

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 textual, com indicação de fonte conforme abaixo.

MENDONÇA, Luís. *Luís Mendonça (depoimento, 1996)*. Rio de Janeiro, CPDOC/FUNDAÇÃO ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS, 1998. 34 p. dat.

Esta entrevista foi realizada na vigência do convênio entre CPDOC/FGV e FUNDAÇÃO ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS. É obrigatório o crédito às instituições mencionadas.

LUÍS MENDONÇA
(depoimento, 1996)

Ficha Técnica

tipo de entrevista: temática

entrevistador(es): Maria Antonieta Parahyba Leopoldi; Teresa Cristina Novaes Marques

levantamento de dados: Teresa Cristina Novaes Marques

pesquisa e elaboração do roteiro: Maria Antonieta Parahyba Leopoldi

sumário: Teresa Cristina Novaes Marques

conferência da transcrição: Teresa Cristina Novaes Marques

copidesque: Leda Maria Marques Soares

técnico de gravação: Clodomir Oliveira Gomes

local: Rio de Janeiro - RJ - Brasil

data: 02/10/1996

duração: 2h

fitas cassete: 02

páginas: 34

Entrevista realizada no contexto do projeto "A Atividade de Seguros no Brasil", desenvolvido entre 1996 e 1998, na vigência do convênio entre o CPDOC-FGV e a Funenseg. O projeto resultou no livro "Entre a solidariedade e o risco: história do seguro privado no Brasil".

A sessão gravada foi precedida de duas conversas com o depoente em 17 e 25 de junho, bem como do envio de um roteiro da entrevista.

temas: Companhias de Seguro, Federação Nacional Das Empresas de Seguros Privados E Capitalização, Instituto de Resseguros do Brasil, Luís Mendonça, Seguros.

Sumário

Entrevista: 02.10.1996

Histórico do mercado de seguros no Brasil desde o período do Império; o surgimento da Sul América Seguros na década de 1890; o período de Joaquim Murтинho e a criação da Inspetoria de Seguros; a situação do mercado de seguros durante a Primeira República; principais transformações na legislação e na estrutura do mercado de seguros nas décadas de 30 e 40; histórico do surgimento do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB); o processo de criação do IRB e o papel de Barbosa Lima Sobrinho, Edmundo Perry e João Carlos Vital; o papel do Conselho Técnico no processo decisório do IRB; a relação entre o IRB e o mercado segurador nos anos 50; o crescimento da economia nos anos 50 e seu impacto no mercado segurador; pequena e médias empresas e o Conselho Técnico; o sistema de retrocessões do excedente único e seu papel na organização do mercado; avaliação sobre o Decreto-Lei nº 2.063 e justificativas para a sua substituição pelo Decreto-Lei nº 73, em 1966; avaliação do mercado segurador no momento da edição do Decreto-Lei nº 73; o surgimento do Conselho Nacional de Seguros Privados e seu papel na regulação do sistema segurador desde os anos 70; a instituição dos seguros de bens públicos via sorteio; esvaziamento do poder do Conselho Técnico do IRB e seu efeito sobre o sistema de seguros; a entrada dos bancos no mercado no final dos anos 70; avaliação da gestão de José Lopes de Oliveira no IRB; impacto da estatização dos seguros de acidentes do trabalho; avaliação da pessoa de Celso da Rocha Miranda.

Reformas recentes do mercado de seguros: a Constituição de 1988 e a reforma constitucional de 1996; perspectivas quanto à lei complementar destinada a regular o artigo 192; avaliação da quebra do monopólio do IRB; impacto da inflação sobre o mercado de seguros; histórico do surgimento da Fenaseg, em 1951; desempenho dos seguros nos anos 50 e 60; atuação do depoente como redator da Revista de Seguros e comparação com a Revista do IRB no mesmo período; processo de escolha dos presidentes da Fenaseg; posição das companhias paulistas comparativamente às empresas sediadas no Rio de Janeiro; presença atual dos bancos no mercado de seguros, no Brasil e no mundo; perspectivas para a profissão de corretor; equívocos da estatização dos seguros de acidentes do trabalho; 57 anos de atuação no mercado de seguros; perspectivas sobre o quadro atual de reformulação do mercado de seguros no Brasil.

Entrevista: 2.10.1996

M.L. - Dr. Luís Mendonça, o senhor poderia fazer uma breve lembrança da trajetória do seguro nos últimos 50 anos?

L.M. - Eu gostaria de recuar mais.

M.L. - Como quiser.

L.M. - O seguro começou no Brasil em 1808, quando ocorreu a Abertura dos Portos. Éramos uma colônia e, naturalmente, abertos os portos ao comércio com o exterior, isso dava a oportunidade a que começasse aqui a exploração do seguro. Naquele ano, foi autorizada a criação da Companhia de Seguro Boa Fé, cujas operações ficavam sujeitas às regulações da Casa de Seguros de Lisboa. Por um longo período, o Brasil não teve legislação própria. Em 1828, por exemplo, quando foi criada a Sociedade de Seguros Múltiplos Brasileiros, o príncipe regente aprovou os estatutos da organização e estabeleceu que, além desses estatutos, iriam reger as suas operações os usos e costumes marítimos estabelecidos pelos códigos das nações mais civilizadas, o que é uma coisa positivamente muito vaga.

M.L. - Mas que significava Inglaterra.

L.M. - A primeira lei foi a de nº 294, em 1895. Era uma lei ainda com dispositivos muito incipientes, não era uma regulação completa, mas houve nela um ponto que motivou a retirada de uma empresa americana do mercado brasileiro: foi a obrigação de que, no seguro de vida, as reservas matemáticas constituídas tivessem aplicação na própria economia brasileira. Essa empresa, a New York Life Insurance, resolveu deixar de operar no Brasil, e com isso abriu espaço para a fundação da Sul América Companhia Nacional de Seguros de Vida.

Em 1901, foi baixado um primeiro regulamento brasileiro sobre seguro, o chamado Regulamento Murtinho – Decreto nº 4.270.¹ Mas as empresas estrangeiras que já estavam operando no país rebelaram-se contra esse regulamento e conseguiram, logo no ano seguinte, 1902, a promulgação da Lei nº 953, que alterou vários pontos do regulamento.

Em 1907, começou a história das mútuas,² que proliferaram a partir daí e depois desapareceram do mercado brasileiro, restando algumas poucas já no período da República.

Em 1916, com o Código Civil, surgiram, então, normas a respeito do contrato de seguro, normas mais substanciais do que as da legislação anterior. Mas eram eminentemente sobre o próprio contrato. Antes, em 1850, com o Código Comercial, baixaram-se normas sobre seguro marítimo. Nesse código, havia a proibição de que se fizesse seguro de vida de homens livres, daí resultando, é claro, que só se poderia fazer seguro de vida sobre escravo. O escravo seria um investimento, e se permitia fazer o

¹ O decreto, editado em 10 de dezembro de 1901, criou e regulamentou a Superintendência Geral de Seguros, que veio a ser extinta pelo Decreto nº 5.072, de 12 de dezembro de 1903, dando lugar à Inspetoria de Seguros. O novo órgão, do âmbito do Ministério da Fazenda, respondeu pela fiscalização e controle da atividade de seguros até 1934.

² Companhias de seguros mútuas.

seguro de vida dele. Mas houve juristas, na época, que tiveram uma interpretação cavilosa: o código regulava transporte marítimo e, logo, as suas prescrições só se aplicavam ao transporte. Então, quem estivesse em terra podia fazer seguro de vida. Só não podia fazer seguro de vida quem estivesse no mar como passageiro.

A primeira organização fiscalizadora de seguros surgiu com a Inspetoria de Seguros, que seria substituída, em 1934, pelo Departamento Nacional de Seguros Privados e Capitalização.³ Foi na gestão da Inspetoria de Seguros que Décio Cesário Alvim, com a mão já cansada de assinar tanta autorização para colocar seguros e resseguros no exterior, e para ver se continha essa evasão de divisas, sugeriu a criação de uma carteira, no Banco do Brasil, para fazer resseguro. E em 1934 surgiu também a primeira lei sobre seguro de acidentes de trabalho, o Decreto nº 24.637.⁴

É claro que, durante o período colonial e o período imperial, e mesmo depois, com a implantação do regime republicano, o seguro não tinha lá grandes progressos, porque o Brasil era economia semicolonial, uma economia agroexportadora. O grande marco para deslançar o mercado segurador brasileiro foi, em primeiro lugar, a nacionalização do seguro, uma idéia comprada pelos constituintes de 1934, que inscreveram na Constituição da época o princípio de que somente brasileiro nato poderia ser acionista de companhia de seguros. Esse dispositivo constitucional não prosperou, porque logo se percebeu que não bastava a propriedade acionária para nacionalizar o seguro. Na época, não havia capitais para a criação de sólidas e prósperas companhias, e por isso elas ficavam muito na dependência de resseguro internacional, e através do resseguro internacional a evasão de divisas continuava.

Por isso, surgiu na Câmara de Deputados um projeto de lei para dispor sobre resseguros, procurando uma solução para evitar essa evasão de divisas. Um grande batalhador desse projeto foi o deputado, na época, Barbosa Lima Sobrinho. Mas esse projeto não chegou à votação final. Em 1937, com o advento da nova Constituição, a Constituição do Estado Novo, da chamada democracia autoritária, manteve-se o princípio da nacionalização. Em 1940, surgiu o melhor regulamento até então da atividade seguradora. Um regulamento longo, detalhista, que abrangia todo o universo de operações. E, fiel à Constituição, esse decreto-lei adotou o princípio da nacionalização do seguro. Só poderia ser acionista de companhia de seguros brasileiro nato. E Getúlio Vargas, que já havia comprado a idéia do projeto de lei que procurava uma solução para o problema das divisas que eram transferidas para o exterior através do resseguro, entendeu de criar o Instituto de Resseguros do Brasil. Seria o grande instrumento não propriamente da nacionalização, mas de criação de um autêntico mercado interno incorporado à economia do país, a serviço da economia do país, contendo dentro do país o máximo possível da arrecadação de prêmios de seguro.

M.L. - Esse IRB tinha as mesmas características do projeto apresentado no Congresso?

L.M. - Não, teve características diferentes. Adotaram a solução da constituição de uma sociedade de economia mista. O presidente da República, então, convidou para organizar o IRB João Carlos Vital, que havia sido um administrador bem-sucedido na organização, anos antes, do Instituto de Aposentadoria e Pensão dos Industriários. Vital chegou a uma solução feliz, criando uma sociedade de economia mista, com capital 50% privado, 50% público. Dizia ele que, nessa organização, se aproveitavam dois tipos, dois estilos de atuação: o espírito público do Estado e a eficiência da iniciativa

³ Instituído pelo Decreto nº 24.782, de 14 de julho de 1934.

⁴ De 10 de julho de 1934.

privada. E o instituto era um órgão que, embora não tivesse uma assembléia geral de acionistas, tinha um Conselho Técnico que detinha o poder decisório. O Conselho Técnico concentrava o poder político, e os acionistas de ambas as partes estavam representados paritariamente.

O Instituto foi muito bem-sucedido, porque conseguiu criar um esquema operacional que aproveitava ao máximo a capacidade do mercado interno para reter receitas de operações de seguro, só transferindo para o exterior aquilo que absolutamente não tivesse nenhuma margem de colocação no mercado interno. O IRB fez uma revolução no mercado, em todos os sentidos, técnico e operacional, e foi o grande promotor do domínio que as companhias de seguro nacionais passaram a ter do mercado interno.

T.M. - O Instituto de Resseguros do Brasil foi constituído em 1939 e, logo a seguir, surgiu o primeiro estatuto. Em 1946, porém, com a entrada do novo governo, houve uma alteração estatutária. Essa alteração foi substancial ou foi marginal? Enfim, não foi importante?

L.M. - Em 1946 não houve alteração estatutária que tivesse influência. O que aconteceu foi a promulgação de uma nova Constituição que não adotou o princípio da nacionalização. Silenciou. E essa omissão da Constituição levou muita gente a entender que a nacionalização do seguro tinha acabado. Houve até um acionista de uma empresa de seguros que, tendo recusada a transferência de ações para o seu nome por ser estrangeiro, moveu uma ação que terminou no Supremo, e o Supremo declarou que a nacionalização era inconstitucional. Por causa disso, algumas empresas estrangeiras entraram no mercado brasileiro. Mas, apesar da entrada de empresas estrangeiras, o domínio continuou sendo das empresas seguradoras nacionais, e até se ampliou, por uma razão muito simples: as estrangeiras não poderiam ter o domínio do mercado porque eram obrigadas a ceder resseguro ao Instituto de Resseguros do Brasil, o que não estimulava muito a sua expansão. Elas não se sentiram estimuladas a se expandir.

Então, desde a criação do IRB até hoje, as companhias de seguro nacionais continuam a operar com amplo domínio do mercado interno. O capital estrangeiro continua a ter ingresso, mas as sociedades estrangeiras ainda hoje têm uma fatia muito pequena do mercado, talvez da ordem de 10% a 15%. E de seguro direto, porque elas retêm menos e são obrigadas a ceder resseguro ao IRB.

M.L. - O senhor estava falando do papel do Conselho Técnico, que era o papel verdadeiramente regulamentador dentro do IRB.

L.M. - Era quem tinha o poder decisório.

M.L. - E o papel do presidente frente a esse Conselho Técnico?

L.M. - O presidente tinha o voto de Minerva no Conselho. É claro que todo homem que tem qualidade de líder, normalmente, conduz as decisões. Mas nem sempre na presidência de um órgão como o IRB tem-se um líder que conduza. De maneira que as companhias de seguro, como acionistas, tinham voz, e voz de peso nas decisões do Conselho Técnico. O presidente exercia o voto de Minerva quando havia empate na votação.

M.L. - E o papel de João Carlos Vital, que foi o primeiro organizador do IRB e não era um segurador, não era uma pessoa da área de seguros, era oriundo da área da

previdência social, recém-criada nos anos 30? O papel dele foi de criador do mercado segurador. Qual a relação dele com as companhias seguradoras?

L.M. - O papel dele não foi, propriamente, de criador do mercado. E apesar de não ser um técnico de seguros, ele foi um homem de muitas qualidades como administrador, foi um grande administrador e soube cercar-se de bons técnicos, tinha uma boa equipe que conseguiu criar padrões técnicos de operações de resseguros que tiveram pleno êxito. Não o Vital pessoalmente. Ele teve uma grande parcela de contribuição como um presidente que implantou bem o IRB, implantou-o como uma organização modelar, mas foi o fato de haver um órgão que continha a cessão de resseguros ao exterior que deu impulso ao mercado interno, às seguradoras nacionais.

O sistema era de transferência de responsabilidade da seguradora através de resseguro ao IRB, que retornava isso sob a forma de retrocessões, distribuindo toda essa massa entre as sociedades seguradoras. E o Vital teve, realmente, um grande papel, porque foi ele, por exemplo, que conseguiu do presidente da República a decretação da Lei do Co-seguro Obrigatório, que também deu muita expansão às companhias de seguro.⁵ De acordo com esse decreto-lei, as sociedades estrangeiras eram obrigadas, nos seguros novos, a dar no mínimo 50% de participação a empresas nacionais. e os seguros antigos, não podiam mais renovar. Então, uma grande massa de negócios fluiu para as companhias nacionais. E além disso, o papel do IRB, absorvendo todos os resseguros e redistribuindo essa massa entre as empresas seguradoras.

M.L. - De alguma maneira, quando o IRB foi criado, ele antecedeu o mercado segurador, no sentido de que foi produto de um decreto e organizou o mercado segurador. O senhor até mencionou uma certa relação que se poderia chamar de dependência do mercado segurador em relação ao IRB. E, no decorrer do tempo, essa relação do IRB com o mercado segurador permaneceu muito forte, no sentido de uma maior força do Estado frente às seguradoras?

L.M. - Eu não diria que maior força do Estado, porque o IRB é uma sociedade de economia mista. É uma organização em que o Estado e a iniciativa privada estão associados no capital. E estão associados também nas operações, porque as seguradoras, além de acionistas, são clientes do IRB, e o IRB é cliente das seguradoras. As seguradoras são clientes do IRB porque cedem resseguros; o IRB é cliente das seguradoras porque transfere retrocessões às seguradoras. Então, é um sistema que dá uma organização ao mercado, oferece condições ao mercado de absorver o máximo possível de negócios no limite da sua capacidade operacional.

M.L. - Vamos falar de alguns presidentes que o IRB teve. Quando o senhor entrou no IRB?

L.M. - Em 1956.

M.L. - Então, no período JK. Nesse momento, Augusto Xavier de Lima seria indicado para a presidência do IRB. Poderia falar um pouco sobre o período dele à frente do IRB?

⁵ Decreto-Lei n° 3.172, de 3 de abril de 1941, revogado pelo Decreto-Lei n° 522, de 7 de abril de 1969.

L.M. - Eu não gostaria de dar depoimentos sobre pessoas, porque as pessoas, os presidentes passaram, e o IRB continuou. Prefiro mais falar do mercado, do IRB como organização, e das seguradoras como fator do progresso do seguro no Brasil.

M.L. - Então, vamos falar sobre o papel do IRB nos anos 50. Porque, é claro, houve mudanças. O IRB de 50 não é o IRB de hoje. Então, nos anos 50, quando o senhor começou a trabalhar, como era a situação do IRB e a sua relação com o mercado segurador?

L.M. - Foi sempre uma ótima relação. O que acontecia era o seguinte: o IRB e as empresas seguradoras se constituíram em um sistema. Um sistema que se preparou para acompanhar a evolução da própria economia do país. No início do século, a população do Brasil não era mais do que de 20 milhões de habitantes. Cresceu a ponto de hoje já chegar aos 160 milhões. Houve um crescimento exponencial da população. E houve um crescimento da economia. A economia brasileira não tinha mais do que US\$ 30 bilhões de PIB e, hoje, já está com mais de 600 bilhões. Chegou a ser a oitava economia do mundo.

Esse grande progresso da economia surgiu com a industrialização, porque o Brasil era uma economia agro-exportadora semicolonial. Não tinha nem um sistema rodoviário. O que existia de rodovias no Brasil dava o sentido colonial da economia. Eram estradas sem articulação entre si, não constituíam um sistema, estradas que eram abertas do interior para o litoral para trazer riquezas do interior para o litoral e exportar. O Brasil só passou a ter um sistema rodoviário com a criação de Brasília. Hoje, está todo interligado. E essa malha rodoviária acabou com aquele perfil antigo de transporte da era colonial.

E foi a industrialização no Brasil, como em qualquer país do mundo, que trouxe progresso. Trazendo progresso no PIB e também na renda, abriu espaço para o mercado segurador se expandir. E a organização que teve o mercado com essa junção do seguro com o resseguro foi uma preparação para que ele pudesse aproveitar o melhor possível o crescimento da economia. O Brasil cresceu, e o mercado de seguros pôde acompanhar esse crescimento, sempre sob a hegemonia do capital nacional.

M.L. - Qual era esse mercado nos anos 50?

L.M. - No momento, não tenho as cifras na cabeça. Mas era um mercado que tinha outro perfil. Os seguros predominantes na época eram o seguro de incêndio, o de vida e o de acidentes de trabalho.

M.L. - Acidentes de trabalho era um seguro privado, não?

L.M. - Sim. O que aconteceu foi que, ao longo do tempo, o ramo vida se deteriorou por causa da inflação. A inflação teve um grande impacto negativo sobre o seguro de vida. E o acidentes de trabalho foi estatizado, passou para a Previdência Social.

M.L. - Mas só na década de 60.

L.M. - Estou falando ao longo do tempo. O seguro de acidentes de trabalho foi transferido para a Previdência Social na década de 60, em 1967.⁶ E o vida já vinha em

⁶ A Lei nº 5.136, de 14 de setembro de 1967, transferiu para a competência do sistema de previdência social oficial as operações de seguro de acidentes de trabalho.

deterioração por causa da inflação. O que ainda socorreu um pouco o ramo vida foi a criação do plano de seguro em grupo. O seguro individual praticamente morreu.

M.L. - E incêndio também, não é?

L.M. - Incêndio continuou o grande ramo. De alguns anos para cá foi que passou para um plano inferior. E agora a demanda de seguros adquiriu um perfil que é exatamente o perfil dos países industrializados, de economia mais desenvolvida: o predomínio do seguro de pessoas. Com a evolução da renda, as pessoas passaram a ter condições não só de adquirir bens seguráveis como de manter seguros sobre riscos que afetam a própria pessoa. Hoje, o predomínio do mercado é o seguro de automóveis, que são eminentemente um bem particular, o pessoal, vida e saúde. São os ramos que estão em primeiro lugar no *ranking* nacional. É o perfil de demanda de seguros de países industrializados. E é lógico, porque o princípio e o fim da economia é o homem. Por que o seguro pessoal ficaria inferiorizado em relação aos seguros materiais?

M.L. - O senhor mencionou que houve uma relação entre o desenvolvimento econômico e o mercado de seguros nos anos 50. Exatamente quando o senhor entrou no IRB, o Brasil estava começando um ciclo de desenvolvimento, que foi plantado por Vargas e levado à frente por JK, do que vai resultar a indústria de automóveis e o seguro de automóveis. Mas as relações do IRB com o mercado segurador, ao que parece, eram relações com poucas companhias seguradoras. Acho que, nos anos 50, já havia uma estratificação do mercado segurador, entre uma camada de grandes companhias e uma quantidade enorme de pequenas companhias, não é verdade?

L.M. - A relação do IRB sempre foi com todas as seguradoras. Todas! Porque o resseguro era obrigatório, mesmo.

M.L. - Mas, por exemplo, na participação no Conselho Técnico, não entrava uma pequena empresa.

L.M. - Dependia. Porque a participação no Conselho Técnico passou a ser através de voto das próprias companhias de seguros. No princípio, os nomes para o Conselho Técnico eram uma escolha do presidente da República, através de listas encaminhadas pelas companhias de seguros. Mas era escolha pessoal do presidente da República. A partir de certa época, tirou-se esse arbítrio do presidente da República e os conselheiros das empresas de seguros passaram a ser eleitos por elas. Eram representantes delas. Então, em várias ocasiões, houve representantes de pequenas companhias, porque eram grandes profissionais, homens muito competentes, embora em pequena companhia, que mereciam a confiança do mercado e eram eleitos pelo mercado.

M.L. - E não havia uma tendência para o predomínio da Sul América, da Internacional, da Boavista e da Atlântica, que eram as grandes?

L.M. - Não, não havia. A Sul América, por exemplo, sempre teve representante no Conselho Técnico, e a explicação que se pode dar é porque, sendo uma grande companhia, podendo pagar bem, sempre tinha bons profissionais. Não era pelo simples fato de ser grande. Porque a votação no mercado era orientada mais para a escolha de pessoas bem qualificadas. O que acontece é que nem sempre uma pequena ou uma média companhia têm profissionais que se destaquem. Mas muitas vezes têm. E houve

muitas vezes a eleição de profissionais destacados no mercado que eram ligados a companhias pequenas e médias.

M.L. - Outra coisa que se afirma sobre a relação do IRB com o mercado segurador, no sentido de que havia maior proximidade com as grandes companhias, as quatro ou cinco grandes, foi a criação do excedente único. Parece que esse mecanismo era desenhado para favorecer as grandes companhias da época.

L.M. - Não era bem isso, não. O excedente único é um regime de consórcio. O excedente sempre é único, não há excedente que não seja único. É um bolo. Porque o IRB recebe resseguros das companhias, ele tem a retenção própria. O que excede da sua retenção é um bolo, um bolo de negócios que é distribuído entre as seguradoras. Houve épocas em que essa participação se fazia por um regime chamado de consórcio.

Mas qualquer que seja o nome que se dê, nenhum esquema é desenhado para favorecer a empresa A ou B. Todo esquema tem que ser desenhado com a observância de rigorosos princípios técnicos. As empresas participam desse bolo na proporção do seu patrimônio líquido, da sua capacidade patrimonial, capacidade de responder por perdas, do volume de negócios que cede. Se o que vai ser distribuído é o volume de negócios do mercado, quem dá mais negócios recebe mais retrocessão. Então, a qualidade da carteira que é cedida de resseguro, a qualidade técnica são princípios que têm de ser observados em qualquer lugar do mundo e nunca foram desenhados para favorecer companhias grandes ou médias ou pequenas. É uma operação técnica que só pode ser feita em bases técnicas. Não se pode encaminhar negócios dessa natureza, que implicam grandes responsabilidades, a não ser em bases rigorosamente técnicas.

Então, as grandes companhias sempre participam com maior percentual na distribuição desse bolo não porque o esquema seja desenhado para favorecer, mas porque têm maior patrimônio líquido, maior cessão de negócios. A tendência é retroceder maior volume de negócios para empresas grandes. porque, tecnicamente, economicamente, tem de ser feito assim! Não se pode dar responsabilidades grandes iguais a uma pequena e a uma grande empresa, porque a pequena não tem capacidade patrimonial para responder. Tanto que, por lei, há um limite técnico: ela não pode ultrapassar um determinado limite em negócio algum de seguro direto, senão é ameaçada a solvência da empresa. Então, se alguém lhe fez chegar essa acusação, é improcedente. Não pode. Nunca foi desenhado dessa forma.

T.M. - O esquema da retrocessão do excedente único implicava que houvesse um controle sobre a qualidade das demonstrações financeiras das empresas seguradoras, para que elas estivessem habilitadas a participar do excedente?

L.M. - Não. Demonstração financeira é uma expressão que significa balanço das sociedades seguradoras. O IRB não tinha nada a ver com o balanço das seguradoras. O IRB, nas transações com as seguradoras, tinha experiência suficiente e uma série de mecanismos para fazer a avaliação das empresas. Companhias, por exemplo, que não pagavam pontualmente os compromissos que tinham com o IRB... Os balanços sempre foram da alçada da Susep, que é a fiscalização do seguro.

T.M. - Formalmente, antes foram da alçada do Departamento e, depois, da Susep. O senhor está dizendo, então, que o IRB tinha um mecanismo informal de obtenção de informação...

[FINAL DA FITA 1-A]

L.M. - Nas transações com as empresas seguradoras, a lei dava uma proteção extra. As ações que as empresas de seguros tinham no IRB eram inegociáveis, porque constituíam garantia das operações com o IRB.

M.L. - Mas, na verdade, nem tudo ia muito bem nessa relação do IRB com o mercado segurador, porque, com o regime militar, houve uma enorme reestruturação em todo o setor financeiro e, ao final, reforma bancária, reforma do setor de mercado de capitais e, depois, do setor de seguros, com o Decreto nº 73. Como o senhor explica essa grande mudança? O mercado de seguros precisava disso?

L.M. - Precisava, pelo seguinte: o que estava vigorando até então era o Decreto-Lei nº 2.063, de 1940.⁷ Nos anos 60, o Brasil já havia mudado muito: tinha outra economia e um já bem plantado mercado de capitais. E o Decreto-Lei nº 2.063 era quase que um regulamento, descia às vezes aos níveis de portaria. E porque descia muito ao detalhe, ficou um pouco antiquado em várias normas. Porque ele era muito rígido. Como a economia havia mudado, as operações de seguro também haviam mudado, aquelas normas continuavam rígidas e inviáveis, em muitos casos.

Dou um pequeno exemplo: no Decreto lei nº 2.063 havia uma fórmula para cálculo do limite de responsabilidade da seguradora em cada negócio. Era uma fórmula matematicamente rígida, que nunca previu que ia haver inflação no Brasil, muito menos inflação alta. Então, o limite a que conduzia essa fórmula tornou-se ridículo, porque o patrimônio líquido da empresa podia ir ao infinito, e o seu limite de retenção em cada negócio não ultrapassava 1.100 contos de réis na época, o que era um limite ridículo. Então, outras normas do Decreto-Lei nº 2.063, como essa, ficaram obsoletas, impraticáveis. Havia necessidade de se baixar uma nova lei sobre seguro mais atualizada. E o Decreto-Lei nº 73 teve esse objetivo de soltar o mercado, tirando da legislação aquelas normas que já estavam inadequadas.

M.L. - Dizia-se também, talvez por essa falta de regulamentação, que as empresas de seguro eram de alguma forma relaxadas em relação aos seus balanços, ou seja, não havia uma cobrança mensal dos balanços, e elas também não se preocupavam em saber como estavam. E que quando houve a reforma, elas estavam absolutamente descapitalizadas. Houve incêndios mais ou menos na época dessa reforma, e elas se declaram descapitalizadas.

L.M. - Não ocorreu isso, não! Não ocorreu! A fiscalização das empresas de seguros sempre foi exercida por um órgão específico do governo.

M.L. - Que não era o IRB.

L.M. - Que não era o IRB. Antes, era Departamento Nacional de Seguros, depois Superintendência de Seguros. Mas o problema não era de relaxamento, nem as empresas estavam descapitalizadas. Foi uma das coisas que aconteceram por causa da rigidez e do obsoletismo do Decreto-Lei nº 2.063. Como, por lei, aquele limite de responsabilidade das companhias de seguro tinha ficado ridículo, ocorreu o fenômeno da criação da

⁷ Decreto-Lei nº 2.063, de 7 de março de 1940, que reformulou o sistema segurador nacional, vigorando até o advento do Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966.

chamada companhia de seguro satélite. A empresa de seguros que tinha capacidade para reter mais, criou subsidiárias. Havia muitas companhias de seguro que tinham em torno delas, como subsidiárias, chamadas seguradoras satélite, três, quatro, cinco empresas, porque quando fazia uma operação de seguro, dividia entre elas para dar aproveitamento real à capacidade do conglomerado.

M.L. - Isso já antes de 1966?

L.M. - Antes do Decreto lei nº 73, e por causa da rigidez da fórmula a que eu me referi no 2.063. Com o advento do Decreto-Lei nº 73, essa determinação do limite da responsabilidade da companhia deixou de constar de um texto de lei e passou a ser estabelecida periodicamente pelo Conselho Nacional de Seguros Privados, que foi uma criação do Decreto-Lei nº 73. Então, desapareceu o problema que as companhias tinham de aproveitamento da sua capacidade operacional, e essas empresas satélites tornaram-se desnecessárias.

Foi então que, para aparecer a real capacidade operacional, a capitalização do conglomerado, se deu incentivo a fusões e incorporações. As empresas passaram a ser incorporadas, passaram a ser objeto de fusão, e aí veio à tona a sua real capacidade patrimonial.

O mercado estava capitalizado, não estava descapitalizado. Pelo contrário! O mercado brasileiro estava tão bem capitalizado que agüentou inclusive a década perdida, que foi a década de 80. E com a inflação também. Ele estava tão capitalizado que passou a ter uma margem de solvência excelente, a ter patrimônio líquido maior do que o volume das operações de seguro.

T.M. - O senhor está entendendo como capitalizado o patrimônio imobilizado?

L.M. - Não, não. O patrimônio líquido! Patrimônio líquido, não o imobilizado. Patrimônio líquido é o patrimônio de propriedade da sociedade. É a diferença entre o ativo e o passivo. Uma empresa que tem no ativo, vamos supor, 1 bilhão, e tem no passivo 800 milhões, a diferença entre o ativo e o passivo é o seu patrimônio líquido, são 200 milhões. Está apropriado na conta de capital, quer dizer, na conta de acionistas. Patrimônio líquido é isso. Capitalizado é isso, é ter mais ativo do que passivo. A diferença é o patrimônio líquido da empresa, o seu volume de capitalização. Porque, no fundo, o que responde pelas operações de seguro, além da receita das provisões estatutárias, é esse patrimônio líquido.

T.M. - Que foi possível atualizar a preços históricos, não é?

L.M. - Bom, através de fusões e incorporações, esse patrimônio líquido ficou transparente. Não houve em época alguma descapitalização do mercado de seguros.

M.L. - Então o senhor afirma que, quando advêm essas reformas trazidas pelo Decreto nº 73, em 1966, não havia um mercado segurador descapitalizado.

L.M. - Não.

M.L. - Mas havia algumas empresas descapitalizadas.

L.M. - Isso acontece em qualquer país do mundo, em qualquer ramo de negócio. Uma ou outra empresa...

M.L. - Mas não era uma situação geral das companhias seguradoras?

L.M. - Não, absolutamente.

M.L. - E como o senhor caracterizaria as principais linhas de reforma do Decreto nº 73? O que ele alterou?

L.M. - Tornou a lei de seguro uma lei limitada ao que é substantivo, não a normas adjetivas. Mas, como a economia de todo país está sempre em evolução, e essa evolução determina mudanças no perfil da demanda e, portanto, no perfil das operações de seguro, o decreto-lei criou o Conselho Nacional de Seguros Privados, que era um órgão normativo. E um órgão normativo com uma composição enxuta, em condições de acompanhar tempestivamente as modificações ocorridas no mercado de seguros e providenciar também as modificações normativas adequadas a essa evolução. E não ficar sempre na dependência de lei. Porque não é fácil estar obtendo, de vez em quando, leis do Poder Legislativo. Então, houve muito, nessa época, a criação de conselhos com delegação legislativa. O Conselho Nacional de Seguros era um órgão que funcionava por delegação legislativa. Era um órgão supostamente mais dinâmico do que os órgãos do Poder Legislativo, porque tinha composição reduzida...

M.L. - ... E competência específica.

L.M. - ... de gente com conhecimento do setor, em condições de acompanhar as necessidades, as transformações normativas necessárias ao impulso das operações de seguro. Só isso já foi uma grande inovação trazida pelo Decreto-Lei nº 73.

M.L. - E o que mais o senhor apontaria? A criação do Conselho, como um organismo normativo que pudesse funcionar muito mais do que o departamento que o precedeu...

L.M. - Não seria bem um departamento. Seria um órgão normativo com delegação legislativa. A cada vez que houvesse uma mudança na economia e no mercado, ao invés de se pleitear uma lei ao Congresso, já que o processo legislativo é demorado, o Conselho Nacional de Seguros seria um órgão normativo em condições de acompanhar tempestivamente essas mudanças. A toda hora havia normas do Conselho atualizando a legislação de seguros.

M.L. - Que colocou o mercado segurador e o próprio IRB numa camisa-de-força.. Quer dizer, o processo tornou-se muito mais dinâmico a partir de 1966, não ficou numa camisa-de-força como antes.

L.M. - Como houve esse fato que eu citei no Decreto-Lei nº 2.063. E o mercado foi obrigado a recorrer a empresas satélites, o que dificultou muito a operação. Fazia-se um seguro, dividia-se entre quatro companhias... A trabalhadeira administrativa que isso dava, o ônus que representava uma operação dessa natureza, podendo ser feita por uma única companhia... Mas elas foram obrigadas a criar empresas satélites para aproveitar melhor a própria capacidade.

M.L. - Como parte desse pacote regulamentador que começou a partir do Decreto nº 73, criou-se um sistema de sorteio para bens públicos, com a proibição de que empresas públicas fizessem seguros com uma empresa a sua escolha. E também, mais à frente,

estabeleceu-se uma legislação que favoreceu as fusões de companhias. Poderia falar sobre essas duas medidas?

L.M. - Bom, a primeira foi um dispositivo introduzido no Decreto-Lei nº 73 por alguém – não sei quem foi – que partiu do pressuposto que, de um modo geral, o homem que está na administração de uma empresa do Estado é sempre vulnerável a suborno. E que seria subornado se fizesse seguro diretamente. Para acabar com o suborno, a idéia foi criar o regime de sorteio, que complicou tudo também. Foi a desconfiança no mercado.

M.L. - Essa medida não teve nada a ver com o mercado?

L.M. - A idéia na época não era essa. Embora as constituições sempre assentassem a ordem econômica no princípio da iniciativa privada, a idéia que estava predominando era de que nem tudo se devia confiar ao mercado. Uma idéia exatamente oposta à de hoje. O mercado é o grande promotor do desenvolvimento. Deve-se confiar tudo ao mercado.

M.L. - E havia uma mão militar nessa desconfiança?

L.M. - Não sei se foi militar ou civil. Não sei quem foi o autor da idéia. Não precisa ser necessariamente militar para partir de um pressuposto...

M.L. - Mas era um regime militar.

L.M. - A mesma crítica existe hoje, sem haver militar no meio, em uma lei do Congresso, a Lei das Licitações. Na semana passada, eu vi a entrevista do ministro da Administração, dizendo que ia fazer uma grande reforma na Lei das Licitações, que é uma lei recente do Congresso Nacional, porque essa lei ficou mais preocupada com o funcionário público subornável e... resultado: pôs uma camisa-de-força no funcionário público honesto. Então, essa Lei de Licitações não convém ao Estado, porque nem sempre se está adquirindo através dela o que é melhor pelo melhor preço. Hoje não temos militares influenciando, e não se pode dizer que tenha sido idéia militar fazer o sorteio dos seguros de bens de órgãos do poder público para evitar o suborno, a corrupção.

M.L. - Mas não partiu do mercado segurador, certamente.

L.M. - Não, não. A idéia não partiu do mercado segurador!

M.L. - Nem foi apoiada por ele.

L.M. - Não, porque naquela época os decretos-leis não eram elaborados com o conhecimento pleno do setor que iam disciplinar. Acredito que, na elaboração do Decreto-Lei nº 73, alguns personagens reputados pelo governo como de reconhecida competência tenham sido ouvidos. Mas não o mercado. Não falaram em nome do mercado! Devem ter dado boa contribuição, pela competência que tinham etc., mas o Decreto-Lei nº 73 não foi elaborado com a audiência do mercado. Essa idéia não foi idéia do mercado.

M.L. - Uma outra medida que caiu sobre o mercado sem que o este tivesse participado foi a mudança no papel do Conselho Técnico do IRB. O poder decisório do Conselho Técnico foi retirado e centrado...

L.M. - Também não foi o mercado também, nem poderia ser. O mercado, composto de companhias que são acionistas do IRB, não ia querer castrar ele próprio os seus poderes.

M.L. - Então, foram duas medidas que tiveram um grande impacto na relação IRB-mercado segurador: o sorteio e a diminuição do poder do Conselho Técnico. No entanto, o mercado segurador não foi o criador dessas medidas.

L.M. - Ao contrário. Se tivesse sido ouvido, teria dado manifestação contrária. Porque o Conselho Técnico funcionava como uma espécie de assembléia de acionistas, ainda que uma assembléia limitada a três representantes de cada lado, da iniciativa privada e do Estado. Mas era o Conselho Técnico que exercia o poder político dentro do IRB, que detinha o poder decisório. Depois, ele passou a ser um órgão consultivo.

M.L. - Nesse momento o senhor estava no IRB, então, observou essa mudança. Isso significou a concentração de poderes na presidência?

L.M. - Não foi bem na presidência, porque se criou uma diretoria. O poder decisório passou a ser exercido pela diretoria.

M.L. - Essa diretoria era formada de quantos membros?

L.M. - Variou, mas me parece que era formada de quatro diretores e um presidente.

M.L. - Eram eles que tomavam as decisões e depois submetiam ao Conselho Técnico?

L.M. - Foi a diretoria plena que passou a exercer o poder decisório. Se bem que a reforma do estatuto, em algumas matérias, estabeleceu audiência obrigatória do Conselho Técnico. Mas audiência. E nem sempre as decisões do Conselho eram homologadas pela diretoria. Aceitava, ou não. Podia até recusar uma resolução do Conselho Técnico. Sempre podia! Agora, no caso de a decisão do Conselho Técnico ser unânime, a diretoria poderia recusar, mas *ad referendum*...

M.L. - Poderíamos dizer, então, que houve uma transformação substancial na relação entre IRB e seguradoras a partir dessa medida?

L.M. - Entre IRB e acionistas, não eram bem seguradoras. Como acionistas. A diretoria nomeada pelo presidente da República foi que concentrou o poder decisório.

M.L. - Na medida em que a indicação passou a ser do presidente da República, o o IRB foi jogado mais para o lado do Estado.

L.M. - Teoricamente, pelo menos.

L.M. - Se bem que o mercado reivindicava certas medidas, batalhava por elas, e quase sempre as sugestões do mercado eram bem recebidas. Havia assuntos substanciais no varejo.

M.L. - Certo. Vamos dizer que, de 1966 até meados da década de 70, o setor segurador passou por várias reformas. Sucessivas medidas foram modificando o próprio mercado, as seguradoras. Uma delas foi a lei que facilitou a fusão de companhias. Com isso, ocorreu um enxugamento das seguradoras: de centenas, passaram a ser menos de 100. O senhor assistiu a esse processo. Como se deu?

L.M. - Já lhe expliquei. Passou a ser desnecessário o uso de empresas satélites. Então, em vez de estar trabalhando com quatro empresas, o grupo se transformou em uma empresa só. A necessidade provinha daquela camisa-de-força que foi imposta pelo Decreto-Lei nº 2.063.

M.L. - Então, na verdade, não foi o fato de as pequenas empresas quebrarem...

L.M. - Não, não, não.

M.L. - Apenas uma estrutura que já existia mudou ...

L.M. - Mudou! Em vez de três companhias, ou quatro, ou cinco, passou a haver uma. Porque não havia mais necessidade.

M.L. - Quer dizer, o dono de uma companhia pequena foi levado para dentro de uma Atlântica...

L.M. - Não, não... Uma empresa, ela própria, os acionistas, criaram outras, ligadas ao mesmo grupo, pertencendo ao mesmo grupo. Mas esse grupo existia pela necessidade de dar maior aproveitamento à potencialidade do próprio grupo, compreende? Por exemplo, uma empresa tinha capacidade patrimonial para absorver negócios dentro de uma determinada faixa, porém, como a lei limitava, ridiculamente até, a sua capacidade, em vez de absorver essa faixa de negócios, ela estava absorvendo 10% disso. Estava perdendo. Se ela tinha clientela que a permitia operar determinada faixa de negócios, por que não operar?

A maneira que se encontrou para ocupar toda essa faixa foi criar empresas filhotes. E quando essa lei foi revogada e as companhias passaram a poder aproveitar plenamente a sua capacidade, em vez de aproveitar essa faixa com quatro empresas, passaram a ser uma só. Acabaram com as outras, incorporaram, fundiram e ficaram sozinhas, porque tinham capacidade para isso. E foram se adaptar à nova realidade que surgiu. Em vez de recorrer a esse artifício de criar subsidiárias.

M.L. - Esse movimento de fusão das companhias foi acompanhado por um movimento que talvez tenha decorrido da reforma bancária, que foi o da consolidação dos bancos, que também foram absorvendo pequenos bancos, e a entrada dos bancos na área dos seguros.

L.M. - Não, nessa época ainda não havia a entrada de bancos no seguro. O fenômeno foi exatamente esse que eu acabei de dizer. Uma seguradora deixou de ter necessidade de possuir filhotes para estender sua rede de captação de negócios. Não precisou mais das subsidiárias para ocupar seu espaço no mercado. Ela podia, sozinha, ocupar esse espaço, passou a poder. Então, acabou com os filhotes, incorporou.

M.L. - E o banco surgiu mais tarde no setor de seguros?

L.M. - A ligação com os bancos foi bem posterior!

M.L. - Já no final da década de 70?

L.M. - Por aí, por aí. Não sei, mas parece que os bancos brasileiros aprenderam isso com os colegas do exterior. Porque o banco no exterior se transformou em um

verdadeiro supermercado financeiro. No Brasil, eram apenas bancos de depósitos, recebiam depósitos para descontar duplicatas. Depois, passaram a ser supermercados financeiros. Com a evolução da economia, que se ampliou, ofereceu mais uma série de negócios, os bancos no exterior passaram a ser supermercados financeiros. E no Brasil também. Foi uma evolução natural! E como supermercados financeiros, alguns entenderam que o seguro estava na área financeira e passaram a se interessar também por seguros.

M.L. - Em entrevista ao CPDOC, o dr. José Lopes de Oliveira, falando da gestão dele, disse que teve três grandes linhas de atuação no IRB.⁸ Uma linha dirigida para o mercado segurador, que ele chamou de saneamento desse mercado segurador; uma linha de organização institucional do próprio IRB; e uma terceira linha, que foi a linha externa, de levar o IRB e as seguradoras para fazer resseguros no exterior. O senhor, nesse momento, trabalhava no IRB e o assessorou muito, e ainda fazia parte da Fenaseg. Era uma espécie do que os americanos chamam de *revolving door*, entre os dois setores, IRB e Fenaseg. O senhor concordou com a linha de ação do José Lopes em relação ao mercado segurador??

L.M. - Foi a linha adotada por ele.

M.L. - E no que diz respeito ao saneamento do mercado segurador?

L.M. - Não sei se saneamento seria a palavra apropriada. Saneamento dá a idéia de correção do que não está bom. Ou talvez dê a idéia de saúde, de tornar mais salutar.

M.L. - Acho que o sentido era esse.

L.M. - E foi no momento de incorporações e fusões. Porque a utilização dessas empresas satélites acarretava um trabalho administrativo oneroso financeira e operacionalmente. Desnecessariamente! Então, através das fusões e incorporações, houve esse enxugamento, o que deu mais velocidade às empresas, maior dinamismo na sua administração e na captação de negócios. Essa foi uma linha.

A outra linha, realmente, foi a internacional porque ele criou o escritório do IRB em Londres e uma companhia de seguros nos Estados Unidos.

M.L. - Em Nova York. O senhor participou também dessa ida para o exterior?

L.M. - Muito, não, porque ele criou um departamento de operações internacionais, e era esse departamento que mais...

M.L. - A sua inserção no IRB se dava em algumas das direções que foram criadas, ou o senhor trabalhava diretamente com ele?

L.M. - Trabalhava diretamente com ele. Meu papel foi sempre de assessor da presidência.

M.L. - E a sua assessoria era mais em relação às companhias seguradoras, ao mercado segurador?

⁸ Presidente do Instituto de Resseguros do Brasil entre 21 de janeiro de 1970 e 19 de março de 1979.

L.M. - Não, não. Sempre que ele tinha alguma dúvida, alguma dificuldade, fosse qual fosse a natureza do assunto, trocava idéias, pedia opiniões etc. Não havia assunto específico.

M.L. - Mas o senhor foi um auxiliar no caso da Lei das Fusões?

L.M. - Não, ele teve como grande auxiliar o Renato Araújo. Renato Araújo foi o homem que sempre o acompanhou e assessorou nessa área, porque entendia muito do assunto, entendia muito de balanço. Na fusão ou incorporação de companhias tem que haver um cuidadoso exame das demonstrações financeiras, para ver em que condições poderia ser feita uma fusão, uma incorporação. E o Renato Araújo foi o grande auxiliar dele nisso. Tanto que, na época, ele trabalhava na Susep e, depois que saiu da Susep, na condição de profissional autônomo, assessorou muitas empresas de seguro que precisavam da sua assistência para encaminhar bem a fusão ou a incorporação, para não haver obstáculos junto ao governo na aprovação dessa reforma societária. E foi muito bem-sucedido, o mercado ficou muito satisfeito, porque pôde trabalhar em melhores condições.

M.L. - Nós falávamos em duas medidas que o IRB adotou, que não vieram do mercado segurador e tiveram um impacto até negativo: o sorteio e a mudança no papel do Conselho Técnico. Mas houve uma terceira, que eu poderia citar, que foi a lei que, em 1967, passou o seguro de acidentes de trabalho para o Estado. Também foi uma medida que nada teve a ver com o mercado segurador, não é isso?

L.M. - Não, isso era uma idéia antiga do governo. Se bem que houvesse no mercado segurador pessoas favoráveis a essa estatização. O que aconteceu em acidentes de trabalho foi o seguinte: o PTB, que era presidido pelo presidente Getulio Vargas, que depois passou a ser presidente de honra do partido, há muito tempo havia levantado essa bandeira da transferência do seguro de acidentes de trabalho para a Previdência Social. Desde o Decreto-Lei nº 7.036, por aí. Transferia para a Previdência Social o seguro de acidentes de trabalho.

Naquela época, a Previdência Social não estava unificada, era incumbência de distintos institutos: Instituto dos Industriários, dos Comerciantes, dos Bancários, dos Trabalhadores em Transportes de Carga etc. Mas esses institutos não se prepararam para operar e, em 1953, surgiu uma lei que adiou *sine die* essa transferência, a fim de que os institutos se preparassem. Na medida em que cada um deles estivesse preparado, passava a exercer a exclusividade. Isso em 1953. Mas decorreram 14 anos sem que nenhum instituto passasse a exercer essa exclusividade. Em 1967, o governo entendeu que a transferência deveria ser feita, baixou e... conseguiu.

M.L. - E não havia mais o PTB para defender isso. O PTB já havia sido extinto.

L.M. - Já foi no regime militar, no regime da revolução.

M.L. - Essa medida é atribuída ao ministro Jarbas Passarinho.

L.M. - Foi ele quem tomou a iniciativa, quem fez a exposição de motivos, propôs o projeto de lei ao presidente da República e encaminhou ao Congresso. E o Congresso aprovou.

M.L. - A medida teve grande impacto no mercado segurador? Havia companhias que dependiam muito desse seguro?

L.M. - Quero crer que, na época, não chegou a ter o impacto que teria anos antes, quando o seguro de acidentes de trabalho chegou a representar 25% da receita global do mercado. Mas, com o decorrer do tempo, criou-se no país uma indústria de moléstias profissionais. Os órgãos que cuidavam disso eram as curadorias de acidentes de trabalho, então, junto à Justiça, montaram-se esquemas que exploravam a indústria de moléstias profissionais.

Com isso, as companhias de seguro viviam enfrentando centenas, dezenas, milhares, não sei quantas ações na Justiça, que perdiam quase que sistematicamente. Se uma datilógrafa tivesse hemorróida, a hemorróida dela era considerada moléstia profissional, porque ficava horas sentada. Chegou a isso! [risos] Então, essa indústria de moléstias profissionais tornou a sinistralidade de acidentes de trabalho uma coisa quase que insuportável. De maneira que não sei se essa transferência, em 1967, foi um mal ou um bem para as companhias de seguro.

M.L. - Mas o senhor não se recorda de nenhuma efervescência do mercado, uma reação?

L.M. - Não.

M.L. - Nós entrevistamos o sr. Plácido da Rocha Miranda e ele nos mostrou uma carta do Celso da Rocha Miranda saindo do mercado em 1983 e alegando que uma das razões por que ele deixava – quer dizer, havia várias razões – era o fim da...

[FINAL DA FITA 1-B]

T.M. - Então, na carta que o Celso da Rocha Miranda apresentou ao conselho da Companhia Internacional, quando vendeu a companhia, explicando as razões de estar vendendo a companhia, ele alegou que um dos fatores foi a passagem do seguro de acidentes de trabalho para o Estado e também a entrada dos bancos no setor de seguros, em competição com as seguradoras. Que, em face disso, a companhia não estava resistindo a uma nova conjuntura e, por isso, ele estava deixando o mercado. Estou dando apenas o exemplo de uma reação. O senhor se recorda de outros exemplos?

L.M. - Celso foi sempre um grande segurador, uma figura muito respeitada no mercado, homem até de projeção internacional, de vastíssima competência. Eu respeito a opinião dele, sobretudo porque ele tinha domínio do assunto e conhecia a sua companhia de seguros. Não sou eu que vou pretender conhecer melhor a companhia dele e as razões dele. Lembro-me que ele, de público, fez vários discursos e palestras condenando a concorrência dos bancos e até propondo soluções. Que os bancos ficassem limitados a operações simples, como o seguro de vida, e as operações mais complexas, como de riscos industriais, ficassem com as companhias de seguro. Ele tentou várias soluções e não obteve. Acredito que tinha lá todas as razões para afirmar o que afirmou.

Por outro lado, a companhia dele também foi objeto das mesmas críticas. Porque, coincidência ou não, as maiores empresas do mercado, anos atrás, eram as que operavam em acidentes de trabalho. A carteira de seguro de vida era muito grande, seguro de incêndio também, e acidentes de trabalho. Mas como somente 21 empresas de

seguro, entre as quais as maiores do mercado, operavam, as demais, que estavam fora do ramo acidentes de trabalho, sempre faziam a crítica de que aquelas 21 detinham um oligopólio, e por isso eram grandes. Então, havia a crítica de que eram as grandes companhias as que operavam acidentes de trabalho. Coincidência ou não, quando os bancos entraram, as grandes foram as companhias que tiveram vinculações com os bancos. Então, as outras que não figuravam no topo do *ranking* sempre faziam essa crítica. Agora, são razões de ordem comercial...

M.L. - Quer dizer, o mercado não foi todo contra a medida de estatização do acidentes de trabalho, porque algumas empresas já eram...

L.M. - Não. Aqueles que não operavam no ramo ficaram indiferentes.

M.L. - E aqueles que dependiam muito...

L.M. - E alguns que também, em vez de indiferentes, foram favoráveis, porque não operavam no ramo. Não se discutia jamais o liberalismo, sobretudo porque se vivia em uma época que não era de liberalismo. Hoje, eu acredito que, voltando a imperar o regime de mercado do liberalismo, ninguém seja em princípio a favor de qualquer estatização.

M.L. - Bom, já traçamos um panorama de 1966 a meados dos anos 70, que seria um panorama de reestruturação do setor de seguros, partindo do Decreto nº 73 e seguindo-se uma série de normas que foram reestruturando o mercado. A norma das fusões, a estatização do seguro de acidentes de trabalho, a cobrança bancária, uma série de medidas foram modificando o setor de seguros, tornando-o mais saudável e menor, mais enxuto. No final dos anos 70, poder-se-ia, talvez, traçar uma outra fase, que foi a entrada dos bancos. Hoje vê-se que, no *ranking* das grandes empresas, na medida em que a Internacional saiu, à exceção da Sul América, todas as outras companhias são ligadas a bancos. Então, a entrada dos bancos no setor foi uma entrada significativa, no sentido de que foram as companhias ligadas a bancos que passaram a estar no *ranking* das maiores companhias do setor. O senhor concorda com esse diagnóstico?

L.M. - Claro! Eu acabei de dizer que, coincidentemente, antes, as maiores do setor eram as que operavam acidentes de trabalho. Nem todas operavam, eram apenas 21 ou 22. Agora, as maiores eram as ligadas a bancos. Sobre a crítica de que foi essa vinculação com bancos que as tornou grandes... Foi uma coincidência!

M.L. - Mais recentemente, nos anos 90, quando se iniciou todo um processo de reorganização das instituições estatais, o IRB começou a ser reestruturado. O senhor poderia traçar três momentos da situação do IRB frente à Constituição? Na Constituinte de 1988, na reforma de 1993 e na reforma de 1995-1996. Nas três, o IRB foi colocado em questão.

L.M. - Qual foi a reforma de 1993?

M.L. - Foi aquela reforma constitucional que não houve, mas o problema foi posto à vista, a imprensa trabalhou muito...

L.M. - Só houve dois momentos. Em 1988, na Constituição, o IRB entrou como ressegurador oficial. E agora, em 1996, uma emenda constitucional eliminou a figura do

ressegurador oficial e determinou que a lei complementar regulasse o funcionamento do estabelecimento de seguro, resseguro, previdência privada e capitalização.

M.L. - Sim, mas na Constituição de 1988 as coisas não foram tão fáceis assim. Eu acredito que havia forças já de desregulamentação e forças pró-regulamentação do IRB. Acredito até que o próprio IRB fez força junto ao Congresso no sentido de manter o *status quo*, a situação existente, não?

L.M. - Eu não diria o IRB. O IRB é uma pessoa jurídica. Diria que funcionários do IRB sempre defenderam a continuação do *status quo*. Houve funcionários do IRB...

M.L. - ... Que quiseram a manutenção...

L.M. - ... Do *status quo*.

M.L. - De outro lado, houve forças que tentaram, já em 1988, desregulamentar o IRB?

L.M. - Não sei. Acho que não.

M.L. - E em relação ao artigo 192 da Constituição? Houve alguma dissidência no mercado ou um consenso na discussão do artigo 192, em 1988?

L.M. - Não houve consenso, não. O mercado não foi favorável àquele texto que citava o órgão oficial ressegurador.

M.L. - E por que não se teve força para mudar em 1988?

L.M. - O Congresso tem 500 parlamentares. Não é fácil! E o regime adotado em 1988 foi o de sistema de vários órgãos...

M.L. - Comissões.

L.M. - Tinha até uma comissão que foi presidida pelo Bernardo Cabral...

M.L. - A de Justiça.

L.M. - Aquilo estava muito centralizado. E eles, na elaboração de uma constituição, normalmente não ficam muito abertos a *lobbies*, nem a pressões. Ficaram muito concentrados no trabalho. Não sei se houve movimentos no sentido de conseguir determinada orientação ou outra. Eu, pelo menos, não testemunhei isso. Agora, soube, sim, que houve funcionários do IRB que atuaram muito lá dentro para conseguir a manutenção do *status quo*.

M.L. - E mantiveram.

L.M. - Como soube também que, depois, houve empenho do mercado no sentido de haver uma plena economia de mercado no setor. Daí a emenda constitucional, a Emenda nº 13. Aí já com consenso do mercado.

M.L. - De quando é essa emenda?

L.M. - Foi promulgada agora, em agosto. Emenda Constitucional nº 13, que reformou a redação do inciso da Constituição do artigo 192 que trata do setor.

M.L. - E o processo de regulamentação dessas mudanças está em curso, não é?

L.M. - Agora vai depender de uma lei complementar.

M.L. - Exato. E a Fenaseg, o mercado segurador, está atuando também, não é?

L.M. - É claro. O mercado está cuidando de chegar a um consenso sobre a proposta de regulamentação.

M.L. - E essa regulamentação vai representar uma grande mudança no mercado segurador como foi a de 1966?

L.M. - Não posso fazer profecia, porque não sei que texto terá essa regulamentação, que caminho ela vai seguir. Há vários caminhos, então, não posso fazer profecia. Que vai haver mudança, vai! Porque a emenda constitucional determina que o resseguro seja operado em regime de mercado. Já é uma mudança significativa.

M.L. - Mas a Fenaseg não está diretamente envolvida nessa regulamentação?

L.M. - Diretamente, não. Diretamente, só os parlamentares. A Fenaseg está coordenando o mercado, representando o mercado, buscando o consenso do mercado sobre as diretrizes que devem ser adotadas. Mas, como, que diretrizes são essas, ainda não se firmou. Só há uma diretriz: o resseguro vai ser operado em regime de mercado. Agora, que diretrizes terá esse regime de mercado? Isso ainda falta estabelecer. Abre-se para o capital estrangeiro? Não se abre?

M.L. - Isso! Há divisão nessa área?

L.M. - Ainda estão debatendo. Estão debatendo. A coisa não é fácil, é complexa.

M.L. - Porque, de um lado, há uma série de empresas que estão se associando a empresas estrangeiras, o que de alguma forma já possibilita que empresas estrangeiras entrem na parte de resseguro.

L.M. - Eu prefiro... Quando comecei a entrevista, estávamos falando do lado histórico. Prefiro o lado histórico do que o lado profético.

M.L. - Mas estamos fazendo história.

L.M. - Não, isso é história do futuro, é profecia. E profecia, nunca me aventuro a fazer.

M.L. - Mas, no presente, olhando a situação das seguradoras, o senhor sente que há uma divisão como havia em relação à questão do seguro de acidentes de trabalho, umas a favor, outras contra, umas se queixando que havia monopólio...?

L.M. - Não era bem uma divisão. Era porque apenas 22 operavam. Quem não operava era indiferente. Era indiferente, ou alguns até a favor da estatização. E eu já disse, porque naquela época havia liberalismo, mas nem tanto. O liberalismo não era uma idéia corrente. O empresário brasileiro de todos os setores sempre se habituou a ficar

muito dependente do Estado. Então, o liberalismo não era uma idéia de muita força. O que é diferente de agora, em que todo o processo de desenvolvimento vai ficar apoiado no liberalismo. Agora todo mundo é liberal!

M.L. - Nem todos, nem todos!

L.M. - Todo empresário, pelo menos.

M.L. - Nem todos. Eu estou supondo também, nem todos. Acho que teríamos três tipos de empresário: aquele que ainda olha para o passado, que quer a proteção do Estado; aquele que tem uma idéia de mercado que é meio um salto no escuro; e um terceiro, que quer um novo Estado regulamentador, mas que não seja aquele Estado do passado, que punha o IRB no colo, que regulamentava.

L.M. - No setor de seguros, em qualquer parte do mundo, tem que existir regulamentação. Porque o seguro é operado em regime de autorização e fiscalização. Regulamentação, em todo lugar do mundo, sempre existe. Agora, até *onde* regulamentar, isso depende da experiência de cada país, das características do mercado de cada país, da economia de cada país.

M.L. - E também da força das seguradoras em cada país, não é? Força em termos de autonomia, de capacidade de caminhar propriamente.

L.M. - Não há um modelo único para ser adotado no mundo inteiro.

M.L. - Quer dizer, então, que o senhor acha que não há um consenso, que as opiniões estão muito...?

L.M. - Nem há dissenso. O momento ainda é de estudo.

M.L. - Há perplexidade!

L.M. - O momento ainda é de estudo. Há uma idéia fundamental, básica, central, sufragada por todo mundo. A idéia de que o mercado de seguros deve ser regulamentado, mas regulamentado no mínimo e no essencial. Fora disso é criar freios à expansão do mercado. O mercado fica inibido de acompanhar a própria evolução da economia.

Houve uma experiência fantástica nos últimos anos. O mercado de seguros, desde que existiu, sempre esteve em torno de 1% do PIB. Com o Plano Real, quando se passou a ter uma moeda estável e o consumidor pôde aproveitar melhor o seu poder de compra, ou pôde ter outro poder de compra com a moeda estável, o mercado de seguros teve um crescimento fenomenal. Tanto que já está com quase 2,8% do PIB.

M.L. - Que é índice de Estados Unidos, Europa.

L.M. - Não! Os Estados Unidos estão muito acima, com 7%, 8% do PIB. Mas também há o seguinte: não depende só do tamanho do PIB, depende também da distribuição da renda. Porque a demanda de seguro é uma demanda que cresce a partir de certo nível de renda, em que o indivíduo passa a ter capacidade de poupar; atendidas as necessidades, ainda resta alguma coisa para adquirir bens seguráveis e ter condições de manter seguros pessoais. A renda é fundamental, não é só o crescimento do PIB.

M.L. - Então, interessa ao mercado segurador que essa renda se expanda.

L.M. - Nos anos 70, o Brasil chegou a ser a oitava economia do mundo, em tamanho do PIB, mas o mercado de seguros ficou muito menor do que o de vários países com PIB bem menor.

M.L. - Porque a renda era altamente concentrada.

L.M. - Por isso. E por quê? Por causa da inflação.

M.L. - E da concentração de renda.

L.M. - A inflação é o pior inimigo que existe da economia e dos agentes econômicos, porque o imposto inflacionário é uma barbaridade, sobretudo para a classe assalariada! Então, a moeda estável é fundamental. Alguém já disse que, se na época de São João Evangelista existisse a inflação, o Apocalipse teria mais um cavaleiro, não seriam só quatro. [risos] E esse cavaleiro é a inflação. Para o seguro, então.. Porque a renda que se dispuser para as necessidades básicas, alimentação etc., vai-se consumir. A necessidade básica não se pode adiar. Agora, seguro, sempre se adia: só quando tiver uma renda maior. Então, o maior inimigo da economia é a inflação. E o maior inimigo também do seguro. O setor mais prejudicado pela inflação é o setor de seguros.

M.L. - Nós exploramos mais o papel e a atuação do IRB. Agora, vamos passar para a Fenaseg. O senhor, o senhor presenciou o momento fundador da Fenaseg, estava ligado ao Sindicato das Seguradoras do Rio de Janeiro. Esse sindicato era da mesma época do IRB.

L.M. - Anterior, até.

M.L. - Anterior, ele é de 1933. O senhor poderia falar um pouco desse sindicato e entrar na criação da Fenaseg?

L.M. - O que aconteceu foi o seguinte. Como a capital do país estava no Rio de Janeiro, o sindicato local exercia funções que eram de uma federação. Era o porta-voz do mercado nacional junto às autoridades. Mas os outros estados, sobretudo os estados economicamente mais evoluídos, entendiam que um sindicato não devia exercer esse papel. Já que existia a necessidade de ter contato permanente com os poderes, deveria ser criada uma federação para representar todos os sindicatos, e não um sindicato representar os demais. A idéia de criar a federação surgiu daí, de que todos os sindicatos passassem a ter voz em um órgão que fosse representativo dos demais sindicatos. E foi criada.

M.L. - Quem idealizou isso?

L.M. - Não houve uma pessoa. É como uma bola de neve: vai crescendo e, no fim, se forma um consenso. Formou-se um consenso entre os sindicatos de que era necessário a existência de uma federação. Ainda mais porque, na representação do mercado, um órgão da categoria de uma federação seria mais representativo junto aos órgãos governamentais, falaria com maior poder de representação. Uma coisa é uma autoridade de governo junto à qual se vai reivindicar uma solução para o mercado segurador ouvir um sindicato, outra coisa é ouvir uma federação. A federação tem maior capacidade de representação. A idéia fundamental foi essa.

M.L. - Então, em 1933, formou-se o sindicato do Rio de Janeiro. E quando se formou o de São Paulo? Quando a Fenaseg foi criada, em 1951...

L.M. - ... Já existiam sete sindicatos. Inclusive porque esse era o número mínimo exigido pela Consolidação das Leis do Trabalho para existir uma federação.

M.L. - Poder-se-ia chamar o período entre 1951 e 1953, quando a Fenaseg passou a funcionar efetivamente, de um momento de estruturação?

L.M. - Os sindicatos se reuniram, incorporaram a Federação e criaram uma diretoria provisória. Mas essa Federação, de acordo com a lei, devia obter uma carta de reconhecimento do Ministério do Trabalho. Então, nesse período, funcionou essa diretoria provisória, que era indispensável como representação de um órgão já criado, mas que ainda não tinha existência legal, porque lhe faltava a carta de reconhecimento do Ministério do Trabalho. Foi essa diretoria provisória da Federação que atuou junto ao Ministério do Trabalho para obter a carta de reconhecimento. Que saiu, afinal.

M.L. - E por que Carlos Luz ocupou a primeira supervisão dessa direção?

L.M. - Ele foi presidente dessa diretoria porque era segurador, era da Companhia de Seguros Minas-Brasil, e foi escolhido pelos sindicatos. E porque era um nome prestigiado e um nome nacional. E era segurador, era da Companhia de Seguros Minas-Brasil.

M.L. - Mas era um homem identificado com a UDN, um udenista, e aquele era o período Vargas.

L.M. - Aí a questão não foi de natureza política! Era preciso um homem conhecido, um nome nacional, do mercado, ele era da Companhia de Seguros Minas-Brasil e foi escolhido. O contato com o governo é muito mais fácil quando é feito através de uma pessoa de nome, conhecida, do que por um ilustre desconhecido que apareça para pleitear. Dá outro *status* à representação do mercado. Não houve coloração política nisso. Nem o fato de ele ser desse ou daquele partido prejudicou as relações com o governo. Tanto que o Ministério do Trabalho emitiu a carta de reconhecimento.

M.L. - E nessa história da Fenaseg que transcorreu de 1951 a 1953, que momentos o senhor vê como momentos em que ela foi atuante, em que foi importante?

L.M. - A Fenasaeg não podia ser atuante nesse período, porque ainda não tinha um reconhecimento legal. O papel dessa diretoria provisória foi apenas o de pleitear do governo a carta de reconhecimento. Ela começou a funcionar, mesmo, depois de expedida a carta de reconhecimento.

M.L. - Então, a partir desse funcionamento, que momento o senhor vê, nos anos 50, 60, em que ela...?

L.M. - Em todos os momentos! Porque a Federação, como órgão de classe, era o porta-voz do setor junto ao governo. Então, todo tipo de reivindicação, medida para aprimorar, melhorar o mercado, as operações do mercado, eram encaminhados através da Fenaseg como porta-voz do mercado.

M.L. - Mas se o mercado estava meio parado antes do Decreto n° 73, que função tinha?

L.M. - Não estava parado! O mercado cresceu nesse período!. Agora, estava com dificuldades para crescer mais. Eu já aponte uma das dificuldades. E, além do mais, outra dificuldade, outro fator: a renda. Não se evolui com muita rapidez, e a renda também não é melhor distribuída com tanta rapidez.

Eu acabei de citar o fenômeno do Plano Real, que em pouco tempo deu um salto no mercado. Por quê? Foi um período de moeda estável que jamais houve antes na economia brasileira. A economia brasileira sempre sofreu de uma inflação crônica. Inflação que, em determinadas épocas, embora reclamássemos, estamos vendo hoje que era uma inflação até tolerável, porque houve época em que a inflação era de 20% ao ano. Combateu-se muito o governo Juscelino, porque se dizia que era um período inflacionário, inflação de 20 anos. E os economistas do Juscelino dizendo que aquilo não era inflação, era um sopro inflacionário, e que o sopro inflacionário promove o desenvolvimento e tal.

O mercado não esteve parado, ele evoluiu. Agora, não pôde ultrapassar 1% do PIB, porque o PIB crescendo, para ultrapassar 1% do PIB, ele teria que crescer muito mais do que o PIB. Então, ele acompanhou o PIB, porque ficou sempre em 1%. O PIB foi crescendo e ele também! Manteve o 1%. Não pôde crescer mais porque houve uma série de obstáculos, o maior deles a inflação. Mas o fato de ter estacionado em 1% do PIB não significa que ele tenha ficado parado. Porque o PIB que era de US\$ 30 bilhões, hoje é de US\$ 650 bilhões! Se ele permaneceu em 1% é porque cresceu também. Só que não cresceu mais do que o PIB, entendeu? Há uma ilusória aparência de estagnação, porque sempre foi 1% do PIB. Em termos relativos, houve um estacionamento. Em valores absolutos, não. Porque o PIB cresceu, e o mercado também cresceu, pois manteve o 1%. Um por cento de US\$ 50 bilhões, naquela época, não é o mesmo, em valores absolutos, do que 1% de US\$ 600 bilhões. Ele cresceu!

T.M. - Esse período de estruturação da Fenaseg coincidiu com o período da sua trajetória profissional pessoal. O senhor estava atuando como redator da *Revista de Seguros*.

L.M. - Não, foi antes, até. Eu cheguei no Rio de Janeiro em 1951. E era redator da *Revista de Seguros*, que era uma revista de uma editora comercial.

T.M. - Sim, mas ela era mais ou menos um porta-voz do mercado segurador, não? Funcionava assim?

L.M. - Não era bem porta-voz, ela refletia o mercado. Porque o jornalismo é baseado em fatos, fatos cotidianos. Ele reflete o que acontece. A revista refletia aquilo que acontecia. Claro que, sendo uma editora comercial, sempre procurava refletir as aspirações do mercado de seguros, das empresas seguradoras.

T.M. - E é possível fazer um contraponto entre a linha editorial da *Revista de Seguros* e da *Revista do IRB*? Havia uma diferença de posicionamento?

L.M. - A diferença era muito grande, porque o propósito da *Revista do IRB*, no início, era um propósito *didático*. Não havia uma técnica brasileira de seguros. O próprio IRB, quando começou a elaborar os seus planos de resseguro, fez um levantamento estatístico, uma pesquisa na maneira de trabalhar das empresas de seguros. E dizem os técnicos do IRB na época que ele se inspirou mais nos padrões da Companhia Internacional de Seguros, que era uma companhia de propriedade de acionistas alemães,

dirigida por alemães ou descendentes de alemães. Companhia de uma grande disciplina, inclusive disciplina técnica. E o IRB teve muitos subsídios sobretudo dessa Companhia Internacional de Seguros, que na época não era do Celso da Rocha Miranda.

M.L. - Carlos Metz.⁹

L.M. - Então, como a técnica de seguro ainda era incipiente no Brasil, e o IRB criou uma técnica rigorosa, ele usava a revista mais com o propósito didático de difundir conhecimentos de seguro, ser uma escola de seguro. A *Revista de Seguro*, não. Era uma revista comercial que não tinha propósito didático. O propósito dela era refletir as aspirações das empresas de seguros e do mercado de seguros. Era uma outra linha. Se você consultar a coleção das revistas do IRB, vai ver que o propósito dela era mais didático. Procurava difundir conhecimentos técnicos através de comentários das normas de resseguro, através de doutrina de seguro. O propósito era mais didático e continuou sendo por muito tempo, porque, não sendo uma revista comercial e sim uma revista do IRB, como promotor do desenvolvimento do seguro, o IRB tinha a obrigação de mantê-la – está no estatuto dele – com esse propósito, de desenvolver as operações de seguro. E desenvolver, como? Com a difusão de conhecimentos técnicos e doutrina. Então, a linha editorial era bem diferente. E ainda hoje permanece a mesma linha, enquanto o IRB for um órgão dessa natureza.

M.L. - O senhor ficou muito tempo como redator da *Revista de Seguros*?

L.M. - Fiquei muitos anos, porque só depois de muitos anos a revista... Minha ligação inicial era só com a revista. Mas passei a trabalhar no sindicato, na Federação e, depois, no IRB. E o dono da revista, que morreu, tinha pedido a mim que não deixasse a revista morrer. As filhas dele herdaram a revista, e eu me senti na obrigação moral de continuar dando um apoio, embora com grande sacrifício, porque tinha trabalho na Federação e no IRB. Mas mantive enquanto a revista esteve nas mãos da família dele. Depois, por uma coisa de natureza comercial, os herdeiros não agüentaram a continuação da revista e venderam-na para a Federação.

M.L. - E aí o senhor se tornou também redator de uma coluna especial.

L.M. - Não! Aí eu me livrei. A revista passou a ter um redator próprio, e a minha obrigação com a família, que era uma obrigação mais de ordem moral, desapareceu.

M.L. - Mas o senhor eventualmente escreve.

L.M. - Eventualmente. Mas quando a Federação comprou a revista, desapareceu o meu compromisso com a família. A Federação tinha uma assessoria de comunicação social, e a edição da revista passou a ser de responsabilidade desse setor. Minha contribuição é eventual, como colaborador, através de artigo assinado.

M.L. - O senhor fez Direito também, não?

⁹Segundo Plácido da Rocha Miranda, em depoimento a esse projeto, a Internacional de Seguros, cujo principal técnico chamava-se Carlos Metz, era vinculada a um dos maiores bancos estrangeiros em operação na praça carioca: o Banco Alemão Transatlântico. Quando da estruturação do IRB, Carlos Metz foi convidado por João Carlos Vital a assessorar a implantação do novo órgão. Por força da entrada do Brasil na II Guerra Mundial, a Internacional sofreu intervenção e foi fechada, enquanto Carlos Metz permaneceu como o principal técnico do IRB. Em meados de 1946, Celso da Rocha Miranda e Carlos Guinle assumiram o controle acionário companhia.

L.M. - Não. Só fiz seguro na minha vida.

M.L. - Mas o senhor conhece lei. O senhor fez Direito, frequentou Direito na Fenaseg. A sua faculdade foi a Fenaseg.

L.M. - Por causa de seguro, somos obrigados a ler tudo. Porque o seguro está presente em toda a vida econômica do país, em todos os setores da economia. E como seguro é um contrato, quer dizer, o seguro é de natureza jurídica, regulado por leis, então, temos que ler tudo isso, acompanhar.

M.L. - O senhor entende muito mais que qualquer jurista.

L.M. - Não... O que é isso!

M.L. - Voltando à Fenaseg e já quase encerrando, eu gostaria de falar sobre os presidentes da Fenaseg.

[FINAL DA FITA 2-A]

M.L. - Como era a escolha dos presidentes da Fenaseg?

L.M. - Eleição, eleição!

M.L. - Porque o senhor mencionou que o nascimento da Fenaseg adveio do fato de São Paulo, Rio Grande do Sul e Nordeste, principalmente Pernambuco, não quererem aceitar que o sindicato do Rio de Janeiro tomasse decisão por outras regiões. Então, poder-se-ia pensar que a idéia original da Fenaseg foi formar uma federação que tivesse uma voz superior, porque era federação, não sindicato, mas ao mesmo tempo que fosse uma voz que somasse as diversas regiões. Nos depoimentos que colhemos, nós vimos que, necessariamente, no processo sucessório, não entrava essa combinação regional. Entrava muito mais um acordo das grandes companhias no sentido de a Sul América, a Atlântica, a Internacional se sentarem e decidirem quem seria o próximo presidente. O senhor acompanhou isso?

L.M. - Eu não sou eleitor, não posso ter participado de alguma provável reunião que tenha havido. Mas, de acordo com os estatutos, cada sindicato, quando elege a sua diretoria, elege representante para o Conselho de Representantes da Federação. O Conselho de Representantes da Federação é o colegiado que elege o presidente. Então, todos os sindicatos estão representados no Conselho de Representantes da Federação. Todo sindicato é eleitor através do representante eleito junto com a sua diretoria. E o presidente é eleito por esse Conselho de Representantes.

M.L. - Essa é a forma. E o fato? Quer dizer, no fato, efetivamente, eram essas três ou quatro grandes companhias que lançavam o nome?

L.M. - Tem o eleitorado. Não sei como elas poderiam impor.

M.L. - Vamos dizer que fizessem uma política do café-com-leite, como era na Velha República. Eram 20 estados e, no entanto, São Paulo e Minas decidiam.

L.M. - Não sei, não sei. Não posso... Olhe, já teve presidente... Há uma dificuldade na candidatura de presidente, porque, estando a Federação sediada no Rio de Janeiro, nem sempre é fácil que um presidente que esteja à frente da sua companhia de seguros e que more, por exemplo, no Rio Grande do Sul aceite o cargo de presidente, porque obriga a uma permanência constante no Rio de Janeiro. Não é fácil essa escolha.

E eu não poderia nunca dizer que os presidentes dos sindicatos, ou os representantes... De modo geral – de modo geral não é sempre, necessariamente, nem obrigatoriamente, mas coincidentemente –, os presidentes dos sindicatos têm sido também membros do Conselho de Representantes. São eleitos como delegados dos sindicatos junto ao Conselho de Representantes. Então, eu jamais poderia dizer que a companhia A, B ou C tivesse voto de cabresto, obrigasse esses presidentes a votar sempre para presidente no candidato incluído por essas companhias em reuniões. Que papel fariam esses presidentes de sindicatos curvando-se ao mando dessas companhias? Eu não posso nunca afirmar uma coisa dessas.

M.L. - No entanto, outras pessoas dizem tranqüilamente que se sentavam numa sala e tiravam o nome. Às vezes, nem sempre muito consensual...

L.M. - Que essas pessoas digam isso, é direito delas dizer, é ousadia delas dizer... sei lá! Mas eu não posso fazer aos presidentes de sindicatos a acusação de que eles são pausmandados de algumas companhias. Como posso afirmar isso? Que poder mágico têm essas companhias de obrigar presidente desse ou daquele, da maioria dos sindicatos a formar uma maioria e eleger o presidente da Federação?

Temos agora um presidente que é do Paraná. Mas é um homem que só vive dentro de um avião. Está quase sempre no Rio de Janeiro, mas se desloca muito para Brasília, para outros estados. Onde ele menos vive é em Curitiba. Mas não sei se todo segurador tem essa disposição. Acredito que algum segurador, tendo levantada a sua candidatura... “Não...” Mora longe e está sempre no Rio de Janeiro ou em Brasília. Hoje, o presidente da Federação está obrigado a estar não só no Rio de Janeiro, onde está a sede, mas também em Brasília. Tem que estar na sede dos poderes da República. O presidente da Federação tem que ser mais um porta-voz, realmente. Antigamente, a obrigação do presidente era ter uma presença freqüente no Rio de Janeiro. Hoje, além do Rio de Janeiro, em Brasília.

M.L. - Há dois centros de seguros: Rio de Janeiro e Brasília.

L.M. - Não que Brasília seja um centro de seguros, mas é o centro do poder.

M.L. - Mas se o senhor não se dá conta, vamos dizer dessa política do café-com-leite entre as grandes...

L.M. - Coincidentemente, a Sul América e outras companhias sempre têm representação na diretoria. Nem sempre na presidência, mas sempre na diretoria. Por quê? Talvez haja uma explicação. Essas companhias operam em todo o país. Em geral, têm representantes nos sindicatos locais, votam nos sindicatos locais. E nem todas estão no país todo etc...

M.L. - Capilaridade, não é?

L.M. - Então, elas estão presentes em todas essas áreas através de pessoas que talvez exerçam influência por sua competência profissional, por sua projeção pessoal, por

serem profissionais muito qualificados. E não necessariamente por serem da Sul América. E podem ter influência eleitoral. Por suas qualidades pessoais, não pelo fato de serem Sul América, Bradesco, Itaú, ou outra companhia.

Acredito que o fenômeno seja também esse, a penetração que essas companhias têm, através de profissionais qualificados. Por exemplo, no Conselho Técnico do IRB, repetidamente, a Sul América tem conseguido eleger gente de seus quadros. Como a Bradesco. E quem elege lá? Não são só presidentes de sindicatos, são todas as empresas de seguro. Por que elas elegem esses representantes no Conselho Técnico? Não é “café-com-leite”, será? Então, é em todo o mercado, não só por um colégio eleitoral menor, que é esse colégio eleitoral da Federação, limitado aos sindicatos. Os sindicatos é que são os eleitores. No Conselho Técnico do IRB, o eleitorado é todo o mercado, são todas as companhias de seguros.

M.L. - Houve momentos em que a escolha de um presidente da Fenaseg implicou um certo conflito. Quando companhias menores se insurgiram contra as companhias maiores, quando companhias de São Paulo, como a do Afif, se insurgiram contra as decisões de companhias do Rio de Janeiro, ou nem sempre do Rio, mas, se considerarmos que a Bradesco tem a sede da área de seguros no Rio, embora seja um grupo paulista... Foi nesse sentido que apareceram conflitos. O senhor se recorda disso?

L.M. - Eu não sei. Se alguém deu notícia de um conflito dessa natureza, eu não tenho conhecimento. Eu sei o seguinte: que para as próprias companhias de seguro não interessa qualquer divisão. Porque uma companhia de seguro que opera no Rio de Janeiro, opera também em São Paulo. Ela tem negócios em São Paulo. E algumas têm mais negócios em São Paulo do que, às vezes, na própria sede. Então, elas jamais podem pleitear soluções que prejudiquem uma região em favor de outra. Elas estão em todas as regiões.

Uma empresa como a Sul América, que tem um grande mercado no Rio, um grande mercado em São Paulo, um grande mercado em Porto Alegre, não vai dividir o mercado, não: ela própria vai se dividir. Não vai pleitear soluções para empresas do Rio de Janeiro que prejudiquem São Paulo. Se tem uma grande produção em São Paulo, vai ficar prejudicada em São Paulo por uma solução que favorece o Rio de Janeiro? Acho muito difícil! A companhia, ela própria, vai se dividir, porque ela tem interesses em todas as praças, em todos esses mercados. Como vai batalhar por soluções que beneficiam uma praça em detrimento de outra, se ela está na outra também? Isso não parece um paradoxo, um contra-senso?

M.L. - Mas podemos considerar que algumas pequenas empresas têm em São Paulo a sua atuação principal. A Indiana, por exemplo.

L.M. - Eu sei. Ela pode até às vezes ter essa impressão. Pode ser. Mas não acredito que uma empresa que tenha uma grande clientela em São Paulo e outra no Rio de Janeiro vá batalhar por soluções que favoreçam o Rio de Janeiro e prejudiquem São Paulo. Ela vai ter prejuízo em São Paulo também. Vai ser prejudicada em São Paulo. Não é pelo fato de uma pequena companhia de uma região se sentir prejudicada, porque ela precisa pensar também que aquilo prejudicou não diretamente uma empresa – não há soluções contra uma empresa. O que se alega contra uma região, a outra empresa também está lá. E com grande produção, até. Maior do que a de uma pequena empresa local. Eu acredito que uma empresa grande, em uma determinada praça, tenha produção ainda maior do

que uma empresa pequena sediada na mesma praça. Como ela vai advogar soluções que contrariem os interesses daquela praça? Vai contrariar interesses próprios.

M.L. - Mas, de alguma maneira, nós detectamos que havia uma certa divisão dentro das seguradoras entre pequenas e grandes. E que nas sucessões da Fenaseg só aparecia...

L.M. - Isso existe no mundo inteiro, pequena, média e grande. Existe no mundo inteiro e em qualquer setor de atividade.

M.L. - Mas eu queria falar de uma outra divisão.

L.M. - A senhora acha, por exemplo, que o dono de um pequeno armazém de secos e molhados sempre fica satisfeito com as soluções do setor? Às vezes vai se sentir prejudicado, porque a solução favoreceu um supermercado. Isso ocorre em qualquer setor, em qualquer lugar do mundo. Pequeno, médio e grande, às vezes, se olham mutuamente com desconfiança.

M.L. - Eu queria falar de uma outra segmentação do mercado. Não em termos de tamanho de empresa, mas em termos de qualidade de empresa. Vamos falar em bancos e seguradoras *versus* só seguradoras. Esse conflito ainda existe potencialmente?

L.M. - Ah, existe. Existem muitas reclamações. E não há dúvida que no Brasil e em qualquer país do mundo o banco é um grande ponto de venda. Porque numa agência bancária transita diariamente um número enorme de pessoas. Esse conflito existiu e existe ainda nos Estados Unidos, por exemplo.

M.L. - Mas lá o movimento foi ao contrário, não?

L.M. - Lembro-me que, no governo Reagan, foi aprovada uma lei proibindo que banco tivesse ações de companhia de seguros, uma coisa assim. Resultado: como a agência bancária é um grande ponto de venda, houve empresas de seguros que alugaram espaço no *hall* de um banco para pôr um *stand* de venda de seguros. Por ali transita muita gente. Sem contar o poder que o banco tem. O banco vai emprestar dinheiro, e é claro que qualquer banco que empresta dinheiro vai exigir garantias; e uma das garantias é o seguro. Às vezes pode-se dar um imóvel em garantia, mas esse imóvel pode pegar fogo e a garantia desaparece. E nos Estados Unidos, acredite, havia exigência de seguro. É claro que os bancos devem ter percebido: “Bom, existe seguro, e eu quero encaminhar esse seguro para uma companhia a que eu esteja ligado.” Nos Estados Unidos, na França, na Itália.

Na França já existe até um neologismo, *bancassurance*, para designar essas ligações entre banco e companhia de seguros. E na Itália existe também um neologismo, *bancasegurazione*, para designar essas ligações que nem sempre são ligações acionárias, são ligações operacionais de venda e tal. Porque o banco é um grande ponto de venda, e as companhias de seguro nunca, no mundo inteiro, se celebrizaram por terem grandes pontos de venda. Se a seguradora fica sediada no décimo pavimento de uma avenida longe, vai esperar que alguém suba ao décimo pavimento para fazer seguro espontaneamente!?! Esse movimento de criar ponto de venda é mundial.

Na França, por exemplo, o supermercado Carrefour é um grande ponto de venda, porque por ele transitam diariamente milhares de pessoas. O Carrefour começou a fazer venda de seguro de automóvel, e foi um sucesso de venda o Carrefour na França. Não

precisa ser necessariamente banco, mas qualquer tipo de empresa em cujas dependências haja grande trânsito de público. É um excelente ponto de venda. O Carrefour tornou-se campeão de vendas. Depois de uma certa época, teve a concorrência de outro supermercado. E aí, para ampliar o leque de serviços à sua clientela, o Carrefour passou a fazer na França não só venda, mas também liquidação de sinistro de automóvel. Não precisa ser necessariamente banco. Qualquer outro tipo de sociedade que tenha, nas suas dependências, grandes pontos de venda pode suscitar associações operacionais ou acionárias com empresas de seguro.

M.L. - E os bancos, o senhor acha que vieram mesmo para ficar na área de seguros?

L.M. - Parece que sim. Veja agora o exemplo do Banco do Brasil, que está fundando a BrasilCap, BrasilSeg, a BrasilPrevi, uma porção de organizações.

Mas, não sei, depende da lei complementar! Eu não sou profeta, não sei o que a lei complementar vai determinar. Mas o problema é o ponto de venda, porque no mundo inteiro não é fácil para as companhias de seguro criarem pontos de venda próprios sem associação com outros, sem ligação com ninguém. Eu não conheço um exemplo. Se amanhã a senhora quiser fazer um seguro, conhecesse alguém, como iria fazer? Espontaneamente? Faria o quê? Iria procurar o endereço no catálogo de telefones?

M.L. - Seria preciso estar mais perto de onde eu moro.

L.M. - Mas iria procurar o endereço? A companhia tal ocupa dez pavimentos. A senhora iria lá para saber onde poderia comprar um seguro? O problema é de ponto de venda.

M.L. - E com isso o corretor tende a desaparecer? Ou ser um empregado do banco?

L.M. - Não, nunca! O corretor, não.

M.L. - Ele vai ser um empregado do banco!

L.M. - Haverá sempre muito espaço.

M.L. - Mas o corretor autônomo, sim.

L.M. - Realmente hoje, no mundo moderno, existem algumas ameaças ao corretor como o correio eletrônico, a sofisticação do sistema de computador para a venda de seguros, sobretudo aqueles mais simples. Nos Estados Unidos, por exemplo, que já existe até a venda de aparelhos de televisão que não são apenas televisão, são tudo... O aparelho de televisão é multimídia: projeta imagem, processa imagem, processa o som, processa tudo. É multimídia. Em uma peça só. Está ligado a um microcomputador, com uma rede qualquer de computador, reproduz som, reproduz imagem, reproduz tudo. Então, nos Estados Unidos, já existem redes em que se divulga anúncio de seguro. Creio que até na Internet, também. Em um programa qualquer, alguém assiste a uma oferta de companhia de seguros, liga no computador direto com a companhia de seguro, pede informações e compra aquele tipo de seguro que interessa. Esse aí, seguro simples, que o consumidor pode apreender bem o que seja, aí existe uma ameaça ao corretor. Mas isso é por causa do progresso da tecnologia.

M.L. - Mas com o banco, também, há o corretor autônomo. O corretor vai trabalhar no banco.

L.M. - O corretor terá sempre espaço. Porque não sei se a mídia eletrônica ou o banco ocuparão todos os espaços. Não vão ocupar. Haverá sempre espaço para o corretor, sobretudo nos riscos mais sofisticados, os riscos industriais, riscos de grandes empresas. E o corretor também tem que saber criar pontos de venda. Há muitos anos, o símbolo do corretor era a sola do sapato furada. Esse era o símbolo: andar, andar, andar muito atrás da clientela. Hoje, já existem outros recursos. Não precisa estar com a sola do sapato furada. É criar ponto de venda. Tanto a empresa de seguro como o corretor. Mas haverá sempre espaço para o corretor. Existem grandes corretores, há corretores, empresas de corretagem nos Estados Unidos maiores do que companhias de seguro, com faturamento maior do que o de uma companhia média ou pequena. Corretores até que se tornaram internacionais. No Brasil, existem até empresas de corretagem que são subsidiárias de empresas americanas, inglesas. Corretores que conseguiram prosperar a ponto de se tornarem internacionais. Haverá sempre espaço para o corretor.

M.L. - E o senhor acha que há uma tendência para acabar com essa parte de sorteios?

L.M. - Já acabou.

M.L. - Já acabou!?

L.M. - Já. A Lei de Licitações. Hoje, está na Lei de Licitações, qualquer compra de bens e contratação de serviços se faz através de licitação.

M.L. - E o seguro de acidentes de trabalho volta para as seguradoras?

L.M. - No projeto de reforma da Previdência, o acidente de trabalho já está excluído, e a volta para o setor privado já está prevista. Porque o seguro de acidentes de trabalho é essencialmente privado. É um seguro de responsabilidade civil do empregador. Essa responsabilidade civil é baseada na doutrina do risco profissional. Doutrina antiga, que não é brasileira, é universal.

E essa revolução que houve no campo social iniciou-se com o Bismarck, chanceler alemão. A doutrina do risco profissional conceitua o acidente de trabalho como um fato inerente ao trabalho. Uma operária que trabalha em uma máquina está exposta ao risco de acidente.

Houve até uma época em que uma atriz de cinema ficou célebre, a Verônica Lake. Era uma atriz famosa, símbolo sexual, tinha cabelos longos, e ela passou a ser imitada por várias mulheres. Então, havia operárias trabalhando em máquinas, nos Estados Unidos, com aqueles cabelos longos da Verônica Lake. E, de vez em quando, uma máquina pegava uma cabeleira daquelas. Causava um acidente. O acidente é inerente ao trabalho, faz parte. Existe em estado potencial no trabalho. E como é inerente ao trabalho, a doutrina do risco profissional estabelece que, quando o empregador toma em locação o trabalho de alguém, ele se responsabiliza por tudo o que é inerente ao trabalho. Porque na relação de emprego, o trabalho é orientado, é dirigido pelo empregador. Então, é responsabilidade civil do empregador o acidente que ocorra no trabalho. E ele é quem paga o seguro, porque está pagando um seguro de sua responsabilidade civil.

Quando o acidente de trabalho foi transferido para a Previdência Social, esses fundamentos jurídicos não foram eliminados. Tanto que o seguro de acidente de trabalho na Previdência Social continuou a ser pago pelo empregador, unicamente pelo empregador.

M.L. - Só que quem recolhe é o Estado.

L.M. - Sim. Unicamente pelo empregador. Então, ele foi incorporado à Previdência Social, mas com as características de um seguro privado, porque é um seguro da responsabilidade civil do empregador. Não é um seguro social! O seguro social implica cotas distintas, contribuições distintas. Implica a contribuição do empregado, do empregador e do Estado, porque o custeio de um seguro que possa proteger o empregado é baseado na sua falta de suficiência econômica. Então, o empregador e o Estado contribuem sob o fundamento jurídico da paz social. O fundamento jurídico da obrigação do Estado e do empregador para subsidiar o seguro do empregado, que é seguro de aposentadoria e essa coisa toda aí, morte, invalidez, em nome da paz social. É o fundamento jurídico. No acidente de trabalho, não, o fundamento jurídico é outro. É responsabilidade civil do empregador. Só ele paga o seguro, mais ninguém.

Mas o acidente de trabalho, mesmo incorporado à Previdência Social, não perdeu esse fundamento jurídico. Porque a incorporação à Previdência Social importava em quê? Em isso ser incluído na despesa geral, comum da Previdência, custeada pelo sistema de contribuição tríplice. Mas não foi. O pagamento, o custeio do acidente de trabalho é ônus exclusivo do empregador. E a Constituição de 1988 manteve isso. Tem lá um artigo que diz que é encargo do empregador pagar o seguro de acidentes de trabalho.

M.L. - O senhor acha que agora vai retornar, com a reforma da Previdência...?

L.M. - Pelo menos, em uma emenda apresentada ao projeto de reforma da Previdência, já consta essa volta para a iniciativa privada. Porque privado nunca deixou de ser.

M.L. - O ônus é sempre privado.

L.M. - O fundamento jurídico é a responsabilidade civil. E por ser esse o fundamento jurídico, ele não pode transferir essa responsabilidade para ninguém; é dele. Ele que custeie o seguro.

M.L. - Bom, para fazermos um fecho na entrevista, eu perguntaria ao senhor: 45 anos no setor de seguros...

L.M. - Mais.

M.L. - Considerando que o senhor entrou em 1951...

L.M. - Não, eu vim para o Rio em 1951.

M.L. - Mas o senhor já estava no setor de seguros?

L.M. - Eu comecei a trabalhar com seguros em 1939, lá na minha terra, Recife, na Seguradora Indústria e Comércio. E o meu primeiro emprego foi em acidentes de trabalho.

M.L. - Se foi em 1939, já são 57 anos. Cinquenta e sete anos no setor de seguros! O senhor viu uma era de seguros em que quase houve uma fundação do setor de seguros por parte do Estado. O senhor viu uma era de refundação desse setor de seguros, na década de 60, de novo pela parte do Estado. E agora o senhor assiste a um novo momento de reestruturação do setor de seguros, não diretamente por parte do Estado. Há duas mãos: o setor privado...

L.M. - O Estado eu diria que sim, através do Poder Legislativo. Agora, em regime diferente. O regime, hoje, é de liberalismo, como era em 1939. Como foi na década de 50. O liberalismo só não existiu no período do Estado Novo e no período de 1964 a 1988. Houve liberalismo, mas um liberalismo controlado pelo Estado, dependente do Estado, consentido pelo Estado.

M.L. - O senhor acha, então, que, se não seguirmos uma reestruturação do setor de seguros à moda de 19 ou à moda de 19, teremos que...

L.M. - Não, hoje é outra moda, porque o Brasil mudou.

M.L. - Sim, o Brasil mudou. Mas essa via o senhor está vendo como liberal, o Estado está fora dessa regulamentação?

L.M. - Não posso fazer profecia, porque ainda não sei que texto terá a lei complementar, mas acredito que, de acordo com a tendência atual da classe política, do setor empresarial e da própria sociedade, a tendência é pelo liberalismo.

M.L. - Ou seja, afastar o Estado do setor de seguros?

L.M. - Afastar, não, limitá-lo a uma regulamentação, a uma intervenção no que é mínimo e essencial. Porque a grande missão do Estado é preservar a solvência das empresas seguradoras. Fiscalizar para não deixá-las quebrar.

M.L. - E que país seria mais próximo a esse tipo de modelo?

L.M. - Os países desenvolvidos. O modelo é de controle da margem de solvência e não um controle generalizado, como era até há pouco tempo no Brasil, que descia a texto de apólice, tarifa. Isso é uma miudeza enorme! Porque não é nesse controle que se vai preservar coisa alguma. Pelo contrário! Vai-se burocratizar e frear muito a coisa. O grande controle é na solvência da empresa, e hoje existem técnicas e métodos para isso. Nos países desenvolvidos existe, chama-se margem de solvência.

M.L. - E acompanhando a intervenção do Estado nessas duas fases, 1939 e 1966, vieram ondas de nacionalismo. Mais forte na primeira fase, mas também presente na segunda. Empresa estrangeira, por exemplo, não podia participar de sorteio de seguros de bens públicos. Ainda havia certos traços de nacionalismo.

L.M. - Aí, o nome que empregaram não foi bem nacionalismo, foi segurança nacional. Porque entre as empresas do poder público havia empresas como a Petrobrás e outras que operavam em setores de segurança.

M.L. - Estratégicos.

L.M. - Setores estratégicos. E o seguro dessas empresas põe a seguradora em uma certa intimidade, porque, para fazer o seguro de incêndio das instalações, por exemplo, ela tem que fazer inspeções, conhecer bem o risco, conhecer como se processa toda a produção, para poder fazer a avaliação do risco. Quer dizer, a seguradora entra na intimidade da operação da empresa. Então, o motivo que alegaram na época era de segurança nacional. Não era bem uma questão de nacionalismo.

M.L. - E agora, como isso se coloca?

L.M. - Agora não há mais motivo para isso.

M.L. - Nem há temor das seguradoras brasileiras de que o resseguro entre aqui e instale?

L.M. - Não. Pelo que eu ouço, elas não têm esse temor. Pelo menos as que eu tenho ouvido. Algumas têm, outras não têm. Ainda estão em fase de assimilação da nova...

M.L. - O senhor está vivendo uma nova era de mudança. Quer dizer, trabalhou na primeira era da mudança, ajudou a fazer a política de mudança na segunda era e agora, novamente, está ajudando a fazer a política de mudança.

L.M. - Não é fácil.

M.L. - Mas a de 1966 também não foi fácil.

L.M. - Nenhuma é fácil. Dizem que, no mundo inteiro, o segurador é muito conservador, é inimigo do desconhecido. Ele se baseia em experiência. Estatística nada mais é do que experiência. Ele não pode avaliar comportamento de risco a não ser pela análise do passado desse risco. E por estar muito preso ao passado dos riscos nessa avaliação, que é da natureza do próprio negócio, dizem que, no mundo inteiro, o segurador é muito conservador, está muito preso ao passado. Mas os tempos mudam, não é? Hoje, eles também estão olhando mais otimistas para o futuro.

M.L. - E o senhor?

L.M. - O meu otimismo é no progresso da economia. Porque a economia progredindo, tudo progride. Inclusive, à medida que a economia se desenvolve, inevitavelmente há uma redistribuição de renda. Como houve na industrialização. Pode não ter contentado grandes camadas sociais, porque também houve uma explosão demográfica desordenada, desassistida. Mas que houve uma distribuição de renda, houve.

Hoje, o perfil do consumidor... A classe média se expandiu muito com a industrialização. Então, quando a economia progride, necessariamente distribui renda. Inevitavelmente. Agora, o Brasil não teve muita sorte, apesar do progresso

[FINAL DA FITA 2-B]

L.M. - O progresso que houve não deu para uma melhor distribuição de renda, porque a população também cresceu em demasia. A frota nacional de veículos, por exemplo, era muito pequena. Depois que a indústria automobilística foi montada no Brasil, a frota se expandiu muito. E o que implicou essa expansão? A geração de milhares de empregos em postos de combustíveis em várias cidades. Hoje, em qualquer ponto do país, há um posto de abastecimento. É emprego criado. Então, houve distribuição de renda, mas não de maneira a melhorar as condições de vida da população como um todo, porque o crescimento demográfico também foi muito grande.

Felizmente, nos últimos tempos, a taxa de expansão populacional tem caído. E se o Brasil continuar progredindo, inevitavelmente a renda vai ficar mais bem distribuída. Criar-se-á um mercado consumidor maior. Isso é moto-contínuo. O aumento da renda traz maior impulso ao desenvolvimento da economia, e o desenvolvimento da economia

traz maior distribuição de renda, que impulsiona a economia... É um moto-contínuo, existe uma causação circular. Aumenta a economia, melhora a renda; melhorando a renda, aumenta a economia ... E vai indo. Desde que a população cresça num ritmo que não o dos últimos 50 anos.

M.L. - Gostaria de agradecer ao sr. Luís Mendonça esse depoimento para o projeto A História dos Seguros no Brasil, um projeto da Funenseg e do CPDOC. As pesquisadoras que participaram desta entrevista são Maria Antonieta Leopoldi e Teresa Cristina de Novais Marques. Muito obrigada.

[FINAL DO DEPOIMENTO]