

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.

MOTTA, Carlos Frederico Lopes Da. *Carlos Frederico Lopes da Mota (depoimento, 1996)*. Rio de Janeiro, CPDOC/FUNDAÇÃO ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS, 1997. 18 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.

**CARLOS FREDERICO LOPES DA MOTA  
(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: Leda Maria Marques Soares

técnico de gravação: Clodomir Oliveira Gomes

local: Rio de Janeiro - RJ - Brasil

data: 13/09/1996

duração: 1h 45min

fitas cassete: 02

páginas: 18

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 preliminares com o depoente, em 4 e 13 de setembro de 1996, e a transcrição foi por ele revista, tendo sofrido algumas alterações em relação à gravação original.

O entrevistado acrescentou o texto "A atividade seguradora no Brasil: cinco décadas de história", sendo este material anexado ao final do texto do depoimento.

temas: Carlos Frederico Lopes da Motta, Companhias de Seguro, Fundação Escola Nacional de Seguros, Instituto de Resseguros do Brasil, Seguros

## *Sumário*

Entrevista: panorama histórico dos seguros no Brasil da década de 20 à década de 50; o surgimento do IRB; a importância da Ajax Corretores de Seguros; o surgimento da Fenaseg em 1951; Carlos Luz como primeiro presidente da Fenaseg e como presidente da República; ambiente político nacionalista dos anos 50; o governo Juscelino Kubitschek e o crescimento da economia; efeitos do crescimento econômico no mercado de seguros; a relação entre a Companhia Siderúrgica Nacional, o Banco do Brasil e a Ajax Corretores de Seguros; o desenvolvimento econômico e a demanda por seguros; o BNDE e as reservas técnicas das companhias seguradoras; a hipertrofia do Estado e o mercado segurador; o surgimento da duplicata azul nos anos 50; a aceleração inflacionária no início da década de 60; o impacto da inflação sobre os seguros de vida; a indexação dos seguros de vida e de automóveis; as reformas institucionais ocorridas desde 1966: a cobrança bancária, o sorteio de seguros de bens públicos, a avaliação do Decreto-Lei nº 73, a estatização dos seguros de acidentes do trabalho, o dispositivo dos sorteios e Celso da Rocha Miranda; o processo de formulação do Decreto-Lei nº 73; a alteração estatutária do IRB e a mudança no papel do Conselho Técnico; o impacto das crises do petróleo na economia nacional nos anos 70; o processo de fusões e incorporações de companhias seguradoras; as associações entre companhias brasileiras e estrangeiras; avaliação do sorteio de seguros de bens públicos; a gestão de José Lopes de Oliveira no IRB; a importância da medida da obrigatoriedade de colocação no mercado nacional dos seguros de importação.

Os anos 70 e o ingresso dos bancos no mercado segurador; avaliação do período do entrevistado à frente da presidência da Fenaseg (1977-1980); a política de concessão de cartas patentes e a gestão de João Régis na Susep; o desempenho do mercado segurador nos anos 80; a modificação do perfil das carteiras de seguros das companhias e o crescimento do seguro saúde; o período na presidência da Funenseg; o Plano Real e o mercado segurador; a abertura da economia; a quebra do monopólio do IRB e o mercado para pequenas e médias empresas; os anos 90: avaliação do Mercosul e das perspectivas de crescimento da relação prêmios/PIB; perspectivas do mercado internacional em 1966.

*Entrevista: 13.9.1996*

A.L. - Dr. Carlos Motta, o senhor tem uma longa trajetória no mercado de seguros que começa por volta da década de 20, quando entra, como advogado, na Ajax Corretora de Seguros. Depois, passa por uma série de empresas seguradoras, já na qualidade de empresário, até chegar, hoje, à posição de vice-presidente do grupo Bradesco Seguros. Isso possibilita ao senhor ter uma visão desses últimos 40 anos do desenvolvimento do mercado de seguros no Brasil, daí estarmos buscando o seu depoimento. Sabemos que o senhor vai se deter no período da década de 50, quando realmente começa a trabalhar no setor, mas gostaríamos que começasse falando das reformulações por que passa o setor de seguros no Brasil nas décadas de 30 e 40.

C.M. - Acho que a primeira coisa que eu deveria dizer é que a d. Maria Antonieta me fez mais velho do que sou. A senhora disse que eu comecei em seguro na década de 20...

A.L. - Não, de 50.

C.M. - Mas a senhora falou 20. [risos]

A.L. - Foi!? Desculpe-me.

C.M. - Evidentemente, na década de 20, década em que nasci, eu ainda não tinha nenhuma noção de seguro nem de que o meu futuro estaria propriamente nesse campo. Mas, seguindo a sua sugestão, a senhora deve ter reparado em um trabalho que já lhe entreguei por escrito, em que foi feita uma tentativa, ainda não concretizada, no nosso mercado no sentido de, ao contar a história do seguro, ligá-la à atividade econômica, já que o seguro é um segmento da economia e, de certa maneira, nos importamos menos com as personalidades e mais com os fatos históricos e os fatos econômicos propriamente ditos.

É muito difícil seguir, de memória, o roteiro que me foi apresentado e a que respondi por escrito, mas acho que alguma coisa pode ser dita. Em primeiro lugar, a história do seguro no Brasil, que começa no fim do século XIX – a primeira companhia de seguros do Brasil era, se não me engano, a Companhia Sagres, de capital inglês –, vai tomar verdadeiro impulso na década de 30. Isso porque, até então, o Brasil era um país exportador de matérias-primas e de produtos agrícolas, e, efetivamente, quando essa é a característica da economia, o seguro é extremamente embrionário e, portanto, sem significado econômico.

Com a crise de 1929, o *crack* ocorrido nos Estados Unidos, com uma brutal recessão, o que se verificou no mundo inteiro, inclusive na Europa, na Inglaterra, como reflexo desse fenômeno, foi uma retração em todas as atividades econômicas. No Brasil, o que aconteceu foi, pela recessão na economia americana, uma diminuição da nossa exportação de produtos primários, inclusive de produtos agrícolas como o café, principal produto da economia brasileira desde o início do século até as décadas de 40 e 50. O que realmente aconteceu com essa retração foi uma mudança do conceito político e do conceito da economia neste país, cujos primeiros reflexos já se vêem na década de 30.

Nessa década, já tendo em vista o enfraquecimento das empresas de seguro estrangeiras no Brasil, particularmente as companhias inglesas, a Constituição de 1934 e todo o movimento político, a ideologia política brasileira entra no processo de defesa do mercado e do que se pode chamar de nacionalização. A Constituição de 1934 imprime,

define, caracteriza bastante, em termos ideológicos, tal posição. Logo adiante, em 1939, como consequência de todo esse movimento, aparece o Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), que, fundamentalmente, iria dar forma a todo o projeto de nacionalização dos seguros no país.

O IRB teve, através dos tempos, e continua a ter hoje, um papel preponderante na formação e no desenvolvimento do seguro no Brasil. Já na década de 40, o Instituto de Resseguros seria o responsável pela formação de empresas brasileiras de seguro. Daí em diante, uma vez que as atividades das empresas estrangeiras de seguros estavam, de certa maneira, restritas, facilitou-se a constituição de companhias brasileiras, que passaram a ter, já na década de 50, se não me engano, um volume maior de prêmios do que todas as empresas estrangeiras de seguro reunidas.

O que aconteceu, fundamentalmente, nos anos 40 foi consequência do período da II Guerra Mundial. No Brasil, duas coisas fundamentais ocorreram na área de seguros, consequência da economia: a primeira foi a necessidade do seguro de transporte de mercadorias e dos navios que o faziam – os seguros de casco e os seguros do transporte de mercadorias–, denominados riscos de guerra. Esses seguros, como foram feitos no Brasil, ensejaram um contato maior, principalmente entre corretores brasileiros e empresas brasileiras de seguros, com os resseguradores internacionais, particularmente o Lloyds de Londres. Passamos a conhecer o que antes não conhecíamos: riscos de guerra, seguros de transporte em tempo de guerra, seguros de cascos marítimos em tempo de guerra, o que formou toda uma geração, então capitaneada pela Ajax Corretora de Seguros, da qual eu fiz parte, e que, na realidade, plantou a semente do seguro de transporte e de cascos marítimos no Brasil.

O IRB teve um papel importante na colocação dos excessos do mercado, e o esforço de guerra brasileiro, de maneira geral, também viria a ter importância, em termos de troca com os Estados Unidos, com a caracterização da Companhia Siderúrgica Nacional. Ou seja, a Companhia Siderúrgica Nacional, primeira indústria importante na área da siderurgia, veio a se constituir como consequência de concessões feitas pelo governo brasileiro no esforço de guerra, com a construção de bases aéreas no Norte e Nordeste do país, particularmente em Natal.

De modo que a década de 40 viria a ter essa característica principal, que era o seguro ligado à guerra, efetivamente. Em 1946, já terminada a guerra, o Brasil tinha um grande saldo em sua balança comercial, e este saldo foi utilizado na compra de uma série de produtos. Ainda não se pensava propriamente em industrialização, mas, infelizmente, nessa época, o seguro de transporte, apesar de nascido no período de guerra, seria feito mediante a cobertura do exportador estrangeiro, e não do importador brasileiro, o que só viria a se concretizar na época do José Lopes de Oliveira como presidente do IRB, ou seja, na década de 70.

Mas a década de 50 já apresenta características bastante importantes no mercado brasileiro de seguros e o fato curioso de ter sido nela que se constituiu a Fenaseg. A Fenaseg, constituída em 1951, viria a ter como presidente o sr. Carlos Luz como consequência, segundo dizem as notas mais orais do que escritas, de uma disputa de influência e de poder entre o sindicato do Rio de Janeiro, onde estava a capital do país, e o sindicato de São Paulo, que alegava a sua importância pela industrialização do estado. Encontrou-se, como solução, a Fenaseg ser criada no Rio de Janeiro, porém, com um presidente de Minas Gerais. E o fato histórico e interessante foi que o sr. Carlos Luz, pertencente à UDN, viria a ser presidente da Fenaseg logo depois de o sr. Getúlio Vargas assumir a Presidência da República. E, fato curioso e histórico, ainda, foi que, com a deposição do presidente Vargas, em 1955...

A.L. - O suicídio dele, em 1954.

C.M. - Mas eu me refiro, expressamente, a 1955, porque foi quando o sr. Carlos Luz assumiu, por três dias, a Presidência da República, pelo impedimento do Café Filho, em virtude de doença, e, pela primeira vez na história da Fenaseg, houve um presidente da República que era membro do seu Conselho Fiscal. Carlos Luz viria a ser membro do Conselho Fiscal na segunda diretoria da Fenaseg eleita depois de 1954 e, por três dias, presidente da República.

Deixando de lado esses fatos históricos curiosos, a década de 50 tem uma característica muito importante para o mercado de seguros, porque, com a volta de Getúlio Vargas, houve um movimento na economia tipicamente nacionalista, como a campanha d'“O Petróleo é Nosso”, a criação da Petrobrás e a criação do BNDE, o que possibilitaria um grande esforço de investimento na industrialização do país. Logo após, na eleição de Juscelino Kubitschek para presidente da República, isso viria a ter, então, com o seu Programa de Metas, enorme significado para a economia do país e para o mercado de seguros.

Foi por acaso que, nessa época, vim a participar, como advogado, desse mercado segurador, e nele fiquei até hoje. E é por isso que eu posso contar alguns fatos marcantes desse período, porque depois fui presidente do Sindicato das Empresas de Seguros do Rio, presidente da Fenaseg<sup>1</sup> e da Fenacor, ou seja, tive a oportunidade de dar algum esforço meu ao próprio mercado segurador brasileiro, sem muito brilho, nem muito êxito, porém, com muita força de vontade.

Na década de 50, portanto, com a presença de Juscelino, faz-se um grande investimento através do Programa de Metas. Ou seja, 20 e tantos por cento do volume desse programa se destinavam à energia, e se destinavam, por sua vez, à agropecuária, cerca de 28% do volume de investimentos, à educação, ao transporte, às estradas, sem se falar na construção de Brasília. E houve, é claro, um imediato reflexo no mercado segurador brasileiro, com o crescimento do volume de prêmios, que viria a se acentuar na década de 60.

---

<sup>1</sup> Carlos Motta foi presidente da Federação Nacional das Empresas de Seguros e Capitalização entre 1977 e 1980.

A.L. - O senhor deixou claro, no seu trabalho, a relação que existe entre o desenvolvimento, principalmente industrial, e o desenvolvimento da área de seguros: um puxa o outro. Nesse sentido, chamou a atenção para a importância que teve a Siderúrgica Nacional na década de 40 para o mercado segurador, e ressaltou ainda a criação de várias estatais na década de 50: BNDE, Petrobrás... O desenvolvimento industrial e comercial do país, na era Vargas e na era JK, deu um papel fundamental ao Banco do Brasil. Eu lhe pergunto: o Banco do Brasil respondeu, em termos de seguros, a esse desenvolvimento por que o Brasil passava? Houve uma repercussão, junto ao Banco do Brasil, junto à Siderúrgica Nacional, desse desenvolvimento industrial, em termos de demanda de seguros?

C.M. - Eu acho que, em relação à Companhia Siderúrgica Nacional, houve o primeiro estudo em profundidade de uma grande empresa, uma grande indústria. Na verdade, isso foi feito pela Ajax Corretora de Seguros, tendo Celso da Rocha Miranda à sua frente. Pela primeira vez no Brasil, em um empreendimento do porte da Companhia Siderúrgica Nacional, iria se fazer esse estudo no próprio mercado brasileiro, por uma empresa brasileira. De modo que esse marco foi bastante significativo.

Em relação ao Banco do Brasil, não creio que tenha trazido qualquer ponto extremamente positivo ao desenvolvimento do seguro no Brasil. O que houve em relação ao Banco do Brasil foi que ele procurou na iniciativa privada a cobertura de seguro para os bens dados em garantia aos seus empréstimos agrícolas e industriais. Mas o Banco do Brasil, propriamente, como estimulador do processo da formação do mercado brasileiro de seguros, não creio que haja nada de importante.

Quando se fala de indústria, de desenvolvimento econômico e seguros, eu acho importante que se marque um fator bastante significativo: é que o desenvolvimento econômico, ou seja, o crescimento econômico de um país faz, fundamentalmente, com que os seus habitantes participem, em número maior, do próprio processo. Então, eles passam a ser consumidores e, como consumidores, são também maiores partícipes do processo de seguro: o indivíduo procura e pode pagar o seguro. Então, ao lado do desenvolvimento industrial, ao lado do desenvolvimento da agricultura, há um aumento da renda *per capita*, e passa a haver maior demanda de seguros de vida, de seguros de automóveis, de residências. Ou seja, ao lado dos grandes riscos, passa-se a ter os riscos chamados massificados, que, na realidade, constituem a força e a essência de um mercado de seguros. De modo que é essa característica que me parece importante ser ressaltada.

A.L. - O BNDE também, ao ser estruturado, arrecada as reservas técnicas das seguradoras, não é? É mais uma relação entre o mercado de seguros e o Estado.

C.M. - Exatamente. Foi todo um processo... Porque as seguradoras são, historicamente, os investidores institucionais. Toda empresa de seguros constitui reservas – que são reservas obrigatórias em garantia de sinistros, em garantia de riscos não expirados –, e essas reservas, fundamentais nos países desenvolvidos, têm que ser investidas e significam uma fonte importantíssima no mercado de maneira geral.

No Brasil, aconteceu, então, o inusitado: mais uma vez era a presença exagerada do Estado na economia do país. As seguradoras eram obrigadas a entregar parte das suas reservas ao BNDE para que esse, por sua vez, viesse a investir no processo de desenvolvimento econômico e na industrialização do país. Era uma presença exagerada do Estado, contra a qual o mercado segurador lutou e conseguiu, depois, que isso fosse revogado, mas que, de qualquer maneira, teve um sentido: o de utilizar essas reservas no processo como um todo. Eu acho que isso devia realmente ser marcado, pelos dois

aspectos: o aspecto da presença exagerada do Estado nessa época do governo Vargas e, depois, a sua continuidade com Juscelino, por um lado; e a utilização dessas reservas no próprio processo de desenvolvimento industrial brasileiro.

Mas ainda falta me referir, na década de 50, passando inclusive para a década de 60, à existência de um papel criado pela Atlântica – hoje, Bradesco Seguros – e pela Ajax, que era a duplicata azul. Quando se trouxe a indústria de transformação para o país, particularmente as fábricas de automóveis, com a Mercedes Benz fabricando caminhões, o sistema financeiro brasileiro era tão frágil, com uma quantidade imensa de pequenos bancos e de casas bancárias, que não tinha condição de fazer o financiamento para a venda desses veículos. Pelo contrário, os recursos vinham do exterior, as fábricas traziam recursos do exterior para financiar essas vendas. Foi quando se criou no país, através do mercado de seguros, a chamada duplicata azul, que permitia a uma segurança de seguro – na prática, um seguro de crédito –, e se procurou fazer com que fosse aceita preferencialmente a qualquer outro papel. Essa duplicata azul viria a desaparecer em 1973, talvez já como consequência da primeira crise do petróleo. Sobre a década de 50, as coisas importantes a serem ditas, que eu me recorde, são essas.

A.L. - Posso entrar com uma última pergunta? Nessa transição da década de 50 para a década de 60, nós vemos crescer a inflação no Brasil. O senhor já mencionou o impacto que a inflação tem no setor de seguros. Poderia comentar isso?

C.M. - É fácil explicar a consequência da inflação sobre o volume de prêmios e o crescimento do seguro em relação, por exemplo, ao PIB, o Produto Interno Bruto. A inflação afugenta, primordialmente, o segurado individual da área de seguros. O seguro de vida no Brasil, em todo o processo inflacionário até agora, a década de 90, limitava-se ao chamado seguro de vida em grupo, ou seja, o seguro de vida que as empresas compram para os seus funcionários, porque o consumidor não tem a menor condição, na incerteza do seu orçamento, de comprar seguro de vida individual. Além do mais, mesmo com a correção monetária, que só viria muito mais tarde, ficava extremamente difícil para o consumidor a compra desse tipo de proteção. Antes da indexação em seguro, que só viria no final da década de 80, início da década de 90, se não me engano...

A.L. - Das indenizações?

C.M. - Exatamente.

A.L. - Resolução nº 7, de 1987.

C.M. - Em 1987. Foi no final da década de 80 que apareceu a figura da indexação. Para que se possa imaginar, com simplicidade, suponhamos que se fizesse um seguro, na época, de Cr\$ 100 mil. Com a inflação de 40%, 60%, 70% ao ano, na hora de se pagar essa indenização, quando ocorria a morte do segurado, a família recebia 30% do valor segurado inicial. Então, esse seguro, que é o que há de fundamental em seguro de vida, tornou-se impraticável no Brasil e só viria a ressuscitar recentemente, com o chamado Plano Real. Então, o problema da inflação mostra que, em relação aos seguros massificados... A mesma coisa acontecia com o seguro de automóveis: se eu fizesse o seguro do meu veículo, ou caminhão, por um valor “x”, na hora de receber a indenização, sem indexação, ele valia 30% do valor original. Então, era também um seguro difícil de ser procurado e consumido. Pode-se ver, portanto, como consequência disso, a relação existente entre inflação...



[FINAL DA FITA 1-A]

C.M. - No período 1948-1957, a taxa de inflação média é de 13,3%, e a relação prêmio-PIB fica em 0,97%. Quando se eleva a taxa de inflação para 39,8%, no período 1958-1963, essa relação prêmio-PIB piora, vai para 0,88%. Quando, por outro lado, a inflação vai para 49,3%, no período 1964-1967, a relação torna a cair para 0,78%. No momento em que a inflação cai para 27,8%, no período 1968-1977, a relação prêmio-PIB se eleva para 0,95%.

Fica muito fácil, portanto, caracterizar que a relação prêmio-PIB, toda vez que se tem uma inflação crescente, entra em processo de queda; e vice-versa, quando a inflação cai, isso melhora. É fácil explicar, e eu já o tinha feito antes, por que os produtos vendidos em seguros, os produtos massificados, têm a inflação como o seu pior inimigo. Em todos os piores anos que nós analisamos, no período da década de 30, da década de 40, ou de 60 a 90, esse fenômeno se repete com uma constância impressionante. É um fato e um fator didático importantíssimo de ser caracterizado e repetido.

Já estivemos na década de 50 e, de década em década, vamos agora para a de 60. Eu acho que a década de 60 revela, em 1966 e 1967, a presença de determinados dispositivos legais que são da maior importância em todo o processo de desenvolvimento do seguro privado no Brasil. O primeiro deles é o dispositivo que torna obrigatória a cobrança bancária, em 1966, e que teve para o seguro privado, eu repito, um significado extremamente importante. Nessa época, quando se pagava o prêmio diretamente às empresas de seguros, havia um enorme índice de impontualidade. A inadimplência que hoje tanto se decanta na área do sistema financeiro, naquela época, em relação ao mercado de seguros, era simplesmente dramática. Os prêmios de seguros eram pagos com promissórias, e os sinistros eram pagos à vista. Isso torna qualquer empreendimento, particularmente o de seguros, insustentável.

Foi quando o governo de então concordou com a edição de um decreto – não sei se era lei – que tornava obrigatória a cobrança bancária. O mais significativo não era que a cobrança bancária em si iria resolver o problema, mas o que resolveria, como resolveu, foi que o não-pagamento do prêmio de seguro, via banco, significava o cancelamento da existência do contrato de seguros. Ou melhor, a validade do contrato só tinha início com o pagamento do prêmio. Isso resolveu, com inteligência e capacidade, os problemas financeiros do sistema segurador brasileiro, que esteve à beira de um colapso. Existe uma série de histórias folclóricas a respeito desse instrumento legal, mas, na verdade, foi um instrumento conseguido pela perseverança das lideranças do sistema segurador brasileiro com o então ministro da Indústria e Comércio, Paulo Egídio, e o ministro da Fazenda, dr. Bulhões.

Outro diploma legal da maior importância nesse período foi o decreto do sorteio dos bens do governo. Os seguros dos bens do governo, das autarquias e das empresas de economia mista – as estatais – eram feitos no mercado, através de livre competição, e gozando, portanto, das vantagens e dos direitos decorrentes dessa competição. Ao que tudo indica, e eu vivi de perto esse fenômeno, na época, o governo resolveu determinar que os seguros dessas entidades estatais ligadas direta ou indiretamente à administração pública deveriam ser feitos mediante sorteio.

E ao que se diz e ao que parecia, essa lei tinha muito mais um efeito e uma razão políticos do que propriamente econômicos. Na época, a Ajax Corretora de Seguros e o

dr. Celso da Rocha Miranda administravam os seguros do Banco do Brasil, aqueles seguros dos bens dados em garantia aos empréstimos agrícolas e industriais. E como o Celso da Rocha Miranda havia crescido e desenvolvido as suas empresas principalmente no governo Juscelino, esse decreto, que era prejudicial às empresas estatais, porque as tirava do processo competitivo, ao que se diz, teria origem nessa razão política, como uma espécie de punição ou perseguição ao sr. Celso da Rocha Miranda e às suas empresas. Esse processo permaneceu por muito tempo e só veio a ser substituído bem mais tarde, se não me engano, já na década de 90, pelo processo de licitações e concorrências.

Ainda no ano de 1966, editou-se o Decreto-Lei nº 73, que teve a maior e mais significativa importância em relação à estrutura do mercado brasileiro de seguros, ao criar o Conselho Nacional de Seguros, dar forma à Superintendência de Seguros, definir a estrutura das empresas de seguro, e reafirmar e redirecionar os dispositivos a respeito da regulamentação da profissão de corretor de seguros. Enfim, foi um diploma altamente disciplinador e bastante claro sobre o mercado segurador como um todo que teve, portanto, repito, grande importância no desenvolvimento do próprio sistema segurador brasileiro.

É interessante falar também, sobre o decreto que determinava o sorteio de seguros do governo, que, desse sistema de sorteio, estavam excluídas as empresas estrangeiras de seguros, o que demonstrava, outra vez, uma escola de protecionismo ao mercado segurador brasileiro, impropriamente chamado de nacionalista, e que, na realidade, era um sistema de proteção à indústria brasileira de seguros.

Caminhando para 1967, vamos encontrar a estatização do acidente do trabalho, que devia representar cerca de 14% ou 15% do volume de prêmios do mercado como um todo. A estatização do acidente do trabalho deveria ter, ou tinha, como razão fundamental a fraqueza do sistema segurador, dele próprio, porque o seguro de acidente do trabalho era feito exclusivamente por 19 ou 20 companhias. O mercado, então, estava dividido, o que facilitou a ação estatizante, levando o seguro de acidente do trabalho e os seus prêmios para os cofres da previdência, para engrossar a sua receita. E foi realmente um desastre para o sistema segurador! Pior do que isso, para as próprias empresas e indústrias. Porque a importância do acidente do trabalho é que ele representa a prevenção de acidentes, mas, quando foi parar nas mãos do Estado, virou praticamente um imposto, e o Estado jamais esteve interessado ou em condições de se preocupar com o problema importantíssimo na área do acidente do trabalho que é o da prevenção. Não havendo prevenção, as despesas do sistema de saúde estatal aumentaram significativamente, e o seguro de saúde, que posteriormente viria a se constituir em relação a essas empresas privadas, passou, em grande parte, a atender os segurados de acidente do trabalho, cuja responsabilidade primária seria do próprio Estado.

A.L. - Dr. Motta, o senhor enumerou quatro grandes mudanças que têm lugar na década de 60, das quais a cobrança bancária surge de um acordo entre as autoridades econômicas e as seguradoras, enquanto o sorteio de bens públicos e o seguro obrigatório advêm de uma decisão do governo.

C.M. - Mais política, não é?

A.L. - Mais política. Eu lhe pergunto se o Decreto nº 73, que assume a forma de um decreto, e não de uma lei que passa pelo Congresso, e que tem a participação das seguradoras, envolveu consulta às seguradoras, um trabalho conjunto de governo e seguradoras, ou foi uma medida de impacto para o setor?

C.M. - Eu acho que envolveu consultas, efetivamente. Todas as pessoas do mercado que estiveram participando, que foram partícipes do decreto, do diploma legal que trouxe a cobrança bancária, tiveram também influência e participaram do diálogo do qual resultou o texto do Decreto-Lei nº 73. E esse decreto ainda tem um caráter, de certa maneira, estatizante, porque o Instituto de Resseguros do Brasil tinha o seu Conselho Técnico composto, como ainda hoje, de três representantes da iniciativa privada eleitos pelas seguradoras e três representantes do poder público eleitos, portanto, pelo governo, e tinha poderes decisórios, não era simplesmente consultivo. O decreto que seguiu ao de nº 73, e que o completou, ao reformular os estatutos do IRB, retirou do Conselho Técnico o poder decisório, transformando-o em um órgão com características consultivas. Isso foi uma decisão tipicamente estatizante e injusta, inadmissível, porque, tendo a iniciativa privada 50% do capital do Instituto de Resseguros do Brasil, passou a ter pouquíssima influência nas decisões que esse órgão viria a tomar dali para a frente.

A.L. - Essa medida é de 1969, então, ela abre a década de 70, na qual já poderíamos começar a falar de outras mudanças que ocorrem. Por exemplo, o Decreto-Lei nº 1.115, de 24 de julho de 1970, que dá incentivos financeiros às fusões e incorporações.

C.M. - Na verdade, a década de 70 é uma conseqüência do chamado “milagre brasileiro”. Ou seja, o que aconteceu na época, e que ocorreu no mundo inteiro, foi uma questão da reciclagem dos petrodólares. Com o preço do petróleo subindo assustadoramente – o preço do barril saiu de US\$ 2 e chegou a US\$ 20 ou US\$ 20 e poucos –, havia que se aplicar o enorme volume de dinheiro que estava nos países produtores de petróleo. A solução seria os grandes bancos, nos quais esse dinheiro estava depositado, na Inglaterra e nos Estados Unidos, aplicá-lo. E essa aplicação se fez pelo mundo afora, se fez na América do Sul, na Argentina e no Brasil, que foi dos maiores tomadores, porque o Terceiro Mundo foi o grande captador desses recursos. De qualquer maneira, o que esses recursos significaram para o Brasil, posteriormente, com a elevação das taxas de juros, com a retração da economia mundial e com as chamadas crises do petróleo, foi, sem sombra de dúvida, de grande importância no desenvolvimento da nossa economia e, conseqüentemente, como já vimos antes, no crescimento e fortalecimento do mercado segurador brasileiro.

Um dos grandes reflexos de todo esse processo foi o decreto de fusões e incorporações. Nessa época, existiam quase 200 companhias de seguro no Brasil, que se vinham fundando e organizando em conseqüência de determinados momentos de prosperidade, porém, que significavam, pela sua pulverização, uma pulverização também simultânea da capacidade do próprio mercado brasileiro. O decreto de fusões e incorporações possibilitou a concentração do número de empresas brasileiras de seguros que operavam no Brasil e a melhoria na liquidez do sistema, conseqüentemente, e o

aumento da capacidade retentiva do mercado. Foi algo de extrema importância em todo o processo.

Só para que se tenha uma idéia, a hoje Bradesco Seguros, então Atlântica Boavista, só ela, através dos incentivos que o decreto de fusões e incorporações apresentava, adquiriu 23 pequenas companhias de seguros. A Sul América adquiriu outras. Enfim, as grandes companhias foram buscar pequenas companhias que tinham pequeno capital, pequenas operações, portanto, com liquidez duvidosa. Acho que esse fato foi marcante e teve grande importância na sobrevivência e no desenvolvimento no mercado de seguros brasileiro como um todo.

A.L. - O senhor menciona também, paralelo à formação desses grupos, em função da lei das fusões, as associações de empresas brasileiras com seguradoras estrangeiras. Poderia desenvolver esse aspecto?

C.M. - Esse é um fato também extremamente importante e até diferente do processo que hoje se verifica nesse mesmo tipo de associação. Na época, com a vinda das multinacionais, ou seja, com o maior desenvolvimento do processo de vinda de multinacionais para o Brasil, as empresas brasileiras de seguros procuraram se associar com as empresas matrizes dessas multinacionais. Elas não estavam procurando capital. Foram as grandes empresas que procuraram essas associações, foi a então Atlântica Boavista, foi a Sul América, foi a Itaú, a Bamerindus, essas companhias que foram buscar os sócios no exterior. E o que elas visavam, fundamentalmente, era ao *know-how* e à possibilidade de entrar, de fazer o seguro das multinacionais que então operavam no Brasil. Esse movimento foi de relevante importância para o mercado, porque obrigou as empresas brasileiras de seguros a conhecerem, particularmente nos chamados riscos industriais, novas técnicas, novas modalidades de cobertura, novos sistemas de tarifação, e aproximou, portanto, o mercado brasileiro de seguros ao que havia de mais moderno no mundo.

A.L. - Essa é também uma década de grandes mudanças no IRB. É o período da gestão de José Lopes de Oliveira, que permanece à frente do IRB durante toda a década. O senhor mencionou a modificação que ele faz no seguro exportação, que ele traz para as seguradoras brasileiras. Poderia mencionar outras reformulações por que passa o IRB? Eu acho que a Teresa quer acrescentar uma pergunta.

T.M. - A lei do sorteio, a oferta dos seguros de bens públicos por sorteio é incluída no Decreto nº 73, mas é um processo que vai sendo aperfeiçoado ao longo da década seguinte, nos anos 70. Basicamente, no período José Lopes, o IRB, que era o órgão responsável pela classificação, ou seja, pela habilitação das empresas a determinado seguro ou não, vai modificar o critério de avaliação e de classificação dessas empresas. Em 1971, esse critério deixa de ser pelo ativo líquido e passa a ser pelo patrimônio líquido, o que altera substancialmente a situação e obriga as empresas que se habilitassem a um seguro público a terem capital e reservas sólidos e bem constituídas. Como o senhor viu esse processo? Isso gerou uma profissionalização, melhorou, foi um aperfeiçoamento do processo do sorteio?

C.M. - Não. Eu acho o processo de sorteio uma excrescência, acho que ele equiparou as empresas estatais, como uma Petrobrás, a uma quitanda. Enquanto um quitandeiro, o dono de um pequeno armazém, é capaz de escolher o seu segurador e de procurar na concorrência melhores preços e melhores condições de cobertura, uma empresa pública, uma empresa estatal ficava subordinada a uma loteria.

O que fez o IRB, então? Fez isso a que você se referiu: para os efeitos de liderança e de co-seguradoras, as empresas foram classificadas em faixas, conforme os seus patrimônios líquidos. Poderiam ser líderes determinadas empresas das maiores faixas, que, por sua vez, poderiam reter mais do risco do que as outras que se seguiam. Então, conforme o patrimônio líquido, conforme a retenção de cada uma.

Mas isso não alterava e não alterou, de maneira nenhuma, o princípio ridículo do sorteio, que colocava as empresas estatais, apesar da importância que elas tomaram pela participação do Estado na economia do Brasil — chegou uma época do fim da década de 70 e da década de 80 que cerca de 70% da economia brasileira eram de investimentos estatais —, empresas de enorme importância, numa posição absolutamente subalterna. Eram empresas como a Petrobrás, que podia negociar fora do

Brasil a compra de milhões e milhões de dólares de importação de petróleo, de importação de equipamentos, enfim, podia gerir verbas enormes em toda a sua atividade, e que, para escolher a sua empresa de seguros, era preciso entrar num sistema de sorteio ridículo. Foi realmente muito ruim, particularmente para as empresas estatais. Particularmente, também, para as empresas de seguros, que não puderam desenvolver condições melhores de oferta e de coberturas para uma parte importantíssima da economia brasileira, como as empresas estatais.

A.L. - Voltando às modificações que a administração José Lopes de Oliveira traz ao IRB...

C.M. - Eu acho que a parte importante do José Lopes presidente do IRB estava no reflexo do chamado “milagre brasileiro”. A iniciativa do Instituto de Resseguros do Brasil de ir para o exterior, abrindo um escritório em Londres, abrindo uma companhia de seguros em Nova York, apesar dos resultados ruins que daí advieram, de uma certa maneira, levou o mercado brasileiro a conhecer mais de perto o mercado internacional. Por esse lado, realmente, não houve outro êxito que não fosse o melhor relacionamento das empresas brasileiras de seguros com as empresas internacionais, não houve nada melhor do que isso. Mas o que houve de significativo e importante para o sistema foi a decisão de que todos os seguros de importações feitas pelo Brasil seriam feitos obrigatoriamente por empresas brasileiras. O prejuízo que se possa ter tido com a operação...

#### [FINAL DA FITA 1-B]

A.L. - Finalizando a década de 70, nós poderíamos falar que se observa, como consequência de fusões e incorporações de sociedades seguradoras, a entrada dos bancos na área de seguros. A década de 70 também marca a sua presença como presidente da Fenaseg, de 1977 a 1980, depois de um período à frente do Sindicato das Seguradoras do Rio de Janeiro. O que o senhor destacaria como características do mercado segurador nesse período?

C.M. - Parece-me que o que de importante eu pude fazer como presidente da Fenaseg, creio que com certo êxito, foi a tentativa de diminuir a dificuldade então existente entre o que se denominava companhias ligadas a bancos e as chamadas companhias independentes. Esse processo teve momentos realmente difíceis. Em primeiro lugar, elas se caracterizavam bem nas eleições para as presidências e diretorias dos sindicatos que compõem a Fenaseg, porque são esses sindicatos que elegem a diretoria da Fenaseg. Por outro lado, em São Paulo particularmente, havia também maior atividade das chamadas companhias independentes. Eu creio que, talvez, o ponto importante da minha gestão foi não ter deixado que houvesse uma divisão definitiva entre esses dois setores da atividade seguradora. Foi preciso compor, foi preciso ceder, para que se mantivesse a Fenaseg como órgão único e, portanto, com uma representatividade no mínimo importante face à representação que ela tem junto às autoridades, junto ao governo, junto ao poder público, inclusive à própria opinião pública. Acho que isso foi de certa maneira conseguido. E o êxito, se não completo, foi pelo menos alguma coisa significativa.

Por outro lado, durante esse período, o meu período, uma coisa também de significativa importância aconteceu, que foi a privatização da primeira empresa de seguros no Brasil. Conseguiu-se, no governo Geisel, privatizar a Companhia de Seguros do Estado de

Goiás. Não era uma companhia importante, mas o fato de o governo ter concordado com a sua privatização, mediante leilão público realizado na sede da Fenaseg, teve um sentido extremamente importante, que foi o de iniciar-se um processo de privatização que depois se estendeu a outras empresas, se não me engano, à Federal de Seguros. Esse fato teve marcante repercussão política.

T.M. - Dentro do quadro de reformulação do mercado segurador, havia uma medida que proibia a emissão de novas cartas patentes, inclusive para companhias estatais. Mas, ao longo da década de 70, parece que esse preceito foi rompido, com o surgimento de muitas companhias seguradoras ligadas a bancos estaduais. Como o senhor viu esse processo?

C.M. - Isso que você disse foi na década de 70?

T.M. - Sim.

C.M. - Não me recordo. Eu me lembro das companhias estaduais que existiam e de não terem sido criadas outras depois. Existia a Cosesp, que era a companhia ligada ao Banco do Estado de São Paulo; havia a Companhia União, no Rio Grande do Sul, que já era, inclusive, uma antiga companhia; havia uma companhia no Espírito Santo, chamada Banestes, ou coisa assim; e havia no Rio a Banerj, essa companhia do Banerj propriamente dito.

Eu acho que o movimento que se fez então, que a Fenaseg conduziu, e que resultou na privatização da Companhia de Seguros do Estado de Goiás, inibiu a criação de outras empresas estatais, via bancos estatais ou via governos estaduais. Eu acho que esse foi o grande sentido e a grande repercussão da privatização da Companhia do Estado de Goiás.

Quanto às cartas patentes, que realmente deixaram de ser concedidas, há outro fenômeno muito interessante também. Isso é da época do João Régis na Superintendência de Seguros. Até então, era proibida a concessão de novas cartas patentes, como consequência daquele decreto de fusões e incorporações. Com isso, as cartas patentes passaram a ter importância em termos de valor. Para se fazer uma companhia de seguros, quem quisesse entrar no mercado de seguros e, portanto, organizar uma nova seguradora, não conseguia, tinha que comprar uma carta patente existente, que na época valia cerca de US\$ 2,5 milhões, US\$ 3 milhões. Durante a presença do João Régis como superintendente da Susep, isso foi abolido e foi tornada livre a criação de companhias de seguros. Daí o grande número de companhias que voltou a acontecer no fim da década de 80 para a frente. É um fato marcante.

Como é marcante, também, na gestão do dr. João Régis, a desregulamentação do setor, que ainda não atingiu o seu apogeu. Mas o fim das tarifas obrigatórias, o fim da tarifa de seguro incêndio, da tarifa de seguro de transportes, tudo isso foi uma abertura do mercado brasileiro. E foi durante a gestão do João Régis, no fim da década de 80, início da década de 90. É um fato também marcante na história do seguro e que trouxe às empresas de seguros brasileiras a liberdade de criar, a liberdade criativa.

E há um outro aspecto que ninguém pode deixar de citar: ao lado dessa capacidade criativa, o que veio para o Brasil e que hoje se desenvolve mais do que nunca é a prestação de serviço ao segurado. Seguro, hoje, é essencialmente serviço. Antigamente, era uma apólice que se emitia, que se vendia, e o segurado punha numa gaveta; no dia que houvesse um sinistro, ia procurá-la. Hoje, o contato com o segurado é permanente, particularmente via serviço. O seguro saúde tem assistência 24 horas, o seguro de automóvel tem assistência, e cada vez mais isso se populariza. O segurador que não for

capaz de prestar esse tipo de serviço... Com a Internet, então, vai ter um efeito enorme! Isso é o que há de moderno no mundo e é o que se começa a fazer, com intensidade, no Brasil. Ainda estamos na década de 70?

A.L. - Na de 80, entrando na década de 80. O senhor destacou no seu trabalho, como característica da área de seguros, nessa década, o aumento do volume de prêmios arrecadados, um aumento da proporção prêmio-PIB e mudanças na proporção dos ramos de seguros, com a redução de alguns ramos e a emergência de novos.

C.M. - Desligue um pouco, por favor, porque eu já não me lembro... como se comportava a inflação em 80.

#### [INTERRUPÇÃO DE FITA]

C.M. - Examinando agora a década de 80, o que há de significativo, tendo passado como sendo a década perdida, é interessante que se pergunte o que aconteceu com o mercado segurador. Enquanto a década de 70 terminou com um volume de prêmios da ordem de US\$ 3 bilhões, termina-se a década de 80 na casa dos US\$ 5 bilhões. Fica então no ar essa pergunta: sendo uma década perdida, como o mercado de seguros conseguiu elevar o seu volume de prêmios àquele nível? Se a economia ia mal, se os investimentos haviam cessado, se o Brasil chegara, inclusive, a uma moratória, se os juros da dívida externa foram elevados em função da crise do petróleo, se tudo isso era negativo, por que o aumento de volume de prêmios?

Parece-me que o que sucedeu, fundamentalmente, e que permitiu esse crescimento foi a modificação do perfil das carteiras de seguros das empresas. Enquanto, antes, as empresas de seguros repousavam nos seus prêmios decorrentes e originários de seguros industriais e dos seguros de automóvel, com o aparecimento do seguro saúde e com o aumento da produção de veículos no país. Foi isso, com toda a certeza, que permitiu esse segundo milagre, na época do milagre negativo, conseqüente da segunda grande crise do petróleo.

De qualquer maneira, tendo a inflação chegado aos níveis altos que atingiu nesse período, foram permitidas, com a extensão do processo de indexação, as indenizações, e isso trouxe ao consumidor a possibilidade de adquirir mais o produto seguro. A inflação, corroendo, como corroía, o valor das indenizações, fazia com que o consumidor do produto seguro deixasse de adquiri-lo, pelo ridículo que representava uma indenização corroída. Com a indexação, de prêmios e indenizações, o consumidor adquiriu mais confiança. De modo que, se eu posso atribuir a alguma coisa esse aumento do volume de prêmios, há de ser, com toda a certeza, à diversificação das carteiras de seguros e à extensão ao contrato de seguro privado do elemento e fator indexação. Eu acho que a década de 80 tem essa característica de maior importância para o mercado de seguros. Importante, mesmo, para o país e para o mercado brasileiro de seguros, é a década de 90.

A.L. - Antes de entrarmos na década de 90, eu gostaria que falássemos um pouco sobre o papel da Funenseg, que o senhor presidiu durante toda a década de 80, na verdade, de 1980 a 1991. Tratando-se de uma pesquisa de interesse da Funenseg, acho que seria interessante o senhor caracterizar o papel que ela passa a ter no mercado segurador.

C.M. - Em primeiro lugar, devo dizer, com humildade, que eu fui tanto tempo presidente da Funenseg porque não havia quem quisesse me substituir. Poucas pessoas



entendiam a importância e o sentido que a Funenseg tinha e representava no mercado brasileiro de seguros. Ou seja, de formação de profissionais. Isso até hoje é uma verdade! Estando aqui, como estou, como diretor de uma empresa de seguros, a gente vê a dificuldade de encontrar um profissional.

Por outro lado, os corretores de seguros no Brasil eram, com exceção dos corretores das empresas estrangeiras de corretagem de seguros, o que se denominava e ainda se denomina os “pastinhas”, ou seja, aquele pequeno e humilde profissional, com uma pasta debaixo do braço, a procurar, de indivíduo em indivíduo, quem quisesse fazer um seguro. Acho que a Funenseg melhorou a formação profissional dessa categoria dos corretores de seguros.

Na área de ensino, a Funenseg levou o mercado brasileiro de seguros ao exterior. Fizemos uma série de convenções, de seminários, com a American School of Insurance, com a Mapfre, na Espanha, com a Munich Re e a Allianz, na Alemanha, editamos uma série de livros, uma boa bibliografia sobre seguro, possibilitando o acesso dos interessados a livros que permitiam maior conhecimento da própria profissão e da própria instituição. Eu acho que a Funenseg, esse tempo todo, fez, e tem feito até hoje, um excelente trabalho no sistema brasileiro de seguros. A verdade é que, naquela época, os mais de dez anos em que eu estive à frente da fundação, o que nos faltava eram recursos, os recursos eram extremamente minguados. Mas, apesar disso, com a dedicação da equipe da Funenseg, de profissionais capazes e dedicados, foi possível fazer alguma coisa. A fundação tem, teve e vai ter, cada vez mais, o papel preponderante na formação de profissionais de seguros no Brasil. Eu acho que seria preciso dizer pouca coisa a mais sobre a fundação, ela própria, porque o resumo está nisso: formar profissionais capacitados.

A.L. - Nós chegamos à década de 90, e o senhor, como parte de uma das principais empresas de seguros, a Bradesco Seguros, está observando todo o panorama nacional e internacional, e o volume das transformações que estão acontecendo nesta década. Eu gostaria que comentasse essas transformações e o fato de que, pela primeira vez, o setor de seguros passa por uma fase de intensa transformação dentro da democracia. Considerando que as transformações, nas décadas de 30 e 40, se dão dentro de um regime não-democrático, depois, novamente, as reformulações, do Decreto nº 73 em diante, dentro do regime militar, e agora, uma conjuntura de grandes transformações dentro de um processo de consolidação democrática. Gostaria que o senhor levasse isso em conta.

C.M. - Eu acho, em primeiro lugar, que a década de 90 vai passar à história como a década do Plano Real. O Plano Real fundamentado no combate à inflação, ou seja, para trazer o país a uma realidade de preços e a uma realidade econômica fora da espiral inflacionária, terminando com todos os aspectos fantasiosos de resultados, de lucros que não fossem ou que não são obtidos a não ser por uma atividade econômica claramente exposta, uma atividade econômica que signifique o interesse da empresa e do consumidor. Toda vez que se fizer qualquer coisa adversa disso... Com a inflação, sempre foi possível mascarar esse fenômeno. O fim da inflação, portanto, ou melhor dizendo, uma inflação civilizada, que é o grande êxito do Plano Real, trouxe um novo panorama ao país, trouxe à economia uma nova verdade. E como o mercado de seguros é um segmento da economia, trouxe também ao mercado segurador uma verdade diferente. E o mercado soube responder a esse desafio.

É claro que o Plano Real não tem como objetivo final só o fim da inflação. O Plano Real traz no seu bojo transformar o Brasil ou levar o Brasil à condição de país do

Primeiro Mundo, com o fim da enorme diferença de renda entre os diversos segmentos da população. E com o aumento da renda *per capita*, o que acontece com o seguro é um número maior de consumidores. Por outro lado, traz, como parte do processo de reformulação da economia brasileira, uma abertura econômica em nível jamais visto neste país. Como consequência dessa abertura da economia, todos os setores da atividade econômica brasileira que estão ou que estejam superados, em face da competição internacional, são levados ao desaparecimento. E isso em benefício do consumidor, em benefício, portanto, da população.

Mas, voltando ao seguro e ao Plano Real, o que aconteceu e o que continua a acontecer são fatos extremamente marcantes. Primeiro, a abertura do mercado. Hoje, uma empresa estrangeira que queira se estabelecer no Brasil traz um *know-how* diferente, um *know-how* moderno, e traz competição. Eu acho que já está acontecendo e vai acontecer cada vez mais. As empresas brasileiras vão ter que se preparar, vão ter que se modernizar, para enfrentar em igualdade de condições o que existe de mais moderno e de mais avançado na área de seguros no mundo. Isso é em favor do consumidor final, ou seja, do segurado.

Além da globalização, além da abertura da economia, o que se vê é o fim do monopólio do resseguro no Brasil. O IRB desempenhou, como disse antes, papel importantíssimo na formação do mercado brasileiro de seguros, e hoje é um entrave ao desenvolvimento desse mercado. Não há no mundo de economia globalizada, no mundo de mercados abertos, nenhum monopólio que possa ser vantajoso. O fim do Instituto de Resseguros do Brasil vai também ativar e desenvolver o processo competitivo, aproximar as empresas brasileiras de seguro, através do resseguro, do que há de mais moderno.

Existe uma série de comentários e de incompreensões a respeito do que seja o fim do monopólio. Os receios. Em primeiro lugar, como vão se comportar as pequenas e médias companhias, que não têm relações internacionais, com o fim do Instituto de Resseguros? É uma colocação quase ridícula. Nos Estados Unidos, existem mais de mil empresas de seguro de todos os tamanhos, e todas elas encontram com facilidade o seu resseguro. Na Argentina, que tem um mercado de seguros muito mais incipiente do que o brasileiro e com um número muito maior de companhias, e companhias, na sua grande totalidade, pequenas, todas as companhias encontraram o seu ressegurador. Então, isso é uma balela!

A.L. - Para encerrarmos, se o senhor puder...

[FINAL DA FITA 2-A]

A.L. - ... e também da crise do Lloyds. O senhor sabe que fizemos várias entrevistas, e todos falam que o Lloyds é uma grande empresa, está aí e...

C.M. - Que horror! Há, portanto, dessa maneira, algumas inverdades, não sei se propositais, a respeito das dificuldades que possam acontecer no resseguro, tais como essas a que me referi, tais como outras, de que as reservas deveriam permanecer no Brasil, o que, evidentemente, não existe, não pode existir, até porque ninguém sabe exatamente de que volume seriam. Se calcularmos, hoje, rapidamente, o Instituto de Resseguros do Brasil remete ao exterior, como excessos do mercado brasileiro, cerca de US\$ 900 milhões. Mas é preciso saber...

Não é verdade isso. O volume de resseguros que as companhias pagam ao IRB está na ordem de US\$ 900 milhões. Então, vamos imaginar que fosse o número total de divisas

a se exportar, e que a ele se acrescesse, pelo fim do co-seguro – porque o resseguro termina com o co-seguro –, mais US\$ 500 milhões; íamos ficar na casa do US\$ 1,5 bilhão. Mas é preciso saber o que volta em sinistros pagos, que o ressegurador paga; o que volta de comissões que o ressegurador paga por cessão de prêmios; o que volta de participação em lucro que o segurador paga, se os resultados do cedente forem lucrativos. De modo que, se dissermos que esse total de divisas deve ficar na ordem de US\$ 200 milhões, já é até um certo exagero. Esse é outro argumento que se levanta e que significaria a permanência do IRB, privatizado ou não, que não tem substância nem efeito.

Mas se, além do fim do monopólio, além da abertura do mercado para o competidor estrangeiro, que vai beneficiar o consumidor brasileiro, existe outro ponto importante que o Plano Real trouxe e possibilitou ao mercado brasileiro de seguros foi que aquela relação com a empresa estrangeira que se associou com as empresas brasileiras mudou de caráter, mudou, de certa maneira, de sentido. Antes, nós não queríamos capital; hoje, também não é necessário capital. Talvez, para empresas médias e pequenas, seja uma maneira de ir buscar capital, de aumentar o seu patrimônio líquido – essa é uma avenida capaz de ser explorada. Mas o que há de importante e diferente é que, em vez de a empresa estrangeira associada com empresas brasileiras ficar lá e nós aqui, e simplesmente termos que viajar para procurar o *know-how* delas, vai acontecer exatamente o contrário: as empresas estrangeiras, hoje já sócias de empresas brasileiras, virão para o Brasil para trabalhar, ou isoladamente, como empresas estrangeiras autônomas e independentes, ou então junto com os seus sócios aqui, e trarão equipes, produtos novos, *know-how*, tecnologia. Esse é o outro sentido da abertura que o Plano Real possibilitou. Qual era a sua outra pergunta?

A.L. - No balanço da década de 90, o aumento da relação prêmio-PIB e o Mercosul.

C.M. - Esse aumento, já se viu no próprio exercício de 1995, como resultado do primeiro ano do Plano Real. No exercício de 1995, nós chegamos a mais de US\$ 14 bilhões de prêmios – um salto enorme – e a uma relação prêmio-PIB que não se conhecia nesse país até hoje, superior a 2%, quase 3%. Quer dizer, são fatos marcantes, fatos novos. Talvez isso não se repita em 1996. Eu acho que 1996 vai ser um ano mais difícil, já com toda a problemática que aparece da necessidade dos orçamentos da República, do fim dos déficits públicos, coisa em que se está empenhado e que será um dos fatores do sucesso ou insucesso do Plano Real, ou seja, o equilíbrio das contas públicas. Enfim, o ano de 1996, não com a recessão, mas com o leve desaquecimento da própria economia, com as características do próprio Plano Real, deve levar o mercado segurador ainda a um crescimento em relação a 1995, porém, não na proporção que se reparou de 1994 para 1995.

Outro fato de importância extraordinária é a formação dos blocos econômicos, tais como a Nafta, nos Estados Unidos, e o Mercado Comum Europeu. Já existe um bloco chamado Mercosul, que, com toda a certeza, vai ser um bloco continental. Hoje, a Venezuela quer entrar, a Colômbia quer entrar, o Chile já entrou... E isso, para um país como o Brasil, que é um país com muito mais capacidade de exportar e de substituir os exportadores europeus ou americanos, para o mercado brasileiro como um todo e, particularmente, para o mercado de seguros, será extremamente benéfico. Não é à toa que nós, Bradesco Seguros, já estamos na Argentina – a Sul América já estava, o Bamerindus já foi – e, com toda a certeza, iremos aos outros países da América do Sul, associados a alguma empresa estrangeira, ou por vontade própria e independentes.

Acho que a década de 90 é a década da redenção, é a década da esperança. E é uma década, portanto, para o mercado segurador, talvez das mais importantes da sua história. Acho que chegamos ao final, não é? Eu tenho um almoço com o pessoal de São Paulo.

A.L. - O senhor poderia falar dois minutos sobre o mercado internacional?

C.M. - Posso. Eu acho que a globalização das economias trouxe e está trazendo uma mudança significativa no mercado internacional, particularmente na área do resseguro, mas também na área de seguros. Na área de seguros, por exemplo, as grandes empresas de resseguro que tinham seguradoras próprias, eram seguradoras e resseguradoras, estão se desfazendo da sua operação direta como seguradoras e se concentrando como resseguradoras.

Eis aí, portanto, a resposta para uma pergunta que fazem muito, se, com a abertura do resseguro no Brasil, alguém ou nós pretendemos ser resseguradores aqui. Não há por que ser segurador e ressegurador ao mesmo tempo. Se fizermos isso, iremos exatamente de encontro à tendência mundial. No mundo, particularmente no Primeiro Mundo, com a globalização da economia, os grandes resseguradores – eram oito grandes resseguradores, não se considerando o Lloyds – estão passando por um processo de grande concentração: a München Re acaba de comprar a American Re, a General Re comprou a Colônia Re, a Employers Re americana comprou a Francona, e a Swiss Re acaba de comprar a Mercantile & General, na Inglaterra, que foi dela há 20 anos, mas que havia vendido à Royal, uma outra empresa inglesa, e que outra vez ela compra para enfrentar o processo da grande concentração que se passa no mundo do resseguro.

Por que globalização? As empresas americanas, como a General Re, ou a Employers Re, ou a própria American Re, eram empresas que tinham mais de 90% dos prêmios do seu volume de resseguro no mercado doméstico, no mercado americano. Essa reviravolta que vem da globalização é a necessidade de se ser ressegurador ou segurador direto, como é o caso da Allians, não mais no próprio país, mas no mundo inteiro. Esse é o fato novo no mercado de seguros, e é um fato extremamente recente, que terá consequências importantes no mercado segurador brasileiro, desde que a gente o entenda e tenha condições de não ficar para trás.

A.L. - Bom, deixe-nos agradecer, em nome da Funenseg e do CPDOC, esse excelente depoimento, que certamente foi uma grande contribuição para a história do seguro, que até agora era invisível.

C.M. - Está bom, obrigado.

[FINAL DO DEPOIMENTO]

## **A Atividade Seguradora no Brasil: cinco décadas de história**

Carlos Frederico Lopes da Motta<sup>2</sup>

Na segunda metade da década de 50, quando eu entrava para o mercado de seguros, contratado como advogado da Ajax, o processo de industrialização, iniciado no Brasil nos últimos anos do século XIX e intensificado nos dois períodos de pós-guerra, vivia um momento de virada histórica: a produção industrial, que já representava 24,4% do Produto Interno Bruto (PIB), finalmente suplantava a produção agropecuária, que não passara de 22,8% do PIB.

Era uma mudança quantitativa que tinha significados mais profundos. Significava o fim de quase 400 anos de prática de um modelo econômico voltado fundamentalmente para a produção primária de gêneros alimentícios, matérias-primas e metais preciosos, destinados ao consumo interno ou exigidos pelo mercado internacional. Essa mudança tinha, também, um caráter estrutural, qualitativo, de cunho social, pois o Brasil deixava de ser um país predominantemente rural, para iniciar uma caminhada no rumo da modernidade e da urbanização.

O otimismo desenvolvimentista, firmado no Programa de Metas do governo JK, lançado nessa época, tinha por objetivo exatamente isso: modernizar o Brasil, dotar o país de indústrias de base e de bens de consumo duráveis. E como os capitais nacionais eram insuficientes para esse grande empreendimento, promoveu-se a abertura da economia ao capital externo, mediante a importação de indústrias e tecnologias.

Esse Programa do governo JK, que compreendia 30 metas, agrupadas em cinco setores, viria, de fato, a modificar profundamente a vida nacional: canalizaria 43,4% dos investimentos do país para um ambicioso programa de produção de energia; destinaria 29,6% ao reequipamento e à ampliação dos vários meios de transporte; investiria mais 20,4% em indústrias de base, outros 3,2% na produção agropecuária, armazenamento e circulação de bens, e, finalmente, 4,3% em educação.

### **Desenvolvimentismo e o ramo de seguros**

Obviamente, essa mudança de modelo e de porte da economia brasileira teria conseqüências no ramo de seguros. Eu me lembro de um fato ao mesmo tempo curioso e importante como registro histórico: o surgimento da duplicata azul.

Por ocasião da implantação da indústria automobilística, o sistema financeiro nacional era descapitalizado. Era frágil, pequeno, para o desafio de financiar o novo mercado que surgia. As famílias não dispunham, ainda, de superávits suficientes para sustentar uma indústria que, entre 1957 e 1960, colocaria no mercado mais de 320 mil veículos produzidos no país, o que praticamente dobrava a frota nacional. Paralelamente, o número de fábricas de autopeças aumentaria de 700 para mais de 1.200, entre 1955 e

---

<sup>2</sup> Carlos Motta cedeu esse depoimento escrito ao projeto **A Atividade de Seguros no Brasil**, desenvolvido pelo CPDOC-FGV em convênio com a Funenseg. O texto foi mantido em sua versão original, tendo sido ajustado às normas editoriais praticadas na Fundação Getúlio Vargas.

1961, período em que mais de 13.000 km de rodovias federais seriam construídos e outros 7.200 km, asfaltados, expandindo a rede pavimentada em mais de 300% em apenas dois anos.

O país, agora, dispunha de automóveis, caminhões e estradas. Mas isso seria vendido a quem? Como financiar a aquisição dessa frota, que a cada ano aumentaria, com novos recordes de produção e uma mudança no perfil do comprador de carros? Pois já não seria mais, como até ali, a classe rica que poderia ter o seu veículo. Também a classe média alta se habilitava a esse novo tipo de consumo. E como financiar, sobretudo, a frota de caminhões, indispensáveis para transportar a riqueza que devia circular por nossas estradas?

A Atlântica e a Ajax deram a resposta, criando a duplicata azul, novo título que, acoplado ao seguro de crédito, seria usado para financiar os caminhões produzidos pela Mercedes Benz. Foi um sucesso! Para a indústria de veículos, que encontrou um meio de financiar a sua produção; para o consumidor, que podia ter um veículo financiado e segurado; e para as próprias seguradoras, que acabariam por ganhar um bom dinheiro com a duplicata azul, pois, no caso de retomada dos veículos, por inadimplência, passaram a ter em mãos um ativo diariamente valorizado, num período em que a inflação já começava a dar ares de aceleração na subida, e quando ainda não havia a correção monetária.

Com a crise do petróleo, em 1973, a duplicata azul deixou de existir.

## **A macroeconomia e os seguros**

Já que falei de uma consequência prática da inflação, e sem querer teorizar numa seara que normalmente provoca a ciúmeira profissional, eu me atreveria a lembrar alguma coisa do que nos diz a teoria, ao expor e explicar os reflexos do aumento dos preços na atividade seguradora. É que a inflação, atingindo todos os setores da sociedade com intensidade variada, no ramo dos seguros, fica claramente constatado que, à medida que aumentam os índices inflacionários, a atividade seguradora tende a decrescer.

Considere-se, por exemplo, o que aconteceu entre 1948 e 1957, quando se teve inflação média de 13,3% ao ano, e quando se registrou uma relação entre prêmios e PIB da ordem de 0,97%. Quando se considera um outro período, de 1964 e 1967, por exemplo, em que foi registrada inflação média de 49,3%, a relação entre prêmio e PIB cai para 0,78%.

### *Relação Prêmio/PIB e Taxa de Inflação no Brasil*

Períodos Relevantes	Média da Relação Prêmio/PIB	Taxa de Inflação (Geométrica)
1948/1957	0,97%	13,3% a.a
1958/1963	0,88%	39,8% a.a
1964/1967	0,78%	49,3% a.a
1968/1979	0,95%	28,7% a.a

Mas é óbvio que a inflação não determina tudo, isoladamente. Há outros atores nesse dramático teatro de formação de preço e mercado para as companhias de seguros. Atores já sobejamente conhecidos dos economistas, que têm razões e conhecimento técnico de sobra para afirmar que o desempenho dessa atividade seguradora também pode ser diretamente afetado pelo nível de crescimento da renda, pelo modo e intensidade em que se dá a formação e a acumulação de capital num país, pela política fiscal (tributos e juros) e pelo nível de crescimento dos gastos do governo.

O nível de crescimento da renda tem essa relação direta com o comportamento do ramo de seguros, pois o aumento nos fluxos de bens e serviços cria a demanda aos seguros de capital físico: equipamentos, instalações, imóveis. Adicionalmente, na medida em que as pessoas disponham de mais renda, passam a incluir o seguro nos orçamentos familiares.

Isso foi exatamente o que se deu em dois períodos em que se pôde sentir os efeitos da aceleração do processo de industrialização, de formação de capital, no Brasil. O primeiro, entre 1942, ano em que o país entraria em guerra a troco de algumas vantagens industriais que a história registra, e 1950, quando, depois da queda de Vargas, já vivíamos, desde 1946, o processo de democratização iniciado no rescaldo da guerra. O segundo período seria esse a que já nos referimos, do governo desenvolvimentista de JK, entre 1956 e 1961.

Nesse ano de 1942, a relação Prêmio/PIB, que até então rarissimamente ultrapassava 0,80%, subiu para 1,10%, chegando a 1,23% em 1943, caindo nos dois anos seguintes, para voltar a 1,04% em 1947, 1,05% em 1948, até atingir novo recorde histórico em 1950, com 1,21%. Depois haveria nova queda, em anos neutros do ponto de vista do desenvolvimento industrial, e novamente subiria para perto de 1,0%, em meados do governo JK.

Também haveria um reflexo desse quadro desenvolvimentista no crescimento do número de seguradoras que operavam no Brasil, que eram 132 em 1954, subindo para 137 em 1955, 150 no ano seguinte, e chegando a 173 em 1961, quando se encerra o governo JK. Tal tendência de ampliação do número de seguradoras se manteria nos anos subseqüentes, alcançando o ápice em 1966, quando estariam em operação nada menos do que 189 companhias, e iniciando-se daí o decréscimo até chegar a 176 companhias em 1970. Esse ano é marcante na vida das seguradoras, pois nele se editou o Decreto-Lei nº 1.115, de 24 de julho, norma que concedia incentivo financeiro às fusões e incorporações das sociedades seguradoras.

## 1966: um ano de decisão

Antes de me estender sobre o Decreto-Lei nº 1.115, que ensejaria tão grandes mudanças no ramo dos seguros, eu gostaria de falar de um ano positivamente definidor do mercado: o ano de 1966, que pode ser visto como uma espécie de *turn-point*, marcado por três datas de fundamental importância:

- 8 de setembro, quando se edita o Decreto nº 59.195, que dispõe sobre a cobrança de prêmios de seguros privados;

- 26 de outubro, data da edição do Decreto nº 59.417, pelo qual os seguros dos órgãos do poder público são estatizados;

- e 21 de novembro, quando é editado o Decreto-Lei nº 73, que estruturou o sistema nacional de seguros privados, regulou as operações de seguros e resseguros e dispôs sobre matéria já legislada, a profissão de corretor.

Pode-se dizer que o Decreto nº 59.195 foi uma conquista. Até a sua edição, as seguradoras sofriam um duplo trauma: o demorado recebimento dos prêmios, pagos através de notas promissórias emitidas pelo segurado ou pelo corretor, e a obrigação do imediato pagamento de sinistros, feito em moeda. Esse sistema fazia com que as seguradoras, de um lado, nunca dispusessem de dinheiro vivo em seus cofres, mas de títulos de crédito de liquidação nem sempre garantida e certa; e de outro, conforme já disse, tivessem a obrigação de pagar à vista os sinistros. Isso dificultava a vida das empresas, que não tinham liquidez.

Durante um congresso, realizado em Curitiba, os seguradores pensaram no assunto. Aprovaram um modelo de letra de câmbio, que se prestaria ao pagamento dos prêmios, e decidiram levar essa novidade ao ministro da Fazenda, Otávio Gouveia de Bulhões. O ministro ouviu as razões do mercado e, no final da conversa, surpreendentemente, perguntou: “Por que, em lugar de criar um novo título de crédito, que vai apenas substituir as promissórias, mas não vai criar liquidez para o mercado, vocês não passam a fazer a cobrança dos prêmios por via bancária?” Ao sugerir essa cobrança bancária, acrescentou: “Façam como o governo, que está modernizando a sua cobrança de tributos e acabando” – acabou naquele ano – “com as coletorias federais.”

Parecia um ovo de Colombo. E foi. De fato, a letra de câmbio, que, timidamente, era levada ao ministro para aprovação, seria apenas a troca de uma dúzia por 12. Assim que veio o Decreto nº 59.195, as coisas começaram a mudar: a cobrança, que antes demandava tempo, se imediatizou através dos bancos; a cobertura de riscos ficou suspensa e passou a depender do prévio pagamento dos prêmios da apólice; as companhias, que viviam às voltas com as dificuldades de caixa, passaram a ter liquidez. O que foi bom para o mercado.

Mas, se 1966 foi marcado por essa conquista, foi também um ano de perda. Com o Decreto nº 59.417, editado em 26 de outubro, o governo mudaria as regras de contratação de seguros pelos órgãos do poder público, fossem da administração direta ou indireta, incluindo-se aí as autarquias e sociedades de economia mista.

Com esse decreto, que teria um suposto objetivo de acabar com a corrupção na negociação de seguros pelas estatais, o governo determinava que todas as contratações se fizessem por meio de sorteios ou concorrência pública, entre as seguradoras nacionais autorizadas a operar no país. Ora, isso implicava, de saída, o afastamento das



empresas estrangeiras desse mercado, cuja importância já podia ser medida nessa época: o Estado caminhava para representar 70% de toda a economia brasileira, o que viria a acontecer nos primeiros anos da década seguinte. Espécie de reserva de mercado. O que era bom para as empresas nacionais.

Havia uma segunda consequência, que não era das melhores: com o sistema de sorteio, deixava-se de aproveitar as vantagens da livre competição, e as áleas do sorteio podiam favorecer a contratação de seguros em condições técnicas inferiores ao que seria de se desejar para o Estado, e em preços nem sempre justos, já que não se formavam no mercado. Os preços podiam ser formados no puro azar.

Não obstante tudo isso, o ano de 1966 não terminaria de todo mal. Embora houvesse uma queda registrada na relação prêmio/PIB (0,76% nesse ano e 0,77% em 1967), um fato novo daria ânimo ao mercado: a edição do Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro. Esse diploma legal, ao dispor sobre o Sistema Nacional de Seguros, criar a Susep, redefinir a natureza jurídica, as finalidades e a competência do IRB, e disciplinar a atividade produtora das seguradoras e a intermediação dos corretores, pode-se dizer, deu estrutura regulamentar e institucional ao ramo de seguros e modernizou o mercado.

## **Fusões e incorporações**

Quatro anos após toda essa transformação, apareceria o Decreto-Lei nº 1.115, de 24 de julho de 1970, que concedia incentivos financeiros às fusões e incorporações de sociedades seguradoras, pretendendo fortalecer o mercado brasileiro. Pretendia, também, de certa forma, e embora não declarasse, retomar o nacionalismo inserido na Constituição de 1934, que havia sido promulgada numa época em que o mercado brasileiro, dominado por escritórios e agências estrangeiras, aspirava ao crescimento.

Por esse decreto, que provocaria grandes transformações no mercado, seguradoras e acionistas ficavam isentos de Imposto de Renda, na troca ou substituição de ações envolvidas em operações de fusão e incorporação. Além disso, ampliavam-se os limites de operação das seguradoras, dando a elas bases compatíveis com a sua nova capacidade operativa.

Como consequência, teve-se o aumento do poder de retenção das seguradoras brasileiras, o que permitiu que fossem atingidos alguns dos objetivos de cunho marcadamente nacionalista do novo regulamento: o início de um processo de repatriação de seguros do exterior para o Brasil, por empresas que antes colocavam prêmios no exterior, e a revisão dos termos em que se processava o relacionamento das empresas brasileiras com as seguradoras estrangeiras. A partir daí, fortalecidas, as nossas seguradoras já não aceitavam mais a condição ancilar em relação às estrangeiras. Colocavam-se, agora, em plano de igualdade.

Para se ter uma idéia do monumental movimento no sentido das fusões de companhias, eu citaria o exemplo do que, nessa época, ocorreu com o Grupo Bradesco de Seguros: nada menos do que 23 companhias foram compradas pela empresa líder, aproveitando-se da conjuntura favorável e utilizando-se do estímulo tributário concedido pelo governo. Em termos nacionais, o que se viu, então, foi o decréscimo do número de seguradoras em operação no país. Se na década anterior tinha-se atingido um ponto máximo com 189 companhias operando, em 1970 esse número já caía para 176 seguradoras, que serão 108 em 1973 e apenas 93 em 1978, devendo ser considerada,

aqui, a existência de grupos de seguradoras. Esse número se manteria, como média, até a virada da década de 90.

## **O nacionalismo e o IRB**

A edição do Decreto-Lei nº 1.115, com suas intenções manifestamente nacionalistas, nos obriga a uma volta no tempo, até a já remota década de 30, para encontrar um quadro francamente favorável ao desenvolvimento do mercado segurador nacional. Isso porque as empresas brasileiras viram-se, de repente, favorecidas pela crise mundial decorrente do *crack* da Bolsa de Nova York, em 1929, quando as seguradoras estrangeiras, descapitalizadas em seus países de origem, tiveram que enfrentar a onda de nacionalismo que se verificou no Brasil. Oportuna e bem-sucedida, diga-se de passagem, sobretudo quando nos lembramos do ano de 1939, quando Getúlio Vargas criou o Instituto de Resseguros do Brasil (IRB).

O IRB representou, para a época, esse papel nacionalista que era desejado pelo mercado brasileiro e que foi favorecido pela crise que, não tendo sido de todo debelada no resto do mundo, se prolongaria, sobretudo na Europa, com o advento da guerra. Com o poder monopolista de centralizar as operações de resseguro interno, o IRB então utilizou esse instrumento para fortalecer as empresas nacionais e reduzir, pelo aproveitamento da sua capacidade, a necessidade de comprar garantias no mercado internacional de resseguros.

Esse fortalecimento do mercado pode ser percebido em dois indicadores: o número de seguradoras nacionais, que, de 84, em 1938, subiria para 91 em 1939, chegando a 114 em 1945 e a 131 em 1950. Enquanto isso, a relação entre o volume dos prêmios auferidos e o montante do PIB se elevaria de um patamar de 0,79%, em 1938, para 0,82% em 1939, chegando a 1,10% em 1942, subindo mais para 1,23% em 1943, e oscilando próximo de 1% até o ano de 1951.

E um novo modelo de desenvolvimento acelerado, que em alguns pontos repete a política de crescimento econômico do governo JK, e aprofunda algumas transformações. Promove a expansão do mercado interno, a modernização do sistema de crédito, o estabelecimento de uma nova política mais favorável às exportações, aliada à entrada maciça de capital estrangeiro, e o fortalecimento do setor estatal, através das empresas já existentes (Petrobrás, Vale do Rio Doce, Siderbrás) e da criação de inúmeras outras, sobretudo nos setores de petroquímica e siderurgia.

Como resultados da programação da economia, a indústria de transformação (extração e beneficiamento de matérias-primas) cresce 14% ao ano, a de automóveis, 25,5% ao ano, entre 1970 e 1973, e a de eletrodomésticos, 28% no mesmo período. O setor de bens de produção, máquinas e equipamentos cresce aceleradamente, atingindo 22,5% ao ano, e o de bens intermediários (aço e cimento) têm crescimento de 13,2%.

O Brasil entra na era do consumo pessoal, com o aparecimento dos primeiros *shopping-centers* e dos grandes supermercados, e um crescimento no gasto com alimentos e vestuário da ordem de 9,1% ao ano. Mais de 80% das famílias urbanas passam a dispor de rádio, geladeira, fogão a gás, ferro de passar roupa, televisão e liquidificador. O automóvel chega à classe média e, ao final de 1973, já se produzem mais de 750 mil

veículos por ano. As exportações crescem, de US\$ 3 bilhões em 1969 para US\$ 6,2 bilhões em 1973 (taxa anual de crescimento médio de 32%), e esse crescimento financia a importação, sobretudo de máquinas e equipamentos. No prazo de dez anos, o BNH construirá mais de 1,05 milhão de moradias.

Vive-se a era das grandes construções. A ponte Rio-Niterói, na qual trabalharam mais de dez mil operários e se empregou material que daria para construir 350 edifícios de 20 andares, uma verdadeira cidade de porte médio. A hidrelétrica de Itaipu, a maior do mundo, para produzir 12,6 milhões de kW. Surgem os pólos petroquímicos de Camaçari, na Bahia, em 1970, a Copene, no Nordeste, e a Petroquímica União, em São Paulo, ambas em 1972.

### **Mercado segurador: um novo perfil**

Mas naqueles tão decantados primeiros anos da década de 1970 já afloravam os primeiros sinais da crise do petróleo, que teria seu ponto máximo em 1973. De repente, o Brasil descobre as fragilidades do modelo. A economia vê a situação se agravar pela inflação de escala planetária, pela desordem no sistema monetário mundial, pelo aumento no preço das matérias-primas, sobretudo o petróleo, que passa de US\$ 2,2 o barril para US\$ 22,5 em poucos anos.

O governo Geisel, que seria empossado em março de 1974, entra em ação em momento delicado. Herdava uma inflação de 18,75% ao ano e uma dívida externa de US\$ 12,5 bilhões. Dívida que vai disparar para US\$ 43 bilhões em 1978.

Também para as companhias seguradoras, esse período registraria uma fase de perdas. O governo, pela Lei nº 6.367, de 19 de outubro, estatizaria o seguro obrigatório por acidente de trabalho, uma das grandes fontes geradoras de prêmios para o mercado brasileiro. Tão grande que, para citar um exemplo, a Transatlântica, ao apresentar seus resultados do ano de 1965, mostrava, no balanço, nada menos do que 78% dos prêmios auferidos no exercício como resultantes da contratação de apólices de acidente de trabalho.

Se considerarmos os números consolidados do grupo de quatro seguradoras a que a Transatlântica pertencia (as outras eram a Atlântica, a Ultramar e a Oceânica), o total agregado de prêmios chegava a 33,43% do montante faturado naquele ano. No total do mercado, esse percentual representava 15%, já que as grandes seguradoras operavam no seguro de acidente de trabalho.

A consequência mais desagradável dessa estatização foi que as companhias ficaram com um verdadeiro mico nas mãos: já não podiam contratar novas apólices de seguro de acidente de trabalho, mas eram obrigadas a dar cobertura a sinistros ainda não avisados, porém já ocorridos, sem que para isso tivessem a entrada de receita de novos prêmios.

Os anos 70 se caracterizariam, além disso, pelo decréscimo do número de seguradoras em operação no país. Se, na década anterior, em 1966, ano que marcaria o início de transformações, atingira-se um ponto máximo de 189 companhias operando, em 1970 esse número cairia para 176 companhias, que serão apenas 108 em 1973 e 93 em 1978. A partir daí, essa média de 90 e poucas seguradoras manter-se-ia até o ano de 1990, quando novamente subiria para 115 empresas operando no país.

Obviamente, eu não poderia encerrar essas memórias dos anos 70 sem me referir à criação da Funenseg (Fundação Escola Nacional de Seguros), em 1971, como

consequência da necessidade de se dar ao Brasil as condições de surgimento de uma nova cultura para o mercado de seguros. Uma cultura que implicasse o esforço didático de preparação de profissionais, inclusive corretores; criasse a mentalidade de empresariado junto aos vários agentes; permitisse a troca de informações; e, finalmente, instaurasse uma verdadeira ideologia de serviço para o ramo dos seguros, isto é, criasse e difundisse a idéia da importância, da essencialidade do ramo de seguros para o desenvolvimento do país.

Sob todos os aspectos, a criação da Funenseg foi um dos mais altos momentos na história dos seguros no Brasil.

### **Década de 1980: mudança de rumo**

A década de 80 nasceria ainda sob o signo da crise. O Brasil, para financiar as grandes construções do período chamado de “milagre brasileiro”, havia utilizado o crédito fácil, oferecido aos países do Terceiro Mundo a juros considerados baixos. Além de financiar as grandes obras, tais empréstimos serviam para cobrir déficits nas contas públicas e na balança de pagamentos.

Nos últimos anos da década de 70, entretanto, esse panorama havia mudado. Os empréstimos começaram a escassear, e os juros dispararam, onerando contratos antigos, feitos a taxas cambiantes. Os índices de crescimento caíram dos históricos patamares do “milagre” (até 13% ao ano) para taxas negativas (-1,6% em 1981, chegando a -3,1% em 1983). O serviço de pagamento da dívida externa (que em 1984 já correspondia a 46,3% do PIB) consumia 76% do valor das importações do Brasil em 1984 (contra 29% em 1964 e 35% em 1973).

Em fevereiro de 1986, o governo Sarney tomaria a medida heterodoxa: baixaria o Plano Cruzado. Preços e salários foram congelados; suspendeu-se momentaneamente a correção monetária nos contratos; criou-se um novo padrão monetário, o cruzado, em substituição ao cruzeiro. Nos primeiros meses, o plano ganhou o apoio da população. O consumo aumentou, sem que houvesse uma contrapartida de investimentos, e a produção manteve-se estável para uma demanda crescente de bens e serviços.

Apesar de todos os pesares, o Brasil tornar-se-ia a oitava economia do mundo, com 1/4 de toda a produção industrial do Terceiro Mundo.

No ramo dos seguros, abre-se a década sem grandes novidades em termos institucionais. O número de seguradoras em operação mantém-se praticamente estável (93 em 1980, 1981, 94 nos dois anos seguintes, 95 em 1984 e daí por diante, até o ano de 1989). Num período de inflação elevada (334% ao ano, em média, entre 1980 e 1991), a relação prêmio/PIB mantém-se em torno de 0,94%.

Modifica-se estruturalmente a divisão do mercado segurador privado por ramos de seguros. Ramos elementares que, em 1980, respondiam por 84% do total de prêmios arrecadados, chegam a 85% em 1985, recuando para 80% em 1990. Os ramos de vida caem de 16%, em 1980, para 13%, em 1985 e 12%, em 1990. Enquanto isso, os ramos de saúde, que inexistiam no início da década, alcançam 2% do bolo em 1985, subindo para 8% em 1990 e mantendo uma linha ascensional que elevaria esse percentual para 14% já em 1992.

Outro dado significativo é o volume de prêmios arrecadados: US\$ 4,75 bilhões em 1989, chegando a US\$ 6,5 bilhões em 1990.

Mas um dos grandes destaques da década é, inegavelmente, de natureza normativa. Trata-se da indexação dos seguros, medida que, desde 1966, figurava num texto legal, o Decreto-Lei nº 73, mas que até então carecia de regulamentação. Finalmente, em 1987, por proposta da Susep, e com a edição da Resolução nº 7, do Conselho Nacional de Seguros Privados, obteve-se a indexação dos seguros.

Houve reações contra essa medida. O sistema maior beneficiava as seguradoras, que recebiam prêmios à vista, aplicavam os recursos e mantinham fixo o valor da importância segurada, indenizando, em caso de sinistro, por valores históricos. O que parecia um bom negócio. Mas tinha conseqüências para as próprias seguradoras: o consumidor desconfiava do produto. Achava estranho que, no momento, por exemplo, de segurar um automóvel por determinado valor, pagasse prêmios correspondentes a esse montante e, na hipótese de vir a ser indenizado, meses depois, quando a inflação já o tivesse depreciado, recebesse uma quantia já corroída. Desconfiado, o consumidor se retraía e não adquiria seguro.

Daí a importância da indexação, que veio, para o ramo de seguros, muito tempo depois que toda a economia brasileira já se achava indexada.

### **Década de 1990: a modernização do Estado**

Fernando Collor, levado ao poder pelo voto popular, inaugura seu governo em 1990 sob as aparências do populismo. Como primeira medida, destinada a acabar com a inflação (que havia chegado a mais de 80% no último mês do governo Sarney), cria-se um novo padrão monetário, o cruzeiro novo, e inicia-se um programa destinado a modernizar o Estado brasileiro, baseado em três pontos: o desmonte da gigantesca máquina, em seu segmento público (órgãos públicos federais, da administração direta ou indireta), como na ponta privatizável, as empresas; programa de desburocratização, pela redução do número de normas que atravancam a vida do cidadão brasileiro, e o controle dos gastos públicos.

Nesse processo de modernização do Estado, a privatização é um capítulo à parte. Desde 1808, quando dom João VI criou o Banco do Brasil, o país havia escrito toda uma história de intervenção do Estado no domínio econômico. Não só no aspecto regulamentar, com um acúmulo de normas que balizavam, às vezes em excesso, a atividade produtora, como também, e principalmente, no aspecto institucional: em quase 180 anos de história, nada menos do que 384 estatais foram criadas, para conviver, suplementar ou, às vezes, substituir a atividade privada.

Esse gigantesco projeto estatal é ainda mais impressionante se visto a partir da década de 60, quando foram criadas 33 empresas estatais no governo João Goulart (1961-1964), 58 empresas no governo Castelo Branco (1964-1966), 55 empresas no governo Costa e Silva (1966-1969), e um recorde verdadeiramente assombroso no governo Emílio Médici: 99 empresas estatais criadas entre 1969 e 1973, no auge do chamado “milagre brasileiro”. Número que seria mais modesto no governo Geisel (50 empresas criadas entre 1974-1978) e que cairia substancialmente no governo Figueiredo, entre 1979 e 1985, quando seriam criadas apenas 12 estatais.

Nessa época, percebe-se o esgotamento do modelo estatizante. Discute-se o excesso de presença institucional do Estado na economia, associando-se, de algum modo (através

do endividamento público), essa presença com o processo inflacionário e o endividamento externo, usado para sustentar o desenvolvimento econômico.

O próprio Estado sentiu a necessidade de repensar o modelo que adotava. E já no governo Figueiredo tem início um arrojado programa de modernização, que, entre 1981 e 1984, contabiliza a privatização de 20 empresas, às quais se somam outras 18 no governo Sarney, entre 1985 e 1989, e mais 33 nos governos Collor e Itamar Franco, entre 1990 e 1994.

Apesar dos contratemplos políticos, que viriam a culminar no processo de impedimento do presidente da República, esse programa de modernização não se interrompeu, e prossegue apresentando vários outros resultados. Repassou à iniciativa privada alguns setores que se mostravam mais atrativos para o mercado, tais como a siderurgia, a produção petroquímica e outros menores, e tem iniciado esse processo em novos e importantes segmentos privatizáveis: o da eletricidade e o do transporte. Vem procurando ajustar o tamanho do próprio Estado, através da reforma administrativa, pela qual já se reduziu o número de servidores de mais de um milhão, no início dos anos 90, para pouco mais de 550 mil, já em meados da década. E tem procurado facilitar a ação do empresariado privado, por meio de medidas de desburocratização, que flexibilizam normas e ajustam a legislação do país às novas realidades da produção e do consumo.

São ares de modernidade que podem ser notados também na área seguradora, que registra um crescimento expressivo nessa meia década. Fez subir a média do número de companhias, que se mantivera em torno de 96 nos últimos anos da década anterior, para 115 em 1990, 127 em 1991 e 130 em 1995. Também aumentou a relação prêmio/PIB, dos históricos 0,90%, da década anterior, para 1,14%, em 1990, subindo para 1,19% em 1991, saltando para 2,25% em 1994 e chegando a 2,62% do PIB em 1995. Mas o indicador que mais impressiona é o volume de prêmios, que se mantivera em torno de US\$ 3 bilhões na década de 70, saltando para US\$ 4 bilhões em média na década de 80 e cerca de US\$ 6 bilhões ao se iniciar a década atual. Em 1994, esse número saltaria para US\$ 11,8 bilhões, atingindo US\$ 14,7 bilhões em 1995.

Diante desses números, o que se poderia dizer? Basta uma só resposta: o mercado de seguros, por todos os indicadores já disponíveis, parece ter encontrado definitivamente sua rota, ensaiada nas décadas anteriores. Uma trajetória firme. Tão firme e tão segura quanto o produto que vende.

Rio de Janeiro, 4 de agosto de 1996.