

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.

MAGALHÃES, Raphael Hermeto de Almeida. *Rafael de Almeida Magalhães (depoimento, 1996)*. Rio de Janeiro, CPDOC/FUNDAÇÃO ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS, 1998. 16 p. dat.

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

RAFAEL DE ALMEIDA MAGALHÃES
(depoimento, 1996)

Ficha Técnica

tipo de entrevista: temática

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

levantamento de dados: Maria Antonieta Parahyba Leopoldi; Teresa Cristina Novaes Marques

pesquisa e elaboração do roteiro: Maria Antonieta Parahyba Leopoldi; Teresa Cristina Novaes Marques

sumário: Teresa Cristina Novaes Marques

conferência da transcrição: Teresa Cristina Novaes Marques

copidesque: Verena Alberti

técnico de gravação: Clodomir Oliveira Gomes

local: Rio de Janeiro - RJ - Brasil

data: 15/07/1996

duração: 1h 15min

fitas cassete: 02

páginas: 16

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 entrevista gravada foi precedida de uma conversa com o depoente em 5 de julho de 1996. Sua transcrição foi revista pelo entrevistado, tendo sofrido alterações em relação à gravação original. Este depoimento também encontra-se gravado em vídeo.

temas: Companhias de Seguro, Federação Nacional Das Empresas de Seguros Privados E Capitalização, Instituto de Resseguros do Brasil, Raphael Hermeto de Almeida Magalhães, Seguros

Sumário

Entrevista: trajetória pessoal no mercado de seguros; impacto da estatização dos acidentes do trabalho em 1967; criação da Associação Paulista de Seguradoras e sua relação com a Fenaseg; relação entre o IRB e a Susep; José Lopes de Oliveira e Marcus Pratini de Moraes; impacto do Decreto-Lei nº 73; período à frente da Fenaseg, o processo de escolha e medidas implementadas; reforma do mercado de seguros no início dos anos 70: associação entre seguradoras e bancos, política de incentivo a fusões e incorporações, capitalização do sistema segurador, mecanismo do excedente único e retrocessão; o IRB e o mercado internacional de seguros; política oficial de incentivo às exportações e o IRB; retrospecto da criação do IRB: seus objetivos, a estrutura de mercado instituída ao longo do tempo, externalidades desta estrutura; papel social dos seguros; discussão do papel do IRB no momento atual; potencial de massificação dos seguros; balanço geral dos seguros no Brasil.

Entrevista: 15.7.1996

A. L. - Vamos começar pela sua trajetória no mercado de seguros, porque sabemos que o senhor tem uma longa trajetória pela vida política, mas aqui poderia nos relatar o seu percurso no mercado de seguros até chegar à presidência da Fenaseg.

R. M. - Pois não. Eu fui presidente da Fenaseg entre os anos de 1971 e 1974, indicado pelo mercado em uma fase de reestruturação e de renovação da trajetória do mercado segurador brasileiro. Simultaneamente à minha passagem pela Fenaseg, fui vice-presidente de planejamento estratégico do grupo Atlântica-Boavista, como era denominado naquele tempo, e que depois se transformou em grupo Bradesco. Fui vice-presidente desse grupo privado de 1974 a 1976, e uma segunda vez de 1979 a 1981.

A. L. - A Fenaseg foi criada em 1951, e o senhor foi presidente da entidade já no vigésimo ano de existência. Por outros depoimentos, sabemos que a escolha da presidência era basicamente decidida entre Atlântica-Boavista e Sul América, que eram as duas maiores companhias de seguro. Consta também que o seu nome teria sido colocado por suas ligações políticas. O senhor poderia falar um pouco sobre o processo de escolha?

R. M. - Em 1971, as seguradoras privadas brasileiras tinham acabado de perder o seguro de acidente de trabalho, que havia sido estatizado durante a gestão do ministro Jarbas Passarinho no Ministério do Trabalho. Isso aconteceu entre 1967 e 1969, por aí. Em 1967, o mercado perdeu o acidente de trabalho e, de certa maneira, estava muito fragilizado nessa hora, e se sentindo fragilizado.

A minha escolha partiu de um convite que me foi feito por um grupo de presidentes de seguradoras, entre os quais se contavam Almeida Braga, Celso da Rocha Miranda e Leônidas Ribeiro. A Atlântica-Boavista – que não era Boavista, nesse tempo, era só Atlântica –, que era um outro grupo importante, uma grande seguradora; o terceiro, o Celso da Rocha Miranda, da Internacional; o quarto, Sul América; o quinto, algumas seguradoras de São Paulo, que haviam organizado uma associação paulista de seguradoras. Foi este o convite. Fui convidado, embora não pertencesse ao mercado, um pouco para dar apoio a uma certa revisão crítica de comportamento do mercado.

A. L. - E qual era a relação entre São Paulo e Rio no mercado de seguros naquele momento, uma vez que o Rio tendia sempre a ter representação na Fenaseg?

R. M. - O mercado, aparentemente, estava em crise no final dos anos 60 e no início dos anos 70. Os agentes privados se mobilizavam para tentar enfrentar o que eles chamavam de crise do mercado. E evidentemente que São Paulo era um grande centro segurador. As seguradoras mais importantes de São Paulo eram a do Itaú, em expansão, e a Paulista de Seguros. O Itaú estava começando a ingressar pesado no mercado de seguros, mas os bancos ainda não estavam muito presentes no mercado de seguros, e as grandes seguradoras tinham a sua sede no Rio. Naquele tempo, uma parte considerável das agências federais regulamentadoras de atividades privadas se situava no Rio. A sede do IRB é no Rio até hoje, e o IRB tem uma posição importante dentro do mercado de seguros. Na verdade, as principais seguradoras brasileiras estavam no Rio.

Os bancos ainda não haviam entrado acentuadamente na área de seguros. O Nacional começava a entrar no seguro, o Itaú já tinha uma posição relevante dentro do mercado,

mas não hegemônica, e as principais seguradoras eram independentes, quer dizer, não tinham nenhum vínculo com os bancos. Esse era o caso da Atlântica, da Sul América e da Internacional, as maiores do mercado. Logo, o sistema de interesses que se organizava em torno do mercado de seguros se situava no Rio de Janeiro e, acredito, se situa até hoje. Eu não sei exatamente onde está hoje a sede da Bradesco Seguros, mas tenho a impressão de que está no Rio, e está no Rio porque aqui está a Susep, aqui está o IRB – é até uma localização física compreensível. Na verdade, os paulistas haviam organizado aquela Associação Paulista de Seguradoras para ter uma presença nas negociações dentro do mercado e do sistema de poder. O mercado segurador é muito dependente de regulamentação pública, de modo que, durante todo o período em que eu fui presidente da Fenaseg, as articulações entre a Fenaseg e o conjunto das empresas paulistas foi muito construtivo, sem nenhum tipo de conflito. Ao contrário! Nós fizemos uma aliança muito convergente, muito sólida, entre a Fenaseg e os paulistas.

A. L. - Essa insurgência de São Paulo – poderíamos chamar assim – passava por ligações com a política? Era o período do Médici...

R. M. - Não. Acho que não tinha nada a ver com o marco autoritário do regime. Tinha a ver com a nova configuração do mercado segurador, que se sentia debilitado por ter perdido uma parcela considerável da sua receita. A reestruturação do mercado segurador foi o Decreto-Lei nº 73, de 1966. Ainda estava-se em processo de revisão e de solidificação. Era um período de certa maneira de instabilidade para o mercado, mas não havia uma articulação política clara. O mercado é regulado, muito regulado, e as duas peças centrais de regulação são o IRB e a Susep, que nesse tempo eram duas instituições inseridas na estrutura do Ministério da Indústria e Comércio.

A. L. - Vamos entrar um pouco na arena política, porque o senhor, como presidente da Fenaseg, tinha que estar em contato, além de com o IRB e a Susep, com ministros, não é? Este é o momento em que o Congresso conta muito pouco, e o Executivo conta muito...

R. M. - Como sempre...

A. L. - Exatamente... Mas mais ainda, não é?

R. M. - Não é muito diferente. As iniciativas continuam sendo muito do Executivo – agora, então, não é?

A. L. - Mas o Congresso quase não tinha importância nesse momento em termos de mercado segurador.

R. M. - Não. O principal instrumento de regulação institucional do país era o decreto-lei. Hoje é a medida provisória. As coisas não parecem mudar tanto sob esse ângulo, na relação entre Congresso e Executivo. Talvez tivéssemos um IRB mais forte, na sua relação com o mercado. E havia uma Susep mais fraca naquela hora do que é hoje. A Susep era quase um departamento do IRB, inclusive sem condições materiais de exercício de instruções independentemente da qualificação e do valor dos superintendentes e dos quadros da Susep nessa época.

A. L. - E como era a sua relação, como presidente da Fenaseg, com o IRB? Ali o presidente era o José Lopes de Oliveira...

R. M. - Quando eu assumi a Fenaseg, assumia o IRB quase que simultaneamente José Lopes de Oliveira, e assumia o Ministério da Indústria e Comércio o dr. Marcos Vinícius Pratini de Moraes. As investidas são quase simultâneas, os três assumimos na mesma ocasião. Não conhecia o José Lopes antes, conheci-o a partir da sua investidura. E tive com ele sempre uma excelente relação. O ministro Pratini de Moraes, eu já o conhecia, pois tinha sido um dos principais assessores do ministro Hélio Beltrão quando ele foi ministro do Planejamento do governo Costa e Silva. Eu já o conhecia daí; ele era muito jovem. Tínhamos os três uma relação respeitosa, de mútua confiança, o que é extremamente importante nesse tipo de atuação.

A. L. - Como presidente da Fenaseg, o senhor pedia coisas ao ministro ou se relacionava com o ministro?

R. M. - Essa relação de trabalho vem muito do estilo individual de cada um e das relações interpessoais que se estabelecem aí. Nós fizemos muita coisa juntos, pensamos muita coisa juntos, elaboramos muitas coisas juntos – quer dizer, o José Lopes, a Fenaseg e o ministro. Era uma cooperação, eu diria, quase sem fronteiras. Era difícil saber onde começava a iniciativa privada e onde acabava o Estado. Éramos guiados pelo interesse comum do fortalecimento do mercado, da sua reestruturação, para que o seguro desempenhasse as funções que lhe são peculiares e próprias, e que são importantes para o desenvolvimento econômico-social do país. Existe essa coisa curiosa: o mercado segurador são as empresas de seguro – o nome mercado segurador – e não o conjunto dos segurados! Na verdade, os segurados é que deviam ser o mercado, e as empresas deviam ser o sistema segurador brasileiro.

Mas essa relação entre o setor privado e o setor público no mercado de seguros, em um país que tem um viés regulamentador *acentuado* no mercado de seguros, esse fenômeno é institucional. Quer dizer, essa relação está institucionalizada, é uma relação estruturante de todo o sistema. Difícil é saber onde termina o interesse da área pública e onde começa o interesse da área privada, e vice-versa. Isso é um todo, a meu ver isso tem que ser avaliado com um todo. Esta a razão pela qual, quando o marco institucional mudou com o Decreto-Lei nº 73, isso causou uma reação traumática no mercado de seguros, que precisou se reciclar para operar em um marco institucional diferenciado em relação ao seu comportamento anterior.

O Decreto-Lei nº 73 é um marco. Há um primeiro marco no mercado segurador, anterior à criação do IRB; um segundo, a partir da criação do IRB; um terceiro, a partir do Decreto-Lei nº 73; e um quarto, que é a concentração do mercado. A tentativa, hoje, de discutir o papel do IRB, de discutir o papel do mercado nessa fase de transição em que está inserido, abre um novo tempo para o mercado.

A. L. - Mercado que, inclusive, está discutindo essa sua relação com o Estado, pela primeira vez.

R. M. - Pela primeira vez, não; sempre se discutiu. Mas sempre se discutiu essa coisa recorrente... Agora existe um viés doutrinário ideológico aguçando a questão. O mercado tem estruturalmente uma associação entre o setor público e o setor privado como coisa operacional do sistema. E, do outro lado, uma posição ideológica e doutrinária de resistência à idéia de um Estado regulamentador, à idéia de um Estado perseguidor, algoz da área privada. O mercado foi sempre meio esquizofrênico nessa relação. Reconhece essa relação estruturante com o setor público, mas segue fazendo o discurso de desconfiança quanto ao comportamento do Estado.

A. L. - E da sua administração na Fenaseg, o que o senhor destacaria?

R. M. - Ah, nós conseguimos fazer algumas coisas importantes nesse tempo. Eu diria que a primeira coisa muito importante para o mercado foi a obrigatoriedade da cobrança bancária das apólices de seguro. As seguradoras cobravam as apólices de seguro e tinham uma taxa de inadimplência muito grande. Então, estabeleceu-se um mecanismo através do qual os bancos emitiam os títulos de cobrança das apólices de seguro diretamente para o segurado. Quer dizer, melhorou fantasticamente a taxa de adimplência, a relação entre segurado e seguradoras. Eu creio que essa foi uma coisa importante.

A segunda contribuição foi a introdução de algumas medidas apropriadas pela seguradoras, mas não como foi o caso do custo de apólices. Nós inventamos uma forma de as seguradoras terem uma receita não partilhada nem com os corretores nem com o IRB. Isso deu um razoável equilíbrio em determinada hora para as seguradoras.

A terceira foi o início de uma tentativa de reestruturar o mercado pelo lado da oferta, ou seja, pela contração do número de empresas de seguros no mercado. Havia quase 400 seguradoras... Houve um propósito, deliberado através de um projeto de decreto-lei, de conceder às seguradoras vantagens fiscais para estimular a fusão de empresas. O mercado foi extremamente contraído nessa época: desceu para pouco mais de 100. Essa medida foi seguida de uma tentativa de aumentar a exigência de capital mínimo das empresas e, ao mesmo tempo, de obrigá-las a assumir mais riscos pelo aumento do limite de retenção de risco das seguradoras.

Nas relações com o IRB, a melhoria foi acentuada, institucionalizando-se a participação do mercado no modelo de gestão e tornando as seguradoras sócios efetivos das reservas do excedente.¹

A. L. - Esse processo estava acontecendo junto aos bancos também.

R. M. - Ao mesmo tempo em que isso acontecia na relação entre o conjunto do mercado e o IRB, entre o IRB e a Susep, do outro lado, o mercado começou a ser fortemente sacudido pela presença dos bancos. E aí estabeleceu-se uma discussão sobre o papel do corretor, sobre a relação entre os bancos e as corretoras. Enfim, me parece que os bancos tiveram papel importante na massificação do mercado, pela facilidade que eles tinham para vender seguro.

Eu me lembro que tive nessa época uma discussão com os sindicatos dos corretores, que impugnavam a presença dos gerentes de banco como agentes vendedores de seguro. Eu dizia a eles o seguinte: “O meu dever aqui é que esse mercado se massifique e se amplie. Eu gostaria de ver todos os brasileiros cobertos por uma apólice de seguro, é importante do ponto de vista da segurança pessoal de cada qual, e gostaria que o patrimônio de todos também tivesse um tipo de cobertura, porque é importante também do ponto de vista do destino individual de cada um e das empresas aqui sediadas. Se eu pudesse, estimularia qualquer forma de venda, desde o tambor do índio do Amazonas até o gerente do banco como vendedor de seguros. Para mim, qualquer canal de venda de seguro é bom, e tenho o dever de estimulá-lo.”

A. L. - Mas o que eu pergunto é o seguinte: havendo um processo de transformação do mercado financeiro, no sentido de formação de alguns conglomerados bancários...

¹ Parágrafo acrescentado pelo depoente durante o processo de revisão do texto transcrito.

R. M. - Já havia.

A. L. - Mas essa formação, também de algumas empresas mais fortes, e a quebra de algumas outras, fazia parte de um processo maior?

R. M. - Houve uma discussão, em certa hora, se os bancos deviam ou não entrar nesse mercado.

A. L. - O senhor presenciou esse momento?

R. M. - Eu estava na Fenaseg quando eles começaram a entrar mais firmes. Alguns entraram isoladamente, como fizeram o Nacional e o Itaú, que compraram a sua seguradora, não se associaram a ninguém e foram ao mercado. Outros começaram a se associar com seguradoras. Foi o caso do Bradesco, que se associou à Sul América e à Atlântica, que eram as duas maiores. Enfim, foram se formando, em geral, associações entre seguradoras e bancos.

Só uma das grandes, na época, ficou independente. Foi a Internacional de Seguros. E eu me lembro, nessa época, de ter discutido muito com o saudoso e querido dr. Celso da Rocha Miranda, que era o controlador e administrador efetivo do grupo, da Internacional, e ele me dizia isso: “Eu quero ficar singular. Não quero me associar a banco nenhum. Há um mercado para empresas independentes de bom porte técnico, que é o que eu pretendo ser, é o que eu já sou, e que pretendo ampliar. Vou ser uma alternativa para as empresas que não querem escolher entre uma seguradora vinculada a banco. Vou ser uma seguradora tecnicamente melhor sem esse vínculo, e acho que existe uma grande parte do mercado a ser explorada.”

Na verdade, ele acabou perdendo gradualmente posição no mercado. A Sul América cresceu, a Atlântica-Boavista cresceu, *ambas* associadas ao Bradesco, a Itaú cresceu bastante, a Nacional também, depois veio o Bamerindus e assim por diante.

A. L. - Quem não se associou...

R. M. - Quem não se associou, perdeu. O marco importante foi o desempenho da Internacional, que, quando eu assumi a Fenaseg, era a terceira seguradora brasileira e acabou falindo. A primeira era a Sul América, disputando com a Atlântica.

A. L. - E que optou por não se associar.

R. M. - Optou claramente por uma estratégia empresarial de não se associar a banco.

A. L. - E não sobreviveu.

R. M. - E não sobreviveu! Não sei se por esta razão. Aí as trajetórias são difíceis de reconstituir, mas, evidentemente, ela perdeu posição *na* produção. Como no mercado segurador brasileiro as empresas mais fortes são as que têm mais produção, pela maneira pela qual o seguro se estrutura, evidentemente que o *valor* de prêmio tem um peso significativo no resultado dito industrial.

A. L. - O senhor mencionou também, em uma conversa prévia conosco, que, devido à própria relação do mercado de empresas seguradoras com o IRB, elas foram se subdividindo em uma série de filiais. Como a Fenaseg, no seu período, se relacionou com essa política das empresas seguradoras?

R. M. - As regras do jogo do IRB na relação IRB-mercado, com o excedente único, a retrocessão etc. e uma política deliberada de manter baixos os limites de retenção por risco assumido... A disputa dos seguros do setor público por sorteio também induzia à multiplicação das empresas. Cada grupo segurador tinha 16, 14, 12 empresas de seguro. A razão é resultante da maneira pela qual o IRB administrava o sistema. Durante a minha fase na presidência da Fenaseg, o que nós queríamos era capitalizar mais as empresas; portanto, elevar o limite de capital. O limite era muito baixo nesse tempo e também não tinha nada a ver com o limite de retenção, não havia nem estímulo para que os capitais fossem maiores.

A idéia foi a de elevar o capital mínimo das empresas, ampliar a obrigatoriedade de ampliar risco retido, evitar que o número de empresas de um determinado grupo fosse expressão de sua sanidade econômica. Por isso, contraiu-se esse mercado, reduzindo-o mediante fusão. Tudo para tentar dar um caráter mais técnico ao mercado e estimular as empresas à competição, em benefício do segurado, estimulando-as a criar produtos. Acabava tudo autorizado pelo IRB. A Susep tinha um papel regulamentador expressivo no texto da lei, mas na prática muito reduzido, pela natureza do órgão, que era um órgão de administração central, vivendo de recursos orçamentários limitados e com muita dificuldade quanto a procedimentos burocráticos. Na verdade, o IRB funcionava pela Susep, quando o Decreto-Lei nº 73 estruturava a Susep como órgão regulador global, inclusive face ao IRB – o IRB operador de resseguro e o mercado segurador operando como mercado primário. A Susep era o órgão regulador, mas de primeiro porte, e subordinava operacionalmente tanto o IRB como o mercado. Mas isso nunca aconteceu, e o mercado *pivota* em torno do IRB e a Susep, que até hoje não exerce adequadamente a sua função regulamentadora.

O projeto era esse: ampliar a capacidade de retenção de risco do mercado; ampliar o mercado massificando-o; liberar o mercado o quanto possível de algumas regulamentações claramente inibidoras da criatividade e da iniciativa do setor privado; e estabelecer uma regra na relação IRB-mercado que não fosse inibidora das iniciativas do mercado.

A. L. - Para concluir essa seção da Fenaseg, eu queria que o senhor falasse um pouco sobre a situação do Brasil frente ao mercado internacional de seguros, porque nesse momento José Lopes de Oliveira já está começando a implementar esse projeto de levar as seguradoras para fora, para fazerem seguro...

R. M. - Em 1970, 1971, 1972, 1973, o Brasil tinha, na relação externa nessa época, como marco de referência... o Brasil era superavitário em balanço de pagamentos. Havia folga no balanço de pagamentos. Éramos um país muito mais importador do que exportador, mas havia uma massa de financiamentos e de recursos internados aqui, confortáveis, portanto, não havia problema de balanço de pagamentos.

O problema de balanço de pagamentos surgiu com a primeira crise de petróleo, e esse fluxo se inverteu pela necessidade de importação de petróleo a um custo 20 vezes superior ao vigente até então. Houve um desequilíbrio no balanço corrente e que colocou como uma questão dramática do país fechar essa brecha no seu balanço de pagamentos. Foi aí que se colocou a questão do seguro: o seguro foi sempre um exportador de divisas. O mercado brasileiro não tem capitais em volume bastante para segurar o patrimônio segurável e, portanto, há uma parte desse risco que se coloca lá fora. Isso acontece em qualquer país, independentemente do seu porte, da sua estrutura etc. Não conheço nenhum país que dispense ressegurar fora alguma parte do resseguro de risco patrimonial envolvido na sua operação econômica. Na época, o Brasil

comprava seguro fora, o que significava utilizar divisas brasileiras para obter proteção fora. Quando há um sinistro, esse fluxo se inverte, ou seja, *entram* recursos aqui. Ele é feito com esse propósito; não é, em si, um elemento negativo. Se não acontecer sinistro, o fluxo é negativo. Mas se acontecer, ocorre redução do patrimônio do país no mesmo passo, não é? Se não houver cobertura externa.

A. L. - Mas o senhor não observou fusões de algumas seguradoras nacionais com algumas empresas no exterior – a Itaú, por exemplo?

R. M. - Fizeram, para explorar o mercado brasileiro. E acho que teve muito pouco a ver! Eu participei de algumas negociações de associação entre empresas estrangeiras e empresas brasileiras. O grupo Atlântica-Boavista, no tempo em que eu estava lá, fez várias associações desse tipo, mas era para explorar o mercado brasileiro.

A. L. - E não para sair.

R. M. - O resseguro era um negócio que passava pelos canais do IRB, portanto, nada tinha a ver com as associações eventuais que se fizessem com segurador estrangeiro. Também não vinham para cá com esse propósito; vinham para explorar nichos de mercado e tentar ganhar dinheiro. O mercado brasileiro ficou muito rentável em determinada hora, nesse período, e era bom investimento de capital eles se associarem a empresas brasileiras. Portanto, a questão do déficit do balanço de pagamentos do setor de seguros é inteiramente secundária. Não era uma questão aguda, nem crítica, nessa fase em que eu fui presidente da Fenaseg, de 1971 a 1974.

Com o agravamento da chamada crise externa, tornou-se moda no Brasil fazer qualquer coisa para o Brasil exportar: “Exportar é a solução! Temos que exportar a tapa, em qualquer setor.” Se você fizesse as contas e estivesse negativo, sentia-se cometendo um crime de lesa-pátria, não é verdade? Bom, aí o José Lopes, que tinha uma vocação financeira muito mais do que uma formação securitária – toda formação dele é do mercado financeiro –, resolveu reverter o balanço de pagamentos do seguro brasileiro e criar uma empresa seguradora no exterior, usando a capacidade de alavancagem do IRB, que é considerável, e arrastando nisso o mercado segurador brasileiro, permanentemente caudatário das iniciativas do IRB.

Isso foi aceito na hora. Tenho a impressão de que muito pouca gente reagiu a isso. Quer dizer, depois que vieram os resultados, todo mundo ficou contra, mas, como no começo só entra receita, todo mundo gostou. Na hora em que foi apurado o resultado da carteira do IRB, houve manifestações críticas muito violentas. Mas ao mesmo tempo em que se fez isso – para dar uma idéia de como era o negócio da exportação ser tudo –, o governo impôs ao IRB dar uma cobertura...

[FINAL DA FITA 1-A]

R. M. - ... de 100% de todos os créditos brasileiros resultantes de exportação de produtos brasileiros. O exportador brasileiro tinha uma cobertura contra risco de crédito decorrente da exportação bancada, em última instância, pelo Tesouro brasileiro. Esta carteira deu um vasto prejuízo e ainda está para ser liquidada. É um desses esqueletos no armário, de que de vez em quando se fala.

A. L. - E essa idéia foi do José Lopes?

R. M. - Essa coisa não é do José Lopes. O Brasil entrou nisso: “Vamos exportar de qualquer jeito! O custo não importa, depois a gente vê o custo. E vamos lá!” Naquela hora, era uma decisão não questionável. Muito pouca gente questionou na época em que foi feito. Com um risco excessivo – o IRB só ficaria com riscos que o mercado desprezasse – e essa idéia de você ter que ter um balanço de seguro equilibrado, o que é uma bobagem! Não tem nada! Se você quiser ter um balanço de seguro sempre superavitário, torça para haver sinistro, o que é uma coisa insensata, insana, não tem sentido algum.

Mas vem muito disso. Deixaram o buraco no IRB, mas deixaram um buraco também na carteira de crédito à exportação que o IRB fazia direto. O exportador brasileiro não procurava uma seguradora para fazer seguro: ia direto ao IRB, e o IRB repicava para o mercado um caquinho desse aí. Nem discutia! O IRB acabou com alguns riscos de crédito no colo, complicados, que ele suporta até hoje, sem saber se os passa para o mercado ou para o Tesouro. Isso está aberto até hoje, não sei a quanto monta, mas é uma coisa considerável.

A. L. - Mas são políticas maiores do que uma divisão do IRB...

R. M. - Ele foi um mero instrumento. E como essa idéia de exportar a qualquer preço era uma idéia amplamente vitoriosa – “Vamos dar cobertura aos nossos exportadores. Vamos dar crédito, senão ele não exporta.” –, então, essa coisa correspondia às idéias-forças na época, sendo que o José Lopes acabou, de certa maneira, pagando pelo insucesso do ensaio...

A. L. - ... Da política de exportação. Agora vamos começar a falar do IRB, ou o senhor prefere fazer uma pausa?

R. M. - Por mim, não tem problema; pode seguir.

[INTERRUPÇÃO DA GRAVAÇÃO]

A. L. - É claro que o senhor já vem falando do IRB, mas eu gostaria agora que fizesse uma ponte entre o momento inicial de criação do IRB, em 1939, e esse momento atual de reestruturação do IRB, que está passando pelo Congresso. Consta que o senhor vê a relação do IRB com as seguradoras como uma relação promíscua...

R. M. - Promíscua é uma expressão forte demais. Eu diria melhor de cumplicidade.

A. L. - Certo. Então eu queria que o senhor discutisse isso.

R. M. - O mercado segurador sob controle de empresas nacionais é contemporâneo à criação do IRB, e um dos objetivos evidentes da criação do IRB foi criar um mercado de seguros no Brasil, sob a égide, a liderança de empresas de capital nacional. Tanto que as vedações para a instalação no Brasil de empresas estrangeiras só agora começam a cair, com as primeiras autorizações de associação e de ampliação da presença das empresas de capital estrangeiro no Brasil. Quando eu digo capital estrangeiro refiro-me a capital estrangeiro mesmo – não são empresas organizadas no Brasil sob controle de capital estrangeiro. Eu digo empresas estrangeiras mesmo, com aporte de capital de empresas com sede física fora do país – só agora começa a abrir. Portanto, o IRB foi criado, se não me engano, em 1941.

A. L. - Foi em 1939. E até se estabelecer, 1940, 1941.

R. M. - De modo que lá vai tempo histórico nisso! Um dos propósitos pelo quais o IRB foi criado foi este: criar um espaço para a existência da empresa brasileira. E isso foi feito de forma extremamente engenhosa, ao limitar o risco retido por empresas e obrigar uma primeira linha de excedente de risco a ser rateada por critérios que favorecessem uma dispersão ou alocação de risco para o maior número possível de seguradoras. O mercado passou a ser inteiramente regulado pelo IRB. Na taxa, na criação e na distribuição do excedente único é que se processava, através de um instrumento do IRB chamado retrocessão compulsória – que é um co-seguro obrigatório de segunda linha administrado pelo IRB...

Dessa maneira, o IRB passou a ter um papel decisivo na estruturação do mercado. Na medida em que a empresa líder do risco era obrigada a reter uma parcela muito pequena desse risco, sendo o mercado o grande garantidor de qualquer desses riscos, é evidente que a tarifação inicial tinha que ser submetida à supervisão do IRB. Do contrário, uma tarifação malfeita, com risco pequeno por empresa, acabava afetando o conjunto das empresas, por cujos interesses o IRB era obrigado a zelar. Então, na verdade, mesmo não estando escrito em lugar nenhum que o IRB tarifava, como decorrência da estrutura montada, era o IRB que fixava a tarifa.

O excedente único, na verdade, era o mercado brasileiro. Havia um pequeno risco retido na base; uma dispersão desse risco obrigatoriamente pelo mercado em larga escala, o IRB ressegurava na terceira faixa, e o que escapava do risco direto, do excedente único e do resseguro do IRB, somente essa parte ia para o exterior. E o IRB negociava em bloco, em conjunto, o que lhe dava um poder de barganha extremamente forte. A lógica da existência do IRB, como monopolizador de resseguros, foi criar um mercado segurador sob a égide das empresas brasileiras. Foi extremamente engenhoso e extremamente exitoso!

Mas isso gerou inconvenientes ao longo do tempo. Primeiro, a multiplicação de empresas. Segundo, o IRB investiu-se do monopólio da técnica de tarifação do mercado. Terceiro, a redução da capacidade de concorrência das empresas nos riscos maiores. Quarto, uma cultura de estímulo a uma certa irresponsabilidade coletiva, com toda a responsabilidade atribuída ao IRB. Porque na lógica de ele definir a tarifa e administrar o excedente único também vinha para ele o encargo de regular os sinistros. Ele passou a exercer *todas* as funções de uma seguradora: definia a tarifa e regulava o sinistro. Estava na entrada e na saída do processo, o que tornou as empresas de certa maneira corretoras do IRB, em um processo de corretagem sucessiva.

No período de inflação alta, como a gente historicamente viveu, isso dava um ganho de caixa considerável para as seguradoras. Dependendo do tempo em que os recursos ficavam com as seguradoras, com o IRB ou com o excedente, você tinha ganhos financeiros consideráveis.

A. L. - Inclusive porque a inflação começa a crescer a partir de 1973, e só em 1983 é que a correção monetária é trazida para o mercado...

R. M. - Para o sinistro! Porque no outro lado você já tinha. Primeiro, porque os prazos de pagamento das apólices eram pequenos... Os prêmios estavam de certa maneira indexados; só faltava indexar o pagamento do sinistro. Isso era uma demasia!

Mas, independentemente disso, o que havia? Uma empresa fazia um seguro tarifado pelo IRB, recolhia ao seu caixa o prêmio total, *girava* esse dinheiro pelo tempo que

tinha para apresentar ao IRB. Se esse prazo fosse de 30 dias, ela ganhava 30 dias de giro; se fosse 60, ganhava 60, não é? Quando apresentava ao IRB o prêmio correspondente a essa apólice, estava recebendo prêmios de sua participação no excedente único. O IRB administrava a reserva do excedente único. Da reserva do excedente único que o IRB organizava para o mercado, ele se apropriava 100%! Cem por cento da renda gerada pelas reservas que o excedente único tinha que produzir o IRB não dividia com o mercado. Só a partir de 1973, depois de um esforço enorme, ainda no meu tempo, foi que ele passou a remunerar o mercado com relação a essas reservas. O que é uma coisa espantosa: o mercado vivia tanto do fluxo de caixa que dispensava, como elemento formador do seu resultado, o resultado das reservas um excedente único!

A outra coisa que havia era que a relação de submissão do mercado face ao IRB era muito grande. Havia uma dependência operacional de tal ordem que as empresas eram muito submissas ao IRB. Por quê? Porque dependiam do IRB para *tudo*: dependiam para tarifa, dependiam para regular o sinistro, dependiam do critério do rateio de excedente único...

A. L. - O mercado acabou sendo muito frágil, não é?

R. M. - Diante do IRB, era muito contido; era muito dominado pelo IRB. Quer dizer, havia uma estrutura em que a hegemonia do IRB era muito grande, e isso *criou* uma cultura no mercado que é difícil romper! Percebe-se que toda essa discussão atual de terminar o monopólio do IRB, não terminar o monopólio do IRB, de fazer o resseguro, fazer uma outra resseguradora... como isso é difícil! Como o mercado é discreto! Não assume uma posição *agressiva*, nem de afronta. Ele é muito comedido nessa relação, porque essa presença dominadora do IRB deu também ao mercado uma grande estabilidade. As grandes seguradoras nunca tiveram problema.

A. L. - Essa foi a grande cumplicidade: submete-se, mas ganha muito...

R. M. - Foi a *grande* cumplicidade. O mercado tem um alto grau de segurança, que é importante para o segurado. Dilui-se muito o risco, faz-se uma diluição de risco importante. O IRB tem uma capacidade de tarifação, trabalhada ao longo da sua experiência e sobretudo ligada à tarifação do resseguro. Com o resseguro que vai para o exterior, essa coisa é pendular. Você faz uma tarifa de risco no Brasil tendo em vista os excedentes grandes, os de ponta – isto é, quanto vai custar para se colocar esse excedente lá fora. Então, sobretudo para o segurado, o IRB é muito tranquilizador.

Quais são as carteiras que, no Brasil, dão confusão? São as que não têm IRB. Todas as seguradoras, do meu tempo de Fenaseg e até hoje, que tiveram dificuldades, tiveram-nas pela carteira de automóvel – sistematicamente, onde o IRB não tem presença reguladora nenhuma, a não ser no risco de catástrofe. Acho que o seguro saúde vai dar problema, mas também neste o IRB não está presente. Diga-se também que são os dois mercados ditos dinâmicos no país. Mas o IRB está fora, e aí há risco. E não é bom a empresa quebrar e o segurado sair prejudicado... Enfim, aparece aí o chamado risco de mercado, em que você tem minimização.

As outras seguradoras que têm carteiras relativamente equilibradas dependentes de regulação do IRB não têm problema nenhum. Então, mexer nessa estrutura é uma coisa *complicada* – quer dizer, mexer por mexer, mexer por modismo, mexer sem sequer precisar os objetivos de mudança. Estimular a massificação do seguro é o *grande* desafio do seguro brasileiro. Mas, para massificar, é necessário que você tenha um custo

de produto mais baixo do que tem hoje e que você perca a mania de tentar compensar desequilíbrios eventuais nas carteiras pelo crescimento sistemático do prêmio. Isso também ocorre em todos os outros setores do mercado brasileiro: há uma certa tendência do Brasil a não horizontalizar mercado, mas a buscar verticalizá-lo em períodos de dificuldade.

A. L. - Hierarquizar ...

R. M. - É uma coisa! Dá-se no automóvel, no apartamento... Quer dizer, foge-se um pouco da idéia de massificar, não é? Mas esse seria o grande desafio: *como* massificar esse mercado? Porque a massificação não é uma questão individual, não é uma questão simplesmente do mercado. A massificação é uma exigência do país no estado em que se chegou. Porque é uma maneira de proteger a renda e o patrimônio das pessoas. E é claro que, se houver um bom sistema de proteção da renda individual e do patrimônio individual – qualquer que seja a dimensão da renda e do patrimônio –, haverá uma sociedade mais estabilizada...

A. L. - Aí o seguro tem uma função social...

R. M. - Tem uma *enorme* função social, além da função de formação de poupanças. Se você olhar estruturalmente, no Brasil, os bancos são donos de seguradoras e, nos Estados Unidos, as seguradoras são donas de bancos.

O seguro tem uma função macroeconômica de formação de poupança e de minimizar riscos ao conjunto da sociedade brasileira. A partir desse enfoque é que se deveria pensar a nova arrumação do seguro brasileiro. Não faz sentido discutir se o IRB ajuda, se o IRB não ajuda, ou se o mercado deve ter mais liberdade, se não deve ter mais liberdade. O que me incomoda no IRB é que, de certa maneira, ele gerou um comportamento burocrático no mercado, o que, aliás, o seguro saúde está rompendo, porque é um seguro em que a participação regulamentadora do IRB é baixa, a da Susep é quase nenhuma, e hoje é um mercado de competição. Dez milhões de cabeças de apólices é uma coisa considerável!

A linha de discussão construtiva do seguro seria saber se o IRB atrapalha, como é que o IRB atrapalha, e se ele ainda *tem* um papel importante a cumprir. O ideal seria haver uma fase regulatória de transição. E acho que o mercado tem um pouco essa consciência: ele olha para o IRB ao mesmo tempo como um vilão e como um protetor.

A. L. - Como um pai.

R. M. - Um pai que o contingencia, mas, ao mesmo tempo, protege.

A. L. - Que dá boas mesadas também. [*risos*]

R. M. - Dá boas mesadas. Quer dizer, quando o mercado está andando bem, dá ótimas mesadas. Mas protege, há tem uma regra conhecida, não é? Outra coisa que eu acho importante era se encontrar um mecanismo de capitalizar mais o setor. Para bancar risco, é preciso ter patrimônio para isso. É preciso ter capitais, capacidade de proteger o patrimônio, o que é uma relação econômica, não é?

A. L. - Quer dizer, hoje, as seguradoras enfrentam vários desafios. O desafio, por exemplo, de viver sem o IRB, sem essa relação, e o desafio das estrangeiras, não é?

R. M. - As estrangeiras que entrarem aqui vão entrar nessa regra. As brasileiras dão um banho nelas. O caminho das pedras, as brasileiras sabem e, se entrar uma estrangeira aqui sem ser ligada a brasileiro, sem conhecer o caminho das pedras, quebra a cara! Porque esse é um caminho solidificado ao longo do tempo.

Mas o que se percebe... Eu fui contratado pela Fenaseg há uns três anos para fazer um trabalho sobre uma reestruturação do IRB a partir do não-monopólio. Há várias hipóteses para fazer isso, não é? Pode ser pela privatização do IRB, pela criação de mais de uma empresa resseguradora... Há várias formas de fazer essa história. E eu acho que a preferência do mercado é por privatizar o IRB, ou seja, manter o monopólio sob gerência privada. Mas é difícil, porque desmorona o discurso ideológico com que as reformas estão sendo montadas. As reformas estão sendo montadas para haver competição, para haver concorrência! Se você defende um monopólio em mãos privadas, você quebra uma das pernas desse complicado mecanismo que está aí. Mas eu acho que, se você botasse no quarto escuro: “Ah, vamos fazer uma votação aqui e ninguém vai saber quem votou...” Eu acho que o mercado quer a privatização do IRB.

T. M. - : Por que mecanismo? Pela a criação de uma bolsa?

R. M. - Não, aí o mecanismo seria pela compra do controle.

T. M. - : Quem teria, no Brasil, capacidade de assumir esse empreendimento?

R. M. - Se você calcular o valor econômico e patrimonial do IRB, tenho a impressão de que será negativo, entende? O que ele tem é o fundo de comércio do monopólio. Eu acho que, se você o privatizar, vai haver uma guerra pelo controle fantástica! Quem vai mandar nesta instituição?²

A. L. - E o Estado vai querer sair? Será?

R. M. - Olha, eu acho que o Estado monopolista é o derrotado nisso! Há duas teses em confronto: ou se termina o monopólio, ou se faz o resseguro competitivo, está certo? Privatizar o IRB é muito complicado. A perplexidade do mercado é isso: “Privatizar o IRB é fácil, não há problema algum, está-se privatizando tudo; põe lá no BNDE, avalia isso tudo, solta por aí e vê o que dá.” Mas eles têm medo um do outro: “Se cair na mão de fulano, ou na mão de sicrano...” “Ah, essa seguradora não pode entrar!” Pode-se fazer uma regra qualquer dessa – quer dizer, nenhuma seguradora pode entrar no controle... Mas, enfim, é um caminho que existe.

O segundo é estimular a existência de mais... Uma das coisas que pode ser feita para fugir um pouco do monopólio do IRB no resseguro é o... leilão...

T. M. - : Seria uma bolsa?

R. M. - A bolsa de resseguro! Porque essa não sai! É preciso ter capitais para isso, precisa-se botar um capital atrás para poder abrir a bolsa. Está na lei do IRB desde o começo – nunca saiu, entende? Nem eu vi muitas iniciativas claras tentando regular essa história.

O terceiro, é fazer outro, permitir que se instale uma *outra* resseguradora para exercer um papel de competição com o IRB. O que você teria? Você *romperia* essa cumplicidade do mercado. Por exemplo, eu vou segurar um bem valioso – um seguro de

² Trecho alterado pelo depoente durante o processo de revisão do texto.

incêndio –, sou uma seguradora e vou negociar uma apólice mais favorável ao meu segurado. Posso ir ao IRB, só: “Eu tenho essa apólice, quanto você me paga para me ressegurar?” E pode ser o outro, quer dizer, ir discutir e negociar vantagens. Então, *quebra-se* esse monolito do IRB por trás da operação do seguro primário.

A idéia de ter uma nova resseguradora é ter *onde* negociar. Porque hoje não se negocia, o IRB chega para você e diz: “Eu fico por tanto.” E acabou. Por isso é que ele dá a tarifa. E é indiferente para mim ter um departamento técnico para tarifar ou não, vai depender dele... Eu preciso ter um outro ressegurador para ir, entende? E tentar negociar com ele. É preciso ter capitais para isso, *pesados*... Então, há um segundo arranjo aí: não ter mais o IRB como monopólio. Ter o IRB, mas sem monopólio. Pode-se manter o IRB segurando o setor público, ou então tudo em competição. Há vários arranjos!

Eu acho que nessa hora o mercado é tímido. O mercado fica dividido em relação a um certo medo de mudar, que é normal no ser humano – você tem uma rotina incorporada ao longo do tempo. De modo que, o que muda menos? Muda menos privatizar o IRB, porque a estrutura fica toda mantida.

T. M. - : Mas isso rompe com um elo da cadeia de interesses...

R. M. - Não, não! Muda-se apenas o dono desse... O comando desse elo deixa de ser uma empresa do setor público, controlada pelo INSS, que não exerce nenhum poder de controle... O governo não sabe bem o que faz com o IRB, não sabe! Se você chegar para o ministro da Fazenda... O dia em que aparece lá o presidente do IRB, ele diz: “O que veio fazer aqui esse IRB?” Quer dizer, despacha lá com o ministro, mas não é uma coisa *estratégica* dentro da área do governo, entende?

Agora, pode-se trocar: ter o IRB privado, o monopólio privado sem o embaraço do Tribunal de Contas, com muito mais flexibilidade, provavelmente com muito mais capacidade de negociar e tal. Mas é o mesmo arranjo, pode ser que, com o tempo, vá-se mudando isso. Se o IRB fosse uma entidade privada, manteria todas essas funções que ele exerce. Não é o fato de ele ser estatal que gera isso, nem o Estado sabe que ele existe direito, não é verdade? Essa relação do IRB com o mercado é um bloco de interesses, vamos dizer assim, que pode se exercitar – tanto faz, não é? Qual é o receio com a privatização? É quem vai ficar dono! Imagine se cai na mão da Sul América! Você fica com um instrumento de demolição do mercado.

A. L. - Para encerrar, eu gostaria que o senhor fizesse dois comentários: em primeiro lugar, se se observa os dois momentos de estruturação e reestruturação do IRB, em 1939 e em 1966, esses dois momentos se dão em uma ditadura, e a reforma é feita por decreto.

R. M. - Iguazinhos!

A. L. - Nós vivemos um momento de reestruturação, que o senhor está discutindo. Então, a pergunta que eu lhe faria é se o senhor acredita que, em conjuntura democrática, é possível reformar o mercado de seguros?

R. M. - Eu acho que se pode fazer coisas boas e ruins no regime democrático como no regime autoritário. Pode-se dizer que o IRB nasceu um pouco debaixo da inspiração de um Estado nacional autárquico, que é muito a linha dele: criar um mercado aqui, evitar que se ressegure fora, controlar esse fluxo todo e tal. É claro que ele nasceu debaixo de

uma idéia associada ao Estado Novo, um Estado regulador, o Estado Nacional que se ampliava. É claro que o IRB de 1939 tem um viés nacionalista evidente.

O IRB de 1966 não mudou nenhuma dessas linhas; ele regulou mais, mas não alterou a trajetória. Abriu uma brecha lá na bolsa de resseguro, criou a Susep como órgão de fiscalização do conjunto do sistema, mas a motivação, a base, foi exatamente a mesma. Ele não sofreu nenhuma mudança nem de papel, nem de destino, nem de nada. Quer dizer, passou a regular melhor as coisas. Criou mais deveres para o corretor, regulou algumas coisas, regulou a intervenção, a liquidação, o que não havia, mas eu acho que, na essência, estruturalmente, como posição filosófica, nada mudou.

Agora, pela primeira vez, se está discutindo o papel do IRB e, ao meu ver, sob vacilações e hesitações muito grandes. Se se descarnar o discurso ideológico do empresariado brasileiro, que é contra o Estado, quer que o Estado morra, porque o Estado é inimigo... Se se descarnar isso, há uma perplexidade enorme no que fazer.

[INTERRUPÇÃO DA GRAVAÇÃO]

A. L. - Eu queria uma conclusão sua sobre essa função social do mercado. Só para fechar, porque eu acho que é uma...

[FINAL DA FITA 1-B]

R. M. - A menos que se tenha por cima uma intervenção arbitral de natureza autoritária – “Eu desejo isso. O mercado está inerte, vou impor um rumo.” –, como foi em 1939... Mas não há nenhuma indicação disso. É engraçado, porque o mercado se move, ele tem uma tendência a se mover nas áreas que estão no poder público. Ele recuperou o acidente de trabalho e está tentando beliscar uma área maior no seguro saúde, entende? As áreas em que ele tenta se mover são as áreas em que ele considera que o Estado se intrometeu – se intrometeu errado, ou sem razão nenhuma. São as duas áreas que eles querem: uma fatia da previdência – a saúde – e o acidente de trabalho. Vai haver milhares e milhares de patrimônios a cobrir, de pessoas a cobrir, de automóveis a cobrir... Eles querem esses nichos. É gozado, não é? Daí o discurso ideológico combinar com...

A. L. - Apelar ao Estado, não é?

T. M. - : O senhor diagnostica que uma das saídas possíveis para o mercado segurador seria a extensão da cobertura de segurados, enfim, avançando sobre as classes C e D?

R. M. - A, B, C, D e E, porque são todas mal cobertas. Há cobertura insatisfatória na A e na B, e, na C, na D e na E, mais ainda.

A. L. - É inexistente.

R. M. - Mas poderia ter! O seguro massificado não é um seguro caro. Pode-se dar cobertura de incêndio a todas as casas e domicílios existentes na cidade no Rio de Janeiro! O problema é dar cobertura a poucas casas.

T. M. - : O senhor vê um mecanismo indutor para atrair esse cliente em potencial, esse consumidor em potencial? O custo do prêmio seria realista com a renda?

R. M. - Com a renda das pessoas!

T. M. - : Um segundo fator que eu acrescentaria seria um processo de construção de uma confiança...

R. M. - No sistema, na importância dele, não é? O corretor atuante, realmente...

T. M. - : O corretor!?

R. M. - O corretor! A mediação é importante! É preciso ter uma pessoa, primeiro, que divulgue a importância da cobertura. Porque todo mundo só sente falta de seguro quando a desgraça lhe bate em cima, não é verdade? Vamos tomar uma cobertura que hoje eu acho que é um risco terrível: o custo de um enterro.

T. M. - : É alto.

R. M. - É uma coisa enorme! Como a família vai enterrar o morto? A Previdência dá um salário, tem que dar uma cobertura de um salário – é a *única* que existe. Mas hoje é um risco considerável, não é?

Vamos ver outro. Tem uns riscos engraçados, por exemplo, o presídio – o presidiário, o sujeito que é preso. É também outro risco que só tem na Previdência. Todos os riscos de natureza social estão em cima da Previdência. O mercado não se move nisso, e existe espaço. Quer ver outro? Imposto de Renda: morre o cabeça do casal no meio do exercício financeiro e tem o Imposto de Renda para pagar adiante. Pode-se combinar um seguro de vida com a liquidação do Imposto de Renda. E então, de repente, ficou viúva e... puff! Quer dizer, está acostumada ao fluxo de renda do marido, recebe lá o seguro de vida, em geral, pequeno – o seguro de vida em grupo é pequeno – e, de repente, acumula-se um conjunto de obrigações financeiras que não se sabe como enfrentar. Ou seja, existe mercado, tem produto para massificar enorme.

T. M. - : Mas não está faltando uma campanha institucional?

R. M. - E falta sobretudo preço! Cobra-se uma tal barbaridade que mata o mercado! O mercado é muito *acomodado*, e é isso que eu chamo a cumplicidade com o IRB: é que ele se acomoda. Só cresceu no seguro saúde e no valor do automóvel, quer dizer, o número de bens cobertos diminuiu. Se você fizer uma estatística do seguro de bens, domicílios cobertos, pessoas cobertas e bens cobertos, tenho a impressão de que, numericamente, é capaz de ter baixado, a não ser por conta do seguro saúde. E o seguro saúde, hoje, é a razão de conflitos entre o segurado e a seguradora. Basta ver a estatística do Procon... Na televisão, o dia inteiro, você tem informações: a cobertura que você achava que tinha e não tinha, preços subindo... Estão subindo o valor do prêmio do seguro saúde, a Golden Cross em 31%, outra em 26%... Se você não pagar, deixa de ter cobertura. Um risco que você está querendo cobrir e não sabe quanto tem que pagar é ruim. A postura das principais seguradoras é tirar a cobertura do seguro saúde do governo. Querem tirar da contribuição previdenciária a parte de saúde para abrir uma brecha e poderem entrar no seguro... Uma besteira, porque já existem dez milhões de pessoas cobertas; não precisam disso para ter mercado.

A. L. - Para dar um fecho à sua entrevista, poderia fazer um comentário final sobre essa sua visão da função social que o seguro deve ter? Eu acho que se liga à sua carreira de pessedista, não?

R. M. - Fui da UDN, da Arena, do PMDB e hoje estou no PSDB. No PSD, nunca estive. Acho que o seguro tem uma função social muito importante na cobertura dos riscos das pessoas e do patrimônio das pessoas e das empresas – que é um bem coletivo! A cobertura da renda das pessoas, da vida das pessoas, do patrimônio das pessoas, do patrimônio das empresas tem um valor coletivo inestimável. E é o seguro que dá essa cobertura. Se houver um sistema de seguro privado, amplo, massificado etc., pode-se até diminuir a área de cobertura do setor público, entende? E na inexistência de um setor privado que seja abrangente, a única cobertura que remanesce possível é a cobertura da área pública. O setor público só entra no vácuo criado pela inexistência do setor privado.

A posição brasileira é um pouco invertida: quer-se retirar primeiro o setor público para que o setor privado entre nessa esfera, o que me parece uma coisa complicada. Mas, de qualquer maneira, é preciso *ter* essa cobertura, é um requisito de cidadania e é um requisito econômico! Os patrimônios empresariais têm um valor econômico inequívoco, e a vida e a renda das pessoas têm um valor individual grande. Quer dizer, há essa dupla combinação de uma necessidade coletiva, pelo lado do patrimônio, e individual, pelo lado da renda e da vida das pessoas, contra os riscos e infortúnios do destino a que todos estamos sujeitos.

Essa é a idéia do seguro. Seguro é uma cobertura coletiva, baseada na lei dos grandes números, e que tem um propósito individual, mas tem uma função coletiva. Então, acho que essa é uma razão pela qual o seguro teria de ser estimulado a se ampliar, a massificar, a exercer esse papel de cobertura das pessoas e do patrimônio.

E, do outro lado, ele é um formador de poupança extremamente importante. É uma função muito pouco percebida no setor de seguros, mas ele é um grande formador de poupança de longo prazo. Na verdade, é muito mais importante como formador de poupança de longo prazo do que o sistema bancário financeiro brasileiro, que opera da mão para a boca, não tem nenhuma tradição de poupança de médio e longo prazos. O seguro representa, ao lado da previdência complementar, as duas grandes fontes de sustentação da formação de capital no Primeiro Mundo. As seguradoras no Brasil exercitam marginalmente essa função. O valor das reservas constituídas do conjunto do mercado não é expressivo. Elas não desempenham esse papel, que eu acho que é importante para o país, sobretudo pela inexistência de qualquer mecanismo alternativo de formação de poupança, a não ser o de previdência complementar fechada, que o Brasil está se esmerando em arrebentar. Todo dia você abre o jornal e tem pancadaria em cima da previdência complementar. É incrível, não?

Mas eu acho que o seguro tem esse papel, e é sob esse ângulo que eu colocaria, também, a questão da estruturação do mercado. Para responder, no essencial, às seguintes perguntas: como massificar o seguro? Como ampliar a capacidade de cobrir riscos? Como agilizar esse mercado, tecnificá-lo? Como induzi-lo a ser uma base sólida de formação de poupança?

A. L. - Bom, eu agradeço muito a entrevista que o senhor deu, as perspectivas que o senhor lança sobre o mercado e para o mercado.

R. M. - Perspectiva, eu não lanço nenhuma. Muito obrigado a vocês.

[FINAL DO DEPOIMENTO]