividades. Nós chegamos a reunir quatro mil operários em um estádio de futebol para falar sobre seguro. Obviamente, para você levar o operário para lá tinha que criar uma motivação. A motivação que eu inventei foi o cheque-auditório. Era o seguinte: o operário que comparecesse àquela festividade de seguro participava de um sorteio, tirava os cartões. Se fosse sorteado, ganhava dez mil cruzeiros. E como nós tínhamos a chamada cláusula de grupo nas apólices de seguro... A cláusula de grupo nas apólices de seguro de vida era um retorno do resultado que a seguradora dividiria, proporcionalmente, entre os segurados que houvessem participado do pagamento do prêmio. Qual foi a minha idéia: se nos dermos cinco, dez mil cruzeiros, o indivíduo vai pegar esse dinheiro e vai moer.

² Foi governador do Rio Grande do Sul entre 1947-1951.

³ O depoente confundiu-se: quem faleceu foi Lauro de Freitas.

⁴ Refere-se a Régis Pacheco que substituiu o candidato Lauro de Freitas e foi eleito governador da Bahia em 1950.

Então, qual foi a minha idéia? Estou falando do ano de 1970, quando Santa Catarina era o estado que mais usava bicicleta no Brasil. Você tinha Joinville, Blumenau, você tinha todas aquelas cidades em que o meio de transporte do operário era a bicicleta. Então, fiz um contrato com a Monark e com a Calói ... O projeto se chamava Federação das Indústrias Seguro de Massa, e foi lançado em 1970, num estado que tinha, à época, três milhões de habitantes. Pois bem, o projeto alcançou 45 mil segurados em Santa Catarina. Um ano depois, nós o estendemos ao Rio Grande do Sul e depois a São Paulo. Foi o primeiro projeto de massificação do seguro no Brasil.

E, na realidade, o que é que se procurava fazer? Se nós fôssemos sortear, dar dez ou cincomil cruzeiros ao sujeito, ele pegava o dinheiro e ia gastar em qualquer bobagem. Qual é o instrumento de transporte necessário para o operário? Era a bicicleta. Aí, numa disputa monumental, nós fizemos um contrato com a Calói e com a Monark, segundo a qual elas teriam a grande vantagem de fazer toda a divulgação, e compramos bicicletas pela metade do preço que eles entregavam ao Hélio Macedo⁵. Então, em vez de o operário receber o dinheiro – dez mil cruzeiros –, que ele ia transformar em qualquer coisa, ele passava a receber sorteio de bicicleta e, no sorteio de bicicleta, aquela bicicleta que entraria, vamos dizer, por 500 ou 600, 700 cruzeiros, foi comprada pela Federação por cerca de 100 cruzeiros, então se fez um multiplicador. Foi isso que o Paulo Goulart foi fazer, um show para promover essa coisa toda [riso].

Eu sempre misturei um pouco da parte, vamos dizer, social em todo projeto meu de seguro de massificação. Eu sempre achei que se nós quiséssemos melhorar a imagem do seguro tínhamos que fazer alguma coisa que a sociedade entendesse. Era um fato muito importante a sociedade entender o lado positivo do seguro, entender que seguro é social, que seguro é para gente. Então que você também procurasse dar um benefício social. A minha posição foi sempre de procurar inventar projetos que tivessem algum atrativo, que oferecessem, efetivamente, um benefício de caráter social.

Eu tenho uma história muito interessante para contar a esse respeito e que aconteceu quando eu levei a idéia do Top Clube ao sr. Amador⁶, em 1969. O Top foi a primeira entrada do Brasil em seguro de massa. Para vocês terem uma idéia, o Top, indiscutivelmente, se transformou na maior apólice de seguro de vida do mundo, não só do Brasil. Chegou a ter 1,6 milhão de segurados, num Brasil de 1970, quando o Médici dizia: “Brasil para frente somos 90 milhões”. Hoje é “Brasil para frente somos 186 milhões”. Então, fui conversar com o seu Amador, e ele me disse: “Petrelli, eu tenho pavor desse negócio de seguro, tanto é que eu dei a Porto Seguro⁷ de presente para o Quirino⁸”. Isso que eu estou dizendo está no meu depoimento na Fundação Bradesco...portanto, ele não tem contestação. Aí eu disse para ele: “Olha seu Amador, seguro é uma coisa muito importante...”

C.J. - O senhor já estava no Bradesco?

⁵O depoente, na verdade, quis dizer Hermes Macedo, grande rede atacadista paranaense.

⁶ Refere-se a Amador Aguiar, presidente-fundador do Banco Bradesco.

⁷ A Porto Seguro foi fundada em 1945 por José Alfredo de Almeida, José da Cunha Júnior e José Andrade de Souza, diretores do Banco Brasileiro de Descontos - Bradesco, tendo Amador Aguiar como diretor-superintendente.

⁸ Refere-se a Domingos Quirino Ferreira Neto que, em 1954, se tornou presidente do grupo formado pela Central, Porto Seguro e Rochedo Seguradoras. Foi também deputado federal por São Paulo entre 1955 e 1959, eleito pela legenda da União Democrática Nacional (UDN).

M.P. - Depois eu chego nessa parte, como eu entrei lá... Na vida, cada vez que você pratica uma boa ação, você encontra uma reação favorável. Então, a chegada no Bradesco eu conto para vocês em seguida.

Fui a ele e disse: “Seu Amador, nós estamos aqui com um projeto interessante. Em 1964, eu procurei fazer o primeiro plano de seguro de massa no Brasil, cometi um grande erro: juntei dez bancos e dez seguradoras”. Quando você junta dez bancos e dez seguradoras nenhum é o primeiro, e na realidade fica um negócio ... Nasceu, teve um lançamento bonito, aquela coisa toda, mas nenhum banco e nenhuma das seguradoras se interessou profundamente e quem tinha que carregar o andor o tempo todo era eu. Carregava o andor, como o Boavista, chamava-se Grupo Boavista de Seguro, e a minha preocupação ... o objetivo não se alcançava. Quando o Bradesco comprou o Banco Inco – que era o Banco Indústria e Comércio de Santa Catarina –, em 22 de abril de 1968, tinha 162 agências no Brasil. Naquele momento, ele recebeu, em Santa Catarina, mais cento e poucas agências. No Paraná, o Bradesco tinha uma rede boa, mas ainda era comparativamente pequena. Após a compra do Inco, ele passou a ter 366 agências. O banco tem, hoje, cerca de 4.000. Daqui a pouco vou estar falando do Brandão.

Então, o que aconteceu? Como nós tínhamos os seguros do Inco, planos de massificação do Inco, nós temos exatamente o seguro do [pensionista], quer dizer, tudo aquilo que dizia respeito, eu fui ao Bradesco e disse: “Olha, vocês acabaram de comprar o Inco e nós temos idéia de fazer uma parceria com vocês”. Eu fui com a cara e com a coragem, eu não tinha ligação nenhuma, eu tinha amizade com algumas pessoas que tinham boa ligação com a diretoria do banco. Aí conseguimos ... Um fato interessante, numa conversa com o Brandão, eu fui discutir com ele exatamente que nós tínhamos interesse de entrar no banco, mas também...

F.W. - Brandão... O senhor pode dar o nome completo?

M.P. - Lázaro Brandão, que é o atual presidente do Conselho de Administração do Bradesco. Fui conversar com o Brandão, e lhe disse: “Brandão, nós queremos fazer uma grande aplicação no Banco, mas eu quero ver se o banco entende que a atividade de seguro é uma atividade importante para um banco de massa como o Bradesco”. Aí o Brandão me respondeu: “Acontece que o sr. Aguiar é muito ligado à SulAmérica, tem uma amizade muito grande com a SulAmérica, e os seguros de acidente de trabalho são feitos com a SulAmérica”. Eu interrompi: “Eram feitos, porque foram estatizados”. Exatamente no governo Costa e Silva foi estatizado, logo depois do 73⁹. Então, eu ofereci para eles, para começar, um seguro para os empregados. Eu achava que o seguro de vida que eles davam para os empregados era um seguro mal dado – naquele tempo o Bradesco tinha 14 mil funcionários – porque primeiro o banco fazia com que o empregado tivesse de aderir (não há o hábito de benefício. O importante era o seguinte: o Bradesco estabeleceria que daria um seguro de mil reais a cada empregado. Esse era o presente, e para todos. Sugeri que o banco fizesse uma apólice facultativa, com capitais mais altos, mediante a qual cada empregado escolhesse o capital que teria. Com isso, o seguro que o banco oferecia iria se transformar em seguro gratuito, porque à medida que o funcionário viesse a aderir a um capital mais alto, como a cláusula de lucro revertia o primeiro resultado ao estipulante que pagava, se houvesse um volume de adesão muito grande, haveria um estímulo ao seguro e o banco receberia de volta o investimento feito e, além disso, seus 16 mil funcionários teriam, efetivamente, um seguro. Isso foi aceito e aí começou a surgir uma ligação maior nossa com ele.

⁹ O entrevistado refere-se ao Decreto Lei nº 73, de 1966.

Foi só depois disso, na verdade, que eu cheguei com a proposta do projeto Top. O projeto estava em dez bancos, mas eu tinha vontade de concentrar no Bradesco. Não adiantava estar em dez bancos, não adiantava a idéia de querer ser o dono do mundo... Era preferível estarmos ligados ao primeiro banco brasileiro no sentido de se fazer a colocação do seguro de vida. Disse para eles: “Vocês tem aí trezentas e tantas agências, vocês têm, na realidade, quase 1 milhão de correntistas... Isso é coisa para chuchu...”. A idéia foi aceita. Eu peguei à noite - nós estávamos numa agência de publicidade – e, com aquela minha idéia de que tudo deve ter um efeito social, peguei a foto de um pai, uma mãe e uma criança, coloquei a frase “Nós queremos seguro etc.”, fiz um box no meio do cartaz e acrescentei: “Parte dos resultados serão destinados à educação”. No dia seguinte de manhã, muito alegre, cheguei ao Bradesco. Seu Amador pegou a caneta e fez assim [o entrevistado, como se fosse a informação, risca o papel]... Não gostou da idéia [riso], deu um tiro n'água, não gostou da idéia... Ele disse: “Quero que a totalidade dos recursos sejam destinadas à educação”. Aí eu retruquei: “Mas seu Amador, não dá para destinar a totalidade dos recursos para a educação, porque aí não tem plano de seguro e, se não tiver plano de seguro, não tem educação. Nós temos, então, é que anunciar que a totalidade dos resultados será destinada à educação”. Nascia o primeiro projeto empresarial brasileiro a favor da educação, ou seja, o início do que é hoje a Fundação Bradesco¹⁰, com 680 mil alunos formados, com 42 escolas no Brasil, já funcionando. Construir uma escola é a coisa mais barata do mundo. Você faz um prédio e entrega o monstro para alguém cuidar. O caro não é o prédio. O caro é o uniforme. O caro é a alimentação. O caro é a didática. O caro é manter aquela criança e alfabetizar aquela criança no currículo inteiro... O Bradesco parte exatamente para fazer a escola, a manutenção, até em lugares como a Fazenda Bodoquema, onde mantém quase 100 crianças índias internadas, com alimentação, essa coisa toda. E no lançamento desse plano, Como nós queríamos dar uma grande repercussão ao lançamento do plano, eu sugeri ao seu Amador: “Seu Amador, que tal lançarmos o plano no Iate Clube do Rio de Janeiro?” Na realidade, seu Amador nunca tinha vindo ao Rio de Janeiro, a não ser para tratar de assuntos bancários e, obviamente, a imprensa tinha, assim, um mito do velho Amador. Nós combinamos fazer o lançamento no Iate e teve um fato muito interessante. Foi no dia do lançamento no Iate Clube que o embaixador americano fez o seu primeiro aparecimento público depois do seqüestro¹¹. Eu costumo dizer, brincando, que eu acho que ele foi seqüestrado por culpa da mulher, que ela era tão feia... [risos],.

Os discursos: eu falei em nome do projeto. O Laudo, que era governador de São Paulo¹², como ex-funcionário do Bradesco falou. E o Passarinho¹³ se empolgou pela idéia, foi quando o Passarinho realmente disse: "primeiro projeto empresarial brasileiro que se iniciava buscando dar recurso à educação". E tanto foi um negócio brilhante que tomou um impacto que dali para frente... teve até um episódio interessante – seu Amador tinha uma visão assim, as pessoas que pouco o conheceram não a idéia da figura que ele era sob o respeito à sociedade anônima – o

¹⁰ Foi criada em 1956 com o objetivo de proporcionar educação e profissionalização a crianças, jovens e adultos. Sua primeira escola foi inaugurada em 29 de junho de 1962, na Cidade de Deus (Osasco, SP).

¹¹ Refere-se ao embaixador dos Estados Unidos no Brasil Charles Burke Elbrick (1969-1970) que, em setembro de 1969, foi alvo do primeiro seqüestro de um diplomata estrangeiro na América do Sul. Os responsáveis pela operação, militantes do Movimento Revolucionário 8 de Outubro (MR-8) e da Ação Libertadora Nacional (ALN), exigiram do governo, em troca da devolução do embaixador, a libertação de 15 presos políticos e a divulgação de um manifesto. Foi libertado no dia 7 de setembro.

¹² O entrevistado cometeu um equívoco, pois Laudo Natel foi empossado governador em 15 de março de 1971, tendo permanecido até 1975.

¹³ Refere-se a Jarbas Passarinho, na época, ocupando o Ministério da Educação (1969-1974).

seu Amador pegou e foi ao Figueiredo¹⁴, quando o Figueiredo era presidente, e disse: "Olha, em cada lugar que vocês me derem uma agência pioneira eu abro uma escola". A visão dele de educação - ele que não tinha formação escolar, ele era um autodidata – era tão impressionante que ele chegou ao ponto de querer misturar a agência pioneira com a escola que ele daria. Eram coisas diferentes. O Banco Central não poderia estar abrindo uma agência pioneira porque a agência pioneira precisava também ter um resíduo de receita para poder sobreviver. Ele tinha idéias interessantíssimas, por exemplo, ele dizia o seguinte: “o banco Bradesco é uma sociedade que pertence a milhões de brasileiros, e nada se pode vender no banco, nada pode destoar no banco que não seja do banco”.

Então, houve um período em que na realidade as duas seguradoras que lá estavam - a Atlântica Boavista e a SulAmérica - não pertenciam ao banco. Esse é o motivo que elas se transformaram depois em seguradora do banco. A visão dele era a seguinte: se o banco tem milhões de acionistas e tem alguma coisa dentro do banco que o acionista do banco não recebe o inteiro desse negócio, o banco está lesando, com os seus balcões, o acionista geral. Foi por conta disso que, em 1982, ele tomou a decisão de procurar o Braga e a Beatriz¹⁵ e dizer: “Olha, o banco daqui para frente tem que comprar as seguradoras porque as seguradoras, sendo do banco, pertencem a 97% dos acionistas que são acionistas do banco”.

F.W.- Braga?

M.P.- O Braga era o dono da Atlântica-Boavista.

F.W.- O nome completo dele?

M.P.- Antônio Carlos de Almeida Braga, o famoso Braguinha. Então, em 1982, o senhor Amador resolve e diz o seguinte: "Eu acho que o projeto de seguro é monumental, indiscutivelmente é de alto benefício social, mas eu queria conversar tanto com a Beatriz Larragoiti como com o Braga de que eu abro mão do controle do banco, o maior acionista das ordinárias, e vocês vendem as companhias para o banco, portanto o banco passa a ser o Banco. Hoje, quando você fala em Bradesco Seguro, o banco tem 98, 99% das ações. Quando o banco, vocês que são professores, tem 98, 99% das ações a sociedade é dona do banco. A sociedade é dona da seguradora. Não é aquilo que aconteceu em muitas outras empresas, sem nominá-las, em que o acionista detentor da fase executiva do banco cria empresas satélites, e que os são da família dele, e os acionistas dão um balcão, mas só recebe benefício das ações do banco e não das satélites. Isso aí, se vocês pesquisarem – não vou dizer aonde –, vão encontrar algum dos bancos que quebraram que estão aí respondendo na justiça, a origem é essa. As famílias se locupletaram do banco fazendo empresas próprias em detrimento ... por exercer o comando executivo. O que é que aconteceu? "Quem manda somos nós": cria uma companhia de turismo. A companhia de turismo não é do banco, é nossa. Aí cria uma companhia de seguro, não é do banco, é nossa. Aí cria uma corretora de seguro, não é do banco, é nossa. Então, a imagem do velho Amador e do Brandão era exatamente de que tudo que tinha ali tinha que ser do banco, porque sendo do banco qualquer lucro que houvesse nessas empresas estaria no dividendo que o banco dá aos seus três milhões de acionistas. Enfim, essa parte social sempre me preocupou muito.

¹⁴ Refere-se ao presidente da República João Batista Figueiredo.

¹⁵ Beatriz Rosa Sanchez de Larragoiti Lucas proprietária da SulAmérica.

F.W. - Vamos voltar um pouquinho, porque o senhor falou que no início o senhor desconfiava muito de seguro. Como o senhor começou a acreditar no seguro?

M.P. - Vou dizer porque que eu desconfiava, exatamente com aquele detalhe, vou contar...

F.W. - O senhor começou a contar o caso do Paulo Goulart...nós queríamos recuperar a sua trajetória.

M.P. - Em 1954, ou 1955, meu pai sofreu um acidente e teve que amputar uma perna e, no amputar uma perna, a dificuldade para receber o seguro ... a indenização foi tanto documento para cá, tanto documento para lá, que eu achei que eu estivesse maluco. Aí o que aconteceu? O Roberto Boavista, dono do Grupo Boavista de Seguro e que tinha uma visão de seguro já mais ou menos parecida com a minha, me procurou: “Petrelli, eu sei das tuas ligações de amizade no sul do Brasil... O que eu quero te dizer é o seguinte: a atividade de seguro é um negócio monumental, por que é que você não vem....?”. Eu respondi: “Olha Roberto, eu tenho essas e essas restrições”. Então ele falou: “Por que você não ajuda a mudar ?”.

C.J. - Isso foi quando?

M.P. – Em 1956. Ele disse: “Ajuda a mudar. Se você acha que as coisas devem ser mudadas, ajude a mudar”. Então, quando eu me refiro ao Top Clube, que foi em 1968, eu, muito antes do Top Clube, já tinha minhas preocupações com o setor. O Brasil tinha então duzentas companhias de seguro. Você tinha três nichos absurdos: 23 companhias que operavam com acidentes de trabalho, dez companhias que operavam em vida e cento e tantas companhias que operavam nos ramos elementares. Você tinha uma legislação antiquada, que era o Decreto-Lei 2.063¹⁶, um Departamento Nacional de Seguros Privados e Capitalização¹⁷, na Praça Mauá, com 30 ou 40 funcionários, para fiscalizar um negócio que, na pior das hipóteses, cobria todo território nacional e que tinha que ter fiscalização e cobertura, inclusive, para mudar aquelas letrinhas. Aquilo que era um absurdo. Uma apólice de seguro era um tratado que, ou o segurado comprava sem ler, comprava imbuído da boa-fé, ou o segurado não comprava porque tinha coisa demais escrita. Então, o que é que acontece? A minha primeira idéia de massificação de seguro foi exatamente a seguinte...

Por maior que seja o banco, ele tem um segmento próprio, e o Bradesco tinha o seu. Naquele tempo, em 1951, o maior banco do Brasil – vocês são muito moços – era o Lavoura. Os bancos mineiros eram os maiores bancos porque seguraram exatamente a poupança do dinheiro mineiro e era um banco nacional. Aliás, do Banco da Lavoura se criaram sete bancos: Nacional, Mineiro da Produção, o Hipotecário de Minas, o Bandeirantes ... Tudo isso nasce do Lavoura, que era o velho Clemente Faria, que cria a primeira fundação no Brasil de ensino bancário, Fundação Clemente Faria, em Belo Horizonte. O Bradesco foi fundado em 10 de novembro de 1943, na cidade de Marília, onde tinha 10 agências. O pessoal debochava muito dizendo que era o nome verdadeiro dele era Banco Brasileiro dos 10 Contos [risos], e não Brasileiro de Descontos. Qual foi a primeira visão do seu Amador? “Vamos fazer um banco que saia da cidade e vá para o interior, vai levar recursos para o interior”. Os bancos estavam

¹⁶ O Decreto-Lei 2.063, de 1940, estabeleceu os moldes das operações de seguro privados e a sua fiscalização.

¹⁷ Criado em 14/07/1934, através do Decreto nº 24.782, subordinado ao o Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio. Foi extinto em 1966 e substituído pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP).

todos eles elitizados, altamente sofisticados, o banqueiro estava acima do bem e do mal, não recebia ninguém...

Naquele tempo, era o centro velho de São Paulo, não tinha a Paulista ainda. Era o centro velho do Rio de Janeiro. E o crédito não havia. Quem teve a primeira idéia de massificação de crédito no Brasil foi o Orosimbo Roxo Loureiro¹⁸, quando criou o BNI [Banco Nacional Interamericano], a CNI e a caderneta de poupança Canguru, que ensinava a criança a poupar. Aí vem o Eugênio Gudín, como ministro da Fazenda¹⁹, e diz que, quando abria crédito massificado, você começava a inflacionar. E aí o BNI quebrou, e quando o BNI quebrou, quem adquiriu 19 das suas 20 agências foi o Bradesco.

F.W. - Isso foi quando?

M.P. - Foi logo no governo do Café Filho. O BNI tinha construído o Edifício Copan na cidade de São Paulo, que era o maior prédio do Brasil à época. Tinha 130 mil metros quadrados, era um monstro... Ficava ali, quase na Praça da República. E o Eugênio Gudín conseguiu meter na cabeça que os bancos não deviam ser massificadores. Grande economista, mas de um país pequeno. Quando o banco, na verdade...

Tem uma coisa que eu sou obrigado a elogiar no Lula. Quando o Lula cria um novo consumidor brasileiro, abre a possibilidade de acabar com a agiotagem que os indivíduos pagavam²⁰. Como é que o pequeno conseguia crédito no Brasil? Caía na mão de um agiota que cobrava 10% dele e ele nunca mais saía. O que é que o governo fez? Acabou com uma lei estúpida, que dizia o seguinte: “Só duas entidades podem consignar para aposentados: a CONTAG e a COBAP”. A CONTAG é a entidade dos aposentados rurais, e conta com sete mil aposentados, e a COBAP é a entidade da Confederação dos Aposentados do Brasil, e teria um público de 26 milhões, mas analfabetamente dirigida. Seus dirigentes não entendiam que ela deveria estender o crédito exatamente àquele público aposentado, para que ele pudesse comprar dinheiro a preço mais barato. Hoje, um aposentado compra dinheiro a 2,8%, mas anteriormente comprava a 9, 10% e a agiotagem de funcionário. Então, acabou-se com o banco da agiotagem. Exatamente isso é que fez...

F.W. - O crédito consignado.

M.P. - Exatamente. Temos que elogiar a visão do governo do Lula nesse negócio, que foi uma visão social excepcional. Isso poderia ter sido feito antes. Inclusive, eu lutei muito para isso quando o presidente do INSS era um grande amigo meu, o dr. Fernando Fontana, durante o governo Fernando Henrique. Eu cheguei a lhe sugerir: “Olha, a melhor maneira de baratear o dinheiro para o pequeno é permitir a consignação porque acaba o balcão de negociação e vocês vão permitir que acabe essa agiotagem de 10, de 9, de 8 e venha 3”.

Mas vamos voltar para o que eu estava contando... A minha preocupação, antes mesmo do Top, era levar o seguro exatamente a quem mais precisava. Eu descobri uma coisa muito

¹⁸ Político e empresário paulista. Foi deputado federal por São Paulo entre 1955 e 1959. Participou da reorganização da Companhia de Seguros Aliança Brasileira, fundou e presidiu a Roxo Loureiro Banqueiros de Investimentos, o Banco Nacional Interamericano (BNI), a Companhia Nacional de Indústria e Construção (CNI), a Companhia Nacional de Desenvolvimento Econômico, o Clube dos quinhentos e a Companhia Nacional de Administração e Participações. Foi também vice-presidente da Companhia Brasileira de Investimentos (CBI).

¹⁹ Ocupou a pasta entre 1954 e 1955.

²⁰ Refere-se à Lei nº 10.953, de 2004.

importante: o Brasil tinha sete milhões de residências eletrificadas – nós estamos agora em 1967. O Costa Cavalcanti era ministro do governo Costa e Silva²¹. Sempre buscando o aspecto social, eu montei um projeto que autorizava a cobrança de seguro na conta de luz, levando em consideração a necessidade da massificação do seguro, a necessidade de estender a possibilidade de toda a população brasileira ter condição de adquirir um seguro de vida no mínimo para proteção da sua família e também o seguro de acidentes pessoais. O DNAEE²², que era o departamento competente, após um estudo amplo, chegou à conclusão de que era uma medida altamente social que se deveria permitir que as contas de luz, facultativamente, sem nenhuma despesa... Naquele tempo, quase todas as contas de energia elétrica, cerca de 90% - a não ser o caso da Light, da Brascan - eram estatais. Você começava a CEMIG com Mário Bhering²³, a COPEL, com os Parigots²⁴, a CEEE do Rio Grande do Sul, a COELBA, a CELP, todas, 90% delas eram estatais. Então, e eu mostrei isso ao governo, criava-se dentro de cada uma dessas empresas, em benefício de um fundo social das empresas, a possibilidade deles ao abrirem essa possibilidade da conta de luz para que o usuário facultativamente autorizasse: “Olha aqui, autorizo a debitar na minha conta de luz, se nada encontrar, e vir a autorizar o débito mensal do meu prêmio de seguro no valor de tantos...”

F.W. - É um seguro residencial?

M.P. - Não, não, é um seguro de vida. Antes de você fazer o seguro da casa, você tem que fazer o seguro do indivíduo. A casa, a sinistralidade é muito baixa, a morte é inevitável. Então, isso aí saiu uma portaria²⁵ do DNAEE, assinada pelo Paulo Romano e pelo José Eduardo Magalhães²⁶, autorizando. A portaria, muito bonita, considerava o lado social. Passado uns dois meses o José Magalhães, junto com o Paulo Romano, me chamou e disse: “Olha, Petrelli, nós vamos revogar a portaria porque está havendo um tumulto das companhias de seguro em cima das empresas de energia elétrica que, daqui a pouco, desvia a função de fornecer energia, de construir usina, para pensar em seguro”²⁷. Quer dizer, então, foi meu primeiro passo de busca de massificação, e onde era ele? No mais amplo. Como eu não consegui o mais amplo, eu juntei dez bancos.

F.W. - Mas nesse momento que o senhor propôs o senhor estava onde exatamente?

M.P. – No Boavista.

C.J. - O senhor começou no Boavista, é isso? Já no ramo de seguro de vida?

²¹ Costa Cavalcanti ocupou a pasta das Minas e Energia entre 1967 e 1969.

²² O Departamento Nacional de Águas e Energia (DNAE) foi transformado, em 1968, em Departamento Nacional de Água e Energia Elétrica (DNAEE), tendo sido extinto em 1996, quando foi constituída a Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL).

²³ Integrou a primeira diretoria da Cemig, criada em 1952, na condição de diretor comercial. Em 1955, passou a ocupar a vice-presidência da empresa e em 1965, assumiu pela primeira vez a presidência da Cemig, respondendo interinamente pelo cargo até outubro. Foi eleito presidente efetivo no final de março de 1966. No ano seguinte, com a posse do general Artur da Costa e Silva na presidência da República em março de 1967, foi convocado para comandar a Eletrobrás.

²⁴ Ocupou de 1955 a 1956 o cargo de diretor-técnico da Companhia Paranaense de Energia Elétrica (Copel). Em fevereiro de 1961, tornou-se diretor-presidente. Exerceu essa função até junho de 1970.

²⁵ Portaria n° 011 de 21/03/1968 do DNAEE.

²⁶ O depoente quis se referir a José Duarte Magalhães que dirigiu o DNAEE entre 1968 e 1974.

²⁷ Portaria n° 094 de 03/6/1968.

M.P. - Principalmente no seguro de vida. E sempre metido na parte política, porque gostava...

F.W. - O senhor não chegou a fazer nenhum ensaio de entrar na vida política, de se candidatar?

M.P. - Sempre participei.

F.W. - Digo disputar?

M.P. - Eu fiz uma incursão em uma eleição em que eu não devia ter feito. O meu oponente era o meu maior amigo, o José Richa. O Ney Braga era um grande amigo meu... Ele só trabalhou em atividade privada comigo, nunca aceitou trabalhar com mais ninguém. Em um determinado momento, o Ney disse para mim: “Você tem que concorrer ao Senado, você e o Túlio”. Eu disse: “Olha, eu não vou me meter em eleição de jeito nenhum...”.

F.W. - O senhor já começou com a eleição no Senado?!

M.P. - E aí ganhamos, mas perdemos na sub-legendada.

F.W. - Isso foi quando?

M.P. - 1978.

F.W. - O senhor foi por qual partido? O senhor foi pela Arena?

M.P. - Naquele tempo, a Arena.

F.W. - Era Arena? O José Richa era o quê?

M.P. - O José Richa era MDB. Um dos maiores amigos da minha vida e o filho apoiado por mim na prefeitura de Curitiba. A candidatura do filho, quando concorreu ao governo, foi lançada na minha casa em Curitiba, e quando concorreu à prefeitura também foi lançada na minha casa...

F.W. - Foi a única vez que o senhor tentou?

M.P. - Única vez.

F.W. - Mas logo para o Senado?

M.P. - Foi um pedido do Ney: o Canet²⁸ era o governador e o Ney ia assumir o governo. O João Elísio²⁹, que é o presidente da Federação, dizia para mim: “Você tem que fazer política”. E eu dizia: “Mas eu faço política”. E foi ele que acabou entrando [risos].

²⁸ Jaime Canet Júnior.

²⁹ João Elísio Ferraz de Campos, presidente da Fenaseg desde 1992.

Eu me lembro que era a Copa do Mundo da Argentina e o Ney me telefonou – eu faço aniversário em 31 de maio, portanto mais ou menos perto da Copa –, junto com o Gudín: “Dá um pulo aqui no Palácio. Primeiro, parabéns pelo aniversário”. “Esse parabéns pelo aniversário é fato novo, vocês nunca ligam no aniversário, alguma coisa está acontecendo [risos]”. Cheguei ao Palácio. Estava havendo um problema de composição política e, devido à grande amizade que eu tinha com o Ney e com o Canet, eles me pediram para ser uma solução de conciliação. Eu sempre procurei, é uma característica minha, juntar as pessoas em vez de separá-las. A minha missão era fechar a chapa da Arena: o Túlio entrava pelo norte do Paraná e eu entrava pela capital (eu morava em Curitiba nos fins de semana).

C.J. - Quem era o Túlio?

M.P. - Túlio Vargas era um deputado federal do Paraná. Aí, eu liguei para o Braga – o Braga estava na Argentina – e disse: “Braga, me meteram numa fria”. Ele disse: “Poxa, garoto, você tinha me dito que não entrava de jeito nenhum, não sei o quê”. “Mas Braga, não tenho como dizer não, agora não vou largar a atividade, vou na realidade participar para resolver um [*inaudível*]”. Fui ao Richa e lhe disse: “Richa, sou candidato, mas não vou te atrapalhar, nossa amizade está acima de qualquer coisa”. E na realidade nós fizemos 210 mil votos mais do que a chapa do Richa. Mas o Richa tinha uma sublegenda e levou a eleição. Tanto eu tinha mania de política que eu tinha um compromisso com o Bradesco e com o Braga de, nessa reformulação do nosso setor de seguro, de que eu não sairia em cinco anos.

Como quando o Tancredo me convidou para diretor geral do Banco do Brasil, eu já tinha vencido o período e aí assumi. E cheguei no Banco do Brasil com a mesma mentalidade, digo: “Olha aqui, o Banco do Brasil tem que ter corretora de seguro. O Banco do Brasil, como qualquer outro banco, tem acionista privado. Esse negócio de dizer que o Banco do Brasil não pode ter companhia de seguro é um absurdo. Se os demais bancos têm, o Banco do Brasil tem que ter companhia de seguro, o Banco do Brasil tem que ter companhia de previdência, o Banco do Brasil tem que ter capitalização, o Banco do Brasil tem que ter tudo aquilo que forma um conjunto de ordem financeira de um banco múltiplo”. E encontrei receptividade no tempo do Camilo³⁰ para começar o projeto. E quando um grande amigo meu, o Calliari³¹, assumiu a presidência do banco, ele me chamou, juntamente com o Molina³², para fazer o pré-projeto da BrasilPrev³³. Passado um tempo do pré-projeto da BrasilPrev, nós inventamos – aí eu digo nós, já na gestão do Ximenes³⁴ – inventamos a BrasilCap³⁵. No governo Fernando Henrique, eu disse uma coisa muito importante: “Se a Caixa Econômica tem o monopólio de venda de jogo, ela também tem que ter uma companhia de capitalização em vez de vender títulos de capitalização a terceiros”. E aí surgiu a FederalCap³⁶. Quer dizer, então o governo criou instrumentos de seguro em que as suas entidades... Hoje, o BrasilCap, esse brinquedo tem um bilhão e meio de reais de reserva.

³⁰ Refere-se a Camilo Calazans que presidiu o Banco do Brasil entre 1985 e 1988.

³¹ Alcir Calliari foi presidente do Banco do Brasil entre 1992 e 1995.

³² Refere-se a Nilton Molina.

³³ A Brasilprev Seguros e Previdência S.A. foi fundada em 1993 é uma empresa de previdência complementar, resultado da associação entre o Banco do Brasil, o Principal Financial Group e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae.

³⁴ Paulo César Ximenes foi o presidente do Banco do Brasil entre 1995 e 1998.

³⁵ A Brasilcap foi criada em 1995, a partir de uma parceria do Banco do Brasil com as empresas Icatu Hartford, SulAmérica e Aliança da Bahia.

³⁶ Em 1997 foi lançado o Título de Capitalização da CAIXA - FEDERALCAP.

C.J. - Como o senhor se relacionava com os corretores de seguro?

M.P. - Existe entre o corretor de seguro e a invenção de um banco ... Eu paguei essa conta muito tempo: “Mário Petrelli, adversário de corretor”. Não sou adversário de corretor. Sou adversário de gigolô. Há uma diferença entre corretor e gigolô. Corretor é aquele sujeito que consta na Lei 4.594 que representa o segurado, vem discutir os interesses do segurado e trata, junto à seguradora, o melhor projeto para o segurado e o projeto para a seguradora, e recebe as comissões legítimas que deve receber, esse é o corretor. O intermediário, o lobista, é outra coisa. Então, você não pode ser corretor de alguma coisa que muda de gestão em um ou dois anos. Como é que alguém se intitula corretor de um seguro em que a administração desse seguro, principalmente do setor público, muda daqui a um ano e ele recebe uma carteira de benesses? Ele é um intermediário, não é na realidade um profissional de divulgação e de sustentação do seguro.

Vamos voltar à massificação. Eu procurei a conta de luz para massificar. Por que a conta de luz? Porque eu não tinha que procurar nenhum banco. Eu procurava as companhias de energia elétrica. Nós chegamos a assinar ter um convênio de intenção com a maioria das 22 ou 23 grandes empresas do Brasil. A companhia de energia elétrica recebia a vantagem de que, automaticamente, por aquele débito que ela fazia na conta de luz, facultativo ela recebia o seu custo administrativo e, em benefício da fundação dela, ela recebia um pró-labore. Mas a maior parte dos corretores de então achava que o projeto ia contra eles, porque estava criando um novo... Que na realidade não tinha ação dele, eu respeito o corretor. Acho que o corretor é o grande emulador do seguro brasileiro.

F.W. - Mas quando o senhor pensava nessa massificação e buscava canais como esse, quais eram os gargalos? Por que o setor de seguros não podia chegar à massificação?

M.P. - O setor podia chegar, mas não pensava assim.

F.W. - Não pensava?! E dentro do Boavista, essas idéias eram aceitas tranquilamente?

M.P. - Aceitas tranquilamente. Tanto foram aceitas dentro do Boavista que várias outras companhias... Nós não chegamos a criar o Top com 10 companhias?! Só que, na realidade, quando você cria um negócio com muita gente, um só que se interessa de tocar o restante fica na... Aquela história do brasileiro, um trabalha e os outros pecam.

F.W. - O senhor se lembra de como surgiu essa obsessão com a massificação?

M.P. - A minha obsessão de massificação nasceu exatamente no sentido de levar o seguro ao pobre, que agora o governo ... A idéia do Renê³⁷ é muito boa e o presidente da República³⁸, ele esteve conosco na quinta-feira retrasada³⁹, teve uma visão de se criar um

³⁷ Renê de Oliveira Garcia Júnior assumiu a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) em 2003 e propôs a criação de um seguro de vida atrelado ao programa Bolsa Família.

³⁸ Refere-se a Luis Inácio Lula da Silva, que assumiu a Presidência da República em janeiro de 2002.

³⁹ No dia 07/12/2006, a comissão de 20 conselheiros e diretores da Fenaseg entregou ao presidente Luis Inácio Lula da Silva o documento “O país, a sociedade e o mercado brasileiro de seguros, previdência complementar e capitalização”, que propunha a criação de uma agência de seguros, englobando todos os órgãos de regulamentação e fiscalização do mercado segurador e ressegurador.

seguro em benefício do povão. Agora, quando se diz criar um seguro em benefício do povão não é o que está sendo inventado aí. A primeira finalidade do seguro é garantir a vida, a morte. Quando começam a inventar, o que eu vou dizer agora muita gente não vai gostar, quando se começa a inventar negócio para cobrir seis meses de conta de luz que ele deve ou seis meses de conta de telefone que ele deve, isso não é social. Continua mais uma vez não sendo social. É interesse. Interesse de alguém, do intermediário, porque o seguro que interessa, que você tem que dar à família do pobre, é o seguro que cobre a vida dele. Esse é que tem que ser massificado, quer dizer, o indivíduo vai morrer, o que é inevitável. Então, vamos dar primeiro, de qualquer maneira, um seguro que garanta a situação da família dele, que garanta 12 meses de bolsa, uma indenização que garanta essa cesta básica, que garanta o auxílio funeral, que dê uma certa estabilidade na ausência daquele indivíduo que faleceu ...

Vou voltar um pouquinho atrás. Em 1955, quando fizemos o seguro da União dos Ferroviários do Brasil, a primeira preocupação que eu tive era a seguinte: não adianta fazer um seguro e morre um ferroviário, na via permanente, lá nos cafundós dos diabos, na Rede Viação Mineira, e vai esperar o dinheiro para fazer o caixão. Então, nós tínhamos um convênio com as estradas de ferro que, automaticamente, mediante o óbito, levado pela família, providenciavam o dinheiro. Independente de qualquer coisa, nós éramos obrigados a ressarcir, senão o cadáver ia ficar fedendo. Quer dizer, ou você faz o seguro com essa visão macro-social ou você tem, permanentemente, algumas adversidades que a opinião pública não acredita.

Nós temos o maior seguro social do mundo, no Brasil, que é o DPVAT. É o maior seguro social que existe no mundo, em que 185 milhões de brasileiros estão cobertos por um seguro, tenha pago ou não o proprietário do carro. Por incrível que pareça, isso é verdade. Quer dizer, se você tem um carro, não pagou o seguro e atropelou Joaquim, independente de qualquer coisa, nós vamos ter que pagar o seguro do Joaquim, porque não se busca o pagamento do prêmio, se busca o óbito ocorrido. Em um país que tem 42 mil mortes por acidente...

F.W. – Aliás, está havendo uma polêmica sobre o reajuste agora do DPVAT...

M.P. - Uma vez eu disse ao Serra⁴⁰ que o governo tem mania de meter a mão, por falta de coragem e de autoridade, em lugar de criar suas próprias taxas, os seus próprios tributos, ele vai avançando no outro. O seguro de DPVAT podia ser a metade do preço. Metade do preço! O Serra estava no ministério [da Saúde], um dia eu cheguei e digo: “Serra, o pessoal da imprensa está aí fora querendo saber qual é a minha opinião sobre o DPVAT. Eu vou dizer que nós somos contra, que o mercado de seguro fica de fora dessa conta como se estivesse fazendo um grande lucro e vocês ficam com 50% do prêmio”. “Não me faça isso, que você me quebra o SUS”. Eu digo: “Então manda o seu pessoal dizer que esse seguro entrega 50% para o SUS”. Quer dizer, nós somos uma entidade, disfarçadamente, cobradora de tributo governamental para sustentar o SUS numa conta em que o segurador fica com a cara feia. Porque primeiro era 30% da receita do DPVAT. O DPVAT começou com o chamado seguro de RCO, criado pelo artigo 20, Decreto-Lei nº 73, de 22 de novembro 1966, e muita gente idiotamente diz que o RCO foi criado para compensar o acidente de trabalho que foi estatizado. Alhos com bugalhos, completamente diferente. O Decreto-Lei nº 73 é de 22 de novembro de 1966 e o acidente de trabalho é governo Costa e Silva. Portanto, uma coisa foi criada antes e uma coisa foi tirada depois. Não tem nenhuma lei de compensação. Quer dizer, o que foi tirado depois, foi muito tempo depois, que foi no tempo do Passarinho, que é um sujeito brilhante, mas que pela sua formação acadêmica-militar...

⁴⁰José Serra.

Ninguém foi mais estatizante no Brasil do que Ernesto Geisel. O Jango caiu porque tinha 32 empresas estatais, e o Geisel deixou 240. Segurança nacional e atendimento militar que você tem que ter na realidade um Estado forte. Segurança tem que estar na mão do governo e aí as estatizações foram sendo criadas e o pobre coitado do Jango, eu não era janguista não, foi derrubado porque diziam que ele era estatizante. Ele fez um comício estatizante, da Central, que foi uma bobagem.

Então, o que acontece? A minha idéia de massificação é a idéia de levar o seguro ao povo. Se você, na realidade, conseguir entregar à família de um indivíduo uma indenização com rapidez, sem burocracia, está, na realidade, suprimindo a primeira necessidade que faz a falta do titular, você está dando uma certa tranquilidade, você não está resolvendo a vida...

C.J. - Dr. Mário, desculpe-me interrompê-lo, quando o senhor começou quais eram, afinal, os problemas para massificar? Qual era o cenário?

M.P. – Se você pegar o livro que o Paulo Amador escreveu sobre seguro⁴¹, ele diz, com todas as letras, que a primeira idéia de massificação de seguro foi minha. E, cabotinisticamente, eu devo dizer que foi minha por causa dessa visão. Quer dizer, o seguro brasileiro representava 0,8% do PIB, aí cresceu para 0,9%, depois caiu para 0,7%. Até 1973, o mercado segurador não tinha nenhuma visão social. As conferências brasileiras de seguro se realizavam como festas sociais... Reunia segurador, família, aquela coisa, discurso para cá, discurso para acolá, tudo muito bonito...

F.W. - O negócio ia muito bem sem precisar massificar...

M.P. - Não, ia muito mal! O negócio estava literalmente quebrado. Na Conferência Brasileira de Seguro⁴², realizada no Hotel Glória, em 1965, foi apresentado um trabalho, muito bem feito, de um atuário, o professor João José de Souza Mendes e do Luís Mendonça⁴³, que mostrava bem a situação negra do mercado segurador.

Por que situação do mercado segurador era negra? Havia uma figura, criada por uma portaria, legitimamente existente, já do início de 1963, que era a Portaria 22 e a Portaria 18 que criava a figura do agente. Não é o agente que eu quero, é o agente que eu vou explicar daquele tempo de seguro. Em vez da seguradora abrir uma sucursal, ela estabelecia o Mário Petrelli, como a pessoa jurídica, era agente da seguradora Atlântica. Tinha agente que representava 14 ou 15 seguradoras. Como o agente funcionava? O agente fazia o seu seguro e ficava com o dinheiro. Por isso que as seguradoras eram insolventes. Daí o mérito que eu vou chegar adiante - eu estou misturando coisas para vocês prepararem depois. O agente ficava com o dinheiro, tanto ele quanto o grande corretor, e na hora do sinistro ele vinha e fazia um acerto de contas com a seguradora, dizia: “Olha, tem o sinistro para pagar e tem esse prêmio daqui para receber”.

Então as seguradoras não tinham liquidez, aí vamos fazer justiça, vamos voltar um pouquinho antes, a conferência de 1965. O próprio governo tinha algumas companhias tipicamente insolventes como a Equitativa, que era um nicho de emprego... e nicho de outras coisas. Os gerentes, diretores, viviam fazendo negociatas, comissão, essas coisas todas. Havia ainda outras companhias que, por falta de ação do governo, não tinham condição de funcionar. Nessa conferência de 65, depois que o ministro Daniel Faraco disse, num discurso, que as

⁴¹ O livro em questão é: “Do retrato de Vargas à Carta de Brasília: 50 anos de Fenaseg.

⁴² Refere-se à V Conferência Brasileira de Seguros Privados.

⁴³ O trabalho é “Análise do Mercado Segurador Brasileiro 1940-1963”.

reservas pertenciam aos segurados, eu tive a ousadia de ir para a tribuna, no discurso de encerramento, e dizer para ele o que ele não gostaria de ouvir – ele está vivo, é meu conterrâneo, está com 98 anos: “Olha, as reservas pertencem às seguradoras para garantia do seguro. Agora o que é preciso é alguém mexer na atividade de seguro para dar ordem nessa atividade que está muito mal”. Baseado nisso, nós fizemos um manifesto de sete presidentes de sindicato dirigido ao Paulo Egídio – já era o Paulo Egídio, porque o Daniel deixou a posição, entra o Paulo Egídio – e ao Américo Matheus Florentino, pedindo urgente mudança no sistema de seguro. E começou-se a estudar uma legislação mais moderna. O 2.063 é de 1943, nós estamos em 1965.

C.J. - Vocês estavam pedindo regulação, é isso?

M.P. - Nós estávamos pedindo reformulação. E quem deu o primeiro grande passo, indiscutivelmente, em benefício do mercado segurador brasileiro foi o Tales José de Campos, que era presidente do IRB. Ele era muito ligado ao Salvador Diniz, marido da Antonieta, filha do Castelo, e muito ligado ao Aragão, que era uma pessoa também muito forte, funcionário do Banco do Brasil. Do outro lado, tinha o Raul de Souza Silveira, que viria a ser o primeiro superintendente da SUSEP, mas a SUSEP foi criada em 1973.

A primeira coisa que aconteceu foi a cobrança bancária. A cobrança bancária foi vendida ao governo de uma maneira inteligente. O governo tinha o imposto sobre seguro. Sempre teve. Também não recebia porque se o prêmio não era pago... [risos]. Aí, quando veio a Lei 5.143 – a primeira lei sobre o IOF, que criou a obrigatoriedade do recolhimento IOF – o segurador teve, automaticamente, um argumento. Se o governo quer cobrar o imposto que é devido na emissão da apólice o caminho é o banco. Mas a cobrança bancária foi muito questionada, inclusive por um grande amigo meu, o Ângelo Mário Cerne, que era uma figura brilhante. O Cerne dizia: “Na hora em que se entregar a cobrança bancária, os bancos vão ser donos das seguradoras”. Isso poderia acontecer, como poderia não acontecer. O importante era o fato principal: o segurador sair da margem de insolvência que se achava por não ter o dinheiro recolhido e começar, então, a ter o dinheiro recolhido...

C.J. – Mas, se eu estou entendendo bem, o mercado segurador foi contra?

M.P. - Parte do mercado.

C.J. - Parte importante ou não importante?

M.P. - Eu diria alguns seguradores. O Ângelo Mário Cerne era um sujeito brilhante. Vem de uma companhia que foi quem inventou o IRB, a Companhia Internacional. Uma das companhias com melhor quadro de técnicos do mercado segurador brasileiro, oriundo, exatamente, da escola alemã, quando Carl Metz, em 1939, meteu na cabeça que, para não haver evasão de reserva brasileira, tinha de se criar o IRB. O João Carlos Vital – que era um sujeito brilhante, um engenheiro de primeira categoria, chegou a ser prefeito do Rio, com o projeto 2000 – foi o primeiro presidente do IRB. E o IRB foi a primeira instituição que se criou no Brasil com QI, que não quer dizer “quem indica”, mas sim “qualidade e inteligência”, que promoveu concurso. Pelo IRB passou gente do melhor nível possível. Na sua época, perfeito. Mas, depois, com a evolução, deixou de ser perfeito. Perfeito para 1939. Perfeito até 1980. Ontem, graças a Deus, eu estava em Porto Alegre quando recebi uma ligação para ver se eu

falava com o Delcídio⁴⁴, para ver se o Delcídio pedia para ser lido no...⁴⁵, o Renan⁴⁶ mandasse ler a mensagem, que veio da Câmara, já sobre a quebra do monopólio⁴⁷. Aí eu disse: “Não precisa procurar o Delcídio, liga para o Romero Jucá⁴⁸, que está descendo em Brasília agora, e pede para o Romero pedir na pauta”. Quer dizer, é um negócio que nós levamos algum tempo. Por que a quebra do monopólio do IRB é importante? Para baratear o seguro! Se você tem um órgão único, monopolista, você não tem competição! Agora, o IRB foi necessário, foi brilhante, indiscutivelmente, foi uma necessidade tremenda de 1939 até 1984/85. De lá para cá, ele foi monopólio odioso, custo, não deixou o mercado crescer, não deixou o mercado evoluir, não deixou o mercado entrar, essa coisa toda.

C.J. – Então lá pelos anos 60, ele foi importante?

M.P. - Foi muito importante. Agora, também tem o seguinte. Do mesmo jeito que a Revolução⁴⁹ teve uma ação benéfica na criação da cobrança bancária, teve também uma ação muito errada no tocante ao IRB. O IRB era uma sociedade criada num molde completamente diferente de qualquer sociedade brasileira: 50% pertenciam aos seguradores e 50% pertenciam aos institutos de previdência que, naquele tempo, eram múltiplos institutos, até que se criou o instituto único. O presidente era nomeado pelo presidente da República, mas ele tinha um Conselho Técnico de relevância em que três membros eram designados pelo governo e três eram eleitos pela iniciativa privada. Esses três eleitos pela iniciativa privada tinham opinião própria. Eram pessoas escolhidas pelo mercado, com pontos de vista de defesa dos interesses do mercado, no sentido de que as decisões tinham que ser decisões coletivizadas... No regime autoritário, e o Tales gostava de autoritarismo, o Tales esvaziou o Conselho Técnico. Aí o IRB começou a ir mal. Quando o Conselho Técnico do IRB foi esvaziado – deixou de ser um conselho opinativo e deliberativo e normativo para virar um conselho consultivo –, o IRB começou a fazer grandes bobagens. Em lugar do IRB abrir uma empresa em Londres, ele foi para Londres e perdeu dinheiro sozinho. Porque, se ele tivesse aberto uma empresa, a perda seria o capital da empresa, mas quando ele foi para Londres e botou a cara, sem ter experiência nenhuma, quando foi para Londres aceitar seguro, resseguro de tudo aquilo que os espertos não aceitavam: catástrofe no Pacífico, catástrofe no Caribe. Tudo aquilo que ninguém fazia, o IRB foi fazer lá e, inexperientemente, por conta de uma figura de maior correção do mundo, o José Lopes de Oliveira⁵⁰, mas que não teve a visão estratégica, foi puramente tático: “Não, vamos abrir”. Vamos abrir não, bota lá uma empresa, cria uma empresa brasileira de resseguro e bota em Londres essa empresa para fazer as primeiras experiências. Foram para lá, meteram a cara e perderam um dinheiro que não podiam.

F.W. – Foi o que eles fizeram em Nova Iorque, não foi?

⁴⁴ Delcídio Amaral foi eleito senador pelo Mato Grosso do Sul em 2002. Em 2005 assumiu a liderança do Partido dos Trabalhadores (PT) no Senado.

⁴⁵ Possivelmente, o entrevistado concluiria com a referência ao Senado.

⁴⁶ Foi deputado federal por Alagoas entre 1982 e 1992. Em 1994 foi eleito senador pelo mesmo estado. Em 2005, foi escolhido presidente do Senado.

⁴⁷ Refere-se à quebra do monopólio do resseguro, aprovado pela Câmara dos Deputados em 13/12/2006.

⁴⁸ Governador de Roraima entre 1988 e 1992, foi eleito para o Senado em 1994, ocupando uma vaga por Roraima.

⁴⁹ Refere-se ao movimento político-militar de 31 de março de 1964.

⁵⁰ Presidiu o IRB entre 1970 e 1979.

M.P. – Não, em Nova Iorque, depois da experiência de Londres, eles fizeram uma empresa.... Depois da casa derrubada, o roto aparece.

[FINAL DA FITA 1]

C.J. - Gostaria que o senhor retomasse e falasse sobre o mercado de seguro, por volta do final dos anos 50, anos 60.

M.P. – Primeiro, deixa eu dizer o seguinte: as lideranças no mercado – eu já fiz essa colocação no intervalo –, pertenciam de direito, indiscutivelmente, a duas figuras, a duas famílias tradicionais do seguro: à família Larragoiti, que é a pioneira do seguro no Brasil, através da SulAmérica; e à capacidade e à inteligência do Braga que, por um período, deixou de ser presidente da Atlântica, e foi presidir o BEG no governo do Lacerda⁵¹. Então, você tinha, na realidade, seguradores, de grande seguradoras, que dirigiam as empresas. Então obviamente, você tinha o Galliez⁵², você tinha o Cerne, você tinha gente da melhor qualificação.

Agora, o mercado estava naquela situação que acabei de contar para você... Até a Conferência de 65, o mercado não tinha conseguido nada. O acidente de trabalho existia, mas de que maneira? 23 companhias atuavam e tinham 200 no mercado. O que é que seria o certo? Criar condições para as 200 operarem. Então, você encontra solidariedade coletivizada apenas nas 23 reguladoras que operavam acidente de trabalho. Nós, do Boavista, tínhamos duas, portanto já eram 21. A SulAmérica tinha duas, ou uma... a Atlântica tinha uma. E havia outras companhias menores. O seguro de vida era um nicho fechado - dez companhias. Na área de capitalização, atuavam sete ou oito companhias – três já tinham quebrado, a Prudência Capitalização, a Urânio, e mais uma – e não se concedia mais autorização. Era um mercado cheio de desconfianças. Quando aconteceu a Conferência de 1965, que foi uma conferência aberta e que indiscutivelmente o Daniel Faraco, do governo Castelo - porque quando se fala em regime autoritário, o regime autoritário no Brasil teve cinco fases... O Castelo foi, indiscutivelmente, um reformulador, quer dizer, não interessa a minha origem partidária, mas ele veio com uma visão de que o Brasil precisava de reforma, veio de uma visão que você tinha que fazer...

F.W. - Essa época o senhor já era filiado a algum partido?

M. P. - Já.

F.W. - A qual partido?

⁵¹ Banco do Estado da Guanabara.

⁵² Vicente Galliez presidiu a Federação Nacional de Seguros Privados e Capitalização e do Centro de Estudos de Seguros Privados e Capitalização. Foi também deputado federal profissional entre 1935-1937.

M.P. – O PSD. E quem tira o PSD do poder?

F.W. - Claro!

M.P.- O Castelo veio com a visão de que ele era transitório. Muito bem! Ele não conseguiu fazer o seu sucessor. O Castelo, no momento em que quis fazer o seu sucessor – isso é muito importante vocês, que são da área política – teve dificuldades. Ele enviou uma lista com seis nomes para a Arena decidir quem seria o seu sucessor. Como o Castelo não tolerava o Costa e Silva, o telegrama para a Arena não começava pelo prenome, porque se começasse pelo pré-nome, teria que começar por Artur da Costa e Silva. Os seis nomes eram os seguintes (eram nomes muito importantes): o primeiro foi o Bilac Pinto, que se chamava Olavo de Bilac Pinto; depois vinha o Cordeiro de Farias, que se chamava Oswaldo Cordeiro de Farias; o Costa e Silva, que era Artur da Costa e Silva, vinha em terceiro; depois o Etelvino Lins, que só tinha esses dois nomes mesmo; o Magalhães Pinto, que também só tinha dois; e o Ney Braga. Esses eram os seis nomes que o Castelo mandou pôr no famoso convite aos diretórios da Arena para decidirem quem deveria substituí-lo. Muito bem! O primeiro governador que se manifestou pró-Costa e Silva – e que não podia ter se manifestado, daí surgiu a briga dele com Ney Braga – foi o Paulo Pimentel. Ele está vivo, e como está vivo, pode contar o que eu vou contar a vocês agora, e que não está na história. O Costa e Silva chamou o Paulo e lhe disse o seguinte: “Eu queria que você convidasse o Ney para ser vice na minha chapa”. Mas o Ney, que era postulante, não admitiu e rompeu com o Paulo. Quem era o chefe da Casa Militar do Castelo? Ernesto Geisel. Chefe da Casa Civil, Luiz Viana, Luiz Viana. O Costa e Silva venceu e assumiu o poder. Modificou-se todo o processo de abertura. Aí as discussões passaram a não ser mais coletivizadas. Os atos eram muito mais autoritários.

C.J. – É... porque foi aí que a linha dura assumiu o poder.

M.P. – Exatamente. Aí ocorreu a doença do Costa e Silva. Quem veio? O Médici, que me dizia uma coisa muito importante, e que o filho dele repete e que está nos anais militares: “Se um dia, nós, militares, tivéssemos saído no meu governo seria muito ruim para a história do Brasil, porque, a cada crise, seríamos chamados de volta. Saindo no governo do Geisel, ainda seríamos respeitados. Mas saindo no do Figueiredo, nunca mais vamos ser lembrados”, Emílio Garrastazu Médici [riso]. É só pegar a declaração do filho, se eu não me engano, no volume 16 da Biblioteca Militar. Então, quando começa o governo Costa e Silva, deixou-se de discutir. Vem o Passarinho, um sujeito brilhante, mas de origem, de formação militar, estatizante. Segurança do Estado! Acidente de trabalho: monopólio.

No dia do enterro do Castelo, eu tinha convidado o Macedo Soares, com quem eu me dava muito bem, para fazer uma palestra na qual nós iríamos provocá-lo⁵³ exatamente no ponto fraco, o Acidente de Trabalho. Mas ele⁵⁴ quebrou a perna no enterro e aí ele não pôde ir... [risos] Foi sorte minha e dele, porque se a palestra tivesse acontecido nós dois teríamos sido presos [riso]. Eu estava com um discurso na cabeça criticando exatamente a estatização do acidente de trabalho. Agora, por que o acidente de trabalho foi estatizado? Vamos ser justos: o mercado teve uma parcela de culpa, por isso que eu estou dizendo...

C.J. – Por que?

⁵³ Refere-se ao ministro Jarbas Passarinho.

⁵⁴ Refere-se a Edmundo de Macedo Soares.

M.P. – 23 companhias! Você tinha um monopólio. Isso que eles não gostam que se diga. Quer dizer, você criou, dentro de um setor, uma preferencial, quando o certo era o setor ter dito o seguinte: “Vamos estabelecer as regras. Vamos estabelecer capital. Vamos estabelecer isso. Vamos fazer tudo certo e vamos abrir o mercado”. Aí o governo fechou. Carteira de vida eram dez companhias. Quer dizer, como é que se abre ... Capitalização: eram seis ou sete companhias. E o pior é que não se dava mais carta patente para as companhias de capitalização. Quer dizer, o mercado era contraditório. É claro que havia lideranças, grandes lideranças que honraram o mercado, como o Vicente Galliez, o Odilon de Beauclair⁵⁵... A grande falta que faz no mercado hoje, indiscutivelmente, é uma figura do Braga porque, qual era a qualificação do Braga? O Braga era dono. Como dono, você tem muito mais autoridade do que o executivo que vai para lá. Na família do Larraigoti, a Beatriz era a dona, tinha presença. Hoje, o mercado perdeu muito da sua representatividade, porque o dono do mercado são os bancos. E os bancos põem no mercado seus executivos, que, com raríssimas exceções – apenas o Trabuco, e mais uns seis ou sete, para não nomear só o Trabuco –, são de alta capacidade.

Na V Conferência, governo estava pronto para fazer a alteração na legislação do seguro. Ali, naquela pasta, eu vou mostrar a inteligência do Paulo Egídio para vocês em duas pequenas coisas.

C.J. - Então, apesar do discurso do senhor e de outros serem discursos...

M.P. – Apesar do meu discurso... Meu discurso era um discurso. A expressão do meu discurso era panfletária. O valor era o dos outros. Meu discurso era do cara que chegou lá e disse o seguinte: “Precisa fazer, precisa fazer...”, mas eu não tinha força para fazer. Quem tinha essa força? Esses seguradores que discutiram o setor com eles.

C.J.- Quem eram eles?

M.P.- Uma pessoa que teve grande influência nessa época, mas que não está mais no mercado segurador, foi o Leonídio Ribeiro⁵⁶, um lutador de grande valor. Ele falava pela SulAmérica. Ele era um homem que o Larragoiti respeitava, tanto é que entregou a ele o poder decisório. Mas quem comentava, quem conversava mesmo com o governo, que tinha uma presença muito forte, era, indiscutivelmente, o Braga, o Galliez. O Cerne ficou contra, por quê? O Cerne era o grande mito do seguro brasileiro. Tinha sido presidente, essa coisa toda, mas ele ... O Cerne ficou tão brabo que, na VI Conferência Brasileira de Seguro, que eu presidi, me disse o seguinte: “Se você convidar o Tales para fazer a palestra eu não vou”. Eu digo: “Você vai sim, porque senão você está fazendo um desacato comigo. E o Tales vai fazer a palestra. E o Raul de Souza Silveira, que é antagônico ao Tales, vai ter que ouvir a palestra, sentado na mesa também, porque o Macedo Soares⁵⁷ vai presidir e senão vamos virar para o Macedo Soares dizendo que um empregado está se revoltando”. A diferença fundamental entre o Tales e o Raul de Souza Silveira é que o Tales não foi dirigir montepio.

⁵⁵ Foi do Sindicato do Rio de Janeiro e, posteriormente do Sindicato da Guanabara. Por várias vezes ocupou a vice-presidência da Fenaseg nas décadas de 1950 e 1960.

⁵⁶ Leonídio Ribeiro Filho foi presidente executivo da SulAmérica de Seguros.

⁵⁷ Refere-se a Edmundo de Macedo Soares, ministro da Indústria e Comércio entre 1967-1969.

C.J. - E o que isso significa?

M.P. - Eu combatia a excrescência montepiária e... Alguém que foi superintendente da SUSEP resolveu, depois, dirigir montepio, mesmo sabendo que era inviável, mesmo sabendo que os montepios não tinham sustentabilidade, que não eram éticos ...

C.J. - Nesse momento, no seguro de vida, o grande concorrente da Boavista eram os montepios?

M.P. - Não, não... O inimigo dos montepios era um caso casuístico. Era o Mario Petrelli. Porque os montepios vendiam picaretagem. Pensão de coronel. Quer dizer, tudo aquilo que eles escreviam ... Quem era o atuário dos montepios que vendia nota atuarial: Salvador Peñaranda, um espanhol... Agora, o que aconteceu com algumas seguradoras é que – aí, poderão dizer que até a Boavista e a Atlântica, no fim – elas acabaram aceitando o risco de montepio...

O que os montepios faziam? Os montepios vendiam ilusão. Mas eles têm um mérito. De um limão, eu sempre faço uma limonada. Os montepios deram a primeira conscientização brasileira de popularidade do seguro, vamos fazer justiça. Quando eu falo dos montepios não estou me referindo ao Gboex, entidade completamente diferente. O Gboex era um plano militar que tinha uma visão estratégica. Assim como eu criei o TOP, eles tiveram uma visão estratégica, e até antes do TOP, de oferecer um plano de seguro chamado Simples e um plano chamado Duplo à sociedade civil. Tratava-se de seguro. Não ofereceram pensão nem vitalidade nenhuma. Foram lá oferecer um pecúlio, que era a mesma coisa que eu fiz no TOP. Eu posso até dizer, em homenagem ao Gboex, que o TOP é a seqüência do Gboex. O Gboex era um negócio dos militares que tiveram a visão de estender um seguro de vida aos civis. E era um seguro correto. Depois eu falo um pouco sobre essa parte do erro estratégico que houve na questão de seguro de pessoa, na sua origem histórica mundial.

O Decreto-Lei nº 73 ficou na prateleira. Sai, não sai, sai, não sai. O Paulo Egídio –que eu acho que se vocês puderem ouvi-lo um dia, se ele tiver paciência que ele está velho, seria muito bom – entendeu o plano de montepio e, na realidade, ele quis liquidar. Quem eram os montepios? Muricy do Couto e Silva. Irmão de quem? Do Golbery. Não se dava com o Golbery, mas tinha o mesmo sobrenome. Aí, você tinha lá um cara da Aeronáutica. Aí, você tinha um cara da Brigada. Aí, você tinha um cara do Montepio da Família Militar. Aí, você tinha ... Eles foram num crescendo: “Brasil para frente”, “Brasil garantia”, “Brasil militar”, estabilidade, não sei o quê. Eles foram fazendo um faturamento no sentido de que eles eram uma garantia para o civil, uma garantia ...pensão de coronel. E foram vendendo o peixe. Alguns não precisaram de seguradores. Outros, depois de montada essa coisa toda, começaram a procurar os seguradores e nisso todos nós, sem exceção, acabamos sendo conduzidos a ter uma pequena participação no prêmio de seguro de acidentes pessoais que eles ofereciam. Eles davam um segurinho de acidente pessoal. Um cala-boca. Então, tinha uma cobertura de acidentes pessoal e o resto era dinheiro deles. Então, eles pagavam a seguradora lá, acidente pessoal, uma quimera qualquer, e nisso eles foram crescendo.

Com o Decreto-Lei nº 73, o Paulo Egídio – ele, antes do 73, chegou a redigir um outro decreto-lei, que não chegou a ir para a Imprensa Oficial e era a catástrofe dos montepios, que era o 49 – botava a pá de cal nisso tudo. Ele é obrigado a cumprir, não por decisão do Castelo, força oculta das áreas militares que não chegava nem no Castelo, mas aquela pressão, aquele negócio todo. E o Decreto-Lei 73 saiu no último dia que podia editar Decreto-Lei, 22 de

novembro de 66. Em seu artigo 134, dizia: “As sociedades civis ou comerciais que, na data deste Decreto-Lei, tenham vendido títulos, contratos, garantias de saúde, segurança de saúde, benefício de saúde, títulos de saúde ou seguro sobre qualquer outra denominação, para atendimento médico, farmacêutico, hospitalar, integral ou parcial, ficam proibidas de efetuar novas transações do mesmo gênero, ressalvado o disposto no artigo 135, parágrafo 1º, edificado pelo Decreto-Lei 296, de 1967. As sociedades civis e comerciais que se enquadram no disposto neste artigo poderão continuar prestando serviços nele referidos exclusivamente às pessoas físicas ou jurídicas com as quais tenham ajustado antes da promulgação deste Decreto-Lei, facultado na opção bilateral pelo regime Seguro Saúde. No caso de opção prevista no parágrafo anterior, as pessoas jurídicas prestantes de assistência médica, farmacêutica ou hospitalar, ora regulada, ficarão responsáveis pela contribuição de Seguro Saúde. Ficam excluídas das obrigações previstas neste artigo as Sociedades Benéficas que estiverem em funcionamento na data de promulgação desse decreto, as quais poderão preferir o regime de Seguro Saúde a qualquer tempo. As entidades organizadas sem objetivo de lucro, por profissionais, médicos, para-médicos, estabelecimento hospitalares visando estruturar suas atividades para a prática da medicina social e melhoria das condições técnicas e econômicas de serviços essenciais, isoladamente em regime da associação, poderão operar sistema próprio de pré-pagamento”. Mexia em saúde, mexia em tudo. Mas mesmo assim, ele não conseguiu acabar com montepio.

C.J. – O senhor acha que foi *lobby* dos montepios?

M.P. - Isso foi em 22 de novembro de 66. No dia 13 de março de 1967, três dias antes do Paulo Egídio deixar o cargo, ele, através do Decreto 60.459, botou ordem na casa, criando uma espécie de uma trava. O decreto dizia o seguinte: “A SUSEP apresentará ao Conselho Nacional de Seguro Privado, dentro de 120 dias, o plano de fiscalização das associações de classe e beneficência e de socorros mútuos e dos montepios que instituem pensões ou pecúlio. As constituições de qualquer nova Entidade com as finalidades das referidas neste artigo dependem de prévia autorização do Governo Federal”.

C.J. - Eu pergunto: houve regularização? [riso]

M.P. - Não. Quem era o superintendente? Esteve aqui⁵⁸. Cumpriu?

C.J. - Por que não?

M.P. - Comigo, apesar dele estar cego, ele vai ter que ouvir um dia. Está aqui o dedo da coruja.

C.J. - Por que não cumpriu? Por que foi tão difícil para a SUSEP fiscalizar?

M.P. - Não vou dizer ... sofreram pressões para não cumprir...

C.J. – Pressões militares?

⁵⁸ O depoente refere-se a Raul Silveira.

M.P. - Não, não. Teve um ministro que, na hora de sair, fechou a porta dizendo: “Cabe ao governo dentro de 120 dias arrumar esse troço, botar ordem”. E só cinco anos depois, na Portaria 02 e em outras conseqüentes, é que se começou a mexer nesse negócio. Já estamos em 72, isso aqui é 67. Então, eles ficaram soltos. Outra coisa, não podia criar novo que está vedado lá atrás, mas como não regulou. E aqui, também, diz respeito a uma coisa que eu dei ao Serra: o seguro saúde. Naquele artigo que eu li, o seguro saúde também tinha 180 dias para ser regulamentado. No governo Costa e Silva, tenho de fazer justiça nesse ponto, o ministro da Saúde fez uma exposição de motivo, excepcional, dirigida ao ministro de Indústria e Comércio, a pasta que cuidava do assunto, apresentando um projeto de regulamentação, chamado Seguro Saúde, e que eu, um dia, levei para o Serra. Digo: “Serra, 70% do que está se querendo fazer está dentro desta exposição de motivo”.

F.W. - Qual foi o ministro da Saúde que fez isso?

M.P. - Se não me engano era o Leonel Miranda. E o ministro da Indústria e Comércio era o Macedo Soares. Muito bem, não saiu. Não saiu! Agora, por incrível que pareça, o projeto original que saiu do Palácio do Planalto para chegar no ministro da Indústria e Comércio desapareceu. Não sei como, por que cargas d’água ... Tudo aquilo que estava previsto no Decreto-Lei 73 e no 60.459, para ser regulamentado em 180 ou 120 dias teria sido... Quando é que se mexeu em saúde? 1998.

Então, eu acho que o Raul teve qualidades monumentais como autoridade maior da SUSEP, mas se omitiu nisso aqui, porque ele era o superintendente. Quer dizer...esses montepios, que proliferaram por aí, causaram, depois, uma grande decepção para o consumidor brasileiro.

C.J. - Nos anos 70, não é?

M.P. - 70 não, de 80 para frente, quando todo mundo ficou dizendo: “O montepio me enganou”, não sei o quê. O montepio não enganou, o governo é que foi omissivo. Agora, não se pode culpar... Está aqui escrito! É o decreto 60.459... O Raul foi um grande reestruturador, foi um grande administrador da SUSEP, foi brilhante, mas tem essa lacuna, e só ele é que pode explicar por que não fez. Não serei eu.

Muito bem! Vem a VI Conferência Nacional de Seguro, eu já na presidência, o que eu procuro fazer? Pela vez primeira, o Congresso Brasileiro – Senado e Câmara – participam de uma conferência de seguro.

F.W. - Isso foi em...?

M.P. - Setembro de 68. Pela vez primeira, oficialmente, o Congresso, o Senado ... – e não é o Senado mandando alguns desses senadores que a gente conhece sem dar nome – mandando Francisco Accioli da Costa Rodrigues Filho, autor do Código de Processo, mandando Adolfo de Oliveira Franco, outro senador de peso, e seis deputados federais de peso que não foram lá para ser ouvintes. Foram lá para participar. Foi então que voltamos a estabelecer um diálogo.

Quando é que o mercado começou a adquirir uma representatividade efetiva? Quando a inteligência do Antônio Carlos de Almeida Braga chega e diz: “Nós precisamos pôr à testa da Federação quem tem representatividade”. Não adianta botar na presidência da Federação

um bom securitário, ou um bom executivo. Tem que botar alguém que fale com o governo. Tem que botar alguém que vá discutir com o Judiciário e, para isso, precisa ter cartão de visita. O primeiro nome: Rafael de Almeida Magalhães, o homem que o Lacerda queria fazer governador do Rio e que não foi governador do Rio por motivos contingenciais daquele tempo que, como ele era divorciado, aquela coisa toda, a Sandra⁵⁹ interferiu com o Cardeal⁶⁰, aquela coisa toda ... E quem acabou saindo candidato foi o Flexa⁶¹ que, por tabela, era parente do Lacerda porque era sogro da filha [riso] ...

F.W. - E perdeu.

M.P. - E, com isso, quem ganhou foi o mercado. Muito bem! O Rafael foi o indivíduo. Então, como presidente da Federação, começa a trazer o governo para discutir de novo com o mercado. Então, é o ciclo novo. Quer dizer, o Cerne discutiu maravilhosamente bem com o governo, mas foi aquele ciclo anterior em que o Cerne ... O Cerne renunciou à presidência da Federação quando a cobrança bancária foi aprovada, porque ele não aceitou...Ele tinha uma visão: isso aí vai ser banco, banco, banco. E, efetivamente, a gente tem que dizer o seguinte: “Os bancos foram prejudiciais ao seguro?”. Não. Os bancos permitiram massificar seguro. Permitiram. O que houve de errado na Lei do Corretor⁶²? A Lei do Corretor – que é uma lei excepcional, do Cristóvão de Moura, datada de 29 de dezembro de 1964 – como toda lei feita sem uma análise perfeita dos circunlóquios dela, criou uma figura chamada preposto, e esqueceu que, na legislação trabalhista, o preposto é empregado. Então, criou a figura ideal que era o corretor de seguros, mas botou uma figura que matava o corretor que era o preposto, que vinha discutir direito trabalhista.

No início do governo do Geisel, *O Globo* chamava-a de Lei Petrelli, por causa da minha ligação com o Ney Braga - que era ministro da Educação [*inaudível*]. Eu propus, exatamente, o seguinte: seguro de massa. Portanto, aí eu estava indo contra os bancos, sempre na visão de massificar seguro, eu estava do outro lado. O seguro de massa criava a figura do agente autônomo, criava a profissão de agente autônomo. O que é seguro de massa? O seguro de prêmio até dois ou três salários mínimos não precisava da figura do corretor profissional. Com isso, na realidade, você tinha massificado o seguro sem prejuízo dos corretores, fazendo com que um corretor que não podia ter preposto criasse 200, 300 autônomos que iam vender seguro para ele de porta em porta. Na Conferência de Porto Alegre, que se realizou depois, eu mais uma vez insisti na criação do agente popular. Quer dizer, hoje você tem uma população de 185 milhões de brasileiros, você quer levar o seguro... ou você cai no nicho do banco, que tem... Hoje o banco tem menos influência, porque os bancos antigamente eram salões de venda amplos. Hoje, o banco tem uma porta blindada em que só entra para o lado de dentro o consumidor especial, o da maquininha fica do lado de fora. Portanto, o da maquininha que fica do lado de fora deixou de ser um comprador de seguro, ele não encontra mais quem lhe venda. Então, é hora de criar força de venda no seguro que possibilite cada vez você alcançar mais a massa. Nisso você tem no Brasil um dos maiores especialistas de massificação de seguro e de venda que é Nilton Molina, não sei se vocês já ouviram...

C.J. - Vamos entrevistá-lo semana que vem.

⁵⁹ Refere-se à Sandra Cavalcanti

⁶⁰ Cardeal Jaime de Barros Câmara

⁶¹ Flexa Ribeiro.

⁶² Refere-se à Lei nº 4.594, de 29/12/1964.

M.P. – O Molina foi o criador da Eron⁶³, foi o homem que teve... O Molina não acompanha essa legislação. Costumo dizer que eu sou o passado e o Molina é o presente e o futuro, porque eu me resumo a contar histórias do passado. O Molina vem como grande criador da previdência, essa coisa toda. Ele vem com tudo aquilo que é o presente e o futuro do seguro brasileiro. A visão estratégica dele está muito mais avançada do que a minha, porque eu já contei o que aconteceu, agora quem pode arrumar o que vai acontecer é ele [riso]. Agora, daí para frente, todas as Conferências de Seguro têm sempre um tema novo. O mercado está falando em Código de Ética ...

C.J. – É, é um assunto de grande atualidade.

M.P. – Aqui você tem a V Conferência, essa é a VI! [silêncio]... É que ao mercado falta um pouco de memória.

C.J. – Estamos aqui para isso! [riso]

M.P. - Olha, é o que disse...Eu até tinha chamado o Geraldo Moura para vir hoje aqui, porque de vez em quando ele fica me incomodando para fazer... Eu digo: me dá uma preguiça desgraçada porque eu não escrevo. Eu tenho memória, efetivamente, boa. Eu tenho tudo na cabeça, mas tem que ter documento para provar, né? [riso] Esse aqui é o discurso da V Conferência, quando eu faço a intervenção em cima do Daniel. Mas, o que eu quero mostrar aqui não é isso. Aqui a VI Conferência.

C.J. - Na VI Conferência já houve discussão sobre Código de Ética?

M.P. - Foi na VI Conferência que nós trouxemos, pela vez primeira, o Senado e a Câmara para participar. Não como convidados para fazer parte da mesa. Convidados para representar o Congresso, oficialmente designados pelo presidente do Congresso - da Câmara e do Senado - para participar da Conferência, a fim de ver o que é que o Legislativo deveria entrosar sobre seguro [silêncio]. Código de ética, se não me engano, está nessa daqui. Quer dizer, é um negócio que você não tem nada para inventar, já está tudo previsto, agora o que tem é falta de solução. Eu peguei [entrevistado folheia algo] ... Aqui está aquela que eu falei: “Solicito ao governador a adoção de urgentes medidas que autorizem imediata dispensa do sistema de intermediação prescrito pela Lei 4.594-64, quando o prêmio seguro angariado não ultrapassar três vezes o salário-mínimo em vigor, independente da revisão da Lei 4.594 almejada pelo mercado segurador brasileiro”. A justificativa. Aqui o que eu justifico.

C.J. - Os corretores não devem ter gostado muito dessa idéia, gostaram?

M.P. - Era a salvação deles.

C.J. – Era? O senhor estava “enturmado” com os corretores?

M.P. - Eu sempre respeitei profundamente o corretor de seguro. O corretor de seguro estava inviabilizado com a figura do preposto de fazer o que eu proponho aqui. O corretor de

⁶³ Eron Indústria e Comércio.

seguro pegava e nomeava 300 autônomos... Vocês sabem como, hoje, as empresas brasileiras que vendem crédito consignado vendem o crédito consignado?

C. P. - Não.

M.P. - Agentes autônomos. Eles não têm três mil, quatro mil funcionários. São agentes autônomos, que constituíram firmas individuais, que vão vender a consignação para ele do desconto em folha. É o que está aqui. Então, isso aqui, era deslocar do banco exatamente de volta para eles a possibilidade deles competirem com a massificação...

C.J. - Isso aconteceu em que ano?

M.P. - Deve ter sido em 73, 74. Deixa eu ver... não, foi em 70. Então, o que eu queria? Eu queria exatamente o seguinte: a massificação. E quando digo massificação é seguro de vida, seguro de acidente pessoal, seguro de automóvel, até três salários-mínimos, porque o seguro pequeno não compensa para o corretor de grande estrutura. A comissão que ele usufrui é pequena para a despesa que ele tem. Então ele criava uma rede de autônomos, e ia competir com quem? Com o gerente do banco, e naquele momento que os bancos já estavam menos massificadores, que hoje um banco pode ter 10 milhões de clientes, mas os 10 milhões não conversam com o pessoal dentro do banco, eles conversam com as máquinas, e a máquina não está vendendo seguro.

F.W. - Sim, mas não tem a questão da venda casada? Por exemplo, eu tive que fazer um seguro no Banco do Brasil senão não tinha cheque especial [riso].

M.P. - Tem essa parte também, mas isso não tem esse volume. O que eu quero mostrar aqui é o Código de Ética [silêncio]. Isso aqui já é Conferência Latino-Americana. Já encontro. Se não me engano, nós apresentamos a idéia do Código de Ética na Conferência de Porto Alegre. Quando o René me falou do Código de Ética, eu digo: “Oh, René, isso é matéria antiga. Não adianta falar, tem que implantar”. O mérito do René é que fez muito bem feito. Ele lutou, o João Elísio conduziu maravilhosamente bem e o mercado assinou o Código de Ética⁶⁴. Tomara que funcione, porque o Código de Ética – quando defende o segurado, quando defende a seguradora – valoriza a instituição de seguro. Porque o que é que deteriorava a instituição? Primeiro, esses erros estratégicos: acidente de trabalho em um grupinho, negócio de vida em pequenas companhias, capitalização fechada. Quer dizer, você tinha um mercado fechado.

C.J. – Os montepios também?

M.P. – O montepio pode tranquilamente criar a previdência é aberta. Ninguém melhor no Brasil para falar sobre previdência complementar aberta que o Molina. O Molina tem uma visão monumental do social e da previdência complementar aberta. Hoje, no Brasil, há duas pessoas que eu considero que tem o estudo absolutamente em dia sobre previdência

⁶⁴ Em 30/8/2006, a Fenaseg lançou o Código de Ética do Mercado de Seguros, Previdência Complementar e Capitalização.

complementar aberta: o Renato Follador⁶⁵ – responsável pelo melhor modelo criado por um governo estadual, a Paraná Previdência, quer dizer, modelo de resolver o problema do Estado – e o Molina, em relação à previdência complementar aberta a todo e qualquer cidadão.

Código de Ética. Se vocês quiserem, eu posso deixar isso aqui por uns dias com vocês, desde que me devolvam [risos]. Um dia desses eu deixei no Bradesco um monte de coisas, e, quando pedi de volta, o Brandão me disse para esperar porque eles ainda estavam utilizando o material. Isso aqui não são coisas minhas, são da Federação. O que está dobrado é o que é mais interessante para vocês verem.

Quando o Rafael deixou a Federação, passou-se a discutir a questão de quem seria o novo presidente. Como sou muito metido e tenho tempo disponível, comentei que o sucessor teria de ser do nível do Rafael. Eu não particularizo pessoas, particularizo idéias. O presidente da Federação não pode ser uma pessoa que não tenha passado, para ter afirmação no presente e poder falar do futuro. Tem que ter cartão de visita. Não pode ser desconhecido. Tem que ter condição de trabalhar no negócio e ter tempo disponível. Então, o indivíduo tão moço, brilhante, foi governador do Paraná, blá-blá-blá. João Elísio Ferraz de Campos. A substituição do João Elísio, hoje, no mercado, eu até dizia há poucos dias atrás conversando com o Rafael de Almeida Magalhães: “O difícil vai ser substituir o João”. Tem que surgir alguém que possa alcançar o mesmo nível dele. Tem gente tão boa ou até melhor do que ele, mas que está hoje cuidando de seus próprios interesses. Se quiser um presidente da Federação notável para daqui a três anos, temos o Jaime Garfinkel, que é da melhor qualificação. Mas, você tem que se desapegar um pouco do seu negócio para cuidar do institucional. O Rafael quando foi presidente da Federação, ficou como diretor nosso, do grupo Atlântica Boavista, mas não tinha função interna. Por isso, o Rafael ia para Brasília. Por isso, o Rafael ia no Senado. Por isso, o Rafael ia conversar... É a mesma coisa que faz o João. Eu, hoje como não sou executivo, estou nos Conselhos, estou em Brasília toda hora. Porque você tem de marcar presença junto ao governo, junto ao Judiciário – não é para interferir, é para conversar – para poder dizer “Vocês estão errados nisso. Vamos tentar resolver desse jeito. Vamos melhorar”.

C.J. - Nos anos 70, o senhor já tinha esse trânsito todo?

M.P. - Não vou dizer que eu tivesse igual, mas tinha parecido. Tinha, porque eu convivo com o quadro político desde muito cedo. Comecei a conviver na cena política através de um dos maiores políticos que o Brasil teve: Nereu Ramos. Então, desde esse tempo, eu acompanho política. E como eu tenho mania de viajar, não acompanho política num estado em particular. O pessoal mexe muito comigo. Ontem, quem me ligou – eu ainda estava em Porto Alegre – foi o Roberto Brant para falar sobre previdência. Eu disse para ele: “Olha, Roberto, você já foi ministro da Previdência. Você assumiu uma posição de previdência, em Brasília”. “Mas se eu assumir, você me ajuda”. Eu digo: “Quem vai te ajudar é o Molina e o Renato Follador, que tem condição, porque Brasília é um ponto de formação de interesse”... Você sabe onde que o João Roberto Marinho começou a escrever no *Globo*? Isso foi ele que me contou. Nós inventamos, em 19..., na gestão do Rafael comigo na Federação, um negócio que era a página de Seguro. E fizemos essa página em dez ou 12 jornais. E quem fazia a página de Seguro no *Globo* era uma jornalista chamada Consenza. Quem fazia no Rio Grande do Sul era a Ana Maria Amélia, que vocês devem conhecer, pois ela é mulher do [*inaudível*] em Brasília. Então,

⁶⁵ Presidente da J. Malucelli Previdência, foi secretário de Previdência do Paraná, tendo sido o responsável pela reforma da previdência, criação e capitalização inicial da PARANAPREVIDÊNCIA, primeiro fundo de pensão para servidores públicos implantado no país.

um dia, conversando com o João Roberto: “Sabe como eu comecei no *Globo*? Na página de Seguro”. Então, nós criamos páginas de seguro no *Globo*, criamos na *Folha*. Hoje, o João Elísio está fazendo um negócio monumental, o *site* de seguro. O indivíduo tem que conhecer seguro melhor. Esse negócio, por exemplo, que eu dizia, do DPVAT. O DPVAT em 185 milhões de segurados brasileiros, independente do indivíduo proprietário do carro ter pago o seguro ou não, que se foi atropelado ele vai receber. Agora, por que é que ele recebe uma indenização menor e paga um prêmio caro? Porque o governo mete a mão em 50% do prêmio. Por que qual é o negócio do SUS? O SUS não quis enfrentar a sua realidade e tira do dinheiro do DPVAT uma receita para o SUS. Por que é que saúde no Brasil não funciona? Quanto é que o governo paga por uma diária hospitalar. Se vocês procurarem a pior pensão, no pior muquifo, do Rio de Janeiro e mandar ver quanto cobra essa pensão para um indivíduo que vai dormir - que chega às 7 horas da noite, entra lá e sai às 6 da manhã - que não consome, que não tem tratamento, que não tem nada, essa pensão cobra mais do que uma diária hospitalar paga pelo SUS. Então, o que acontece é que você começa a pagar aquilo que não é verdade. Quer dizer, o governo se auto-engana. Se o governo pagar um preço justo para a diária hospitalar, onde o indivíduo entra, tem enfermagem, tem 24 horas de presença, tem isso e tem aquilo, o governo não vai ser roubado. Quando o governo é roubado? No subjetivo. Não dá para saber quantos esparadrapos botou, quantas gazes colocou... Então, essa predominância do Estado nas coisas em que ele deve ser normativo e fiscalizador e ele passa a ser executivo, é que encarece o país. É onde se paga uma conta muito maior.

C.J. - O mercado de seguro sofre com isso?

M.P. - Todo mundo sofre, quem sofre é a sociedade.

C.J. - Mas como o mercado de seguro sofre?

M.P. - Vou dar um exemplo, o seguro deveria ser indiscutivelmente mais barato.

C.J. - E isso é responsabilidade do governo?

M.P. – Lógico. Estou dando o exemplo do DPVAT. O DPVAT não podia ser muito a favor do segurado. O seguro saúde... O Serra é um sujeito brilhante, mas fez uma confusão enorme. Isso que eu estou dizendo aqui, já disse dez vezes pra ele. O Serra confundiu seguro saúde, que é ordem econômica, com seguro social. O seguro saúde é um contrato em que eu discuto as cláusulas com você e você comigo. Então, combinamos uma coisa. Na hora em que você diz que depois de 60 anos não pode aumentar o prêmio, você massacrou o moço. Por que o que é o seguro? É o mutualismo. Um paga pelo outro, mas se fica caro para o moço pagar pelo velho ele não vai entrar, porque na hora em que eu que tenho 72 anos estou usufruindo de uma vantagem de não poderem corrigir mais o meu prêmio, quem é que está sendo onerado? O que vai entrar. O que é que está acontecendo? As seguradoras, que tinham cinco milhões e meio de segurados de saúde, e o sistema, que tinha aproximadamente 36 milhões fora do SUS, quando a bomba estourar só vai ficar seguro saúde de empresa. E a empresa vai começar a examinar se vale a pena para ter um bom retorno do indivíduo não ficar muito tempo pendurado no SUS, ela pagar aquilo tudo ou se é melhor entregar para o serviço público. Quer dizer, esse é um problema que o Serra enfrentou, e obstinadamente teimou de fazer... O seguro saúde no Brasil hoje... as seguradoras não querem. A medicina de grupo está asfíxiada. A Unimed está

com dificuldades, as despesas administrativas são exorbitantes e, à medida que a medicina evolui, o custo médico não barateia, aumenta. Relatório do Arkennedy 1978, Estados Unidos, quando quebrou a saúde americana. Por que aumenta? Porque os equipamentos, os exames, são todos mais caros. E aí eu disse o seguinte: “Olha, vai fazer isso”. Muito bem! Mas isso aqui quando eu calculei o prêmio era exatamente um tipo de ... Um *stent*. Um *stent* custava dois mil reais. Hoje, um *stent* antialérgico custa 12 mil. E a tarifa que o indivíduo paga é aquela para dois mil. São coisas que você tem que procurar dialogar para acertar. Outro exemplo. Eu chefei a delegação brasileira de seguro. Fui ao exterior três vezes por conta disso. Em 1972, no Paraguai, nós tivemos uma briga com os americanos enorme por causa da Lei Nixon. E como é que se apaga fogo? Você apaga fogo criando alguma idéia diferente para poder fazer o diálogo de novo. Então, os americanos quando vinham para as Conferências eles vinham na realidade com uma estrutura..., eles vêm organizados. Então, o Park Three, nos Estados Unidos quando você é Park Three é porque você está na terceira geração. Então, o que é que você faz? Para que nós saíssemos bem, propusemos a criação do Fundo Hemisférico de Resseguro – negócio que está sendo discutido agora, quando não há mais necessidade por causa da quebra do monopólio... Mas, naquele tempo, você tinha necessidade. Então, para terminar a briga, o Park e eu assinamos a criação do fundo. Vou deixar isso emprestado para vocês. Para vocês não terem que correr, eu procurei fazer algumas “orelhas” no material.

O que falta para o mercado segurador? Divulgação. Quando o Rafael assumiu a Federação, ele e eu havíamos proposto que o mercado investisse 0,1% do prêmio para difundir o seguro, 0,1% não é nada. O mercado gostava de pagar comissão e gostava de gastar dinheiro num monte de coisa, mas achou 0,1% caro. Quando chegou na Conferência de Porto Alegre, nós propusemos 0,3%, nunca conseguimos receber. Quer dizer, então, têm coisas no mercado segurador que estão sendo corrigidas à medida que na realidade as novas lideranças do mercado: um João Elísio, um Molina, esse pessoal, está começando a mentalizar que, ou você caminha para a frente ou você perde o passo da história.

C.J. - A Federação tem participação importante nesse debate?

M.P. - Altamente importante.

C.J. - Onde esse debate está sendo travado?

M.P. - Na própria Federação. O João mudou a história da Federação. Tanto mudou que nunca houve ninguém que presidisse a Federação por 14 anos. Os caciques, de então, um ficou seis anos, outro ficou cinco. É por que eu costumo dizer que para substituir o João tem que achar outro João. Tem que ser um sujeito que tenha ligação com o governo. Porque é aquela história... Quem faz a legislação? Não é o Congresso? Quem toma as decisões? Não é o Executivo? Quem julga? Não é o Judiciário? Porque o Judiciário tem uma tendência natural de julgar contra o segurador? Porque os contratos são demasiadamente longos, não são bem explícitos, não são factíveis para o leitor simples. Então, tudo isso é uma modificação que você tem que fazer no curso da história até chegar lá.

C.J. - O novo cenário pós-Plano Real. Quais são as mudanças que estão vindo aí, principalmente, numa perspectiva institucional?

M.P. - Eu acho que boas. Inclusive, na entrevista que tivemos com o presidente da República, coisa de 15 ou 20 dias atrás, eu tive uma impressão de que o governo, inclusive ... O superintendente da SUSEP atual, o René, tem muito uma visão do social. Ele deu uma idéia, que nós levamos ao presidente, de se colocar um seguro no Bolsa-Família dado pelo governo— a única dificuldade é que o Bolsa-Família não é individualizado, ele é família. Na minha opinião, você teria que encontrar no Bolsa-Família, você teria que estabelecer que, quem quer que morresse componente daquela estrutura de Bolsa-Família, deixaria uma indenização securitária. Aí, eu não sei como fazer isso – eu não sou atuário, estou examinando sobre o ponto de vista social – , mas acho que a idéia do René foi muito boa...Tem uma Bolsa-Família ali, morreu um indivíduo. Se você der ali 5.000 reais, 7.000 mil reais, 8.000 mil reais, pode até juntar isso para alguma coisa com uma finalidade de, talvez, dar uma casa. Quer dizer, a minha preocupação é você dar o dinheiro para quem não sabe gerir o dinheiro. Quando você entrega o dinheiro a quem não sabe gerir o dinheiro, ele pode jogar fora. Se você transformar isso em alguma coisa sólida. Se você transformar isso em alguma coisa que venha em benefício da família, por exemplo, o negócio da cesta básica. Morre um indivíduo: você deixa ali 12 meses a cesta básica garantida; você deixa um benefício de 5, ou 6, ou 7.000 reais, dirigido para alguma coisa importante. Quer dizer, o problema habitacional do Brasil é facilímo de resolver. Basta o governo querer resolver. A maior autoridade no Brasil, em habitação, foi um indivíduo que construiu, enquanto foi diretor do BNH, sete milhões de casas, o Maurício Schulman. A soma de todos os governos não chegou até lá.. Se vocês pegarem o período dele no BNH e ver o que ele construiu, vocês vão ver que até hoje não se fez igual. Agora, o que você não pode fazer, é querer resolver o problema habitacional deixando a especulação em cima. “Vamos comprar aquele terreno”. Quando você pré-determina aquele terreno, o especulador já botou o preço lá em cima. Segundo, você não pode transferir ao pobre, que vai comprar o lote, a infraestrutura que vai ser construída no terreno, porque aí fica caro. Quem é que tem que fazer infraestrutura? E existe recurso para isso no Banco Mundial. Agora, tem que ter Prefeitura correta e tem que ter alguém... O país fala em habitação, e por quê que não cria o Ministério da Habitação em vez de 30 e tantos ministérios para nada? Cria o Ministério da Habitação, para fazer a política de habitação. A Caixa vira agente financeiro. O Ministério vai fazer o acordo com o Banco Mundial. Dinheiro no mundo, principalmente, num país como o Brasil que está dando segurança ao investidor. Vocês viram o que aconteceu anteontem no exterior. Quem aplicou não pode tirar o dinheiro durante 12 meses. A Bolsa caiu 19%. Foi na Tailândia, se eu não me engano. Quer dizer, qualquer medida coercitiva espanta o investidor. Agora, se você dá segurança, automaticamente você vai trazer... O Brasil é um foco...

F.W. - O risco Brasil caiu, não é?

M.P. - Indiscutivelmente, caiu. Quer dizer, eu acho que a expectativa é boa.

C.J. - E a quebra do monopólio do IRB, sai? O PT foi contra, não é?

M.P. - Não, não foi. Vamos fazer justiça o seguinte...

C.J. - Em 2002... Não?

M.P. - Não. Vamos fazer justiça. Nós tivemos duas discussões com o governo. Uma que eu participei ativamente com o João foi a questão do acidente de trabalho.

No acidente de trabalho, nós conseguimos uma emenda constitucional⁶⁶, no período Fernando Henrique, uma ADIN, representada pelo Cunha Bueno⁶⁷, que restabelecia a possibilidade do regime híbrido. Quando fomos conversar, e quem foi conversar com o Mercadante fui eu, João Elísio - aí eu nem me lembro se João Elísio neste dia estava -, eu peguei o Delcídio, o Romero Jucá, pegamos as lideranças do governo, fomos conversar com o Mercadante. E o Mercadante olhou para o Planalto, com muita correção, me disse o seguinte: “Olha, se os senhores estão dizendo que a base do governo está a favor de manter o princípio do híbrido do Sistema de Acidente de Trabalho, eu não vou ser contra”. O Sarney, era o presidente do Congresso, [inaudível], essa coisa toda ... – o Sarney tinha uma visão de que era absurdamente certo – e nós ganhamos a votação por um voto. E até foi engraçado porque o Paim tinha saído do Plenário e quando o Paim voltou para votar o Sarney disse: matéria vencida. Porque, se o Paim votasse, ia dar empate e o Sarney tinha que ir para o Minerva. Aí a matéria estava vencida mesmo. Aí, o que acontece, o Mercadante fez um discurso violento dizendo que: "Jamais o governo vai regulamentar...", ninguém foi discutir. Porque o argumento que se inventou é que nós queríamos entrar no dinheiro do INSS. Ninguém foi discutir. O que nós queríamos era manter o princípio constitucional que permitisse que um determinado dia, sem ter que fazer nova emenda constitucional, nova encrenca, que se pudesse discutir se vale a pena ou não vale a pena. Que não tem dúvida que vale a pena é evidente. Mas você não vai convencer o governo sem primeiro manter um princípio da possibilidade. Se você retirasse o princípio, você tinha que daqui a cinco ou dez anos começar de novo uma batalha de justificar o seguinte: “Vamos ter o regime híbrido?”. Agora, quem paga o seguro do acidente de trabalho? É o empregador. Se é o empregador que paga, em qualquer lugar do mundo, ele tem o direito de escolher o melhor seguro para o seu empregado. Não é a sinecura do governo que deve dizer aonde faz...

Tudo o que o governo faz é mais caro porque o governo não é permanente, o governo é *mutatis mutandis*. O governo americano troca 160 cargos em comissão, o governo brasileiro não troca 160, troca dezenas de milhares. É o FG1, FG2, FG3, FG4, FG5, FG6, e... Cada vez que você muda um governo, você, no primeiro ano, modifica de tal maneira, a máquina administrativa, que é uma loucura. Então, o Estado na minha opinião tem que ser normativo, fiscalizador, cuidar se segurança, cuidar de saúde, cuidar de educação, e entrega a iniciativa, fiscalizando, como bem deve fiscalizar, tudo aquilo que ele deve fazer. O pessoal critica a privatização das empresas de telefonia. Dado de graça, é um bom negócio para o governo brasileiro. Dado de graça! Porque o rombo era tão grande, tão grande, a roubalheira era tão grande, o custo era tão caro que, dado de graça, ainda assim era um grande negócio. Nós ainda tivemos vantagem que o governo recebeu algum. Gerou muito mais emprego do que o sistema tinha antes. Gerou a tranquilidade do telefone ser dado a qualquer momento, por custo zero, em que as empresas de telefonia procuram o cidadão para oferecer o telefone e, antigamente, se pagava bola para poder entrar na fila. Então, a privatização foi fundamental. Quer dizer, esse é o meu ponto de vista. Agora, achei que o último pronunciamento do presidente Lula foi muito bem posto. Quer dizer, na realidade, nós temos que fazer certas evoluções, ele até foi mais: “Aos 60 anos a gente muda de opinião”. [Risos] Não precisa mudar, basta ser coerente. Agora, eu acho que ele tem uma visão do social avançada... Muita gente acha que o segundo governo dele vai ser ruim. Eu estou torcendo que seja bom. Porque é aquela história, depois que se elege um presidente nós temos a obrigação de torcer que ele acerte. Não interessa a nossa origem anterior, se discordamos dele ou não na sua eleição. Nós temos que ter o ponto de vista de dizer

⁶⁶ Refere-se ao Projeto de Lei Nº 325, de 1999.

⁶⁷ Corretor de seguros e deputado federal por São Paulo, tendo exercido mandato entre 1975 e 2002.

o seguinte: “acima das nossas divergências, está o interesse nacional”. Então, o PFL quando propôs uma brincadeira que é absurda, que foi pagar 13º na Bolsa-Família, perdeu o conceito de partido liberal. Eu disse isso ao presidente do partido, que é meu particular e querido amigo: “Olha, eu não posso entender que o PFL apresente uma medida populista, um partido liberal não pode fazer isso”. Ele retrucou: “Mas agora nos estamos na oposição...”. A oposição tem como finalidade fiscalizar o governo, chegar ao governo, mas não impedir o governo de governar. Isso o PT foi pródigo. No governo dele, nesse sentido, os outros partidos não devem fazer a mesma coisa. Eu estou muito preocupado com o pacto econômico de amanhã. A minha preocupação é que não venha carga de tributo, porque o Brasil não agüenta mais pagar o tributo que paga. Quer dizer, o único candidato a Presidente da República que tinha um projeto sobre carga tributária é com quem eu almocei ontem, era o Germano Rigotto. O Geraldo não apresentou. O Lula não apresentou. O Cristóvão ficou falando em uma unidade só – educação. O Rigotto tinha um projeto: diminuição do Estado, reforma tributária, reforma fiscal... e reforma política. Aí falaram, falaram, falaram. Reforma política, muito bem! Cláusula de barreira. É fundamental para o país a cláusula de barreira. Fundamental. É a única maneira de você impedir a legenda de aluguel. Aí o que é que aconteceu? Derrubaram a cláusula de barreira: “Porque não, porque tem que estar na reforma geral...”. No Brasil, você leva duas gerações para fazer reforma geral. As reformas têm que ser a conta-gotas. Quer dizer, vão fazer primeiro as reformas... Como é que você vai dizer para o Congresso brasileiro, que tem 513 deputados, que na próxima legislatura eu capei 214, se eu faço um distrital. Como é que vou dizer? Agora, se dizer que é para daqui a 12 anos?

[FINAL DA 1º ENTREVISTA]

2ª entrevista: 09/05/2007

FW: Dr. Mario, vamos retomar então. O senhor nos deu a entender, na entrevista inicial, que começou sua carreira no mercado de seguros dentro do Grupo Boavista. O senhor falou também como foi o início do contato com o Dr. Roberto. Como foi o seu trabalho, o que o senhor começou a fazer no Grupo Boavista? Enfim, como foi o início da sua trajetória no mercado de seguros?

MP: Bom, eu conheci o Roberto Boavista, se não me falha a memória, em 1958 ou 57, numa visita que ele fez ao Paraná. Formamos assim, inicialmente, um relacionamento muito bom e, em seguida, eu vindo ao Rio de Janeiro, o Roberto me disse: “Você tem um relacionamento muito grande no Paraná, você gosta muito de conversar, você é uma pessoa que parece ter uma atividade muito útil ao mercado segurador”. Eu disse: “Olha, Roberto, não tenho muito entusiasmo pelo mercado de seguros não”.

CJ: Que atividade o senhor mantinha que era útil ao mercado de seguros?

MP: Eu tinha um relacionamento político, um relacionamento pessoal muito grande. Eu tive sempre uma participação muito ativa e isso desde a fase estudantil. É o temperamento. E tinha uma posição muito forte no estado do Paraná e no estado de Santa Catarina. Ele enxergou, talvez, a possibilidade da sua companhia investir em mocidade e ter alguém que pudesse abrir os horizontes ali. Anteriormente, a pedido de alguém dele, eu já tinha tido ajudado, até por coincidência, conseguir um seguro. À época, o secretário de Estado do Paraná era o desembargador Cid Campello⁶⁸, pai de um grande colaborador nosso na Federação Nacional de Seguros, o Fabiano Campello. Naquele tempo, o que o Roberto pleiteava era exatamente massificação do seguro no setor de servidor público. E, exatamente pela amizade que eu tinha com o desembargador Cid Campello, nós conseguimos a autorização do Código de Consignação dos Servidores Públicos do Estado do Paraná para a primeira apólice facultativa, implementada no governo do estado, junto à então Caixa de Aposentadoria e Pensão dos Funcionários do Estado do Paraná, que, mais tarde, no governo Ney Braga, se transforma no Instituto de Previdência do Estado do Paraná e, mais tarde, no governo Jaime Lerner, na Paraná Previdência.

FW: Então, na verdade, foi o seu talento político que fez com que o Dr. Roberto lhe convidasse, se eu estou entendendo correto, para fazer uma função de política institucional?

MP: Exatamente. E a mesma coisa ocorreu em Santa Catarina. Nessa mesma época, nós fomos ao governo de Santa Catarina, e lá tinha sido eleito e empossado Jorge Lacerda⁶⁹ e também conseguimos o Código de Consignação dos Servidores do Estado de Santa Catarina para a Boavista Companhia de Seguros de Vida. E aí tem até um episódio muito interessante na minha vida. Quando o governador Jorge Lacerda assinou o contrato com a Boavista, no dia 28 de fevereiro de 1957, ele me disse o seguinte: “Petrelli, eu gostaria de ser o primeiro

⁶⁸Ocupou uma vaga na Câmara dos Deputados pelo Paraná na legislatura 1955-1959, entretanto, no período de fevereiro a dezembro de 1956 assumiu a Secretaria do Trabalho e Assistência Social do Paraná no governo Moisés Lupion.

⁶⁹ Governou o Paraná entre 1956 e 1959, ocupara também cadeira de deputado federal entre 1951 e 1956.

segurado”. E eu disse: “Não, governador, eu vou lhe pedir que o seu seguro seja feito no dia da inauguração do escritório da filial da seguradora”. E, no dia 16 de junho de 1958, cai o Convergência do Cruzeiro do Sul, pilotado pelo comandante Licínio, na cidade de Curitiba, e o Jorge morre. Fiquei com a consciência muito pesada.

FW: De não ter feito o seguro dele antes.

MP: De ter evitado que ele fizesse. Eu me lembro, isso é fato, que este foi o primeiro seguro *ex-graça*. Eu fui a Dona Kyrana, a viúva, e disse “Olha, nós temos uma dívida”. O governador ia fazer o seguro, e ele tinha escolhido o capital mais alto, que era o capital de 150 mil cruzeiros - que, efetivamente, se nós formos corrigir hoje, seriam mais ou menos de 250 mil dólares. Eu o impedi de fazer o seguro e, por uma questão de correção, disse a ele que ela teria esse seguro a receber e que ele seria pago no dia da inauguração do escritório. Ou seja, era aquilo que eu tinha prometido a ele e que ele faria o seguro no dia da inauguração do escritório. Em junho, aliás, em agosto, se não me falha a memória, quando inauguramos o escritório da Boavista Florianópolis, a testemunha que assinou o recibo do seguro do Jorge Lacerda já era o então governador, seu substituto, o vice-governador Heriberto Hülse, e a outra testemunha era um antigo advogado da Companhia de Seguro – e por muito tempo advogado da SulAmérica - Dr. Abelardo Rupp, que era o chefe da Casa Civil. Foi assim que começou a minha entrada propriamente dita.

FW: Agora ficou bastante claro!

MP: E com a mania que eu tenho de inventar comecei a achar que o seguro precisava ser levado urgentemente, popularizado o máximo possível.

FW: Mas esse tipo de atividade que o senhor começou a fazer para o Boavista era comum no mercado, ou o senhor inovou, mais ou menos, neste estilo?

MP: Não, eu acho que o seguro de vida no Brasil... Primeiro, a legislação de seguros era muito pobre. A legislação que você tinha era o Decreto Lei 2.063⁷⁰, que eu já devo ter falado anteriormente, e, no seguro de vida, você tinha apenas dez companhias de seguro que operavam com carta patente para operar em seguro de vida e 23 para operar em acidentes de trabalho e cerca de 200 em ramos elementares. É tem até um fato histórico. Por que o acidente de trabalho foi estatizado? Porque apenas 23 companhias operavam com acidentes de trabalho, ao invés de o mercado inteiro operar. Quando, no governo Costa e Silva, o Macedo Soares tomou a decisão de estatizar o seguro de acidentes de trabalho, após o Decreto Lei 73, o que aconteceu? Não houve solidariedade no mercado. Porque eram 23, mas nas 23 ainda havia um detalhe mais importante: na realidade, eram 16 ou 16 grupos que operavam. Nós mesmos, na Boavista, tínhamos três companhias que operavam no acidentes de trabalho. A Atlântica tinha duas ou três. A Novo Mundo, se não me engano, tinha duas. Então não eram 23, eram 16 ou 15. No seguro de vida, eram dez companhias que operavam. Em decorrência disso, não havia efetivamente uma extensão, uma massificação do seguro de vida.

A legislação do seguro de vida era quase que obsoleta, apesar de muito inteligente naquilo que previa, e que, hoje, a reestruturação da carteira do seguro de vida vem fazendo. O fundamento do seguro de vida em grupo é um contrato do empregado com o empregador. Ele

⁷⁰ Foi instituído em 7 de março de 1940 e regulamentou as operações de seguros no país.

é um seguro que foi feito com a finalidade dar uma oportunidade a um indivíduo enquanto trabalha, de ter uma cobertura de seguro de vida naquele momento em que ele trabalha. E, dizia a antiga Portaria 41, que era a portaria principal da base do seguro de vida na época, se o indivíduo deixasse o emprego, e isso era uma condição das apólices, poderia converter o seguro de vida em grupo numa apólice de seguro individual, mediante prévio exame médico e de acordo com sua faixa etária. Por que isso? Exatamente para mostrar que o seguro de vida em grupo era um seguro de vida de pagamento mensal, temporário, não era um seguro permanente. Porque se fosse um seguro permanente, era impossível com as taxas que estavam sendo cobradas. E isso veio a ser corrigido agora, no governo do presidente Lula, na gestão do atual superintendente René Garcia, estabelecendo exatamente as regras, novas e modernas, de que o seguro de vida em grupo é temporário, tem correção por faixa etária e de acordo com a renovação da apólice.

CJ: Dr. Mario, deixa eu interromper só um minuto. De acordo com o currículo do senhor, em 1957 o senhor ainda estava na faculdade... o senhor era muito novo. O senhor estava com vinte e pouquinhos anos.

MP: Estava quase terminando a faculdade, mas já era metido.

CJ: Assim, o senhor já tinha conhecimento técnico de tudo isso que hoje o senhor nos conta com tanta facilidade? Como foi esse aprendizado?

MP: Obviamente que não tinha esse conhecimento técnico todo, mas tinha uma coisa muito interessante que era a seguinte. Eu venho de uma família toda de juristas. O meu bisavô fundou o Tribunal de Santa Catarina, meu tataravô foi desembargador no Maranhão e todos nós sempre gostamos muito da parte legal e da parte estudiosa do direito. Eu cursava a Faculdade de Direito. Antigamente, eu era meio contra seguros – se não me engano já falei sobre isso anteriormente com vocês –, mas quando meu pai perdeu uma perna, eu me empolguei pela possibilidade de que o seguro ser realmente algo importante e passei a achar que deveríamos procurar tornar o seguro mais conhecido e cada vez mais perpetuado em nosso país...

Eu hoje trouxe até umas fotografias, muito interessantes, que evidenciam a minha preocupação. Embora o seguro fosse considerado importante, todo mundo lembrava da frase do Tirso, pouca gente fazia seguro. Por achar o seguro importante, eu achei que devia procurar fazer um trabalho, e isso mudou minha vida, mudou minha vida. Eu já tinha um escritório de advocacia exatamente em frente à Faculdade de Direito, no terceiro andar do Edifício Comercial do Paraná, mas abri mão daquilo que eu tinha projetado, por tradição de família, de ser advogado, e passei a ser um entusiasta do seguro.

No Paraná, convivi com uma geração de grandes juristas, que honra a jurisprudência brasileira, entre eles o professor René Auriodoti, sem dúvida alguma uma das maiores sumidades brasileiras em direito criminal, o professor Helio Maresi, que faleceu há pouco tempo, o Augusto Prolli, um dos maiores fiscalistas do Brasil. Nós formávamos um grupo de amigos e de companheiros, mas eu fui o único que me desvirtuei. Saí do campo onde a minha família estava, de, ser advogado, ou ser juiz... Ainda no domingo passado, reuni em minha casa 40 desembargadores para um almoço e eu lhes disse que não os havia acompanhado porque saíra de Santa Catarina.

A minha tendência, em decorrência do estudo de direito, teria sido seguir a carreira. E aí o seguro começou a me empolgar. E, como sempre fui, até hoje sou, um eterno passageiro de avião – o pessoal diz que eu não sei para onde vou, mas estou sempre marcando algum vôo –, em 1960 resolvi avançar mais o sinal.

CJ: Como assim?

MP: Resolvi avançar mais o sinal, partindo para a ousadia de dizer “Nós temos que levar o seguro ao povo”.

CJ: Mas por que 60? O que é que aconteceu nesse ano?

MP: Aconteceu em 60 como podia ter acontecido em 59. Porque em 57, 58, comecei a desenvolver esses planos de seguros de vida para grupos de servidores, e fui vendo que era uma coisa necessária. Quando nós fizemos a contratação da primeira apólice facultativa de seguro no Paraná – o governo do estado devia ter mais ou menos 55-60 mil funcionários – a adesão foi impressionante! Quer dizer, foi um ato assim... Quando os nossos agenciadores iam oferecer o seguro, a gente sentia que estávamos levando alguma coisa aos funcionários públicos que eles queriam. Porque eles tinham uma Caixa de Aposentadoria e Pecúlio do Paraná, que cobrava um pecúlio obrigatório, igual, nivelado, qualquer que fosse o funcionário. Aí nós sentimos que o indivíduo queria ter um seguro de acordo com a sua capacidade de renda, de pagamento. Avançamos para Santa Catarina e aí começou um projeto meu. Eu decidi que dali para frente seria um homem de seguros. O Roberto começou a me dar poder, desde quando entrei na companhia; ele me deu o título pomposo de vice-diretor do Sul. Era um título pomposo. O pessoal brincava muito comigo, “Vice-Rei do Sul do Brasil”. Porque eu tinha um poder muito grande na companhia. Eu fiquei com muita força, em decorrência, primeiro, que o sul do Brasil era uma região economicamente muito importante para o seguro. E eu comecei a dizer, vamos massificar o seguro. E, na massificação do seguro eu comecei, efetivamente a achar que nós tínhamos que levar o seguro ao povo. E para levar o seguro ao povo, eu fiz de tudo. Eu tive o Paulo Goulart, o nosso querido Paulo Goulart, fazendo *shows*.

CJ: O senhor contou essa história.

FW: Sorteio das bicicletas.

MP: Trouxe as fotografias só por curiosidade, para mostrar para vocês... Na época, havia no seguro uma cláusula chamada cláusula de lucro das apólices.

FW: Como ela funcionava? Explica isso para gente.

MP: Essa cláusula de lucro das apólices era o seguinte. Apurado o prêmio anual, deduzido aquilo que a apólice estabelecia como despesa administrativa – 20 ou 30% de despesa comercial etc. etc. – e deduzido o sinistro, o resultado da apólice era dividido na base de 50% para os segurados e 50% para as seguradoras. Essa cláusula foi depois evoluindo e chegou até a ser 80% devolvido aos segurados ou aos estipulantes, quando pagava o seguro. E aí, me deu na cabeça o seguinte: se eu vou devolver ao segurado cotas de cinco mil cruzeiros, ele pega

esses cinco mil cruzeiros e transforma esses cinco mil cruzeiros em qualquer bobagem. Pega esse dinheiro, é um dinheiro que caiu repentinamente e compra qualquer bobagem.

CJ: Essa é a história do sorteio que o senhor nos contou.

MP: Exatamente. O instrumento de locomoção da região do Vale do Itajaí e da região germânica, principalmente, era a famosa bicicleta. As grandes fábricas não tinham estacionamento de veículo, tinham estacionamento para mil, duas, três mil bicicletas.

CJ: Essa foi a sua primeira grande idéia de massificação?

MP: Exatamente. Aí, nós lançamos o Plano Federação das Indústrias de Santa Catarina, como lançamos depois o da Federação das Indústrias do Paraná, o da Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul, o da Associação Comercial de São Paulo, que foram as primeiras oportunidades de levar seguro a qualquer cidadão. O argumento que eu tinha quando nós lançamos o seguro da Federação era um argumento que até fere o dispositivo de que eu falei agora a pouco, de que o seguro de vida é temporário e mensal. Nós dizíamos o seguinte: João é funcionário numa fábrica, João sai da fábrica e tinha seguro, o que poderá ocorrer com o João? Três situações. Uma, que João vá para uma nova fábrica que tenha o mesmo seguro e então o seu seguro continua igual, inalterado. João vai para uma nova empresa que não tem seguro, aí o João perdeu seu seguro. Quer dizer, isso na realidade é um pouco de sofisma, até contradita o que eu estava dizendo agora a pouco, que o seguro de vida é temporário. E João vai para uma nova empresa, que por coincidência, tem tudo igualzinho ao que ele tinha na outra e João não perdeu nada. Faça seu plano de seguro por intermédio da Federação das Indústrias, que independe do seu emprego. Então, isso aí, para vocês terem uma idéia, eu estou falando de Santa Catarina em 1960, um estado que tinha, mais ou menos, à época, 2,4 milhões habitantes, que tinha aproximadamente 300 e poucos mil eleitores e que tinha aproximadamente 116 municípios. E, nós tivemos no lançamento do plano, que se deu em fevereiro de 1960, no primeiro ano nós chegamos a uma adesão de 180 mil segurados e de cerca de 400 empresas. Isso demonstrou que nós estávamos certos de levar seguro ao povo. Aí veio a minha preocupação, veio à cláusula de lucros. Bem, apurada, a Federação levantando conosco. Nós íamos sortear tantas centenas de cotas de cinco mil reais. Me deu na cabeça, por que nós vamos sortear cotas de cinco mil reais? O que vale cinco mil reais para esse indivíduo? Ele vai pegar esse dinheiro e, imediatamente, vai comprar uma bobagem. Do que ele precisa e o que nós podemos facilitar, fazendo, na realidade, um benefício maior para o operário? Havia duas grandes fábricas de bicicleta no país, a Caloi e a Monark, e havia duas grandes empresas varejistas no sul do país, uma que chegou a ser a terceira rede brasileira varejista do país, que foi a do Macedo⁷¹, que representavam as duas fabricantes de bicicletas. Então, eu fui à Caloi e fui à Monark e disse o seguinte: “Nós queremos fazer um negócio da Federação das Indústrias de Santa Catarina, depois Federação das Indústrias do Rio Grande, que é comprar um grande volume de bicicletas, fazendo uma promoção conjunta com a fábrica que nos oferecer o menor preço, fazendo um negócio com show, com manifestação de rua, com desfile”. Quer dizer, eu comecei a transferir o ônus da festa não para o dinheiro do seguro, mas sim para a fábrica de bicicleta que ganhasse a concorrência, porque ela queria fazer promoção. No primeiro ano, quem ganhou a concorrência foi a Monark. Eu me lembro que tinha um cavaleiro que comia fogo, esse fazia show, tinha outro que circulava em cima daqueles alemães, do arame, a 70

⁷¹ Hermes Macedo.

metros de altura. Nós montamos uma parafernália de show e uma parafernália de distribuição de bicicletas.

FW: E qual foi o impacto disso sobre as adesões ao seguro?

MP: Para você ter uma idéia, o impacto foi tão monumental que a primeira experiência, em 1962, no estado de Santa Catarina, nós tivemos a adesão da população no todo. As bicicletas compradas eram depositadas no SESI, e antes dos sorteios, com o Corpo de Bombeiros, elas desfilavam pela cidade com as crianças da escola do SENAI, mostrando, exatamente, o que ia ser o sorteio a ser realizado dali a três dias, no teatro ou no campo de futebol. Nós chegamos a fazer sorteio em campo de futebol. No Paraná – o Geraldo sabe disso porque ele é paranaense – tinha uma dupla de caipiras, Nhá Gabriela e não sei quem

GB: Nhô Belarmino.

MP: Nhô Belarmino e Nhá Gabriela. Nhô Belarmino e Nhá Gabriela fizeram show de seguro, por que? Porque era popular. Então, nós tínhamos o Paulo Goulart fazendo a grande demonstração, e o Nhô Belarmino e a Nhá Gabriela fizeram show em Blumenau, em Florianópolis. Então nós fomos levando o pessoal a popularizar o seguro.

Aí me deu outra coisa, Eu só estava trazendo o indivíduo que já sabia que tinha sido sorteado para vir à solenidade, e eu precisava trazer o indivíduo que ainda não era segurado. Então, nós criamos a história do cheque-auditório. Cheque-auditório: compareça ao sorteio no dia tal e você também poderá ser sorteado com um cheque de cinco mil cruzeiros. Nós pegávamos a listagem da fábrica e botávamos num saco o nome da pessoa com um cartãozinho, fazíamos o sorteio e a pessoa podia ganhar. Essa coisa toda é o que eu chamo o princípio da massificação do seguro.

CJ: Dr. Mario, posso interromper? Ficou uma dúvida. A seguradora era a Boavista?

MP: Era a Boavista.

CJ: Financiando?

MP: Ela não financiava, o que nós fizemos foi valorizar. Eu vou dar um exemplo para você. Nós conseguimos comprar a bicicleta para esse indivíduo que ia comprar a bicicleta na loja, pelo preço de varejo, eu consegui comprar a bicicleta, na Monark, na fábrica, a preço mais barato do que elas vendiam para o Hélio Macedo. Ou seja, ele veio ganhar um produto, que quando chegou a sua mão, à sua posse, tinha o valor triplicado. E, se eu tivesse dado cinco mil reais, ele ia comprar um terço de uma bicicleta. E nós devemos ter sorteado no primeiro ano, aproximadamente, umas mil bicicletas.

FW: Mas o senhor lembra de números? Quanto o senhor conseguiu de adesões com isso?

MP: Em 1964, 65, a apólice da Federação das Indústrias, só de Santa Catarina, que foi a maior, já devia ter mais ou menos uns 45, 50 mil assegurados e mais, praticamente, 600, 550 empresas tendo aderido também. No Rio Grande não tivemos um êxito tão grande, pois tinha

a Associação Comercial de São Paulo. Eu chamo isso de princípio da massificação do seguro na realidade.

Mas me veio outra preocupação, que é onde começa o seguro bancário. Na realidade, muitos me incriminam de dizer que eu criei o seguro bancário. Eu não criei o seguro bancário. Eu criei o seguro popular, capaz de alcançar brasileiros de todo e qualquer nível de renda, idade e capacidade financeira. Obviamente o corretor de seguro não tinha interesse em vender um seguro para um operário. Ele ia bater na porta da firma procurando fazer venda de um seguro, quando a comissão que ele tinha não pagava, na realidade, a sola do sapato. Então, o que nós fizemos? Nós procuramos formar um *pool* de seguradoras – na época, se não me engano, formamos dez seguradoras – e um *pool* de bancos, para fazer o lançamento do Top Clube. Isso foi em 1964.

CJ: Já era conhecido como Top Clube?

MP: É, nós lançamos como Top Clube em 1964. E, inclusive nesse Top Clube, tem coisas interessantíssimas. Nós o lançamos nos três estados do sul ao mesmo tempo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande.

FW: Uma pergunta. Por que o senhor juntou dez seguradoras e não tentou fazer numa só?

MP: Pelo seguinte, o projeto era grande demais para fazer numa só. E foi erro meu, também, botar dez, porque quem bota dez, um carrega as dez.

FW: Isso o senhor já explicou pra gente. Numa questão de escala, o senhor precisava ter muita adesão para poder fazer um seguro barato.

MP: Escala, exatamente. Não era só isso, precisava de um investimento alto, precisava ter um número de seguradoras maior e precisava ter um volume de bancos maiores. Quer dizer, nós tivemos a adesão, se não me falha a memória, de cerca de oito ou dez bancos, e dez seguradoras. E aí, foi o que nós utilizamos para universalizar o seguro. É um instrumento que não existe mais hoje, mas que a época ainda existia, e era usado, mas muito pouco usado. Era o cheque avulso, que já vinha na própria proposta de seguro. Era um cheque que o indivíduo preenchia para o Banco Nacional de Minas Gerais – pague-se ao fulano de tal, pague-se ao Top Clube, a importância de tantos cruzeiros, correspondente à primeira mensalidade do prêmio de seguro. Então, se ele não tivesse cheque, um talão de cheques do banco dele, ele metia um cheque avulso, que hoje em dia não existe mais.

FW: Cheque avulso, claro. O ponto de vendas era dentro das agências?

MP: Não, o ponto de vendas nessa época, quando eram oito ou dez agências, eram vendedores, agenciadores, corretores, que podiam vender. Esse foi o erro. Como, na realidade, nós pusemos vários bancos, não funcionava bem. Porque aí, dez bancos, cada um fazia um pouquinho e no fim, eles se desinteressaram.

FW: E como era feita a venda?

MP: Havia uma publicidade enorme. Fizemos ainda mais: associe-se ao Top Clube e ganhe benefícios e descontos em rede de hotéis, em rede de hospitais, em rede de lojas. Quer dizer, fizemos toda aquela parafernália. Na época começava a surgir o Diners Club no Brasil, que o pessoal tinha vantagem.

FW: Vocês faziam o plano de fidelização junto.

MP: Exatamente. Você chegava numa loja credenciada e tinha o seguinte: “Bem-vindo sócio Top Clube”. Naquela loja, você gozava de um desconto de 10%; num restaurante, tirava a carteira... Era época em que o indivíduo gostava de um desconto. Desconto hoje é uma coisa natural, mas naquele tempo não era tão espontâneo. Então, foram atrativos que nós criamos, no sentido de dizer que o participante do seguro Top Clube gozaria de desconto, teria a facilidade de ter desconto em hotel, desconto em restaurante, desconto em loja, e havia lojas no Brasil todo... o indivíduo recebia uma carteirinha com a rede. Obviamente que naquele tempo, era uma carteirinha que tinha 700, 800 estabelecimentos. Mais tarde, quando a Turismo Bradesco, por exemplo, lançou o cartão Turismo Bradesco, a relação já tinha quatro, cinco mil nomes. Mas nós podemos dizer que fomos quase pioneiros. Nós fomos os criadores do seguro com a vantagem de desconto. Na realidade, ele recebia uma cadernetinha com a relação. Ele sabia as lojas. Eu me lembro que eu entrava no Rubayat em São Paulo e ficava muito feliz, muito orgulhoso, quando via na porta, na Vieira de Carvalho, uma decalquemanha linda do Top Clube, criada pela MPM, pelo Osvaldo Guadalício, pelo Luiz Vicente Macedo, pelo Mafuz, pelo Petrônio, que foram diretores do Top Clube.

CJ: Ah, é?

MP: Eles foram diretores, fundadores do Top Clube. Eram os três diretores do Rio Grande. Então, eu ficava muito feliz, chegava ali no Rubayat, ia comer e estava lá, “bem-vindo, sócio do Top Clube”, era uma decalquemanha azul, bonita.

FW: Tinha desconto no *baby beef*?

MP: Tinha desconto no *baby beef*. Tinha desconto no chouriço.

Então com isso aí, o que aconteceu? A idéia era bonita, era grande, mas ela estava dispersiva. Ela realmente não alcançou o meu objetivo de se concentrar e de se valorizar em um ponto estratégico... O lançamento do Top foi uma coisa muito interessante. Fiquei muito orgulhoso com o livro da Fundação Bradesco que acaba de sair, tem uma foto inédita. Seu Amador Aguiar tinha uma assinatura que todos aqueles que o conheciam diziam que era “Amazonas”, era uma assinatura corrida. Eu disse a ele, quando lançamos o Top Clube mais para a frente... vocês vão ver a comprovação desse fato no livro lançado pela Fundação Bradesco, agora, no cinquentenário da Fundação... Eu fui ao seu Amador e disse: “Seu Amador, essa assinatura assim, assim, assim, que o pessoal aqui no banco diz que é o Rio Amazonas... O pessoal aqui no banco sabe que é a sua, mas ninguém sabe que é sua a não ser funcionário do banco.” “O que é que você quer que eu faça?”, “Eu quero que o senhor assine Amador Aguiar”. “Mas não é a minha assinatura”. “Mas é o seu nome”. E ele, realmente, no primeiro certificado do Top Clube, que por muito tempo vigiu, ele fez essa assinatura, Amador Aguiar. E, se vocês abrirem o livro da Fundação Bradesco, do cinquentenário, que foi distribuído agora, eu tenho a alegria de ver, numa das primeiras páginas do livro, este certificado com a assinatura

Amador Aguiar e Manuel Cabrito. Quer dizer, eu consegui que ele pusesse seu nome identificado, para que todo e qualquer cidadão brasileiro visse que o Amador Aguiar estava certificando seu seguro. Por que isso? Porque naquela época o seu Amador já era um mito. Por que um mito? O Bradesco – fundado em março de 1943, na pequena cidade de Marília, apelidado o Banco Brasileiro dos Dez Contos, porque era Banco Brasileiro de Descontos, sucessor da Casa Bancária Zezé de Almeida – em 1951 já era o primeiro banco do Brasil. Um fato importantíssimo. Quer dizer, de 1943 a 1951, ele se transformou no primeiro banco do Brasil, depois no primeiro banco que fez a rede de computação. Foi também o primeiro banco que teve uma visão inteligentíssima, não estou fazendo propaganda do Bradesco, mas eu sou obrigado a contar isso, porque foi o primeiro banco que teve sentido de massificação. Enquanto os bancos no Brasil ficavam sediados nas grandes cidades, os gerentes e os diretores ficavam nos horários nobres de dez horas da manhã, o Bradesco partiu para o norte do Paraná. Em 1947, 1948, ele imigrou para o norte do Paraná, exatamente onde começava o ciclo do café. Lá começa a formação da grande rede Bradesco... Um dos brasileiros mais inteligentes em matéria de *marketing* da História do Brasil foi o Orosimbo Roxo Loureiro, que criou a caderneta de poupança Canguru, que é o princípio da caderneta de poupança...

GB: Mas o senhor revolucionou o *marketing* de seguro, não foi? O que o senhor fez era puro marketing.

MP: Era puro *marketing*, mas muita coisa aprendida com o Orosimbo. Quando Orosimbo Roxo Loureiro criou a caderneta de poupança Canguru, ele fez a massificação de banco. O banco do Orosimbo era o BNI, que construiu o primeiro grande edifício de São Paulo, o Copin, feito pela Companhia Nacional SNI, com 130 mil metros quadrados na época, 33 andares, que foi o primeiro desafio da arquitetura em volume de obra construída em São Paulo. O que fez o BNI? Tinha 20 agências na capital de São Paulo. Eu estou falando de 1954, governo de Getúlio, Getúlio se suicida, ministro da Fazenda do Café Filho é o Whitaker, é, o BNI surge nessa época. Vêm as crises, essa coisa toda, e o BNI não sobrevive. E, a inteligência do seu Amador, a visão do seu Amador, que tinha começado a fazer um banco de Marília à capital, mas da capital de novo para o interior, o Bradesco compra, das 20, 19 agências. Aí, surge o Bradesco na capital de São Paulo, quer dizer, surge o Bradesco, que tinha um banco na capital de São Paulo, e que fica com 19 agências porque uma foi vendida ao grupo da Cacique, que formava naquele tempo o Banco Nacional de Santa Catarina, mais tarde conhecido como o Nosso Banco, e mais tarde o Banco de São Paulo foi comprado pela família Almeida Prado, que foi, exatamente, oriundo daquela, da vigésima casa do BNI.

Foi então que me deu na cabeça do negócio ir para o Bradesco. Nós estávamos com dez seguradoras e dez bancos, nove ou dez bancos. Não éramos grande em nenhum, e, das dez seguradoras, tinha um maluco, que era o Mario Petrelli, entusiasmado pela idéia e que ficava correndo atrás o tempo todo. Mas eu não mandava em dez bancos. Comecei a ter uma preocupação.

CJ: Eram bancos pequenos?

MP: Não, não, eram bancos grandes.

CJ: E as seguradoras também? Dê alguns nomes de bancos, de seguradoras...

MP: As seguradoras também eram grandes. Vou dar exemplos de seguradoras: a Novo Mundo, que era uma companhia grande na época, a Columbia, uma das poucas companhias de seguro de vida, a Adriática, italiana, a Protetora, que era a maior companhia de seguro do Rio Grande. Você tinha a Rio Grandense. Você tinha a Atalaia, o Ouro Verde de Paraná, o principal grupo de seguros do Paraná. Quer dizer, você tinha um conjunto de seguradoras e um conjunto de bancos. E, obviamente, como diz o cinquentenário da Fundação, era uma coisa muito mais estratificada no sul do Brasil – Paraná, Santa Catarina e Rio Grande.

GB: Comprar agência naquela época era o mesmo que para gente comprar carta patente.

MP: Era comprar carta patente. Instalar agência era comprar carta patente.

Então, o que aconteceu? Começou a achar que tinha de procurar uma solução maior. Por que eu citei o Bradesco? Porque se o Bradesco era o maior banco do Brasil, eu cheguei a conclusão de que eu tinha que vencer os óbices e tinha que chegar no Bradesco.

Aconteceu, então, um fato muito interessante. Nós éramos seguradores do INCO (Banco da Indústria e Comércio de Santa Catarina), que era o maior banco do estado. Santa Catarina foi o primeiro estado do Brasil que teve um banco com agências em todos os municípios. Nenhum estado do Brasil, naquela época, tinha um banco com agência – Santa Catarina tinha 44 municípios – e o Banco Indústria e Comércio do Estado de Santa Catarina, Banco INCO, tinha 44 agências. Até para não perder tempo, o gerente morava em cima da agência, a agência era em baixo, o gerente morava em cima. E, em 1958, o Bradesco comprou o INCO,

FW: Com toda a rede.

MP: Aliás, compra o INCO em 1968, perdão. O que é que surge na minha cabeça? Com a ligação que tinha com o INCO, eu fui procurar o Bradesco. Nós éramos seguradores dos funcionários do INCO, INCOSAFO, seguradores da carteira rural do INCO, quer dizer, o INCO foi o primeiro banco, talvez antes do Bradesco, em que nós tivemos uma ação muito forte de seguro. Quer dizer, os funcionários do INCO tinham seguro, quem comprava um carro tinha financiamento com seguro. Então, com essa incorporação do INCO pelo Bradesco, eu fui ao Bradesco e procurei o seu Amador.

CJ: A direção do Boavista apoiava o senhor nesses empreendimentos?

MP: Eles acreditavam em mim exageradamente.

CJ: Eu imagino que o Dr. Roberto Boavista e o Dr. Amador tivessem algum conhecimento entre si...

MP: Não, eu tive a grande satisfação na minha vida de apresentar o Roberto Boavista ao seu Amador, como tive a grande satisfação na minha vida de apresentar o Braga ao seu Amador.

CJ: Ah, é? Ou seja, seguradora e banco nesse momento andavam separados.

MP: Os bancos, em geral, não trabalhavam com seguro. Um dos poucos bancos que trabalhavam com seguro na época era o Nacional, que lançou um seguro de acidentes pessoais, na época do José Luiz Magalhães, e que depois fez uma autofagia, porque engoliu o seguro de acidentes pessoais quando lançou o Guarda-Chuva. O Nacional lançou o Guarda-Chuva com a visão estratégica de combater o Top, pensando que estava combatendo o Top.

CJ: O que é o Guarda-Chuva?

MP: Quando nós lançamos o Top Clube, logo em seguida, o Banco Nacional – que já tinha o seguro de acidentes pessoais, aliás muito bem feito – resolveu criar um clube nos moldes do Top Clube, o Clube do Guarda-Chuva. E fez um negócio sem muita lógica. O Top Clube foi feito com a finalidade de estabelecer um plano de seguro que tivesse uma longa vigência. Não buscou fazer um seguro facilitado de taxa. Ele buscou fazer um seguro por faixa etária, o indivíduo escolhia o capital segurado de acordo com a faixa etária, e os aumentos de seguro eram proporcionais à faixa etária. O Guarda-Chuva fez questão de lançar um seguro de vida com taxas mais baixas do que o Top Clube, como se o cliente do Nacional fosse o cliente do Bradesco. E eu costumava dizer a eles na época: “Vocês deviam fazer um seguro com as mesmas qualidades do seguro do Top Clube, porque o que nós estamos fazendo é para o cliente do Bradesco e o de vocês para o do Nacional”. E faço justiça nisso, a um grande amigo meu, já falecido, o Amílcar Pizzato, do Bamerindus. Quando o Bamerindus quis lançar um seguro exatamente cópia do Top, ele me procurou: “Petrelli, como é que eu faço um seguro igual ao Top?”. Eu disse: “Olha, se você quer fazer uma coisa direita, eu te dou o projeto do Top inteiro. Se você quer fazer uma coisa maluca, de competição, de um balcão que não tem nada a ver com outro balcão, copia o que os outros estão fazendo, que está errado”. E aí o Pizzato pegou e criou o seguro do Bamerindus exatamente com as mesmas taxas e os mesmos critérios do Top.

CJ: Quando foi isso, já anos 80?

MP: O Pizzato deve ter lançado o Bamerindus Clube em 1979, 1980, por aí. A minha memória é boa, mas não está tão atualizada para a vida dos outros, para minha ainda está.

Aconteceu um fato interessante quando eu vim para o Bradesco.... Quando o Bradesco comprou o INCO, o INCO tinha duas companhias de seguro, a Pátria e a Nova Pátria. Para provar como o Bradesco não gostava de seguros ele não comprou as companhias. Ele comprou o banco e deixou as companhias de fora. Nesse momento, em que o Bradesco compra o INCO, nós, que éramos os seguradores do INCO, fomos à família Bornhausen e fomos também à família do Genésio Miranda Lins, que era o diretor- superintendente do INCO e sogro do Roberto Borhausen. Fomos e propusemos a compra das duas seguradoras, a Pátria e a Nova Pátria, exatamente com o argumento de que o Bradesco havia comprado o banco, mas não a seguradora. A Boavista tinha interesse em comprar as duas seguradoras. O nosso interesse era ficar com uma seguradora com sede em Santa Catarina, a Pátria, e com outra com sede no Paraná, a Nova Pátria, com o objetivo de montar o projeto de uma grande seguradora no sul do Brasil, nos moldes do projeto que havia surgido anteriormente na linha bancária, formatado pelo Irineu Bornhausen e pelo Vidigal e pelo Adolfo de Oliveira Franco. Estou falando do Banco Finasa, que foi o resultado da junção de um grupo de bancos, uma idéia sensacional criada anteriormente. Bem, então o Bradesco não comprou as duas seguradoras, mas nós também não conseguimos comprar naquela época, por um azar de percalço... Mas a vida

mostra que os azares de percalço são corrigidos. Passados três anos, nós compramos as duas seguradoras.

CJ: Que azar foi esse? Pode contar?

MP: Eu fui ludibriado pelo meu espírito de conversar tudo e de abrir tudo que ia fazer. Quando o projeto da compra das duas seguradoras estava pronto, eu abri o projeto para duas ou três pessoas, convidando-as para virem trabalhar conosco...

CJ: Já vi que o senhor não vai contar quem são essas duas ou três pessoas.

MP: Não vou dar o nome, porque morreram e que Deus os tenha em bom lugar... Mas elas quiseram nos passar pra trás e, no fim, pagaram a conta. Eu convidei essas pessoas e lhe disse: “Olha, na Boavista eu não posso dirigir essas companhias porque estou muito mais no Rio e em São Paulo e tenho outras missões. Nós queremos ter uma companhia no Paraná e uma em Santa Catarina, uma diretoria no Paraná e uma em Santa Catarina e como parece que vocês dois não estão satisfeitos nessa companhia, eu estou convidando vocês para serem o presidente e o diretor superintendente do projeto de aquisição das duas seguradoras pela Boavista”. Isso foi em setembro de 1968. O que aconteceu?! Eles ficaram satisfeitos, empolgados com a idéia e resolveram furar o negócio... e furaram o negócio. O negócio que estava apalavrado de nós comprarmos as seguradoras... O Bradesco comprou o INCO em 22 de abril de 1968 e assumiu no dia 2 de maio. Nesse dia, todas as agências já não tinham mais a fotografia do INCO, e sim a do Bradesco. E nós tínhamos fechado esse negócio logo em seguida à compra do INCO pelo Bradesco, e tínhamos estabelecido automaticamente a idéia das seguradoras virem para a Boavista. Eu contei a história toda para os cavalheiros e eles acharam que tinham a mesma capacidade que a Boavista de formar o mesmo elenco de pessoas, de alto gabarito, como nós havíamos formado no Top. O Top, eu estou dando o exemplo para vocês, tinha a nata do Rio Grande do Sul... Gente de peso do Rio Grande do Sul fez parte do Conselho Diretor do Top. A maior figura empresarial de Santa Catarina, o dr. Aderbal Ramos da Silva, era o presidente do Top catarinense. No Paraná, figuras destacadas, como o dr. Rui Ferraz de Carvalho, e mais outras tantos de alto valor, eram os diretores do Top. Como diz o próprio livro da Fundação Bradesco, o Top Clube era um plano de seguro mais regionalizado no sul do Brasil, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande.

Houve a compra, eu me dirigi ao “seu” Amador... Isso eu devo muito ao Lazaro Brandão, que era diretor-gerente do Bradesco, na época em que o Bradesco funcionava num prédio azul, que ainda existe hoje, onde então funcionava a direção central do banco, em frente ao prédio principal de hoje.

Eu fui conversar com o Brandão e ele me disse: “Olha, a idéia é muito boa, mas eu quero te dizer que o seu Amador não gosta muito de seguro. Veja que tem um detalhe importantíssimo. Nós compramos o INCO e não compramos as companhias. E o sr. Amador já teve a Porto Seguro e não quis ficar com ela (deu ao Quirino)”.

Muito bem, eu não sei se estava com boa lábua ou boa argumentação, só sei que sentei com seu Amador junto com o Brandão, às nove da manhã, e a reunião só terminou às seis da tarde. O seu Amador disse: “A idéia está comprada, acho uma coisa muito inteligente, acho, efetivamente, que é um negócio empolgante. Acho que essa idéia de levar seguro ao povo é muito importante no Brasil”. No dia seguinte, a partir da decisão pragmática e programática dele, chamei a agência e começamos a desenhar o material publicitário. Lembro-me como se

fosse hoje que, numa noite no Captain Bar, no Hotel Comodoro, em São Paulo, num grupo de amigos, obviamente que a minha vida era muito mais sedimentada no Sul, quase tudo que eu inventava, que eu fazia era com gente do Sul. Agência de publicidade, era a Equipe, que era do Sul. O redator do Top Clube, era Osvaldo Goldenice, por sinal, um dos melhores redatores de comunicação que eu vi na minha vida. Um português maravilhoso, uma maneira de expor estupenda, até eu me lembro que ele dizia o seguinte, “em tanto de tanto de 1964, reuniram-se na cidade tal homens com alta responsabilidade nas lidas empresariais brasileiras, para fundar o Top Clube Turismo Organizações e Previdência”.

Você pode perguntar, por que Top? O nome Top, eu vou contar a vocês, é aqui do Rio. Tinha uma boate aqui, recém-criada, ali na Praça do Lido, que se chamava Top. Eu gostei do nome, Top. Top é alto, é para cima, é altitude. Peguei o Top e fomos desenvolver o Top: T, turismo, O, organização, P, previdência: Turismo Organização e Previdência, Top Clube, o seguro de todos. Levamos a idéia e o seu Amador disse o seguinte: “Quando é que lançamos?”. Eu digo: “Quem manda é o senhor”. Marcou-se o lançamento do Top Clube para o dia 5 de março de 1970.

Houve um fato muito interessante que mudou a História do Brasil na questão de educação. No Captain Bar, havia um cartaz, muito bonito, de uma mulher, uma criança e um pai, e um de nós – não vou nominar quem teve a idéia - pegou e fez no cartaz um pequeno box e escreveu: “Parte dos resultados será destinada à educação”.

FW: Foi o senhor que teve a idéia.

MP: Não, honestamente, não me lembro. No dia seguinte, saí com o cartaz debaixo do braço e fui ao banco todo sorridente - isso tem comprovação, porque está agora também no livro da Fundação. Cheguei ao banco, seu Amador estava lá e também o Cadente, e o Brandão. Tirei o cartaz e mostrei ao seu Amador. Ele pegou o cartaz e pensei comigo: “O homem não gostou da idéia”. Foi aquela frustração momentânea. Ele pegou e escreveu: “A totalidade dos recursos será destinada à educação”. O Brandão falou: “Seu Amador, aí não dá... a totalidade dos recursos ser destinada a educação, não dá. E aí, quem paga o prêmio? Quer dizer, vamos inverter. A totalidade dos resultados é destinada à educação”. Aí nasceu a idéia...

FW: Da Fundação.

MP: Não, a Fundação já existia, mas era uma coisinha incipiente mesmo.

CJ: Aí ela consegue recurso. É isso?

MP: Aquilo cria o impacto da origem de dizer o seguinte, é um projeto grande e tudo o que entrar de receita, o Bradesco não cobra nenhuma comissão, o Bradesco não cobra taxa bancária, o Bradesco não cobra nada, e vamos fazer tudo isso em benefício da educação. E, no dia 5 de março de 1970, nós resolvemos que o lançamento seria no Rio de Janeiro, porque o Bradesco no Rio de Janeiro, na época, tinha apenas 16 agências. O Bradesco era um banco muito grande em São Paulo, muito grande no Paraná, grande em Santa Catarina, onde havia comprado o INCO, ligeiramente grande no Rio Grande, com cerca de 20 agências. Mas no Rio de Janeiro era pequeno, com cerca de 16 agências. Vamos lançar no Rio de Janeiro, para dar impacto.

CJ: Conquistar mercado.

MP: Além de conquistar mercado, trazer uma figura que era muito simbólica no Brasil, que era a figura do seu Amador. Porque o seu Amador não saía da casca. O carioca não o conhecia. Então, nós anunciamos o lançamento do Top Clube para o dia 5 de março no Iate Clube do Rio de Janeiro. Quando o seu Amador veio dar a primeira entrevista coletiva no Rio de Janeiro – que foi aqui na Rua do Passeio, no edifício do Boavista –, a imprensa inteira quis conhecer o mito. Era a história daquele homem que, saindo da roça de Birigui, Penápolis...chegou a fazer o “Banco Brasileiro dos Dez Contos”, que era a antiga Casa Bancária Zezé de Almeida, que se transformou no Banco Brasileiro de Descontos, que em oito anos se tornou o primeiro banco do Brasil, e que em 1970 já era, disparado, o primeiro banco do Brasil, com 356 agências e com o maior número de correntistas existentes em qualquer banco do país. E, para o lançamento do Top Clube, o seu Amador tinha me dito o seguinte: “Já que nós temos que fazer impacto, quem fala sobre educação?”. Eu disse: “Seu Amador, sobre educação o ideal é seja o ministro Jarbas Passarinho quem fale”. E ele me perguntou: “Qual a sua ligação com o Jarbas?”. Eu respondi que não tinha ligação pessoal alguma com ele, mas que um grande amigo meu, o coronel João Alberto da Rocha Franco, tinha. Ele, inclusive, havia me ajudado, antes de eu criar o Top, a inventar um plano chamado Aladim, que eu não sei se já falei para vocês, depois eu chego lá.

CJ: Não, não falou não. O senhor poderia contar a historia toda do Top e depois volta ao Aladim.

MP: Depois eu volto pro Aladim.

CJ: Não só para o Aladim. Vamos tentar mapear um pouco todas as idéias que o senhor teve até chegar ao Top.

MP: Eu disse que não tinha ligação com o ministro Passarinho, que, aliás, foi quem depois estatizou o acidente de trabalho. Nós travamos uma luta titânica contra essa estatização, que foi um absurdo.

Bem, aí o coronel Alberto da Rocha Franco – que era filho do vice-governador do Paraná, dr. Renato Franco⁷² – convidou o ministro Passarinho para ser o orador oficial do lançamento do Top. E, obviamente aquele negócio de ministro, aquela preocupação toda, será que ele vem, não vem... O Iate Clube estava cheio, aquela multidão, seu Amador, a imprensa toda, tinha aparecido o bicho do mato que ninguém conhecia. E a grande sensação, o ministro Passarinho, não chegava. Aí o seu Aguiar me chamou no canto e me perguntou: “Petrelli, e o ministro?” Eu disse: “Seu Amador, o coronel Franco me garantiu que ele vem, e eu acredito que ele venha, sem dúvida nenhuma”. E, daqui a pouco, pára o carro do ministro e surge o Passarinho, que realmente faz um discurso excepcional, dizendo que estava surgindo ali a primeira idéia no avanço e no desenvolvimento, da contribuição do empresário brasileiro para a educação. Falou também o Laudo⁷³, que era o governador de São Paulo, e depois eu falei. Naquele dia, para sensação da cidade do Rio de Janeiro, pela vez primeira apareceu em público o embaixador americano que tinha sido seqüestrado. Eu acho até que ele foi seqüestrado porque a mulher era...

⁷² Renato Franco era vice-governador do Pará, e não do Paraná.

⁷³ Laudo Natel.

CJ: O senhor já contou essa história.

MP: O Top chegou a ser, sem dúvida alguma, um passo na história do seguro brasileiro e do mundo. Por que o Top foi lançado por duas seguradoras? Naquela época a Boavista teve a idéia, mas a SulAmérica tinha uma grande ligação com o Bradesco e era, sem dúvida nenhuma, como é até hoje, uma grande companhia de seguros. Então, por idéia do Brandão e do seu Aguiar, eles nos sugeriram que puséssemos a SulAmérica no plano.

CJ: Havia algum problema em fazer isso?

MP: Não. O dr Roberto Boavista, o dono do Boavista, se dava muito bem com a família Larragoitti. E eu me dava muito bem com o Leonídio Ribeiro, o Lucio Cardoso de Sousa e o Raul Rude, que eram os dois principais executivos da SulAmérica, e com Rodolfo Berardinelli. Montamos um grupo de trabalho. O seguro Top Clube foi lançado pela SulAmérica e pela Boavista - não havia Atlântica naquela época - em 1970, no dia 5 de março.

O desenvolvimento dessa apólice foi impressionante. Quando eu deixei, em 1985, o grupo Bradesco para ir para o Banco do Brasil, essa apólice tinha um milhão e tantos mil segurados. Eu tenho a ousadia de dizer que ela foi a maior apólice aberta de Seguro de Vida de grupo *do mundo!* E proporcional à população.

CJ: Acho que agora o senhor já pode falar do Plano Aladim...

MP: A minha mania de achar um campo de atividades em que pudesse se incorporar o seguro e massificar o seguro, a primeira idéia nasceu de uma luz. Cobrança de seguro na conta de luz. Chamava-se Plano Aladim. Qual era exatamente a minha preocupação? O que é que o indivíduo tem que ter? Casa e luz. Muitas vezes ele não tinha telefone ... Isso era governo Costa e Silva, o ministro, se não me engano, era o Costa Cavalcanti e o ministério⁷⁴, se não me engano, era aqui na Almirante Barroso, ou rua México, uma coisa assim... Nós tivemos a idéia do Plano Aladim, que era a possibilidade do indivíduo fazer seguro e autorizar o débito do seguro na conta de energia elétrica. Nós fomos ao governo e fizemos uma exposição muito ampla ao Dr. Paulo Romano, à época diretor do DNAEE, e ele, empolgado com a idéia, baixou uma portaria dizendo o seguinte: “Considerando o aspecto social do seguro, considerando a necessidade de expandir o seguro brasileiro, considerando a necessidade de levar o seguro a todo e qualquer cidadão brasileiro, ficam autorizadas as companhias distribuidoras de energia elétrica do país, a debitarem na conta de energia elétrica, mediante prévia autorização, expressa pelo usuário e consumidor de energia elétrica, o prêmio de seguro correspondente ao que ele tiver interesse em debitar”. Isso alvoroçou o mercado. Obviamente, como eu tive a idéia, eu, quando tornei a idéia um fato público, já tinha procurado ganhar espaço. Eu já tinha tranqüilamente, umas 17, talvez 20 concessionárias de energia elétrica empolgadas pela idéia, que já estavam convencidas, eu dou exemplo. Mauricio Schulman naquele tempo, era o vice-presidente da Eletrobrás⁷⁵, o Mario Bhering era presidente da CEMIG. A nata da eletricidade brasileira achou o plano... O Antonio Gallotti era o presidente da Light. O Dr. Cruz era o chefe de gabinete do Antonio Gallotti. Quer dizer, nós já tínhamos corrido algumas das mais importantes empresas de energia elétrica do país, mostrando esse aspecto social. E, quando saiu

⁷⁴ Ministério das Minas e Energia.

⁷⁵ O cargo não existia; ele era um dos diretores.

a portaria, já estávamos bem na frente, no sentido de adesão dessas empresas. E, aí, o que aconteceu? Aquela concorrência que é sadia. Não estou criticando a concorrência, porque a concorrência é que aprimora, na realidade, as coisas. A concorrência começou a ir em cima das companhias de energia elétrica. E, naquele tempo, as companhias de energia elétrica, quase todas, eram estatais. Aí, o Paulo Romano, com muita correção, me chamou e disse: “Olha, aquela portaria que eu baixei está criando um problema no setor energético. E, como eu baixei a portaria autorizando, eu vou pedir para o José Duarte fazer uma nova, revogando”. E aí, o Aladim, não acendeu. Mas foi a primeira idéia minha.

Quer dizer, eu diria que a minha idéia de vender seguro popularmente começou no servidor público, do servidor público eu fui para o operário, do operário eu vi que era importante alcançar o universo. O que era o universo? Era a conta de luz. No universo, eu já tinha inventado, mais ou menos na mesma época, o Top. O Aladim é de 1966 e o Top é de 1964. O Top pegava bancos e pegava seguradoras, e o Aladim pegava o universo. O Aladim pegava toda e qualquer rede. Naquele tempo, se não me falha a memória, num levantamento que eu mandei fazer, vocês se lembram que quando o Brasil ganhou a copa do México, o Médici dizia: “para frente Brasil, noventa milhões”. É 1970, portanto, antes o Brasil não tinha 90 milhões. Está certo, nós estamos falando de um Brasil de 75, 72 milhões de brasileiros. Não o Brasil de 5.657 municípios, e sim um Brasil de, aproximadamente, quatro mil municípios. Não de 27 estados, um Brasil de 22 estados. O que acontece? A idéia do Top, com os dez bancos, não vingou, e aí eu venho com a idéia do Aladim. A idéia do Aladim foi revogada, a luz não acendeu, eu volto para um banco maior. E daí, do banco maior, eu considero, sem dúvida alguma, que o Top foi o precursor da modernização e da massificação de seguros no Brasil. E, inclusive, de uma coisa muito importante, da conscientização do corretor do seu valor. Porque daí para frente o próprio corretor começa a procurar criar novos clubes, novas entidades. Quer dizer, ele modifica a história do seguro brasileiro. Essa é a minha opinião sobre o Top.

FITA II

MP: Isso aqui foi o que eu achei... Rasguei um monte de coisa dos meus arquivos que não devia ter rasgado, jogado fora, de modo que...

CJ: Eu fiquei com uma curiosidade olhando as fotos, ao final da entrevista, sobre o cheque-auditório, sorteio. Qual era o valor desse seguro para o operário? Era um valor baixo?

MP: Deixa eu dizer. Eu sou totalmente contra, vou dar uma declaração de ponto de vista, oferecer seguro a um indivíduo que não tenha cobertura de morte. É uma questão de espírito, de fundo ético. Eu acho que, quando se faz o que está sendo feito hoje no Brasil por alguns sistemas, oferecer seguro, na conta disso, na conta daquilo, de acidente pessoal, não é disso que o povo precisa.

CJ: Mas a proposta do senhor era um seguro de vida.

MP: O meu era seguro de vida. Pagamento por morte em qualquer circunstância.

CJ: Mas o valor era baixo?

MP: O seguro pessoal é pagamento por morte acidental. Uma parcela da humanidade, que é ínfima, morre de acidente, e tem uma grande parcela, que é aquela total, que vai morrer de qualquer jeito. O seguro era proporcional ao salário.

CJ: Ah....

MP: Não adiantava eu fazer um seguro. Primeiro, para não ser anti-seletivo, eu não podia fazer um seguro em que um indivíduo sem capacidade econômica, escolhesse um seguro alto, para me fraudar. Eu vou dar um exemplo: uma simples costureira, isso funcionou muito na seção de verificação do Top Clube... Aparecia, vamos admitir, um cartão de uma pessoa de renda baixa, renda ínfima, e que fazia um seguro top de linha. Antes de ser aceito esse seguro, ele passava por uma triagem para evitar aquilo que eu sempre me preocupei, que é a ação judicial. Graças a Deus, isso funcionou muito bem, e nós evitamos centenas e centenas de sinistros falsos, graças à verificação prévia da capacidade financeira do indivíduo de aderir àquele capital segurado.

CJ: Então o senhor diminuiu o risco?

MP: Não, pelo seguinte. Por exemplo, uma costureira com renda mínima que fazia o maior capital segurado do Top. Nós não botávamos em vigor, nós mandávamos verificar, e quase sempre ela estava ou no fundo de um hospital, ou já pré-morta. O que se evitava fraude. Porque o seguro tem que estar de acordo com a capacidade de quem o contrata.... Acho que 90% da humanidade é boa, mas os 10% negativos, se nós fiscalizarmos, podemos diminuir de dez para cinco. Então, o que acontece? Se você fizesse uma fiscalização prévia, vendo que aquele cavalheiro, que aquela pessoa estava fazendo um seguro acima da sua possibilidade, você evitava uma discussão em juízo posterior. E quase sempre dava certo. Então, o seguro era escalonado de acordo com a capacidade salarial. Isso no seguro das empresas. Agora, no seguro do banco, na realidade, ele escolhia o capital de acordo com a faixa etária. Mas havia essa preocupação da gente. Esse cara aqui é um lavrador, será que ele está fazendo esse seguro de 500, 400 mil reais, não tem alguma história por detrás? Para isso, nós tínhamos uma equipe de peritos, que procurava visitar a pessoa antecipadamente para checar. Por que o senhor está fazendo seguro, aquela coisa toda? E, quando procurava a pessoa, já a encontrava, na maior parte das vezes, não podendo fazer o seguro. Com isso, evitava-se a possibilidade da fraude, da ação. É muito desagradável, você ter a imagem que querem dar ao segurador de que o segurador não paga seguro. Segurador paga seguro, agora, o que ele tem que evitar é pagar fraude. Quer dizer, fraude em seguro existe, como existe fraude em qualquer outra atividade humana.

FW: Podemos seguir em frente. O senhor foi o idealizador e o responsável pela implantação do Seguro Saúde Bradesco, não foi?

MP: Não, eu não fui o responsável... fomos um grupo de pessoas. Quer dizer, eu sempre fui metido. Eu sou um hipocondríaco pleno. Para vocês terem uma idéia [mostra caixas de remédio, risos]. Então, uma das minhas atividades clandestinas, é o exercício da medicina. Eu receito com muita facilidade [risos]. Tem muita gente que antes me consulta, eu não vou dar o nome, pega o exame médico. Um deles é o João Elísio. Ele pega o exame médico e pergunta pra mim: “O que é que você acha?”. Eu digo: “Isso, isso e isso”. E já começa a dar idéia de

receita, qualquer dia o Conselho Regional de Medicina me chama atenção. Você fez uma pergunta e eu acabei brincando...

FW: Foi sobre o Seguro Saúde Bradesco.

MP: Então, no Rio de Janeiro, havia um dos maiores médicos do Brasil, coincidentemente, também paranaense, o dr. Mario Pinto Miranda, da Clínica São Camilo, aqui pertinho. Era uma das maiores figuras da medicina brasileira, e foi, inclusive, um dos médicos chamados quando houve o derrame do Costa e Silva, naquela junta médica para dar o atestado. Eu era cliente do Mario, e ele costumava me perguntar: “Petrelli, por que é que você não pensa em seguro saúde?” E eu teimava, teimava. A preocupação com seguro saúde sempre foi muito grande entre as seguradoras, e é uma preocupação até hoje. É uma preocupação muito grande também, dos próprios bancos, essa coisa toda, e não encontrei receptividade. Eu estou falando, o Mario Miranda morreu em junho de 1976 e nós fomos lançar o Bradesco Saúde em 1982. Portanto, quando Mario Miranda, que era meu médico, falava em seguro saúde, eu já vinha com a cabeça pensando nisso há anos e anos, mas não conseguia vencer os óbices, aquela preocupação.

FW: Não houve ninguém que tentou fazer antes disso?

MP: A pioneira em saúde foi a São Silvestre, do Hospital São Silvestre no Rio de Janeiro, teve a SINASA do Raimundo Brito, teve a Golden Cross, do Milton Afonso. Aí tem até uma passagem muito interessante, pilhérica, que eu conto daqui há pouco. Eu vivia querendo lançar o seguro saúde, mas o medo era muito grande e com razão. Tanto o medo tem procedência que as companhias estrangeiras têm medo da operação de seguro saúde e hoje o seguro saúde no Brasil está tendo grandes problemas exatamente pela legislação que foi feita... Eu tenho uma profunda amizade e admiração pelo meu querido amigo José Serra, mas acho que ele errou na maneira como conduziu a reforma do seguro saúde. Ele fez um seguro social, quando se trata de um seguro de ordem econômica. É um contrato bilateral entre um indivíduo e uma empresa, que escolhe o critério que quer fazer o seguro e as condições para fazer. E o Serra veio e modificou tudo aquilo que nós tínhamos aprovado na Câmara.

FW: Mas dr. Mario, me esclarece uma coisa. A concepção do Seguro Saúde do Bradesco não é diferente do Plano de Saúde da Golden Cross?

MP: São evoluções. Quando o Itaú lançou o seguro Hospitaú, o seu Amador me disse o seguinte: “Petrelli, como é que o Itaú lançou o seguro e nós não temos seguro”. Eu disse: “Seu Amador, eu estou há dez anos falando isso”. “Então, lance urgente!”. E aí, efetivamente, nós tivemos uma visão... Presto uma homenagem hoje a quem morreu há dez dias atrás, o dr. Aloísio Salles, um dos maiores médicos do Brasil. Antes de lançar o seguro saúde, fui até o dr. Aloísio, que era presidente do INPS naquele tempo, e velho amigo meu, e lhe disse: “Olha, nós estamos com a idéia de lançar o seguro saúde”. E o Brasil tem moeda para tudo. Nós tínhamos 16 moedas. Era moeda para tudo, URV, qualquer coisa tinha um apelido.

FW: ORTN, BTI.

MP: ORTN, não sei o que, BTN. Aí eu perguntei ao dr. Aloísio porque ele não criava uma moeda para o seguro saúde, uma referência. Foi assim que surgiu a URS, Unidade Reajustável de Saúde...

FW: Não se trabalhava com isso?

MP: Não. Estava completamente solto. Aí é que veio o grande erro do Itaú... O Itaú teve a inteligência e o brilho de lançar o Hospitaú, mas não percebeu uma coisa fundamental, que você não podia atrelar a correção tarifária do Seguro Saúde a uma coisa chamada inflação oficial. Ele lançou o Hospitaú amarrando qualquer correção tarifária à inflação. Não tinha lido o relatório Arkennedy, pois se tivesse lido o relatório do Arkennedy americano teria visto que aquilo não daria certo. Porque a saúde americana...

FW: Os custos vão acima do...

MP: Exatamente. O custo médico não tem nada a ver com o valor da inflação. E à medida que a medicina evolui, os serviços médicos ficam mais caros, os aparelhos ficam mais caros. Eu que botei *stent* ... o meu prêmio de seguro deve botar um *stent* de dois mil reais. Eu já botei um de 12 mil. Quer dizer, eu estou levando vantagem em cima da seguradora. Então, quando nós lançamos o seguro saúde do Bradesco, foi, talvez, o maior lançamento até então da Embratel, com 72 salas ao vivo, ao mesmo tempo no Brasil inteiro, cerca de quatro, cinco mil gerentes e funcionários do Bradesco. Sistema de telex de ida e volta, aquela coisa toda. E a minha última frase, eu me lembro, foi a seguinte: “Acabamos de hospitalizar o Hospitaú”. E, realmente, hospitalizamos o Hospitaú.

FW: Mas quer dizer então que o senhor, antes de lançar o plano, foi conversar sobre o indexador?

MP: Quando nós lançamos o seguro saúde, já lançamos com a nova unidade.

FW: Mas isso era oficial ou foi o Bradesco que criou o índice?

MP: Não, nós não podíamos criar. Nós fizemos um contrato com o indivíduo. Primeiro nós fizemos um trabalho muito bem feito, que foi conscientizar o médico brasileiro que o seguro saúde era uma necessidade, um benefício a favor do médico e do cliente. Fizemos palestras no Brasil inteiro. E, para ter idéia de palestra, não se fez palestra em botequim não. Em São Paulo, foi no Macksoud, com o dr. Adib Jatene. Em todas as principais cidades do Brasil nós formamos uma equipe onde muitas vezes eu comparecia, o seu Aguiar, o Braga, com uma equipe completa para explicar ao corpo médico o que era o seguro saúde, distribuir material, mostrar que estava se trazendo alguma coisa em benefício do cidadão, mas sem prejudicar o médico! Formamos uma opinião favorável. E com isso é que, efetivamente, nós tivemos a vantagem de lançar um seguro saúde que não estava amarrado às correções, prêmio e tarifa à inflação, estava amarrado à Unidade Reajustável de Saúde, que era um fator indebitário.

FW: Que já havia sido criado pelo governo através de um decreto?

MP: Por uma resolução do INPS. Quer dizer, o INPS criou, determinou, as tabelas todas.

FW: O INPS já fazia esse acompanhamento?

MP: Já fazia, já fazia... O que aconteceu então com o Hospitaú?! O Hospitaú lançou um plano sensacional, mas ele foi agressivamente em cima da carteira da Golden, o que foi um outro erro do Hospitaú – não estou fazendo crítica, porque considero o Itaú um dos melhores grupos financeiros do Brasil. E, quando ele foi, agressivamente, em cima da carteira da Golden, sua intenção era buscar, com inteligência, aquele indivíduo que já tinha seguro. Ele achou que era mais fácil pegar quem já tinha seguro. Então, fez um trabalho enorme de agenciamento, cooptando os segurados da Golden. Está aí o dr. Milton Afonso, com seus quase 90 anos, que pode confirmar isso. Mas o que aconteceu? Ele fez um trabalho, gastou publicidade, gastou campanha, gastou agenciamento, para trazer trinta e poucos mil segurados da Golden. Eu fui mais esperto, eu fui conversar com a Golden e comprei a carteira da Golden – 140 mil. Quer dizer, ao invés de ficar furungando um a um, nós fomos ao dr. Milton Afonso e dissemos: “Olha aqui, Milton, você está operando uma coisa que você não pode operar”. O plano de saúde Golden Cross é pré-pagamento, medicina de grupo. “Vocês estão operando uma coisa que o Decreto Lei 73 não lhe faculta, e que o governo ainda não regulamentou por omissão. Mas você está operando alguma coisa que você não devia operar. Você está perdendo a carteira para o Itaú, porque o Itaú está fazendo um trabalho inteligente. Você já perdeu 30 mil segurados. Você não quer nos vender os 140 mil que você ainda tem?”.

FW: Mas por que ele não poderia?

MP: Porque, se você pegar o Decreto Lei 73, você vai encontrar que o seguro saúde não estava regulamentado. E isso foi uma omissão do governo, porque no Decreto Lei 73 do tempo do Castelo com o Paulo Egídio, depois de regulamentado...

FW: Previa-se a regulamentação e incluía o seguro saúde, eu me lembro do senhor falar disso.

MP: No 60.459....

FW: Que 120 dias depois seria regulamentado.

MP: Exatamente. Nº 60.459, de 13 de março de 1967, dois dias antes de terminar o governo do Castelo, já vinha a previsão da regulamentação...

FW: ... que não foi feita.

MP: E que o governo nunca regulamentou. Quando é que veio a ser feita a regulamentação? No governo do Fernando Henrique.

CJ: Com o ministro Serra.

FW: Então, isso significa que os planos de saúde estavam operando no vácuo dessa legislação?

MP: Exato, no vácuo dessa legislação. Agora, o Milton percebeu esse assunto, que vinha perdendo a carteira para o Itaú. E o Itaú vinha fazendo licitamente. Vinha fazendo o seguinte: para quem já tinha um seguro saúde na Golden, era mais importante ter no Itaú ou na Golden? Qualquer cidadão vai preferir ter no Itaú, que era uma potência de banco. O que eles fizeram? Foram cooptando os segurados da Golden para o Itaú. Quando isso começou a acontecer isso, nós tivemos a intuição – eu, o Gabetti, que era o vice-presidente do Bradesco, o Dr. Eduardo Viana⁷⁶ e o Ararino⁷⁷ – e fomos ao Braga e ao seu Aguiar e dissemos o seguinte: “Olha, o ideal é a gente já sair com uma carteira ampla”. Ao invés de lançarmos e sairmos cooptando gente na rua, vamos conversar com a Golden Cross e vamos adquirir a carteira deles. Então, no dia que lançamos o Bradesco Saúde, nós já éramos quatro vezes maior do que o Itaú. Por isso que eu disse aquela frase “Acabamos de hospitalizar o Itaú.” Numa operação de *marketing* e de inteligência comercial, nós formamos uma carteira numa conversa rápida. A nossa conversa com o Milton para fechar esse negócio começou na minha sala, na rua Barão de Itapagipe, às nove horas da manhã de um dia, e terminou às três horas da tarde do dia seguinte, em meia hora, no hospital da Golden Cross. Quando ele concordou, disse: “Está fechado o negócio, vamos transferir a carteira”. Ele foi inteligente, nós fomos inteligentes ...

CJ: E a regulamentação no governo Fernando Henrique, já com o ministro Serra, reestrutura o seguro saúde novamente.

MP: Eu não posso falar muito sobre seguro saúde hoje em dia.

CJ: O senhor se afastou?

MP: Eu estou muito afastado, não posso falar muita coisa. Eu vivi muito o período da regulamentação enquanto a lei era votada na Câmara, no Senado.

CJ: O senhor era convidado a falar nas comissões?

MP: Eu participei de todo o processo de conversação na Câmara. Inclusive quem participou muito conosco foi o Ronaldo César Coelho, que era deputado pelo Rio de Janeiro, e que foi designado pelo então presidente da Câmara, Luiz Eduardo Magalhães, para ser o interlocutor naquele projeto do seguro saúde. O projeto que saiu da Câmara era um projeto que tinha falha como todo projeto tem, mas era 85% bom. Quando chegou ao Senado, começou-se a criar uma série de dificuldades, de pontos de vista diferentes. A Câmara, com seus 503 deputados a época, e não 513, aprovou e votou um projeto melhor. Quando chegou ao Senado, as divergências foram maiores, mas mesmo assim aprovou-se um projeto que, eu diria o seguinte, tinha uns três ou quatro artigos para serem mudados. O nosso ministro Serra tomou decisões com as medidas provisórias, de mudar a lei⁷⁸ e ao invés dos três ou quatro artigos que precisavam ser mudados, eu tenho a impressão que foram mudados 29. E aí a coisa começou...

⁷⁶ Eduardo Baptista Viana foi presidente do Grupo Bradesco de Seguros.

⁷⁷ Ararino Sallum de Oliveira.

⁷⁸ A lei é a 9.656, de novembro de 1998.

CJ: E a Federação? As seguradoras não se mobilizaram junto ao ministro?

MP: Mobilizaram, mas era uma questão de ponto de vista. O ministro Serra tinha um ponto de vista sobre o seguro saúde diferente do ponto de vista que eu tenho. O seguro saúde é um seguro de ordem econômica e ele considerou o seguro saúde de ordem social. Por isso acabou com o seguro saúde individual. Hoje ninguém mais está fazendo seguro individual porque... Na hora em que você dá uma decisão, em que você estabelece faixas etárias comprimidas, fica caro para o moço e barato demais para o velho, mas aí não tem moço para pagar o do velho. Então, as companhias seguradoras, que deviam ter aproximadamente cinco milhões e meio de segurados de saúde há quatro ou cinco anos atrás, hoje estão com quatro milhões. E praticamente ninguém, ao que me parece, está vendendo seguro individual hoje. Estão vendendo seguro saúde coletivo. Porque, na realidade, o empregador sabe da necessidade que tem de não deixar o empregado pendurado no INSS e faz o seguro. Ele está disposto a negociar o preço da tarifa justa.

FW: Tudo bem, então, com relação ao seguro saúde. Eu vou pular um pouco aqui da sua cronologia e queria que o senhor falasse da sua experiência com relação ao BrasilCap e à FederalCap.

CJ: Posso aproveitar e complementar? Além de contar as experiências, quais foram as dificuldades? Porque o senhor está trabalhando o tempo todo na iniciativa privada e vai para o Estado. Outra realidade! Conte-nos também um pouco das dificuldades para implementar idéias.

MP: A minha opinião era a seguinte. Eu sou um político frustrado...

CJ: O senhor nos contou.

FW: Não é frustrado porque o senhor fez a política social dentro do mercado.

MP: Na realidade, a minha incursão na vida pública foi decorrência do entusiasmo que eu sempre tive por política. Eu sempre convivi muito com a classe política. E sou um admirador da classe política. Esse negócio de dizer que todo político brasileiro é corrupto, como em toda e qualquer atividade, na Igreja tem corrupto, na Igreja tem pedofilia.

FW: Uma hipocrisia muito grande.

MP: Em todo lugar tem corrupto, em todo lugar tem pedofilia, essa coisa toda. O que existe é um chamamento de atenção maior pela imprensa, da qual eu faço parte, de que, na realidade, a imprensa vulgariza muito o ato de corrupção política, do partido político. Então, quando o Bradesco me convidou, o Braga me convidou para vice-presidente executivo do grupo, quando o Bradesco assumiu a Atlântica-Boavista, eu disse ao Braga uma coisa: “Eu tenho um prazo máximo para ficar, e um prazo mínimo que eu admito”. Porque eu não quero deixar de fazer uma incursão pela parte política, que eu vivia sendo convidado. O Ney Braga me convidou, o Jorge Bornhausen me convidou, e eu sempre participei. E ativamente. Só não

tinha voto porque não corria, podia ser que tivesse. Tem até uma passagem que é a seguinte. Eu disputei uma eleição.

CJ: O senhor nos contou.

MP: Eu disputei uma eleição.

FW: Para o Senado.

MP: Exatamente. Eu disputei juntamente, em oposição a um dos maiores amigos da minha vida: José Richa. E tenho a satisfação de dizer que nós ganhamos dele. Perdemos na sublegenda. Ganhamos dele por duzentos mil votos. Perdemos quando o Enéas⁷⁹ somou com o dele. O Túlio e eu ganhamos dele.

GB: Morreu há uns dias atrás. O Enéas.

MP: O Enéas morreu há pouco tempo atrás, e o Richa também. Então, quer dizer, para mim foi frustrante o fato de disputar eleição, porque eu era obrigado, em qualquer lugar que eu fosse, a elogiar o Richa. E fiz isso com muita correção, com muita elegância, elogiando permanentemente o Richa, dizendo que ele era um grande candidato. Mas, a minha vontade de participar do governo era muito grande, fazer política, essa coisa toda. E quando veio a escolha do Dr. Tancredo para presidente da República, eu participei ativamente daquele movimento. E fui convidado por ele, ainda em vida, para ser diretor do Banco do Brasil, na carteira de Comércio e Indústria. E, obviamente eu disse ao Braga: “Olha, dessa vez eu vou”. O Dr. Tancredo morreu no dia 21 de abril, e veja que tem coisa interessantíssima do Dr. Tancredo, que um dos decretos mais importantes, que muda a história da economia brasileira, ele deixou pronto. Está publicado no dia 18 de março de 1986⁸⁰, que é exatamente o decreto da extinção da conta movimento⁸¹. O que era a conta movimento? Era um caixa dois da República, movimentado pelo Banco do Brasil. E tanto esse decreto estava pronto que o Sarney assinou-o no dia 18 de março, que foi o primeiro dia dos decretos. Que era a extinção da necessidade da discussão interna da conta movimento. Logo que entrei no Banco do Brasil, a minha primeira preocupação foi... Eu tinha um respeito profundo pelo Banco do Brasil, como tenho até hoje. Considero o funcionário do Banco do Brasil altamente competente, especializado, mas ele era autoritário. O funcionário do Banco do Brasil se considerava uma autoridade e não entendia naquele momento que autoridade era o povo, era o cliente.

FW: Era o correntista.

MP: Encontrei uma grande colaboração de uma pessoa que mais tarde viria a ser presidente do Banco do Brasil, o dr. Alcir Calliari. Eu disse: “Calliari, é importante a gente tirar o gerente do terceiro andar. Vamos botar o gerente mais ou menos como eu vivi dentro do Bradesco. O gerente tem que ficar no chão. E vamos tirar esse negócio do gerente ser importante, de ter secretária, e isso e aquilo”. E se criou, no centro de Brasília, a primeira agência do Banco do Brasil moderna, em que o gerente veio para o meio da agência. Eu defendi

⁷⁹ Enéas Faria.

⁸⁰ Quis dizer 1985.

⁸¹ A “conta movimento” do Banco do Brasil surgiu em março de 1965 e foi extinta em 1984.

uma tese de que o Banco do Brasil, sendo uma sociedade anônima, apesar de majoritária pelo governo, tinha os mesmos direitos que qualquer outro banco, porque ele era uma sociedade aberta, de vender seguros. Tenho a satisfação de dizer que fui o primeiro a falar em criar uma seguradora dentro do banco. E o Banco do Brasil criou. Eu costumava dizer que o banco estava vendendo verdura, ao invés de vender jacarandá. Mais tarde, o Calliari, quando assumiu a presidência, criou a BrasilPrev, em seguida, quando o Ximenes assumiu a presidência, já no governo Fernando Henrique, transformou o Banco do Brasil num banco de competição, igual qualquer outro banco. Criou o sistema de seguro do Banco do Brasil e que foi presidido, na época, por um grande amigo do Ximenes, um sujeito de alta capacidade, que era o Luiz Felipe Denuith Martins. A entrada do Banco do Brasil no segmento de seguro foi muito boa para o mercado e hoje o banco tem uma posição destacada nele. Obviamente, a criação de capitalização, o seu Amador era muito contrário. Nas obrigações do Bradesco, era proibido jogar, era proibido ter barba e era proibido, se não me engano, fumar. Eram os três itens.

CJ: Quase um puritano.

MP: É, eu dizia que o seu Amador era um luterano que o Mayflower esqueceu [risos]. O Mayflower afundou lá, mas ele veio nadando e chegou aqui [risos]. Os princípios dele eram tipicamente luteranos. “Nós confiamos em Deus”, tipicamente Lutero. “Só acreditamos em Deus”, “Só acreditamos no trabalho”. Quer dizer, a fase do calvinismo e do luteranismo, no protesto de Lutero, certo? O que acontecia? O seu Amador via a capitalização como um jogo. Foi muito difícil convencê-lo da conveniência da criação da Bradesco Previdência. Nisso a genialidade do Molina teve uma influência espetacular— o Molina é um dos maiores vendedores que eu vi na minha vida; ele foi vendedor da Eron, do Gboex, da HPM, ele é a capacidade mais envolvente de venda que eu conheço —, que já estava lá no grupo. Então, o que aconteceu? Nós convencemos o seu Amador da necessidade de criar a capitalização do Bradesco. Não sei se vocês se lembram do Bernard, do saque “Jornada das Estrelas”? Nós colocamos em todas as agências um cartaz com o Bernard, o corpo inteiro dele. E daí veio a Bradesco Capitalização.

FW: Mas, me desculpe, como o Dr. Amador foi convencido a adotar?

MP: Mostrou-se, na realidade, que era uma poupança igual às outras poupanças.

FW: Apenas que ela tinha um sorteio.

MP: Um sorteio que era um estimulador. Agora, na realidade, quando nós saímos do Banco do Brasil, deixamos a semente plantada. A idéia de que o banco devia ter, como todos os bancos, todas as carteiras de seguro. Quando entrei no Banco do Brasil, eu fui muito mal visto.

CJ: Imagino.

MP: O que é que este maluco do Bradesco vem fazer aqui? E a primeira coisa que eu fiz... eu sou um indivíduo obstinado em vencer teimosias. Chamei um grande amigo meu, o Artur Bernstein, chamei o Lair Sirowski, da SGB, e disse: “Eu queria que vocês me fizessem uma pesquisa sobre a imagem do Banco do Brasil que eu quero levar para o Banco do Brasil antes de assumir. E eu queria que vocês fizessem uma pesquisa qualitativa, diferenciada”.

Margareth Thatcher usava muito a pesquisa com simulação de animais, aquela coisa toda. E, a SGB, no dia da minha posse no Banco do Brasil – além de me dar um quadro com a assinatura de todo pessoal da SGB, com a minha assinatura no meio, que é ilegível – me deu essa pesquisa de presente. De posse dessa pesquisa, eu convoquei todos os superintendentes do Banco do Brasil e disse o seguinte: “Vocês fazem parte de um banco ético, porém pesado que nem um elefante. Está aqui a prova. Vocês não têm a moça do Bradesco, nem a simpatia do Itaú. Vocês têm o autoritarismo do governo e a antipatia do grande público. Por isso, vocês não recebem e o cliente não entra. Vocês são antipáticos por origem, porque são elitistas - não devemos ser elitistas. Vocês não têm depósito popular, têm depósitos a prazo fixo. Os bancos fortes têm depósito popular. Vamos mudar essa história”. E a adesão foi realmente espetacular.

Tem um episódio muito interessante. Quando houve o terremoto do México, eu dizia para o Camilo - o Camilo era o presidente do banco, um sujeito arrojadíssimo, um nordestino que tinha sido presidente do Banco Nordeste, corajoso! “Camilo, eu acho que esta é a grande oportunidade de testar a capacidade de venda dos gerentes do Banco do Brasil”. Ele disse: “Olha, Petrelli, tem um negócio interessante, a Petrobrás está lançando ações. Será que vale à pena o Banco do Brasil pegar essas ações para lançar?”. Eu disse: “Vai faltar ação. Vamos limitar o número de compras, que vai faltar ação!”. E não deu outra. Foi o primeiro grande lançamento do Banco do Brasil em venda, quando ocorreu o terremoto do México e nós fizemos o lançamento das ações da Petrobrás. Os vitoriosos foram levar o resultado de uma doação que o Banco do Brasil fazia as vítimas do terremoto do México.

Então, na realidade, eu acho que o Banco do Brasil tem um quadro que reage a qualquer coisa que se queira fazer lá dentro com uma eficiência monumental. Agora, ele vivia como um banco de governo. Eu contava muito uma história. Um superintendente comprou um guarda-chuva para um menino da superintendência, e como a SIC proibia que qualquer gasto fosse feito – a SIC era o RDE do Banco do Brasil – sem ouvir para cima, eles gastaram de carta vinte e cinco guardas-chuva. Para brigar sobre o guarda-chuva. E eu contava sempre isso na superintendência, dizendo que esse negócio não pode.

Quando eu cheguei no Banco do Brasil o meu gabinete tinha 45 funcionários e eu reduzi pela metade. Havia uma coisa que é a seguinte. O sulista, quando chega a Brasília, ele chega e volta porque Brasília, para ele, não é um Canaã. O nordestino, quando chega a Brasília, Brasília é Canaã. Então, é muito difícil, hoje já mudou um pouco, ele quer voltar de Brasília. O Banco do Brasil tinha um volume de funcionários em Brasília que era um negócio absurdo. Você sacudindo assim, caía dos galhos aos montes, como o pessoal dizia. Como eu vou diminuir o meu gabinete? Primeira coisa que eu fiz, foi mandar uma turma do Norte ir fazer visitas às agências do Sul no inverno [risos]. “Mas eu não tenho capote”. “Eu empresto, mas você vai sentir lá na ponta como é que é o negócio”.

Como eu sou metido, a publicidade do Banco do Brasil era muito bem feita, mas era uma publicidade elitista. Era uma publicidade que, na realidade, não via a demanda, e sim via aquilo que eles achavam que era importante. Um dia, estou no meu gabinete e chega o diretor de comunicação do Banco do Brasil, um sujeito associado à Federação, o dr. Cotrim - um sujeito espetacular, intelectual de Brasília, que foi secretário de Brasília - e me trouxe três agências, para mostrar uma campanha, porque eu era o diretor da área. E aí, eu tenho um cacoete, que quando eu não estou gostando da coisa, eu vou fazendo “assim” [demonstra com gesto afirmativo com a cabeça], e o pessoal pensa que eu estou gostando [risos]. E quando acabaram de mostrar a campanha, o Cotrim se virou e me perguntou: “Diretor, o que é que o senhor achou?”. Eu disse: “Desculpe o termo, uma porcaria!”. Não disse porcaria, disse aquele nome com “m”. Aí, ele diz: “Mas por que?”. “Primeiro, vocês estão aquecendo uma demanda

de uma coisa que o banco não tem oferecida em todo país.” Era um crédito chamado Mipeme, um crédito para o micro e o pequeno empresário. O banco tinha três mil agências e as agências que iam operar o Mipeme eram, aproximadamente, 800. Então, eu gosto muito de campanha, e gosto até da pessoa em televisão, mas não da para fazer campanha em televisão de produto que não é geral, pra todo mundo. Porque você estimula o comprador e não tem oferta. Então dali, o Ramiro chegou e disse: “Vamos fazer uma coisa? Você passa a presidir o Comitê de Propaganda do Banco do Brasil”. Eu assumi esse encargo e foi quando nós fizemos uma coisa que até hoje me entusiasma, a primeira campanha de camisa do Banco do Brasil. Eu posso ter a alegria de dizer que a primeira campanha de camisa do Banco do Brasil, nós compramos um milhão de camisas da Hering. Porque eu vinha do Grupo Bradesco, que fazia distribuição de camisa, multiplicava camisa, então, o que é que eu dizia, camisa é *outdoor* andante. Então, vamos copiar aquilo que é bem feito do Bradesco. O Bradesco faz camisa, todo mundo fica com *outdoor* do Bradesco, vamos botar, fizemos um milhão de camisas do Banco do Brasil e um milhão de folhinhas, e fizemos uma campanha publicitária, o Novo Banco do Brasil, feita exatamente pelas três agências, que eram a MPM, a do Medina e a Salles. Foi uma campanha muito inteligente. O Novo Banco do Brasil na sociedade, o Novo Banco do Brasil no transporte, o Novo Banco do Brasil no respeito. Quer dizer, mudando a fisionomia do banco.

CJ: A MPM, a Art plan e a Salles.

MP: Exatamente. As três agências.

FW: Muito bem. Eu queria aproveitar o tempo que nos resta para voltar a algumas questões. O senhor participou da Comissão Nacional da Frente Liberal que levou uma série de propostas ao Tancredo. O que o senhor lembra dessas propostas?

MP: Não, na campanha do Dr. Tancredo, aquele grupo de trabalho examinou propostas que eram muito mais de ordem macroeconômica.

FW: Macroeconômica... Não havia propostas específicas?

MP: Não tinha coisa específica. Até, se tivesse coisa de segmento, não dava tempo, porque o volume de material que chegou não dava nem para ler. Então, na realidade, selecionou-se algumas coisas. E, com a morte dele, na realidade, tudo aquilo ali deixou de ser aproveitado. Na minha opinião, se o Dr. Tancredo não tivesse morrido, ele não teria convocado a Constituinte porque ele já tinha criado o Grupo dos 80. Ele teria feito a reforma constitucional. O Sarney não pôde deixar fazer a Constituinte, de, efetivamente, convocá-la, porque ele não era o presidente, ele era o vice. O Brasil não estava preparado para uma Constituinte naquele momento. Você não pode sair de uma crise e fazer uma Constituição. Porque essa Constituição tem tendência a ser a constituição dos donativos e não dos deveres. Foi a Constituição de 1988. Nós temos uma Constituição com muito benefício, com muito direito e poucas obrigações. A toda hora ela está sendo modificada, mas foi contingência. O que foi a Constituição de 1946? Ela foi muito melhor elaborada do que a de 1988, exatamente porque veio depois de um regime autoritário também, mas foi feita numa Câmara menor, foi feita no Rio de Janeiro, foi feita, inclusive, com menos estardalhaço e com muito mais cuidado na elaboração. A Constituição de 1988, veio um negócio... o meu querido Alcenir, direito dos sete dias do marido, agora já querem estender para 15! Agora já tem uma emenda...

FW: Mas havia uma demanda muito antiga de uma Assembléia Constituinte dentro do PMDB.

MP: Não, é porque havia uma revolta muito grande pelo autoritarismo. Então, vamos dar, vamos dar, vamos dar, e se deu coisa em excesso. A gente não tem dúvida nenhuma que se examinarmos a Constituição de 1988, ela é uma Constituição muito mais do dar do que do cobrar. Está aí o problema da Previdência, que não foi resolvido, está aí uma série de grandes problemas que se passou ao largo e que deviam ter sido atacados com mais cuidado.

CJ: Para o seguro, a Constituição de 1988 foi importante?

MP: Não. Por exemplo, ela não mexeu nos acidentes de trabalho. Nós tivemos que resolver. O monopólio do IRB ficou lá. Eu diria que ela foi uma Constituição de pós-guerra, depois de um regime autoritário, ela veio com aquela preocupação, vamos mudar isso. Eu sou amicíssimo do Alcenir Guerra, e não sou contra os sete dias, mas eu me lembro que o Dr. Ulisses brincou com ele e disse: “Eu sou médico, eu sei que não precisa de sete dias para o sujeito ir lá”. E agora já estão querendo estender para 15 dias. Quer dizer, hoje o Brasil paga caro os benefícios absurdos da Constituição dada. Isso é a minha opinião, tem muita gente que diz que eu estou errado, mas eu respeito.

CJ: O mercado de seguro não se mobilizou neste momento, por exemplo, para mudar, a questão do acidente de trabalho, o monopólio do IRB?

MP: Houve mobilização, houve mobilização, mas é o que eu digo. O Centrão estava muito mais preocupado com os temas gerais do que com os particulares. Então, o setor de seguros era um tema particularizado. Ali se formaram dois blocos divisórios: o Centrão, de um lado, e o bloco dissidente, de outro. O Centrão não foi discutir a particularidade do acidente de trabalho, não foi discutir a particularidade do IRB, foi discutir teses maiores.

FW: Seria interessante retirar, fazer uma lipo como as pessoas dizem, da Constituição esse tipo de temática e virar matéria de legislação infraconstitucional?

MP: Eu acho que a Constituição brasileira é excessiva, ela tem tantos artigos, é tão regulamentar... A Constituição não deve ser, na minha opinião, um regulamento. Deve ser uma lei normativa. E a nossa Constituição, ela desce a detalhes exagerados, o que obriga a todo momento ... Quantas emendas constitucionais já teve?

FW: É verdade, o custo político disso é muito alto.

MP: Você pega a Constituição de 1946 e veja que várias das disposições transitórias, disposições transitórias, passados vinte e tantos anos, não chegaram a ser votadas.

FW: Claro. E tem toda uma técnica que tem que ser regulamentada e ainda não foi.

MP: O excesso de coisas da Constituição, na minha opinião, é negativo. Uma Constituição enxuta, como toda lei enxuta, é muito melhor interpretada do que uma

Constituição exagerada e uma lei ampla demais. É muito bom para advogado. Para o advogado, quanto mais a lei for extensa, melhor, mais dúvida tem, mais interpretação para a Justiça julgar.

FW: E a sua experiência no Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social?

MP: Nada a dizer. Ali eu tenho uma participação mínima. Acho que foi uma idéia inteligente do presidente, que, na realidade, esse Conselho não tem como finalidade substituir o Congresso.

FW: Claro.

MP: Ele tem como finalidade ouvir a sociedade, as partes mais diferenciadas possíveis, e o mercado segurador está muito bem representado ali, com a experiência de um ex-governador, de um ex-deputado, e que é uma figura que modificou a história do seguro no Brasil, que é o João Elísio. Tanto modificou que está aí há 14 anos e nós estamos com dificuldades de achar substituto para ele para daqui a dez anos. Quer dizer, eu já disse que nós vamos achar substituto só daqui a uns dez anos.

FW: Dr. Petrelli, o senhor está satisfeito com o grau de massificação do seguro hoje no Brasil? Digamos assim, sua missão foi cumprida ou...

MP: Eu acho que o seguro tem que, cada vez mais, de alcançar o povo. Mas o que eu digo sempre é que ele tem que dar uma cobertura... o seguro que se quer oferecer ao povo tem, necessariamente, que levar morte natural junto. Senão nós estamos damos a impressão ao povo de que estamos oferecendo uma cobertura que não é verdadeira porque ele não tem um acultamento tão grande. Em todos os planos que eu inventei, desde a primeira idéia de massificação, o seguro de vida veio sempre na frente. Os apêndices *a posteriori*. O que é sagrado é aquilo que o indivíduo sabe, que vai morrer. O resto é por acidentes, você precisa de auxílio funeral, você precisa de invalidez, tudo isso são conseqüências que você agrega. Mas o que não pode, o que eu acho que não deve ser feito de maneira nenhuma, é vender essa ilusão de massificação de seguro na conta de telefone, na conta de luz, de acidente pessoal. Isso, na minha opinião, não é massificação de seguro, isso é venda de seguro no sentido de receita de seguradora. Quer dizer, se alguma seguradora achar que eu estou fazendo uma crítica, não é uma crítica, é uma defesa da sociedade no sentido de que nós temos obrigação de oferecer ao cidadão a cobertura de que ele mais precisa, que é a morte natural.

FW: Mas se poderia criar algum incentivo para mudar esse tipo de comportamento?

MP: Eu faço um elogio ao governo do presidente Lula. Ele criou o primeiro grande incentivo. Ele acabou com o imposto. A primeira demonstração... nós tivemos uma luta. O imposto do seguro de vida foi um imposto que foi mais baixo, depois ele chegou a 7%. E, no governo do presidente Lula, ele foi reduzido de 7 para 5%, de 5 para 4%, de 4 para 2% e de 2 para 0⁸². Então, houve, da parte do governo, uma emulação muito favorável, no sentido de dizer que nós estávamos fazendo nosso papel. Estamos diminuindo o custo do seguro e tirando o imposto sobre seguro de vida. E eu acho que o que nós, seguradores, temos que fazer é procurar levar para o cidadão a certeza de que ele tem uma cobertura de morte, qualquer que seja a

⁸² O pacote fiscal foi lançado pelo Ministério da Fazenda em agosto de 2004.

causa, depois se ele tem auxílio funeral, se ele tem acidente pessoal, se ele tem seguro de doença, se ele tem seguro desemprego...

FW: Mas o senhor acha que esse incentivo será suficiente, ou é preciso mais? Talvez entrar mais gente no mercado, não sei. Mais concorrência, não?

MP: Não, eu acho que a concorrência no mercado hoje está boa, e é uma concorrência sadia. E também não adianta, de repente, você encher, desnecessariamente, o mercado de companhias. É aquela história, primeiro qual é a capacidade do brasileiro de adquirir seguro? Nós não podemos raciocinar o Brasil, um país em desenvolvimento, como os países da Europa, altamente desenvolvidos, com uma conscientização de seguro muito maior do que a nossa. E nós não podemos comparar o prêmio *per capita* de seguro brasileiro com o prêmio *per capita* de seguro americano nem com o da Europa. Nós temos que nos guardar de acordo com nosso tamanho e nosso desenvolvimento.

FW: Sem dúvida. Mas o próprio mercado de seguros não é um fator gerador de poupança que poderia ser um fator de maior alavancagem, de crescimento?

MP: Tanto é, e o governo tem reconhecido, que nós temos que fazer justiça ao governo, que tem procurado colaborar com o seguro. O João Elísio tem tido, hoje, bons contatos com o governo. Temos sido bem recebido junto ao Congresso, o Legislativo tem entendido as reivindicações. Às vezes aparece lá uma medida demagógica. É aquela história. Tem muito deputado, tem muito senador que não conhece as vantagens do seguro. E tem muita gente que é contra o lucro, e não existe atividade empresarial sem resultado. Então, o seguro pode dar lucro. Se é atividade empresarial, tem que dar lucro. Então, é por isso que você de vez em quando tem atrito, tem algumas divagações no Congresso, que você tem que vencê-las expondo, conversando, e o Congresso tem reagido bem, sempre que se tenta fazer um diálogo com eles.

CJ: O mercado segurador tem feito a sua parte para conscientizar...

MP: Tem, eu acho apenas duas coisas. Nós deveríamos investir mais. Em 1972, se não me falha a memória, na Conferência de Seguros de Porto Alegre, eu propus uma emenda, junto com o Regas Santiago, que era um grande companheiro nosso, de que nós deveríamos investir mais em publicidade. Publicidade não é gasto, é investimento. Nós deveríamos investir 0,3% do prêmio arrecadado de seguro em comunicação. Isso foi aprovado, mas, lamentavelmente, as seguradoras reduziram para 0,1% e do 0,1% deixaram de pagar. Algumas seguradoras defendem muito bem outras altas despesas, esquecendo que a melhor despesa que elas podem fazer é um investimento em comunicação, para conscientizar cada vez mais o povo da vantagem do seguro, educar mais o povo sobre o que é o seguro. O seguro habitacional, o seguro residência. O que poderia ter de massificação do seguro de residência no país, seria uma coisa enorme. Mas não. Então, aí é uma falha nossa, do segurador brasileiro, de não procurar investir em publicidade, investir em comunicação. Eu dou um exemplo... o João Roberto Marinho, que eu considero uma das maiores figuras brasileiras na área do jornalismo, começou a sua vida na imprensa, no jornal *O Globo*, na página de seguro. Trabalhando com a Consença, se não me engano...

CJ: Qual o sobrenome dela, Consença?

MP: Daqui a pouco eu me lembro. Ana Amélia, que é da RBS em Brasília, fazia a página de seguros do *Jornal do Comercio* de Porto Alegre. Nos tempos do Rafael, na presidência da Federação e eu na diretoria, nós tínhamos a página de seguros – saindo às quintas-feiras, se não me falha a memória, em vários jornais do Brasil, no *Globo*, no *Jornal do Brasil*, na *Folha*, na *Gazeta do Povo* – procurando difundir o seguro. Agora, na realidade, a Federação não tem poder econômico para manter essas páginas. Quem deve procurar difundir o máximo possível seria se nós tivéssemos de novo o crédito rotativo em cima de 0,1%, 0,2%, se nós pegássemos 0,1% da receita de seguro para fazer campanha. É a mesma coisa, 5% do prêmio do DPVAT, é para fazer campanha nacional de prevenção de acidente. 5% do DPVAT, nós estamos falando de 1,8 bilhão de reais de prêmio, 5% nós estamos falando de 90 milhões. Se o DENATRAN gastasse ... Se o Ministério das Cidades gastasse os 90 milhões em prevenção de acidente, eu não tenho dúvidas de que nós não teríamos tido mais mortes na estrada no ano de 2006 do que em 2005. E não teríamos mais invalidez em 2006 do que tivemos em 2005. Quer dizer, nós temos uma guerra da Coréia, no Brasil, em acidentes a cada ano. Agora, falta o que? Falta estrada. Falta divulgação, falta noção de responsabilidade ... Uma campanha tipo “Não use celular no carro” Eu nunca vi essa campanha! “Não use celular no carro”. De vez em quando, eu dou bronca nos meus filhos. Estão com o celular ligado. Eu digo, bota uma porcaria ali, um fiozinho ali.

FW: Um viva-voz, sei lá.

MP: Um viva-voz. .. Eu nunca vi essa campanha. Hoje um país que tem celular como o Brasil, e que tem 37 milhões de veículos, quem não usa o celular no carro?

CJ: É verdade.

MP: E quantos acidentes são causados pelo uso do celular? Como dizia o Chacrinha, “quem não se comunica, se trumbica”.

FW: O senhor gostaria de acrescentar alguma coisa que o senhor lembrou e não teve chance de falar?

MP: Bem, eu acho que o mercado atravessa hoje, indiscutivelmente... A modificação do mercado, com a vinda do João Elísio para a presidência da Federação, eu diria que o mercado teve algumas fases importantes.

A primeira fase foi quando a Federação foi criada. Aliás, eu diria o seguinte, a primeira fase foi quando a inteligência do velho João Carlos Vital, em 1939, baseado na opinião do pessoal do Internacional do Carl Mertz, criou o IRB, que foi para evitar a evasão de moeda brasileira.

A segunda fase, indiscutivelmente, foi o Decreto Lei 2063, que é de 1943, que é a primeira vez que se procura regulamentar o seguro. A terceira fase é o Decreto Lei 73 que, sem dúvida alguma, foi provocado na V Conferência Brasileira de Seguro, realizada aqui no Rio de Janeiro. Eu tenho a alegria de poder dizer que fui um dos agentes provocadores, com um discurso violento que eu fiz no encerramento da Conferência, conclamando o governo a tomar medidas enérgicas sobre a situação do seguro, que estava vivendo um drama de enfermidade

muito grande. Ali, naquele momento, se fecharam varias seguradoras, liquidaram várias seguradoras e houve, na realidade, seguradoras do Estado, seguradoras outras, que foram liquidadas, foram fechadas e que ainda estão vivas porque os liquidantes gostam que elas fiquem mais tempo do que o necessário para o interesse do liquidante.

E, depois, quando eu vejo a história da Federação, vejo, indiscutivelmente, que a Federação teve belíssimos presidentes, mas teve um, que foi o Rafael de Almeida Magalhães, que deu *status* à Federação. Aliás, o primeiro presidente da Federação de alto *status* – que chegou até a ser presidente da República, apesar de depois fugir no *Tamandaré* – foi o Carlos Luz. Saiu fugindo no Tamandaré, ali no 11 de Novembro. [risos] Depois, sem dúvida alguma, teve a fase do Rafael, que era um homem de expressão política, tinha sido vice-governador do Lacerda, tinha sido deputado federal. Ele tinha o que oferecer ao mercado em termos de presença no cenário jurídico e político nacional. E a terceira fase, que hoje eu considero muito difícil de ser substituída, que é a fase do João Elísio. Primeiro pela habilidade política que ele tem. Segundo pela lhanza com que ele trata os assuntos, o respeito que ele tem para com os poderes constituídos, a facilidade do diálogo que ele tem com a classe, o entrosamento com os corretores e o respeito aos funcionários. Então, isso aí tem sido um ambiente excepcional para a vivência do segurador brasileiro com o povo brasileiro.

CJ: O senhor não gostaria de falar um pouco sobre o fim do monopólio do resseguro? Afinal, os últimos anos são de transição na legislação e na regulamentação do seguro.

MP: Eu acho duas coisas importantes que aconteceram neste governo que a gente é obrigado a fazer uma distinção. Uma delas é a quebra do monopólio do acidentes de trabalho, que era um desejo antigo nosso, e que na Constituição de 1988 ficou no Estado. Foi só na legislatura passada que nós conseguimos⁸³. Eu sou obrigado a creditar ao governo e ao legislador brasileiro essa vitória que nós tivemos da quebra do acidentes de trabalho. Inclusive quando nós, eu e o dr. João Elísio, fomos conversar no Senado com vários senadores, havia um argumento que nós queríamos tirar receita do governo. Nós não viemos tirar receita do governo. Nós viemos discutir um principio presente no mundo inteiro... apenas em poucos países o acidentes de trabalho é estatizado. E nós não estamos dizendo que os senhores precisam fazer a lei agora, nós queremos apenas ter o direito de que se possa, um dia, o Brasil respirar como os países avançados. Então, nós não estamos dizendo aqui, tira-se receita do INAMPS⁸⁴. Não, nós queremos dizer apenas o seguinte: quebra-se o monopólio com a possibilidade de um dia se poder regulamentar e legislar estabelecendo um sistema ideal que é a livre concorrência.

No IRB, a mesma coisa. Quer dizer, o monopólio do IRB foi necessário. Quando se criou o IRB em 39, indiscutivelmente o Brasil não tinha estabilidade para manter o monopólio. A idéia do IRB nasce exatamente dentro da Companhia Internacional de Seguros - que era formada por uma geração de grandes técnicos de seguro, alemães de origem - que tiveram visão da criação do IRB. Foi o velho Carl Mertz, e vai o Vital e cria o IRB. Muito bem! E com uma vantagem, foi a primeira entidade no Brasil de “QI”. Não é quem indica. Qualidade e inteligência. Concurso público. Foi a primeira delas. E que criou uma geração de funcionários de primeiro nível. Agora, o tempo foi mostrando que não dava mais para ser. Então a quebra do monopólio foi outra vitória que se alcançou.

⁸³ Refere-se à Emenda Constitucional nº 20, de 15 de dezembro de 1998 que prevendo a possibilidade da ação concorrente da iniciativa privada ao Estado, mas tendo necessidade de legislação complementar. Em 2002, foi apresentado o Projeto de Emenda Constitucional nº 507, ainda em tramitação.

⁸⁴ Quis dizer, INSS.

Tudo isso foi fruto do entrosamento perfeito que se está tendo hoje com os poderes constituídos, graças à política que se faz e à orientação sadia que o João Elísio está dando. E a vitória que nós tivemos, o respeito do governo pelo setor se dá, na realidade, quando o João Elísio participa do Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social do país. Eu tenho a satisfação de ser também seu suplente.

FW: Muito bem.

CJ: Muito obrigada.

MP: Ok.

[FINAL DO DEPOIMENTO]