

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.

DOMINGOS, Cláudio Afif. *Cláudio Afif Domingos (depoimento, 1997)*. Rio de Janeiro, CPDOC/FUNDAÇÃO ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS, 1999. 19 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.

CLÁUDIO AFIF DOMINGOS
(depoimento, 1997)

Ficha Técnica

tipo de entrevista: temática

entrevistador(es): Maria Antonieta Parahyba Leopoldi

levantamento de dados: Maria Antonieta Parahyba Leopoldi

pesquisa e elaboração do roteiro: Maria Antonieta Parahyba Leopoldi

sumário: Cláudia Peçanha da Trindade

conferência da transcrição: Leda Maria Marques Soares

copidesque: Leda Maria Marques Soares

técnico de gravação: Clodomir Oliveira Gomes

local: São Paulo - SP - Brasil

data: 30/06/1997

duração: 1h

fitas cassete: 01

páginas: 19

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 transcrição foi revista pelo entrevistado, tendo sofrido algumas alterações em relação à gravação original. Por problemas na gravação, a entrevista foi complementada por escrito, em momento posterior ao da gravação, sendo este complemento anexado ao final do texto do depoimento.

temas: Cláudio Afif Domingos, Companhias de Seguro, Federação Nacional Das Empresas de Seguros Privados E Capitalização, Fundação Escola Nacional de Seguros, Instituto de Resseguros do Brasil, Previdência Privada, Seguros

Sumário

Entrevista: histórico da Indiana Companhia de Seguros; definição do modelo do IRB; o co-seguro; o Decreto-Lei nº 73; a entrada dos bancos no mercado segurador; desenvolvimento dos setores da Indiana Companhia de Seguros; o ramo de acidentes de trabalho e sua estatização; criação do seguro obrigatório de automóveis; criação da margem de solvência; a área de automóveis da Indiana; o seguro saúde; a tecnologia nos seguros; diferenças entre os mercados seguradores do Rio de Janeiro e São Paulo; criação da Associação Paulista das Companhias de Seguro; atuação como presidente da associação; atuação no sindicato paulista; eleições na Fenaseg; participação dos bancos no mercado segurador.

Conflito entre bancos e companhias independentes; eleições nos sindicatos; a mudança de caráter do mercado segurador: internacionalização do mercado; observações sobre previdência complementar: previdência produto do mercado financeiro, e fundos de pensão; mudança do perfil do brasileiro e do seguro; histórico e opinião sobre o IRB; a experiência do resseguro no exterior; o IRB e a abertura do resseguro; opinião sobre a desregulamentação do artigo 192; conselheiro do CNSP, como; participação do CNSP na desregulamentação do mercado; a relação do entrevistado com João Régis; o mercado segurador no governo Collor; a atuação de Quatroni como presidente do IRB; crítica ao governo Collor e a seus fundamentos de campanha; crítica ao governo Fernando Henrique Cardoso.

Entrevista: 30.06.1997

A. L. - Entrevista realizada por Maria Antonieta Leopoldi com o sr. Cláudio Afif Domingos, na Indiana Companhia de Seguros, em São Paulo, no dia 30 de junho de 1997, como parte do projeto A História dos Seguros no Brasil, da Funenseg e do Cpdoc. Poderia discorrer sobre a história da Indiana?

C. D. - A Indiana surgiu em 1943, mas começou a operar somente em 1945, fundada pelo meu avô, sr. Guilherme Afif. Ele era comerciante de tecidos, importando casimira da Inglaterra. Quando, em 1929, houve a grande quebra, motivada pelo café, com duas maxivalorizações da libra esterlina em relação à moeda brasileira, ele teve que mudar de ramo. Como era uma pessoa de muito relacionamento, tanto com a colônia sírio-libanesa de São Paulo como com a colônia italiana, porque a minha avó era descendente de italianos, então, tinha um grande círculo de relações, tornou-se corretor de seguros. Foi representante do Lloyd's no Brasil, acho que do Lloyd's Atlântico, e depois da Fortaleza, até que, em 1943, resolveu fundar a companhia.

E aí tem uma curiosidade, que é o nome Indiana. Isso coincidiu com a fundação do Instituto de Resseguros do Brasil, em 1939, que foi o grande marco do mercado nacional de seguros, porque até então o que ocorria era que as companhias estrangeiras que aqui operavam mandavam os excedentes para fora, para resseguradoras próprias, e o mercado brasileiro praticamente inexistia, eram poucas as seguradoras nacionais. O nacionalismo da era Getúlio, que culminou com a fundação do IRB e, portanto, com a retenção de todos os excedentes de seguros dentro do próprio país, viabilizou a criação das companhias nacionais. Não só a Indiana é dessa época. Se formos analisar, a maioria das seguradoras nacionais vem exatamente dessa época.

E meu avô pretendia dar à empresa o nome de Guarani, que era um nome nacional, como todas as que surgiram, com nomes nacionais bem fortes. Na época, o que marcava uma empresa somente de seguro eram as apólices, os impressos. A impressão era feita em pedra, e era famosa a gráfica F. Lanzara, que fazia a pedra de impressão da logomarca da empresa. E ele investiu um bom dinheiro no índio, que seria o índio Guarani. Quando foi dar entrada no DNSPC, o Departamento Nacional de Seguros Privados e Capitalização, anterior à Susep – a Susep veio a substituí-lo em 1966 –, uma das companhias do grupo Itatiaia – veja que é outro nome nacional – já havia entrado um dia antes com o nome Guarani. E ele ficou sem saber o que fazer com o índio, até que alguém sugeriu que desse o nome de Indiana. Daí surgiu o nome da empresa.

Esse foi realmente o marco do seguro nacional, as empresas com o IRB. Eu defino o modelo do IRB como o modelo mais puro de *franshising* que já pude conhecer: havia um grande franqueador, que era o IRB, e as companhias, as franqueadas, porque todos os manuais de operações, todas as tarifas emanavam do IRB. E esse foi um sistema que realmente desenvolveu o mercado segurador nacional para um modelo daquela época. Haja vista que, se formos comparar na América do Sul, ou mesmo na América Latina, o Brasil pode ter um mercado fraco na participação do Produto Interno Bruto, porém, as companhias são muito fortes, a ponto de terem grupos, hoje, com condição de serem resseguradoras no Brasil, sem capital estrangeiro.

Então, para mim, esse foi o grande marco do mercado. Era o tempo do co-seguro obrigatório, e as companhias tinham que se relacionar. Daí o surgimento de alguns clubes de profissionais de seguro, como o “Clube da Bolinha” e um outro grupo chamado “Society”, que deve existir até hoje; eram profissionais que corriam as

empresas para buscar as apólices, ou as minutas de co-seguro, porque a distribuição era obrigatória. E era um acerto um pouco complicado, porque, às vezes, retinha-se o dinheiro para poder prestar contas. Então, eles tinham que ter um sistema de convivência pacífica que acabou culminando com eventos sociais. Isso tudo vem da história do seguro daquela época.

Até 1964, meu avô esteve a frente da empresa. Em 1964 ele passou o comando diretamente para o neto, meu irmão Guilherme, que tinha o mesmo nome dele. Continuou na empresa, mas o Guilherme passou a comandar. E isso coincidiu, em 1966, com o Decreto-Lei nº 73, que foi a grande reformulação do mercado e que previa o fortalecimento do mercado através da eliminação da concorrência. Um modelo até militar, mas que deu resultados. Hoje, muita coisa ainda decorre do Decreto-Lei nº 73. Mas ele não perduraria da forma como era, porque engessava o mercado: as tarifas eram padronizadas, os produtos, padronizados, a comissão, padronizada. Era uma forma de evitar uma concorrência que vinha predatória, mas era um modelo engessado, que deixou de existir.

Outro grande marco que ocorreu foi a cobrança obrigatória do seguro por banco. O que acontecia? Era muito normal os corretores receberem de seus clientes e, muitos deles, não prestarem contas para a seguradora. Ficavam com esse dinheiro aplicado, rendendo juro, e as seguradoras, com problema de insolvência. Na hora em que se instituiu a cobrança bancária, houve um grande saneamento na operação, mas, por outro lado, trouxe os bancos aos seguros. Por que? Já tínhamos um regime inflacionário baixo, mas tínhamos. E o seguro é um instrumento de captação de poupança de vital importância. Eu até brinco dizendo o seguinte: o banqueiro descobriu que o seguro era melhor negócio do que o banco. Porque o banco, normalmente, dá o dinheiro e recebe o papel como garantia; nós, seguradoras, recebemos o dinheiro e damos o papel, que é a apólice de seguros, como garantia.

Na década de 70 ocorreu a entrada maciça dos bancos na operação de seguros. O governo incentivou por lei as fusões e incorporações de seguradoras para fortalecimento do mercado. Havia portaria ministerial impedindo novas autorizações para seguradoras operarem, que eram chamadas de cartas patentes. Muitos grupos ou incorporaram as patentes em uma única seguradora ou venderam algumas a bancos que quiseram entrar na operação. Por exemplo, a Indiana tinha, na época, a Vanguarda Seguradora também. Isso funcionava para duas coisas: para distribuição e captação de co-seguro e também para os seguros de sorteio do governo. O que fazia o governo? Como todas as tarifas eram padronizadas, não existia licitação, ou concorrência: o IRB pegava as bolinhas das companhias de seguros e sorteava, por exemplo, o seguro da Petrobrás. As companhias entravam com as bolinhas desde que operassem no ramo, fazia-se o sorteio e, depois, a distribuição obrigatória dos excedentes via IRB – era o princípio dos vasos comunicantes. Então, quem tinha mais patentes, teria mais bolinhas, portanto, mais chance nos sorteios para poder ter os seguros do governo, numa época de tarifas gordas, o que era um grande negócio. Essa foi basicamente a evolução do início desse mercado.

A. L. - E os setores da Indiana?

C. D. - A Indiana, por ser uma empresa – e aí é até engraçado – cuja carteira era nada mais que a do meu avô como corretor de seguros, passou incólume por dois problemas. Primeiro, o problema da cobrança bancária. Como meu avô era o corretor e, portanto, o cobrador da apólice, ele supria o caixa da companhia de acordo com a necessidade dela. Segundo, ele não operava ramos gravosos; operava incêndio, transportes e acidentes

personais. Tanto o seguro de acidentes de trabalho como o seguro de automóveis ele destinava normalmente à Boavista de Seguros, cujo superintendente, na época, era o sr. Abraão Garfinkel, pai do Jaime Garfinkel, da Porto Seguro. Jaime deve ter a mesma idade que eu, e temos uma história de relacionamento, até de ascendentes, ou seja, estamos no mercado há muito tempo e o interessante é que o meu avô trocava negócios com o pai dele, na década de 60, ou até antes.

Em 1968, coincidindo com a minha vinda para a companhia, começamos a operar com o seguro de automóveis. Foi quando a indústria nacional começou a produzir mais e o mercado de automóveis, a despertar algum interesse. Então, a Indiana entrou no seguro de automóveis. E só foi conseguir entrar em seguro de vida quando foram liberadas as patentes para ingresso no seguro de vida, porque também era proibido expedir novas patentes de vida. Isso nós pegamos na década de 80, foi quando começamos também a operar com vida. Mas o vida naquele modelo era um seguro de captação bancária, então, a falta de agências bancárias de certa forma inibiu, ou inibe até hoje, o crescimento do seguro de vida por companhias independentes, principalmente com a obrigatoriedade da corretagem. Porque é obrigado a angariar através de corretor, não sendo possível montar uma equipe de venda para isso.

A. L. - No ano de 1970, com a Lei das Fusões, começou a haver um processo de compra de seguradoras por bancos, e já tinha havido um conflito no mercado segurador em torno da questão do acidente de trabalho.

C. D. - Se não me engano, só 15 seguradoras operavam com o seguro de acidentes do trabalho. Outras que pretendiam entrar nesse mercado acabaram não conseguindo – isso não é muito do meu tempo, mas a gente sabe da história. E acabou-se estatizando o acidente de trabalho pelo então ministro Jarbas Passarinho.

A. L. - O impacto no mercado foi muito grande, não?

C. D. - Foi grande o impacto. Algumas empresas até quebraram e muitas sobreviveram em função de uma diversificação rápida do produto, porque o acidente do trabalho é um seguro que tem a moléstia profissional. Criou-se a indústria da moléstia profissional, como acontece em qualquer lugar do mundo, e a seguradora ficou sem a receita necessária para poder suprir essas perdas, porque surgiram ações até 20 anos depois, quando já não se tinha a receita de vendas nesse ramo de seguro..

Coincidiu também, na década de 70, uma compensação pela perda do seguro de acidentes do trabalho, que acabou sendo o seguro obrigatório de automóveis, o famoso Recovat. Era um seguro de responsabilidade, prevendo a cobertura de danos materiais. Veja como a história roda sempre e volta: esse seguro quebrou várias companhias. Aí reformulou-se para seguro de danos pessoais, excluindo a cobertura de riscos materiais; e não era mais um seguro de responsabilidade, e sim um seguro de reembolso por qualquer causa. Não se apuravam responsabilidades.

Então, houve essa compensação para o mercado segurador, mas começaram a surgir conflitos, porque muitas companhias passaram a alavancar em cima desse tipo de seguro e algumas quebraram. Naquela época, não existia uma margem de solvência de seguradoras, ou seja, a captação era livre, a companhia podia produzir cem vezes o seu patrimônio líquido, o que era uma loucura, levava à insolvência. Então, criou-se nessa época a margem de solvência de até dez vezes o valor da venda sobre o patrimônio líquido – posteriormente, foi reformulada para algo em torno de cinco, com mais algum

contingenciamento. E começou uma nova briga no mercado segurador, onde o ramo mostrou-se interessante.

Eu não me lembro precisamente o ano, mas, num período, no meio do exercício, criou-se, via Conselho Nacional de Seguros, um contingenciamento por patrimônio líquido, ou seja, a empresa podia vender tantos seguros Dpvat de acordo com o seu patrimônio líquido. E aquelas companhias que tivessem extrapolado essa produção tinham que recolher o excedente para o IRB, em meio ao exercício. Foi mais uma forma de vedar as pequenas empresas de crescerem em um segmento dito como perigoso, mas na verdade altamente rentável na época. Isso passou a gerar uma concorrência muito grande. Várias companhias menores pressionaram e conseguiram no CNSP regra que passava o contingenciamento parte por vendas de seguro automóvel e parte por patrimônio líquido – eu até participei disso –, e a concorrência ficou muito forte, com comissões muito altas. Nesse momento, mais uma vez, o governo, através do então ministro da Previdência Jarbas Passarinho, alegando o problema dos hospitais conveniados não conseguirem identificar a origem dos acidentados de trânsito atendidos na rede, conseguiu no Congresso aprovar uma participação do INSS, primeiro 30% sobre o total do faturamento do DPVAT e, posteriormente, de 40%.

A. L. - Isso já depois da reforma da Previdência, não?

C. D. - Já depois da reforma da Previdência. E o então deputado e hoje governador do estado do Rio Grande do Sul, Antônio Brito, foi o último a colocar 50% da receita. Então, acabamos tendo, mais uma vez por briga, mais uma vez pelo mesmo ministro, uma interferência do Estado na iniciativa privada que acabou fazendo do Dpvat não um seguro, mas um imposto. Porque qualquer coisa que é obrigatória, em que 50% da arrecadação vão para o governo, não é seguro, é imposto.

A. L. - A Indiana entrou na área de automóveis a partir de 1968, e isso foi tomando conta da carteira.

C. D. - A partir de 1968. Foi quando iniciou as operações com automóveis.

A. L. - Hoje corresponde a quanto?

C. D. - Hoje corresponde a um pouco mais de 70% da produção, até porque foi o que sobrou dos chamados ramos elementares, ou ramos não vida. Naquela época, as apólices de incêndio eram o carro-chefe das companhias. Porque a conta que se fazia não era bem atuarial, mas uma conta empresarial, e uma companhia não podia ter no *mix* da carteira mais de 25% de automóveis, uma vez que automóvel não tinha franquia, era um seguro danoso, não tinha uma administração muito grande, era mais um ônus promocional para a companhia. Com o passar do tempo e a liberação das tarifas, as taxas de incêndio e multi-risco, empresariais ou residenciais, deprimiram muito e hoje são taxas muito baixas. Então, essa carteira perdeu peso no mercado.

Com a queda nas taxas dos seguros de incêndio, chamados patrimoniais e residenciais, e o incremento no seguro saúde, as seguradoras que não tinham ou têm grandes carteiras de seguro vida, passam a ter seguros de automóveis e saúde, que, somados, representam quase 50% das vendas de todos os ramos de seguro. E nós nunca optamos por operar com seguros sociais no Brasil, porque, qualquer seguro social, seja ele previdência, seja seguro saúde, normalmente, em qualquer lugar do mundo, é complementar de algo que o governo é obrigado a dar em resposta aos impostos que recebe – aliás, o mesmo

acontece com educação. Como o governo não dá nada, intervém na iniciativa privada querendo que ela supra aquilo que ele não faz. Hoje, grande parte tanto da educação como da saúde é bancada pela iniciativa privada, até de forma precária. Então, o que nos sobrou, na realidade, nos tempos de hoje, foi o volume maciço de seguro de automóveis. E desenvolvemos todo um sistema em cima disso que veio a culminar com a associação com o grupo Bradesco.

A. L. - Poderia falar um pouco dessa tecnologia do seguro de automóveis que a Indiana desenvolveu e que atraiu o Bradesco?

C. D. - Na realidade, o seguro de automóveis exige uma informatização muito grande, uma informação muito rápida, para poder detectar os possíveis desvios. É um mercado, hoje, livre, concorrido. A Indiana, até 1993, tinha uma frota segurada de 12 mil veículos, 98% concentrados na Grande São Paulo, um pouquinho só no Rio de Janeiro e o restante, no interior de São Paulo. Era a época da pior concorrência que já houve no mercado segurador. Tínhamos trazido ao Brasil o primeiro seguro de garantia estendida – que é uma garantia suplementar à da fábrica – para os automóveis da rede GM, acabamos tendo um contato muito grande com a rede de concessionárias e desenvolvemos um produto que foi uma quebra de paradigma no mercado.

Primeiro, porque não se acreditava que se poderia vender o seguro mais caro, e o nosso seguro era, em média, 10 a 15% mais alto do que o preço praticado pelo mercado. Segundo, não se admitia ter contato com revendedores sem ser através do corretor de seguros, e nós montamos um esquema em que, hoje, toda a rede se reporta a uma central de atendimento – a Chevrolet foi a primeira. Terceiro, demoramos um pouquinho a entrar numa informatização mais pesada e quase corremos o risco de comprar um computador jurássico para a companhia. E foi exatamente na época da abertura da importação de *hardware* que investimos num *software*, desenvolvemos um sistema próprio e, quando íamos optar pelo equipamento, apareceu o Windows 95, que é o que usamos. Embora não estivesse totalmente testado, optamos por investir em algo até desconhecido, com a seguinte condição: se estivéssemos errados, íamos perder um ano de trabalho; se estivéssemos certos, ganharíamos um ano e meio a dois na frente da concorrência. E isso deu resultados. Já estamos, hoje, com 150 pontos de emissão em concessionárias, acabamos fechando contrato também com as redes Ford e Volkswagen, e iniciamos agora a operação em que emitimos apólices na ponta, o cartão em 24 horas e o carnê em três minutos.

No sistema de sinistro, temos exclusividade de uma empresa americana chamada Mitchel, de San Diego, para a transmissão de imagem e o orçamento eletrônico. Ou seja, hoje, estou regulando o sinistro de um acidente em Manaus aqui na rua Boavista, em São Paulo, através da filmagem do veículo; a imagem é mandada para cá, via modem, bem como o orçamento, por fax, aqui é auditado, o próprio sistema faz os *takes* da imagem, amplia a imagem, pede outras imagens, se precisar, isso é refeito, e o que é filmado de manhã é liberado à tarde. E fica só o sistema de auditoria. Esse orçamento eletrônico que está sendo desenvolvido depende dos catálogos de carros nacionais, porque o próprio *mouse* do computador já vai apontando as peças para reparo em um catálogo exclusivo, já dá a hora-homem, o preço da hora que está no sistema, a peça, o código da peça, com orçamento elaborado sem orçamentista e sem o perito da companhia. A aprovação de orçamento por perito e a elaboração do orçamento pelo responsável da oficina, muitas vezes, envolvem subornos de parte a parte e a relação comercial torna-se promíscua. E agora, com a associação com o Bradesco, desenvolvemos o mesmo sistema por financiamento, ou seja, a pessoa consulta via

sistema, em 40 segundos, através do Credit Score, é dado se a pessoa está positivada ou não para crédito e, estando negativada, o contrato é emitido na conta, a nota promissória garantidora também e o carnê com o seguro. Ou seja, acabou a assinatura de contato em branco, que é uma coisa que nem todo mundo gosta de fazer.

A. L. - Agora vamos um pouco para a questão do mercado paulista, que é o mercado regional brasileiro mais forte. Historicamente, a Companhia Paulista de Seguros dominava mercado paulista, mas isso mudou completamente. Poderia dar um panorama desse mercado?

C. D. - Vamos voltar no tempo, quando a capital da República era no Rio de Janeiro. Sempre houve uma diferença entre Rio de Janeiro e São Paulo, e a Federação acabou sendo criada no Rio até pelos motivos óbvios de a Susep e o IRB estarem lá.

A. L. - Era a capital federal...

C. D. - Mas, mesmo depois de a capital federal ter mudado para Brasília, ainda permaneceu no Rio de Janeiro, até porque a Susep e o IRB continuaram no Rio. E sempre houve essa rixa entre paulistas e cariocas, isso vem de longa data. Hoje, eu diria que não existe mais, porque as empresas operam em nível nacional. Caracterizar uma empresa regionalmente, hoje, é difícil, pode até acontecer, mas dificilmente uma empresa de qualquer lugar do Brasil deixa de operar em São Paulo, por ser o primeiro mercado, e no Rio de Janeiro, pela contingência de estarem lá a Susep e o IRB, e até por ser um mercado emergente. O problema do Rio em relação a São Paulo é que o Rio não tem interior, porque na Grande São Paulo e no Grande Rio os problemas são exatamente iguais. Talvez o diferenciamento seja em termos do crime organizado, pela logística do Rio de Janeiro, onde o morro está muito perto do consumo, e em São Paulo é mais pela periferia. Mas, enfim, houve sempre essa rixa.

Com a entrada dos bancos, criou-se em São Paulo a Associação Paulista das Companhias de Seguros, que não era só de independentes; faziam parte, desde a fundação, as companhias de bancos, como a Itaú e a Comind – eram as duas principais –, e a Paulista, a São Paulo, a Indiana e a Marítima, que eram as companhias paulistas independentes, na época.

A. L. - Isso precedeu a criação da Fenaseg, em 1951, ou foi posterior?

C. D. - Foi posteriormente à criação da Fenaseg. Então, na realidade, a Associação Paulista ficou muito tempo como uma oposição – eu não diria uma cisão – às práticas da Fenaseg no Rio de Janeiro, comandada pelas empresas do Rio, que eram a Atlântica, a Boa Vista de Seguros, a Internacional e a Sul América. Era o que normalmente acontecia. Posteriormente, e até coincidiu quando eu estava na presidência, a associação se transformou em Associação Nacional das Companhias de Seguros.

A. L. - Quando o senhor foi presidente?

C. D. - Fui presidente durante dois mandatos: um no fim da década de 70 e início da década de 80, e depois o mandato em que, comigo na presidência, encerramos a associação.

A. L. - O senhor se recorda o ano?

C. D. - O ano coincidiu com o período em que eu estava no sindicato, deve ter sido encerrada em 1994. Por que? Na realidade, a associação perdeu a essência a partir do momento em que, na gestão do Sérgio Ribeiro, que precedeu a gestão do Rubens Santos Dias, foi feito quase que um acordo para ter na Federação o foro competente para administrar a disputa entre independentes e companhias de bancos, já correndo para um mercado diferente, como se encontra hoje. Então, a associação perdeu a essência e, devagarinho, demos um jeito de acabar com ela. Não tinha por que existir, seria mais uma coisa para gerar despesas para as seguradoras e sem nenhum objetivo...

A. L. - E o sindicato já estava dando voz a diversos setores?

C. D. - Sim. Mesmo porque, dentro desse acordo, hoje, a presidência do sindicato paulista é exercida por companhia independente.

A. L. - Quem está à frente do sindicato, hoje?

C. D. - O Antônio Carlos Pereira de Almeida, da Paulista.

A. L. - Que entrou depois da sua gestão, que foi de 1991 a 1994?

C. D. - Exatamente, foi quem me sucedeu. No começo do ano que vem, vence o mandato dele.

A. L. - Quer dizer, a sua entrada no sindicato já significou a absorção das independentes, não?

C. D. - Não. O presidente anterior a mim era o Jaime Garfinkel, da Porto Seguro, já dentro desse segmento de ter um acordo de mercado com as duas forças convivendo e tentando administrar as diferenças.

A. L. - Então, na medida em que mudou um pouco o sindicato e que a Associação Paulista pressionou a Fenaseg, algumas sucessões na Fenaseg vão fugir da norma tradicional de um entendimento entre três grandes empresas do Rio?

C. D. - Eu diria o seguinte: sem o respaldo dessas empresas, até por elas terem somados mais de 30% do mercado, nada feito. É normal que isso aconteça. Mas hoje há um clima de muito mais diálogo, em que não é tanto a empresa, mas sim a pessoa que está exercendo o cargo.

Vou exemplificar com a última eleição da Fenaseg. O presidente atual, João Elísio, já está no segundo mandato. Mas como se deu a eleição? Quem forma a Federação são oito sindicatos: Rio, São Paulo, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Minas Gerais, Bahia e Pernambuco. Quando fui eleito presidente do sindicato – porque, engraçado, a sucessão de São Paulo ocorre antes da sucessão da Fenaseg –, passou a ter quatro sindicatos presididos por independentes, que eram, na época, Rio Grande do Sul, São Paulo, Santa Catarina e Minas Gerais, que não ficava nem de um lado nem de outro... Enfim, havia uma paridade de forças. E conversamos o seguinte: nós, independentes, iríamos fechar em bloco com o candidato que, na nossa opinião, melhor se apresentasse. Disputavam, na época, o Clínio Silva, uma figura bastante conhecida no mercado, com serviços relevantes prestados...

A. L. - A eleição foi em 1980?

C. D. - Não, não. Já estou chegando a uma fase atual.

A. L. - Ah, o senhor está falando como foi a eleição da atual gestão!

C. D. - Bom, durante algum tempo, os dois candidatos tiveram que percorrer todas as seguradoras, fazer as suas plataformas, demonstrar por elas o que queriam. E as seguradoras independentes, que na época tinham um grande peso, se reuniram e, em votação não-oficial, votaram naquele que deveria ser, na opinião delas, o presidente. Como nós, presidentes dos sindicatos, fecharíamos com essa decisão, aquele que ganhasse em quatro, automaticamente, estaria com uma boa representação do mercado e legitimidade para ser o presidente. E culminou com a eleição do João Elísio.

A. L. - Embora o Clínio também tivesse se candidatado

C. D. - Sim. Posso dizer até o seguinte: foi uma votação bastante próxima uma da outra, ou seja, existiam dois candidatos muito bons.

A. L. - Foi uma eleição bem competitiva.

C. D. - Bem competitiva, porque havia dois bons candidatos. João Elísio era uma figura desconhecida do mercado de segurador, porque até então militava mais o lado político, e o Plínio mais para dentro do mercado.

A. L. - O mercado paulista mais recente se caracterizava por companhias de seguros, depois de 1970 entraram dois bancos paulistas, depois, juntaram-se o Unibanco, o Itaú e o Bradesco, que começam a se destacar, e o mercado segurador se sedimentou em independentes e bancos exatamente pelo poder que os bancos foram adquirindo. Essa diferença se resolveu, de alguma forma, através de acordos no processo sucessório, não é?

C. D. - Sim. A própria operação mudou um pouco, porque, na década de 70, a captação por agência bancária foi muito forte e passou a existir a famosa “reciprocidade”. Aquilo era pressionado: o indivíduo precisava de um empréstimo, de um cheque especial, era obrigado a fazer seguro. Tivemos grandes problemas, inclusive, de pagamentos de carnês. Quando a pessoa deixava o carnê de pagamento do seguro na responsabilidade da agência, para quitação, normalmente não quitava no prazo e a apólice era automaticamente cancelada. De repente, o próprio gerente falava: “Se fosse aqui, eu teria feito. Vamos fazer na minha empresa, que eu lhe dou a cobertura.” Era um processo, assim, de força.

Com o processo inflacionário muito forte, os bancos perderam muito dessa força. Porque só tomava dinheiro quem ia quebrar. O principal tomador era o governo. Então, eles resolveram vir ao mercado de corretor de seguros, passaram a competir no mesmo segmento. Haja vista que a Bradesco, por exemplo, que era maior, desativou a Bradesco Corretora, que ficou somente com o seguro de vida Top Club durante uma época, a própria Itaú, que tinha a Saga Corretora de Seguros, também ... Desativaram e passaram a disputar o mercado de corretor de seguros até em condição de igualdade. Era uma questão de competição.

A. L. - Mas aí o seguro não se fazia na agência bancária?

C. D. - Podia ser feito na agência bancária, mas através de um corretor de seguros. O Bradesco, por exemplo, deu agências – como dá até hoje – para vários corretores de seguros. E não existe uma “fidelização”, porque o corretor, na realidade, quer vender, então, é normal, na terceira tentativa do cliente por preço, oferecer um produto alternativo que não seja do grupo a que ele pertence ou da casa em que ele está. Esse é um mercado que ainda existe hoje, é um mercado da obrigatoriedade da corretagem, e que deve terminar agora. Talvez, aí, os bancos voltem a ter uma força maior na captação de seguros.

Mas, enfim, naquela época, havia essa briga de companhia independente com companhia de banco.

[FINAL DA FITA 1-A]

A. L. - E houve uma certa aliança entre...?

C. D. - Houve, porque isso marcou o Sindicato dos Corretores de São Paulo. Havia uma figura, o Wolfgang Zibner, que era um lutador ferrenho contra a entrada dos bancos no seguro. Isso começou em São Paulo, porque o Sindicato dos Corretores era aqui de São Paulo, e eu me lembro bem das seguradoras que participavam do movimento: a Brasil, que na época não tinha o nome de AGF, a Internacional, ainda comandada pelo Celso da Rocha Miranda, a Cruzeiro do Sul que era uma companhia do grupo Empar com alguma força, a Porto Seguro, a Indiana, a Marítima, a Paulista e a São Paulo. Quer dizer, as companhias independentes de São Paulo que tinham força, aliadas às corretoras, começaram esse processo de pressão contra os bancos.

A. L. - E os corretores via Sindicato das Corretores?

C. D. - Via Sindicato dos Corretores de Seguros.

A. L. - Então, na verdade, foi a Associação Paulista de Seguros e o sindicato...?

C. D. - Não! A associação não entrou muito, porque – era engraçado – os bancos também faziam parte dela: o Unibanco, o Itaú, o Comind...

A. L. - A luta não podia ser feita ali.

C. D. - Não. No fim, ali havia um domínio, por ser paritário o voto. Porque os votos de mercado não se davam por grupo: era por carta patente. Por exemplo, em uma eleição sindical, uma Bradesco entrava, na época, com oito a dez votos; havia outra grande, acho que era a Nacional, que também tinha mais patentes; a Sul América, mesmo, tinha várias patentes, como tem até hoje. E cada uma votando uma vez. Então, era uma coisa desproporcional. Quando nós, independentes, entrávamos com um voto, havia grupos com oito a dez votos. E na associação, não, pelo estatuto, era pelo grupo. Então, ficava mais fácil ter uma independente lá.

A. L. - Isso explica um pouco a formação... Eu não estava entendendo por que uma associação e um sindicato, na medida em que havia bancos nas duas entidades... Mas era pelo voto. O voto fazia a diferença.

C. D. - Pelo voto. Houve uma eleição disputada no sindicato em São Paulo, em que acabou se perdendo em função da multiplicidade de votos de grandes grupos.

A. L. - No sindicato, pela lei sindical, é a carta patente que conta.

C. D. - É a carta patente que conta, até hoje.

A. L. - E na medida em que, com a Lei de Fusão, as seguradoras foram comprando cartas patentes, elas passaram a dominar o mercado.

C. D. - Elas enxugaram. Eu acho que o grande marco, na época, foi o Almeida Braga, porque, quando todos começaram a fundir as companhias, ele conservou as suas patentes, inclusive negociou com grupos estrangeiros, por exemplo, a Allianz, a Prudencial, a Skandia ...

A. L. - Já vêm dessa época?

C. D. - Vêm dessa época. A Bradesco Seguros é originária da Atlântica Boavista, tanto que o Banco Bradesco tem sua sede em São Paulo e a seguradora Bradesco permanece até hoje com a sede no Rio de Janeiro. É uma empresa oriunda do grupo Atlântica Boavista, que, primeiro, era Atlântica, depois foi comprada a Boavista e juntaram-se as duas. Então, era uma série de patentes. A Sul América também adotou o mesmo esquema e pode-se ver que as duas sempre acabavam comandando a eleição, não só pelo porte, mas até pelo número de votos...

A. L. - De cartas patentes.

C. D. - ... que tinham em nível de sindicato e, conseqüentemente, de federação. A eleição na Federação é feita pelos presidentes de sindicatos, são oito pessoas votando para um presidente.

A. L. - E esses sindicatos, por sua vez, se elegem em cima das cartas patentes regionais?

C. D. - Sim. Daí o acordo. Já a partir da gestão do Jaime Garfinkel, anterior à minha, houve um acordo no sentido de que as seguradoras apoiariam aquele candidato oriundo das bases, vamos assim dizer.

A. L. - É como se tivesse transposto a questão dos grupos – cada empresa é um voto – para dentro do sindicato.

C. D. - Exato. Normalmente, como não tem havido mais disputa, acaba sendo referendado.

A. L. - Na verdade, o desaparecimento da Associação Paulista e a sua absorção pelo sindicato já indicava o fim desse corporativismo da carta patente.

C. D. - Sim, tanto da carta patente como até de uma filosofia de briga de companhia independente com companhia de banco. Hoje, eu diria que o segmento ficaria entre grandes patrimônios líquidos e pequenos patrimônios líquidos. Naquela época, os grandes estavam nos bancos; hoje, temos companhias independentes com capitais suficientes. Vamos pegar o caso de uma Porto Seguro: a Porto Seguro, hoje, é um

grande grupo, quase já deixa de ser uma companhia independente naquela formação original. A Sul América tem banco? Não tem. Seria quase uma companhia independente, por não pertencer a um conglomerado financeiro, mas é um porte de empresa muito grande.

A. L. - Quer dizer, o mercado mudou.

C. D. - O mercado já vinha mudando, e a mudança, agora, é total. Existe o “Clube do Sotaque”, que se dá no Rio de Janeiro, quando as companhias de capital estrangeiro se reúnem. É um subgrupo dentro das independentes.

A. L. - Que já tiveram uma associação, que acabou... O Hélio Araújo, que nos deu um depoimento, foi quem coordenou...

C. D. - Mas ela não era formal, era informal, e permanece até hoje. De quando em quando há reuniões das chamadas “companhias de sotaque”, porque não congregam americanas, inglesas, francesas, espanholas; são aqueles cuja origem ou capital são de empresas estrangeiras. Eu até brinco, dizendo que as “companhias de sotaque”, talvez, no Brasil, vão falar português. Porque esse processo de abertura e a forma como os estrangeiros estão chegando... Eles estão chegando não para montar companhias; estão procurando ou comprar ou se associar com empresas brasileiras, com *expertise* nacional, para operar nesse mercado.

A. L. - É o caso da Paulista em São Paulo...

C. D. - É o caso da Paulista, de uma compra da Liberty Mutual, é o caso da Icatu, em uma associação com AT&T Hartford, essa é a tendência do mercado. A Mapfre, grupo espanhol, foi a primeira a chegar, no passado, comprando a Vera Cruz. Foi uma compra, mesmo, uma associação na qual a Mapfre era majoritária. E outras tantas que estão chegando, como a Aetna, da Sul América. É um processo em que vão-se esgotar as possíveis associações, até a hora em que não tiver mais, e aí vão montar as suas próprias empresas.

A. L. - E como o senhor vê essa internacionalização do mercado? É irreversível, é positiva...?

C. D. - Acho que é irreversível e é positiva. Depende ainda de serem feitas algumas coisas que passam pelo governo. O grande atrativo do Brasil para essas empresas não são os seguros ditos ramos elementares; o primeiro atrativo são os seguros de pessoas, principalmente na área de previdência, onde elas têm grande *expertise*.

A. L. - Quer dizer, estão apostando que a previdência complementar vai se fortalecer.

C. D. - Não há outra solução para o Brasil. Mas isso depende de uma mudança legal: depende dos nossos congressistas e da vontade política do governo. Vamos ver o mercado de seguros, hoje. Com o Plano Real, a partir de 1994, ele sempre foi 1% do Produto Interno Bruto, e já bateu mais de 2,5% em três anos.

A. L. - Quando os bancos estão decrescendo a sua participação no PIB.

C. D. - Sim, mas é uma tendência. O produto de previdência de pessoas, por exemplo, tem muito a ver com o produto financeiro, porque é um produto muito mais financeiro do que um produto seguro.

A. L. - Ele roda no mercado financeiro.

C. D. - Exatamente. Porque são planos de 20, 25 anos, a que se tem que dar correção mais o que seria o juro mínimo de 6% ao ano – não é possível que não haja inflação. E para isso tem que ser uma gestão muito maior do que a de banco, porque ainda trabalha em curto prazo. Então, é um produto até financeiro, que eles conhecem bem, mas que depende do governo para se poder entrar nessa área. Também vão entrar nos ramos elementares, sem dúvida nenhuma. E o Brasil é um país crescente. Vamos pegar como exemplo a nossa indústria automobilística, hoje: o Brasil deverá ser até o ano 2000 o quinto maior produtor de automóveis do mundo.

A. L. - E São Paulo tem a maior frota.

C. D. - Se não me engano, São Paulo tem 44% da frota. E esse é um processo de crescimento irreversível, independente de qualquer coisa. O Brasil tem tudo por fazer, desde ferrovia, hidrovia, energia, comunicação, então será maciço o investimento de capital estrangeiro, e o seguro vai acompanhar isso. Hoje, se pegarmos a parte do governo, na parte da previdência, e somarmos com o que temos, eu diria que já temos, teoricamente, 5 a 6% do Produto Interno Bruto. É que o governo ainda leva grande parte disso.

A. L. - Os fundos de pensão, por exemplo, não entram na área de seguros, têm uma gaveta separada, e correspondem a 10% do PIB.

C. D. - Exatamente. O que se vê normalmente no mundo é que o Brasil tem muito a crescer. Não. Nós temos são desvios. Não que os fundos de pensão vão terminar, pelo contrário, acho que serão criados outros. Talvez a forma de administração vá ser diferente. Tanto que hoje já existem na área de previdência os fundos fechados e os fundos abertos, ou aqueles com fins lucrativos e outros sem fins lucrativos.

A. L. - E com ministérios diferentes, não é?

C. D. - Com ministérios diferentes.

A. L. - Talvez, com o artigo 192, venha a Suprev para regular. O senhor acha que essa tendência não tem retorno? É por aí que o seguro de pessoas vai seguir?

C. D. - Sim. Temos um país maravilhoso. O que não temos ainda é gente com visão para governar. Mas isso, hoje, independe das pessoas. A própria população vem pressionando as mudanças. Os nossos hábitos mudaram de forma muito rápida, a nossa demografia está mudando de um modo muito rápido, o nível de informação do brasileiro aumentou muito. Hoje, qualquer cantão do Brasil tem uma antena parabólica com uma televisão recebendo informações o dia todo. O perfil do brasileiro mudou, e o seguro vai mudar com isso, porque era um ramo elitizado. A partir do Plano Real, tornou-se acessível a uma grande camada da população que não tinha, daí o crescimento do mercado.

A. L. - Principalmente as questões de saúde e automóvel. Qualquer brasileiro com alguma renda disponível tem que cair nesses seguros.

C. D. - Vai cair. Como até os benefícios de empresa, hoje, vêm dando. Hoje, qualquer empresa dá um plano de saúde, dependendo do seu porte, e algumas já vêm dando previdência privada ou aposentadoria complementar através dos dissídios com os sindicatos.

A. L. - Passou a ser uma demanda dos trabalhadores.

C. D. - É uma demanda. E é até engraçado, são os paradoxos brasileiros, hoje: a CUT briga por manter a previdência como está e briga pela estatização da saúde, mas qualquer sindicato ligado à CUT, quando negocia com o empregador, a primeira cláusula que quer é a saúde privada.

A. L. - Plano de saúde.

C. D. - Plano de saúde por instituição privada. Quer dizer, é um paradoxo.

A. L. - E estão querendo criar fundos de pensão sindicais.

C. D. - Acho isso muito válido. Acho que os sindicatos podem, em vez de extraírem somente do trabalhador para fins que não vamos entrar no mérito, para fazer toda essa bagunça, então, são as reivindicações, as cláusulas sociais, essa briga toda, pois no fim têm que demonstrar ao eleitorado por que estão lá, acho que eles tinham que partir de uma postura de receber a contribuição e dar algo em troca. É mais ou menos como o governo, que nos recebe imposto e não dá nada em troca. O sindicato passa exatamente por isso.

A. L. - O senhor já adiantou que o IRB foi uma entidade que teve o seu momento histórico e que, a partir de um outro momento, foi engessando o mercado segurador ao longo do tempo. Poderia falar um pouco dessa trajetória e de como está vendo a desregulamentação do IRB, hoje?

C. D. - Na realidade, durante muito tempo, a Susep praticamente não existiu. O grande órgão regulador nesse período foi o IRB.

A. L. - Quando deveria ser só o ressegurador.

C. D. - Só o ressegurador. Mas toda a política e até o comando do setor de seguros junto ao Ministério da Fazenda, em passado recente, e mesmo antes, quando foi do Ministério da Indústria e Comércio, eram exercidos pelo IRB. É aquela história do primo pobre e do primo rico: manda aquele que tem dinheiro. E o IRB era o primo rico, era aquele que tinha dinheiro, era aquele que administrava os fundos etc. etc.

O IRB teve um papel importantíssimo nesse processo de mercado, porque a colocação de excedentes no exterior exige muito conhecimento e uma escolha certa do ressegurador. Então, nós tivemos a comodidade de ter no Brasil o Instituto de Resseguros, com limite automático de aceitação de risco até US\$ 240 milhões, e isso é muito dinheiro, principalmente no Brasil passado, e teve um sistema de distribuição dos excedentes, que é um princípio de vasos comunicantes – eu chamo de *franshising*. Mas deu certo, ele protegeu o seu rebanho.

Por outro lado, com a evolução do mercado, com a evolução do mundo e com os desvios que acabaram acontecendo no IRB... Em um lugar em que há um corporativismo e não se tem uma grande orientação, um padrão, começam a acontecer os desvios. Haja vista o problema dos fundos do IRB, o fundo de aposentadoria, os desvios de aplicação... Hoje, o passivo trabalhista que o IRB tem... Então, ele passou por uma deterioração que todas as empresas estatais acabam passando, mas teve um papel muito importante para o desenvolvimento do mercado segurador. E durante o regime militar, na época do José Lopes de Oliveira, ainda tomou mais poderes do que tinha. Eu não condeno, acho que era o modelo daquela época, esse modelo estamos usufruindo até hoje, só que com isso nos tornamos cômodos. Então, eu diria que o segurador brasileiro não conhece resseguro: ele conhece o Instituto de Resseguros do Brasil. E se acostumou com isso. Quando se falava de resseguro, era IRB, não sabia mais nada. Hoje, o processo já começa a mudar um pouquinho.

A. L. - Ao mesmo tempo, José Lopes de Oliveira levou algumas companhias a fazerem resseguro no exterior. Foi uma experiência nova para o mercado brasileiro.

C. D. - Foi uma experiência nova e uma experiência ruim, inclusive, por não se conhecer a operação. O Brasil passou a ser o ressegurador dos maus riscos do mundo inteiro. Porque nós, até como seguradores, não temos até então em nosso país catástrofes naturais, que é uma coisa muito comum no mundo. Então, é preciso ter um *underwritten* muito perfeito, uma seleção de riscos, que não conhecemos. Eu digo: “É cômodo. Tenho um excedente qualquer, seja do seguro de uma caixa d’água, seja de uma fábrica de explosivos, vou ao Instituto de Resseguros do Brasil e coloco facilmente lá dentro.” Isso gerou uma inibição.

De outra forma, a postura estática do IRB dentro desse modelo, por não ter competição, tornou-o incompetente, e eu digo por quê. Competente é aquele que compete; quem tem monopólio, não compete, portanto, é incompetente. É uma acomodação natural. E isso, principalmente em uma empresa do porte da minha, acabou gerando problemas de desenvolvimento, daí o crescimento da carteira de automóveis, na minha e em outras seguradoras que operam com o ramo elementar. Porque quando vamos tratar com o IRB – apesar da abertura, hoje, do plano diferenciado –, ele vai trabalhar por experiência da companhia, então, como eu não consigo fazer massa, porque não tenho competitividade, já que dependo dele, qualquer sinistro que houver, acabo tendo a minha experiência da carteira arrasada. E quando vou negociar, no ano seguinte, o meu resseguro, a minha taxa, evidentemente, é agravada. Então, passo a ficar fora do mercado e deixando esse mercado para poucos.

Com essa abertura, a coisa deve mudar, mas vamos ter que saber escolher *muito bem* o ressegurador em que se pretende colocar, porque o que vai aparecer aqui de aventureiro, e já está aparecendo, é uma coisa bárbara! E não adianta a seguradora dizer: “O problema não é meu, o problema é do resseguro...” Porque o segurado faz seguro com a seguradora, a responsabilidade do resseguro é dela, não do ressegurador. É o mesmo que a senhora dar o seu seguro para um corretor de seguros que, de repente, coloca em uma companhia que quebra... Ele não vai responder por isso.

A. L. - E essa flexibilização progressiva do IRB, primeiro, a quebra do monopólio no Congresso, agora, a medida provisória, que vai regulando a operacionalização do IRB...?

C. D. - Tinha-se que achar alguma solução com o IRB. Acho que essa solução do governo é uma solução intermediária. Primeiro, o governo assumiu realmente o buraco, tirou-o do Instituto Nacional de Previdência e Aposentadoria, e ele vai passar a suprir como administração direta do Ministério da Fazenda. Acredito que deverá haver uma flexibilização do monopólio algo em torno de 40 ou 60%, ou seja, durante X tempo, o IRB vai ficar com 40% ou 60% dos repasses, dando o restante para quem estiver disputando o mercado nacional.

A. L. - Mas ele vai ser o distribuidor? É como se, ao invés de fazer o resseguro fora, ele passa a fazer o resseguro aqui também?

C. D. - Acredito que ele vá ser ou balcão de licitação, ou vá analisar aquilo que quer e o que não quer, deixar o mercado mais livre... Não sei bem que modelo eles vão montar. Mas por que esse modelo nesse momento? Porque existe a intenção de privatizar. Então, primeira coisa: o governo limpou o passivo, já fica um pouco mais fácil privatizar. Se um comprador tiver dois anos de uma parcela do mercado para si, o governo consegue se ressarcir do buraco que tem. É a forma de dar um *good will*, um algo mais àquela empresa, ao invés de deixá-la livre. O camarada vai analisar: “Se está livre, por que que vou comprar o que já existe se posso montar uma?” Nesse processo de transição, talvez haja interesse nessa forma de ser feita a coisa.

A. L. - O senhor está satisfeito com a maneira como está sendo feita a desregulamentação? Até não foi por decreto, como quando do Decreto nº 73, foi uma coisa progressiva...

C. D. - Veja que coisa interessante. Há questão de dois anos, conversei com o presidente do IRB, o Demóstenes, e lhe mandei até um documento escrito, sugerindo o seguinte: que a forma de flexibilizar o monopólio do IRB seria fazer do IRB o órgão de licitação dos resseguros das empresas estatais. Ou seja, a Petrobrás tem um seguro de navio, então, dez resseguradoras vão entrar com suas propostas e, em vez de a Petrobrás julgar, quem deverá julgar será o IRB, e ficar com um percentual desse excedente na taxa do ressegurador externo. Seria uma forma de, primeiro, manter uma parte da receita e, segundo, ter uma nova experiência em termos da prática de resseguro lá fora, para poder ir se amoldando para o mercado aberto. É mais ou menos o que vai acontecer, talvez, dentro desse processo da forma como fizeram. Acho que essa é a solução, e não vejo outra a não ser deixar quebrar, como aconteceu com a Argentina. Porque, hoje, o segurado não está pagando a conta. Nós precisamos parar de passar para a sociedade os nossos problemas.

A. L. - E em relação à desregulamentação do artigo 192? Essa é a primeira vez que uma mudança no mercado de seguros é feita pelo mercado e pelo Congresso, porque a criação do IRB e toda a legislação que se seguiu nos anos de 1940 e 1941 foram por decreto de Vargas. A outra reformulação, em 1996, foi por decreto. Essa é a primeira vez que a reforma está se fazendo sem ser por decreto. É uma reforma mais lenta. Em São Paulo, um corretor paulista, o deputado Cunha Bueno, assumiu, depois de algum tempo, a intermediação entre o mercado e o Congresso. E o dr. João Elísio disse que, efetivamente, essa é uma reforma conduzida pelo mercado. O senhor está vendo dessa maneira?

C. D. - Eu não diria que é uma reforma conduzida pelo mercado, está até longe disso, mas eu diria que o mercado concorda com tudo o que está lá, da forma como foi feita. O

relator da emenda, deputado Saulo Queirós, que é um ex-bancário do Banco do Brasil, foi muito a fundo da análise que fez, e eu vejo um grande dedo do Ministério da Fazenda nisso, porque o nível de detalhe a que ele chegou, duvido que um parlamentar, por mais conhecimento que tenha, pudesse chegar. Acho que a coisa está muito bem elaborada da forma como foi.

A. L. - E não foi elaborada pelo mercado?

C. D. - Não, não foi elaborada pelo mercado.

A. L. - Mas o mercado foi consultado.

C. D. - Foi consultado. O deputado Saulo Queirós, inclusive, esteve nessa missão de deputados e senadores que foi para a Europa no Carnaval...

A. L. - Em fevereiro...

C. D. - Eu fui junto.

A. L. - Nós fizemos a entrevista preliminar imediatamente antes.

C. D. - Eu diria que essa viagem foi de extrema utilidade para o deputado relator, e ele fala isso, porque, na realidade, ele conseguiu abrir a visão para muita coisa que acontecia lá fora no momento em que estava redigindo. Por exemplo, a obrigatoriedade da corretagem de seguro deixa de existir. Existe uma briga muito grande dos corretores, que eu acho até legítima, mas infundada, porque no mundo inteiro não existe a obrigatoriedade da corretagem. Então, ele define o corretor de seguros, mas não obriga o corretor de seguros.

Onde há uma discussão um pouquinho maior é com respeito à Suprev, que vai virar um monstro, porque vai abrigar todos os tipos de fundos de pensão. Há uma corrente que acha que o que é seguro, a previdência privada com fins lucrativos abertos, deveria ficar na Susep, e a Suprev, com os fundos de pensão fechados e as empresas, as mútuas etc. sem fins lucrativos. A decisão está mais ou menos nisso, e vamos ver como fica. Agora, o grande impeditivo do 192 é ter o banco junto, porque aquela maldita lei do deputado Gasparian, da limitação de 12% aos juros, está atrapalhando até hoje a aprovação do 192.

A. L. - Houve, inclusive, um projeto do Senado em que se propunha separar e fazer a regulamentação do seguro à parte, e isso acabou não vingando.

C. D. - Acho que do jeito como está, está muito bom. O único problema é que, superar esses 12%, é um negócio muito complicado. Acho que o Conselho também está certo, a representação privada é pequena, é preciso tomar um pouco de cuidado com o tipo de nomeação das pessoas da iniciativa privada, porque elas não estão vinculadas ao mercado segurador. Mas eu não acho errado. De repente, é uma liberdade que se tem em não ter, obrigatoriamente, as pessoas do mesmo meio lá. Isso fica para uma segunda etapa dentro da Susep, que seria a forma de conduzir.

Veja bem, eu fui conselheiro do CNSP durante 17 anos, então, era muito importante estar lá para tentar modificar um pouco o rumo da história. Fiz muita coisa lá dentro, sempre conversando, articulando e dialogando. E quando vinham as excrescências que normalmente surgem do governo, com conhecimento, conseguia brigar, conseguia falar,

conseguia convencer e fazer. De repente, com pessoas que não são do mercado... E hoje, com esse vento pró-consumidor, porque todo mundo se arvora em protetor do consumidor, e excesso de proteção faz mal, o excesso de proteção pode inibir, aí eu fico um pouquinho temeroso dessa representação. Mas se conseguirmos ter uma Susep e uma Suprev muito atentas e ativas, então se consegue levar essa coisa, de uma forma democrática e articulada, a bom termo.

A. L. - Talvez pudéssemos falar da sua experiência no Conselho todos esses anos. O senhor entrou para o Conselho em 1980 e acabou de sair agora, então, gostaríamos de ter o seu depoimento sobre o que é o Conselho, como funciona, na medida em que, para alguns entrevistados, o papel do Conselho era muito pequeno por causa dessa função regulamentadora do governo, então, recebia as medidas já prontas dos ministros e só carimbaria. O senhor está começando a colocar que não foi bem assim.

C. D. - Não. Quando entrei no Conselho, eu era bem jovem...

A. L. - O senhor esteve no Conselho no período militar e na Nova República.

C. D. - Exatamente, eu peguei o período militar. E foi uma coisa engraçada, porque, apesar de, na época, tanto o presidente do IRB, que era o Ernesto Albrecht, como o superintendente da Susep, o José Figueira, serem pessoas excelentes, honestas e bem intencionadas, era um regime militar, então, a coisa vinha de cima para baixo, mesmo. E nós, no Conselho, sempre conseguimos dialogar e até fazer reuniões prévias quando alguma coisa não tinha sentido e levar a questão a um bom termo, mesmo sob o regime militar. Lembro-me que, na primeira reunião de que participei, tinha um voto muito polêmico sobre transportes que acabaria dando quase que um privilégio a uma seguradora como uma entidade de classe, e eu pedi vistas a esse processo. Então, descobri que a prática de pedir vistas não era muito comum. Senti o mundo quase cair na minha cabeça. Daí a gente diz que a ignorância constrói. A partir de então, comecei a notar que as vistas começaram a acontecer de uma forma mais freqüente.

Mas era um período em que, apesar de ser militar, o diálogo era muito bom. Já na Nova República – e eu acho que aí foi o grande desenvolvimento de todas as modificações feitas até hoje no mercado segurador –, o ministro da Fazenda no começo do governo Sarney era o dr Francisco Dornelles, e ele, de uma forma muito inteligente, delegou ao presidente do IRB... Eu falei anteriormente que era o IRB quem comandava a política de seguro. Na época, o Jorge Hilário Gouvêa Vieira quase virou ministro de seguros. E veio da CVM para superintendente o João Régis Ricardo dos Santos.

A. L. - Nós o entrevistamos também.

C. D. - Era uma pessoa muito dinâmica, um tratorzão. Então, com os dois, se deixássemos, eles atropelavam. Tínhamos que estar sempre atentos, e aí não era tanto no diálogo, tinha que ser mais na base da força, do pedido de vistas, para acrescentar etc., porque eles tinham pressa de modificação. Mas tivemos um fato naquela época que não temos mais, que eram as reuniões mensais no Rio de Janeiro, e resolvemos toda a pauta de modificações no mercado de forma rápida e profícua: indexação das operações de seguro, mudança de limites técnicos das companhias, liberação de tarifas, o IRB aceitar resseguro diferenciado...

A. L. - Na entrevista que fez conosco, João Régis alegou que eles tinham um projeto de começar a desregular o mercado e que, efetivamente, desregularam. Quer dizer, nesse sentido, o Conselho participou da desregulamentação.

C. D. - Ativamente, ativamente.

A. L. - Não reagiu, não quis que o mercado continuasse engessado.

C. D. - Não. As reações são naturais a qualquer mudança.

A. L. - Mas foi rápida...

C. D. - Foi rápida. Lembro-me bem que eu fui um crítico muito forte do Régis, fui muito crítico dele...

A. L. - Acho que ele mencionou o senhor na entrevista que nos deu.

C. D. - Quando ele saiu, fiz um artigo elogiando a atitude dele e dizendo que eu estava errado. E ele guardou isso até hoje. Hoje, é meu grande amigo, até por estar na Bradesco, estamos associados... São coisas... É normal reagir contra mudanças. Mas acho que a coisa foi muito profícua, foi o melhor período em termos da modificação do seguro.

A. L. - E o Conselho também foi atuante?

C. D. - Muito atuante! Muito atuante! O que levamos de propostas... Porque tínhamos reuniões mensais, então, a pauta era totalmente limpa, desde apelações a penalidades da Susep etc., como as mudanças eram feitas. E mais: de forma democrática. Apesar da dureza, entrávamos com o voto, brigávamos, fazíamos, pedíamos vista, acrescentávamos, e a coisa era feita de forma boa. Foi um período em que eu gostei muito de ter participado do Conselho.

Posteriormente, ele caiu novamente no marasmo, porque o Ministério da Fazenda, com inflação, é sempre problemático. Então, mesmo com a saída do Jorge Hilário, com a entrada do governo Collor... O governo Collor foi um desastre até em termos do mercado segurador. Lembro-me que montaram um plano diretor de seguros fraquíssimo, era um plano político, e fomos usados de pano de fundo do sr. Fernando Collor, quando ele já estava em processo de desgaste, para fazer do plano diretor de seguros, que não continha quase nada, na essência, uma grande festa em Brasília, com aparição na mídia, com televisão, para mostrar que o governo estava vivo. Era um plano que não tinha nada na essência, era um plano meio maluco, na época...

A. L. - Esse plano propunha uma certa desregulação. Será que já não ia um pouco na linha do Jorge Hilário?

C. D. - Não. Acho que a desregulamentação foi feita na linha do Jorge Hilário, e o que eles tentaram foi fazer um arremedo que não chegava a uma conclusão. Tinha alguma coisa boa, mas, se espremesse bem, não saía muita coisa, não.

A. L. - E como isso ficou no mercado? Não funcionou, ficou como plano...?

C. D. - Não. O mercado já tinha o pé atrás com respeito às intenções do governo Collor, porque tudo o que foi feito no governo Collor foi artificial. O próprio Collor é artificial. Ele é um ator...

A. L. - O presidente do IRB que ele colocou, o Quatroni, foi muito mal aceito pelo mercado segurador.

C. D. - Eu não tenho qualquer ressalva ao Quatroni, como pessoa, mesmo porque sempre me ouviu, sempre me recebeu de portas abertas.

A. L. - A sua atuação no Conselho, então, não foi prejudicada..

C. D. - Sem problema nenhum, nenhum, nenhum! O problema era mais acima; o problema era um governo sem objetivo, um governo sem rumo. E deu no que deu.

A. L. - Com um discurso de mudança, mas sem mudar efetivamente.

C. D. - Eu diria o seguinte: pode parecer até um pouco de dor-de-cotovelo, mas o único candidato presidencial, na época, que apresentou um programa de governo, por acaso, foi o meu irmão. Muito do Collor, ele decalcou desse programa e fez daquilo o seu discurso, porque tudo estava previsto no programa. Tanto que, durante a disputa, toda vez que o meu irmão subia nos pontos, o Collor caía. Aí as forças entraram para ele poder fazer o que fez, e já se sabia que era essa pessoa destemperada que assumiu o governo. Vamos dizer que ele foi o responsável pela abertura? Não. A abertura teria que acontecer.

A. L. - Começou até antes do Collor, não é?

C. D. - Sim. O grande mérito do Collor foi ser audacioso. Às vezes, um pouco de audácia faz bem. É o que falta, talvez, no nosso atual presidente: ele não tem audácia.

[FINAL DO DEPOIMENTO]