

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.

SILVA, Clínio. *Clínio Silva (depoimento, 1996)*. Rio de Janeiro, CPDOC/FUNDAÇÃO ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS, 1998. 62 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.

CLÍNIO SILVA
(depoimento, 1996)

Ficha Técnica

tipo de entrevista: temática

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

levantamento de dados: Teresa Cristina Novaes Marques

pesquisa e elaboração do roteiro: Maria Antonieta Parahyba Leopoldi

sumário: Teresa Cristina Novaes Marques

conferência da transcrição: Teresa Cristina Novaes Marques

copidesque: Leda Maria Marques Soares

técnico de gravação: Clodomir Oliveira Gomes

local: Rio de Janeiro - RJ - Brasil

data: 11/06/1996 a 17/06/1996

duração: 4h

fitas cassete: 04

páginas: 62

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".

O texto transcrito foi revisto pelo entrevistado, tendo sofrido alterações que foram incorporadas à versão final. O entrevistado também gravou um depoimento em vídeo, tratando, resumidamente, dos mesmos temas aqui abordados.

Por determinação do entrevistado, expressa no Documento de Cessão de Direitos, esta entrevista só pode ser consultada na forma transcrita, estando vedada a escuta de sua gravação.

temas: Clínio Silva, Companhias de Seguro, Federação Nacional Das Empresas de Seguros Privados E Capitalização, Instituto de Resseguros do Brasil, José Lopes, Seguros

Sumário

1ª Entrevista: Início profissional em seguros, concurso para a Sul América Terrestre em 1942; anos 40: a expansão da pecuária de corte no Triângulo Mineiro e o mercado de seguros no interior do país; atuação no escritório da Sul América Terrestre, em Uberlândia; o efeito da aceleração inflacionária dos anos 50 sobre os seguros de vida; 1945-1946: transferência para a Companhia Minas-Brasil, mudança para Goiás como representante local; visão dos costumes sociais no interior do Brasil de então; breve retorno ao interior de Minas Gerais; transferência para o Rio Grande do Sul; os recursos de comunicação disponíveis nos anos 40; as viagens pelo interior do Rio Grande do Sul; o governo Getúlio Vargas visto pelo interior do país; a política regional em Goiás e a queda do Estado Novo; casamento e transferência para o Rio de Janeiro em meados dos anos 50; atuação como técnico da Companhia de Seguros Pátria, no Rio de Janeiro; transferência para a Companhia Boavista, dos irmãos Boavista; a ruptura dos irmãos Boavista e a fundação, em 1957, da companhia Sol, por Clínio Silva e Paulo Boavista.

A importância do Clube dos Seguradores como ambiente de socialização do mercado, o surgimento de outros clubes, como o da "Bolinha"; participação no Sindicato dos Seguradores do Rio de Janeiro como membro de comissões técnicas nos anos 50; a relação entre as empresas seguradoras e o DNSPC; trajetória pessoal no mercado segurador, do sindicato ao IRB e, posteriormente, à Federação; avaliação do Decreto-Lei nº 2.063, de 1940; a participação de Thales José de Campos e Raul Silveira na formulação do Decreto-Lei nº 73, de 1966; o impacto da instituição da cobrança bancária de prêmios de seguros e o avanço dos bancos no setor; a reação dos corretores às mudanças introduzidas no mercado; avaliação dos sorteios dos seguros de bens do governo; o papel de Renato Araújo na regulação do processo de fusões; o crescimento dos seguros de automóveis; a eleição para o Conselho Técnico do IRB em 1969; as mudanças no papel do Conselho Técnico em 1969; a indicação de José Lopes de Oliveira para a presidência do IRB; avaliação da gestão de José Lopes de Oliveira: a mudança na comercialização do resseguro internacional, a abertura do escritório em Londres; as transformações no mercado e o regime político.

2ª Entrevista : A criação da Fenaseg, em 1951, e o papel de Carlos Luz; a eleição para a presidência da Fenaseg em 1979; a intenção de Celso da Rocha Miranda de se tornar presidente da Fenaseg; medidas importantes adotadas durante a sua presidência na Fenaseg: a cobrança bancária do co-seguro; o impacto do crescimento da inflação nos anos 80 sobre o setor segurador; a participação dos sindicatos regionais de seguradores na política do setor, a relação entre os sindicatos de São Paulo e do Rio de Janeiro; o segurador paulista Ney Martins; a atuação da Fenaseg durante o período de sua gestão; a intervenção dos governos militares sobre o setor; as grandes obras públicas dos anos 70 e o setor segurador nacional; o processo decisório no IRB na vigência do esvaziamento de poder do Conselho Técnico; o mercado paralelo de co-seguro e as sanções legais; a transferência dos seguros para o Ministério da Fazenda e a relação com o então ministro Ernâni Galvêas; o término do seu período na presidência da Fenaseg, doença e afastamento; o rompimento da associação entre Bradesco e Sul América, e a associação com o Unibanco; avaliação da relação entre bancos e seguradoras no momento presente; o trato com autoridades públicas durante a presidência da Fenaseg; os problemas com o seguro rural e a sua tentativa de reestruturar essa modalidade de seguros;

As conferências internacionais de seguros; a presença de grandes seguradoras estrangeiras no Brasil desde os anos 30; a saída gradual das estrangeiras do mercado brasileiro; as pequenas seguradoras e as entidades representativas; a importância de Antônio Carlos de Almeida Braga na eleição de Raphael de Almeida Magalhães para a presidência da Fenaseg; o papel de Raul Rudge na Sul América; as articulações entre a Atlântica e a Sul América no processo sucessório da Federação e a eleição de Clínio Silva.

O mercado internacional de seguros e resseguros; Nova York, Munique, Zurique, Espanha (Mapfre) e Japão; a relação entre o Estado e o mercado de seguros no Brasil: a criação do IRB; a expansão do número de seguradoras durante os anos 40; o controle da atividade seguradora pelo antigo DNSPC e a atual Susep; a política de aplicação de reservas técnicas e as

seguradoras; os atuais critérios de aplicação de reservas; as mudanças no mercado segurador: os seguros de vida, de incêndio, agrícolas, de automóveis, de crédito à exportação; a proposta de estatização do seguro de Dpvat pelo então senador Franco Montoro; o regime político e as reformas institucionais no setor segurador: autoritarismo e democracia; a formulação do Decreto-Lei n° 73, de 1966; as consultas de Thales José de Campos ao mercado segurador; a política de fusões; a importância da difusão regional dos seguros; personalidades marcantes no meio segurador: João Carlos Vital, Paulo Câmara, Raul Silveira, José Lopes de Oliveira, Celso da Rocha Miranda; as divergências no meio segurador quanto às propostas de reformas no IRB e no sistema; perspectivas sobre as mudanças no sistema atual; a relação com as autoridades financeiras durante o período da presidência da Fenaseg: Delfim Netto e Ernâni Galvêas; balanço de 50 anos de atuação em seguros; reflexão sobre as mudanças em curso no sistema segurador.

1ª Entrevista: 11.6.1996

A.L. - O senhor tem uma trajetória por diversas empresas seguradoras e com maior permanência na Sul América. Eu gostaria que o senhor começasse a falar do seu trajeto pelo Brasil e por essas associações, começando desde a sua Minas Gerais.

C.S. - Realmente, eu tenho uma vida profissional marcada por uma série de mudanças. Chegaram até a dizer, no passado, que eu parecia o Garrincha: jogava errado e dava certo, porque sempre imprimi na minha vida profissional uma orientação diferente da usual, pelo menos. Então, os meus amigos ficavam muito preocupados, achando que eu ia me esborrachar, essa coisa toda. Quando na frente dava certo, diziam: “Você parece o Garrincha: joga errado, faz o gol, e dá certo!”

Na verdade, eu comecei ainda muito jovem, na época da guerra, por problemas econômicos na família. Eu terminei o secundário, me bacharelei em ciências e letras – era o título pomposo na ocasião – em 1942, e havia um concurso na Sul América Terrestre, em Belo Horizonte, onde eu morava. Fiz esse concurso e fui aproveitado. Entrei em seguros, pretendendo que aquilo fosse um trampolim para eu vir a exercer a minha real vocação – a que eu pensava ser –, que era fazer o curso de Direito e exercer a profissão de advogado. Isso porque a minha família materna era composta de advogados, eram muitos advogados na família, e bons advogados, e havia muita influência nesse sentido.

A. L.- Em Belo Horizonte?

C. S.- Em Belo Horizonte e no interior de Minas, na Zona da Mata. Então, comecei a trabalhar em seguros sem a menor pretensão de continuar. E fui tomando gosto, fui me interessando. Um belo dia, meu chefe, o dirigente mor da Sul América, na ocasião, soube das minhas pretensões de estudar Direito para vir a ser advogado e disse que eu estava querendo fundir o ouro para fazer prata. Uma colocação até certo ponto demagógica, tendenciosa e tal, mas aquilo me impressionou muito. Ele dizia que o seguro no Brasil tinha um futuro muito grande, e que nada impedia que eu fizesse o curso de direito, ou o que quisesse, mas que eu nunca deveria pensar em ser um advogado, já que eu tinha a felicidade – na demagogia dele – de estar em um ramo tão promissor como era o ramo de seguros.

Comecei a trabalhar em seguros na Sul América Terrestre, em Belo Horizonte, Minas Gerais. E, como funcionário inicial, começando com acidentes pessoais e acidentes de trabalho. Eis que o governo do presidente Getúlio Vargas passou a desenvolver uma política de apoio à criação de bois no Triângulo Mineiro, trazendo gado indiano, o Zebu, e procurando criar uma raça de bois tipicamente brasileira, que era a Indu-Brasil – fizeram o presidente Getúlio Vargas prometer que seria Induberaba, mas na hora que saiu a decisão legal foi Indu-Brasil, mesmo.

Com isso, o Triângulo Mineiro vivia uma época de muito dinheiro, muitos negócios, muita prosperidade, e a Sul América criou uma sucursal em Uberlândia. Convidou para ser o gerente João Modesto Sá, que era o presidente da Associação Comercial de Uberlândia, e começou a mandar os técnicos em seguro. Mas ninguém queria ir para Uberlândia. Naquele tempo, Brasília não existia, e Uberlândia era muito longe, era um fim de mundo! Uberlândia era a fronteira: a civilização acabava em Uberlândia. E já chegava lá meio mal, não é? Estamos falando de 1944, 1945. Eu era um garoto e, querendo progredir, entusiasmado com aquelas histórias da “Marcha para o Oeste” que o presidente Getúlio Vargas falava tanto...

A. L.- Cassiano Ricardo.

C. S.- Cassiano Ricardo, os integralistas, Plínio Salgado... E o Estado Novo adotou a idéia da “Marcha para o Oeste”. Eu dizia: “Bom, se o futuro está no Oeste, quero ir para onde está o futuro: eu vou para o Oeste.”

A. L.- Vou para a fronteira.

C. S.- Vou para a fronteira. Eu dizia aquilo para quem quisesse ouvir, mas ninguém me ouvia. Então, ofereciam lugar para A e para B, aqueles colegas mais velhos, mais credenciados do que eu, e eu torcendo para não aceitarem. Não aceitavam... Até que chegou a minha vez, me convidaram, eu aceitei e fui. Realmente, foi uma das coisas certas que eu fiz.

A. L.- A decisão de fazer o concurso para a Sul América deveu-se ao fato de que o senhor já conhecia alguém?

C. S.- Havia um primo de uns primos meus que trabalhava na Sul América, e ele vivia insistindo para que eu fizesse o concurso e fosse para lá. Era um entusiasta de seguros. Esse rapaz morreu moço ainda, quando era gerente da Aliança da Bahia, em Juiz de Fora: João Batista Brandão. Era uma figura muito interessante, a quem eu devo estar em seguros.

A. L.- Que tipo de ramo o senhor fazia em Uberlândia?

C. S.- Acidentes do trabalho e acidentes pessoais. A Sul América Terrestre não operava com vida, então, eu fui de Belo Horizonte para operar com o seguro social e com o seguro de pessoas, que era o de acidentes pessoais. E mandaram do Rio um cidadão para os demais ramos: incêndio, automóveis, infidelidade, responsabilidade civil. Esse rapaz, Odilon Krieg Moreira, filho de mãe inglesa e pai brasileiro, foi para Uberlândia e acabou se radicando: morou e morreu lá muitos anos depois. Ele veio a ser, depois, gerente, substituindo João Modesto de Sá. E havia também um contador, o Francisco Costa, que ainda é vivo, era de Uberlândia, mesmo – o contador não precisava necessariamente ser técnico em seguro. Então, eram o gerente, João Modesto de Sá, o contador, Francisco Costa, e os técnicos em seguros diversos, Odilon, do Rio, e eu, de Belo Horizonte.

Havia muito dinheiro, então fizemos muitos negócios, principalmente de acidentes pessoais, para aqueles grandes fazendeiros. A agroindústria começando em Uberlândia. Uberlândia já marcada pela sua vocação industrial, diferentemente de Uberaba, que só mais tarde se industrializou um pouco. E aquilo gerava o seguro de acidentes de trabalho, que na ocasião era a grande força motriz do mercado segurador brasileiro no que se chama ramos elementares. Hoje, essa dominação está meio em desuso, mas naquele tempo era o ramo vida e os ramos elementares. Dizia-se que era o ramo que lidava com os elementos, o fogo, a água etc. Uma concepção em português arcaico.

Hoje, raramente se fala ramos elementares. O americano fala em *property* e responsabilidade, que é o seguro de pessoas. O americano faz essa divisão: de propriedade e de responsabilidade. O inglês faz uma divisão um pouco diferente e, no Brasil, ainda não definimos uma divisão. Na Sul América, por exemplo, tem um vice-presidente para auto e um vice-presidente para não-auto, quer dizer, para tudo o mais. Tem o setor de pessoas, o de auto e o de não-auto.

A. L.- Ainda sem nome.

C. S.- Ainda sem nome. Na verdade, o seguro de pessoas, nessa época de que estamos falando, tinha uma legislação diferente do ramos elementares, para usar também a denominação da época. Era quase como se fossem dois produtos diferentes. O grande produto do seguro era o de seguro de vida, que hoje se chama de pessoas e abrange outras coisas além dos seguros de vida. Era o grande produto. O que é o certo, o correto. Mas a progressão da inflação tornou inviável qualquer contrato de longo prazo, e o contrato de seguro de vida é um contrato necessariamente de longo prazo: você faz um seguro esperando morrer, na média, 20, 30, 40 anos depois – só um ou outro morre logo. De maneira que começou a perder substância, completamente. Ninguém mais queria fazer seguro de vida, porque, como ainda não existia o mecanismo da correção monetária, a moeda se desvalorizava a cada dia e, na hora de receber... A moeda deixou de ser um referencial econômico, tornou-se uma coisa de um valor muito transitório...

A. L.- Nenhum planejamento de médio e longo prazos podia ser feito em um contexto inflacionário.

C. S.- Exatamente. Então, o seguro de vida anemizou-se no Brasil. Porque a grandeza da Sul América foi feita com o seguro de vida, não com os ramos elementares. Depois, com a decadência do seguro de vida, foi que os ramos elementares...

A. L.- Que foi o momento em que o senhor entrou.

C. S.- Quando eu entrei, ainda não estava em decadência. Estava, talvez, muito no início do processo.

A. L.- Em 1945, com a guerra, começou uma inflação já ascendente.

C. S.- Naturalmente, as companhias de seguro de vida eram muito poderosas, tinham grandes reservas, não acabaram, assim, em um ano. E também não foi em um ano que a população resolveu: “Não se faz mais seguro de vida.” Foi um processo lento. Mas foi perdendo importância. E a grande dama do mercado segurador, que era a Sul América Vida – Sul América Companhia Nacional de Seguros de Vida –, que foi a origem de todas as Sul Américas, foi perdendo importância. E o pior foi que a própria empresa não sentia que a co-irmã, a Sul América Terrestre, estava ganhando importância política e econômica, empresarial, afinal de contas, em detrimento dela. Não se dava conta. Olhava com o maior desprezo a Sul América Terrestre. Até que as coisas chegaram a um ponto que não deu mais para esconder.

A. L.- Em que período o senhor localizaria, mais ou menos, que o seguro realmente começou a cair?

C. S.- No ramo vida? Começou, como você disse, com a incrudescência da inflação, em 1945, por aí. Agora, não foi um processo rápido.

A. L.- Mesmo porque a inflação também foi lenta.

C. S.- Exatamente.

A. L.- De Uberlândia, o senhor continuou a sua “Marcha para o Oeste”. Como foi essa marcha?

C. S.- Continuei minha “Marcha para o Oeste”. Aí, houve uma cena... Não vou registrar isso; depois, em *off*, posso falar. Houve uma briga na Sul América, e um grande grupo da Sul América Terrestre resolveu acompanhar um executivo principal que foi demitido por choques com o sr. Larragoiti. E ele não tinha razão. Fiz, então, a primeira “garrinchada”: funcionário de Uberlândia, jovem, desconhecido, sem plataformas econômicas ou sociais, tornei-me o líder da briga contra o Larragoiti em Uberlândia. E

saímos todos, um grupo grande. Os amigos que ficaram, me telefonavam, escreviam... Um deles, até, foi lá: “Não faça isso. É uma loucura! Você está brigando com a Sul América!”

Nessa época, a Minas-Brasil era uma companhia muito nova, em grande expansão, e pertencia a banqueiros mineiros. Talvez pelo fato de eu ser mineiro, me convidaram para assumir a gerência da Minas-Brasil em Goiás. Eu não tinha sequer idade para receber procuração porque não era maior, só tinha 20 anos.

A. L.- Isso foi em 1946?

C. S.- Em 1945... Talvez princípios de 1946, porque eu fiz 21 anos em novembro de 1946. Então, fui para Goiânia, que naquele tempo tinha quatro anos de inaugurada, só havia luz elétrica na avenida Goiás, que era a avenida principal, nos Correios, no Palácio do Governo e no Grande Hotel; o resto era lampião de querosene. O ordenado não era grande coisa, só depois foi... Mas, chegando lá, achei que deveria morar no Grande Hotel, porque tinha luz elétrica... Tinha luz elétrica até 11h30min. da noite, depois, dava uma piscada e, às 11h45min., apagava. E fiz muito bem, porque no Grande Hotel, por ser o melhor hotel da capital do estado de Goiás, e o estado de Goiás era uma fronteira, saíam sempre os maiores escândalos que eu já presenciei na minha vida, briga de marido e mulher, por causa de diamantes, revólver e terras. Um escândalo! Tudo em Goiás era no Grande Hotel. De maneira que eu escolhi o palco adequado para poder me divertir.

A. L.- Teatro ao vivo.

T. M. - O senhor conheceu rapidamente a vida da comunidade.

C. S.- Sim. Felizmente, nunca fui protagonista, sempre fui assistente. [risos] Mas foi uma época muito rica da minha vida, não só profissional. Havia lá um... Vale a pena contar?

A. L.- Claro, assim vamos conhecendo o Brasil.

C. S.- Eu estava muito preocupado em desenvolver os negócios, sabendo que aquela era minha oportunidade de progresso. Então, em um sábado, sofrendo as minhas angústias de ir para frente e tal, disseram-me havia um cabaré, o cabaré da Maria Branca – pode-se imaginar o que eera esse cabaré. Acabei de jantar e, rapidamente, fui para lá. Fui o primeiro a chegar no cabaré, escolhi a melhor mesa e pedi uma bebida. Foi nessa ocasião que comecei a beber uísque. E bebo até hoje.

T. M. - Uísque lá...?

C. S.- Cavallo Branco. Era o único uísque que existia. Não se bebia uísque, bebia-se o Cavallo Branco. Estava tomando o meu uísque, e começou a chegar gente, chegar gente... De repente, entraram umas pessoas, assim, de cor forte, fazendo um barulho, o chefe tinha uma cicatriz imensa, e havia outros dois.... Não tinha mais mesa, não tinha lugar, e eu sozinho, na melhor mesa, louco para ter alguém com quem conversar, fosse quem fosse. Estava ali abandonado, sozinho...

Eles iam saindo, quando eu disse: “Por que vocês vão saindo? Por falta de mesa? Sentem aqui.” E começamos a conversar. No fim da noite, um deles virou-se e disse: “O que você faz em Goiás?” Respondi: “Faço seguros.” Ele: “Ah! Eu venho da Bahia. O maior garimpo de diamantes de Goiás é meu.” Na hora de pagar a conta, eu quis pagar, mas ele... “De maneira alguma!” Eu disse: “Então, vamos dividir!” E ele: “Dividir coisa nenhuma!” Tirou do bolso um monte de dinheiro... – não havia cheque, não havia

banco, não havia nada. – e aí disse: “Ah, estou precisando fazer um seguro de acidentes de trabalho.”

A. L.- Já ganhou o primeiro cliente.

C. S.- O meu primeiro grande cliente.

T. M. - Cliente de alto risco esse, não?

C. S.- Não, porque era o seguro dos operários. Os operários, com ele, não folgavam, não é? De maneira que ele disse: “Me dê o seu cartão! Vou passar lá amanhã, segunda-feira, porque preciso mesmo fazer um seguro Que bom! É até uma maneira de retribuir a sua gentileza.”

E ele fez o seguro. O seguro era tão grande que, no primeiro mês de atividade, eu devolvi para a matriz da companhia o dinheiro que ela havia me dado para abrir a sucursal. Foi um rebu em Belo Horizonte, na Minas-Brasil: “Esse sujeito é um gênio!”

A. L.- Não entenderam nada! [*risos*]

C. S.- Não entenderam nada! Na vida, tudo é o elemento sorte. É muito importante.

A. L.- E intuição também.

C. S.- É... sei lá. E o sucesso foi tão grande que logo, muito rapidamente... Em Goiás, a companhia tinha um apoio, por interesses acionários, com Pedro Ludovico, o interventor no estado, que era o Aldo Borges Leão, irmão da dona Gersina e cunhado do governador. Trabalhava na produção comigo. Eu acabei fazendo uma boa amizade com o Aldo. No fim, não havia festa no Palácio das Esmeraldas sem que eu fosse, porque a dona Gersina achava que eu animava a festa. Eu era um garoto muito conversado, então, começava a contar histórias...

A. L.- E o senhor está contando, de Goiás. Essa área de fronteira foi uma área boa para o seguro.

C. S.- Foi. Eu fui levando o seguro para lá. Fui dos primeiros a levar o seguro para Goiás.

A. L.- E os seus clientes eram fazendeiros, garimpeiros...?

C. S.- Fazendeiros, garimpeiros, gente do comércio, dos bancos, da indústria incipiente...

A. L.- E a cidade foi crescendo.

C. S.- Eu pegava todo o estado de Goiás. Viajava de caminhão de uma cidade para outra, na carroceria, em cima de mercadoria... Não havia estrada asfaltada, então, tínhamos que usar guarda-pó para nos proteger da poeira infernal. E íamos nos segurando em cima como podíamos.

A. L.- E quando o senhor retornava a Minas, era assim que voltava?

C. S.- Aí, não! Eu voltava de avião. Pegava a Panair e ia. Era o DC-3, o C-47, só depois vieram os Kurtz Commander, aviões militares, da guerra, que foram readaptados para a vida civil. Ah, existiam também os Junkers, uns aviões alemães de uma segurança tremenda! Eram de alumínio, tinham asas enormes, umas patas chocas, andavam devagar pra burro, demoravam horas, mas aqueles não caíam nem...

A. L.- E quanto tempo levava entre Belo Horizonte e Goiânia?

C. S.- Engraçado, não estou me lembrando. Lembro-me que, do Rio a Porto Alegre, em um vôo direto, sem escala, eram seis horas.

A. L.- No final da década de 1940.

C. S.- E sem cabine pressurizada. Quem tinha qualquer problema no tímpano, e eu tinha, quando chegava, estava arrasado! Tinha que ficar uma noite parado, me reequilibrando daquela coisa. De Goiânia a Belo Horizonte...

A. L.- O senhor mencionou, antes dessa entrevista, que o representante da Sul América em uma cidade era uma pessoa importante. Talvez a terceira pessoa. Era o juiz, o prefeito e o representante da Sul América. Era assim também em Goiânia?

C. S.- Era. A sucursal de Uberlândia abrangia o Triângulo Mineiro e Goiás, então... Foi nessa época que se começou a fazer em Goiás, e mesmo no Triângulo Mineiro, o que já havia praticamente em todo o Brasil: a organização. Porque aquilo era uma fronteira! Eu fui um pioneiro.

A. L.- E logo o senhor já estava no Palácio do Governo, convivendo com autoridades da cidade.

C. S.- Sei lá se era com autoridade!

A. L.- Com a elite local.

C. S.- Eu sei que eu tinha muito trânsito. Aliás, uma coisa fantástica! Eu era um rapaz jovem e tal, havia todas aquelas moças, íamos aos bailes, aquela coisa toda, e um belo dia fiquei muito amigo de uma moça que se chamava Gessilda. Tinha esse nome horroroso! Certo dia, entrando no teatro, era uma companhia de Belo Horizonte, dona Gercina, que era a “governadora”, virou para a Gessilda, que estava no camarote com ela, e disse: “Quem é esse rapaz?” Ela respondeu: “Esse e aí é do seguro, da Minas-Brasil. Está começando na cidade.” E disse essa pérola: “Engraçado... E ele já esteve em Palácio, visitando o Pedro. Chega, não se apresenta...”

Quando a Gessilda veio me contar essa história, dizendo que eu estava cometendo uma gafe, que eu tinha que ir visitar o interventor, que a dona Gersina estava muito ofendida, eu disse: “Isso não é o meu mundo.” Imagine isso em Belo Horizonte, no Rio, ou São Paulo! Mesmo na época, não é? Mas eu fui. Com toda pompa e circunstância, pedi uma entrevista ao interventor, cheguei lá, muito canhestramente, chamando-o de vossa excelência... E ele: “Não me chame de excelência, não! Estou vendo que você não está acostumado a chamar ninguém de excelência, e eu não estou acostumado a ser chamado de excelência também.”

A. L.- Nesse momento a Sul América não havia chegado a Goiânia.?

C. S.- Não, não.

A. L.- Quer dizer que a Minas-Brasil chegou antes.

C. S.- Chegou antes. A Sul América foi depois.

T. M. - E não havia dificuldade em vender o nome Minas-Brasil?

C. S.- Não, não havia dificuldade. Evidentemente, o nome Sul América se vendia sozinho, não é? Todo mundo sabia o que era Sul América. Então, era muito mais fácil, vender o seguro com o nome Sul América. Foi por causa disso que disseram que eu havia feito uma loucura, porque saí da Sul América e fui para a Minas-Brasil. A tal “garrinchada”. E a Sul América querendo me segurar. Ela jamais se conformou em me perder. Não porque eu valesse grande coisa, sei lá, tinha uma empatia. E note que estou

falando da Sul América Ramos Elementares. A Sul América Vida tinha organização já em Goiás, em Uberaba. A incompatibilidade era tanta que a Sul América Vida foi para Uberaba e a Sul América Terrestre, para Uberlândia, marcando aquela rivalidade tremenda que existe entre as duas cidades até hoje.

E fiquei em Goiás esse tempo todo. Com essa boa política que eu soube desenvolver com o poder público em Goiânia, eu vivi uma situação parecida em Itajubá, no sul de Minas. Porque o dr. Vencesláu Brás era acionista da Minas-Brasil, e o major Pereira, sócio dele, tinha um cargo honorífico na companhia. Um belo dia, era sábado, recebi uma consulta por telegrama: se, face ao meu sucesso em Goiânia, eu estaria disposto a aceitar uma transferência para Itajubá. E aí falava em Vencesláu.... Lembro-me que fui ao mapa olhar onde ficava Itajubá, porque não sabia direito. Quando vi que ficava eqüidistante de São Paulo e do Rio, disse: “É para lá que eu vou, não tenho dúvida.” Fui ao correio e respondi o telegrama, dizendo que aceitava. Então, enviaram um substituto para mim em Goiânia e eu fui para Itajubá.

Em Itajubá, encontrei uma encrenca enorme, porque o dr. Vencesláu tinha um protegido que ele queria que fosse, mas consegui contornar aquilo muito bem. Então, o meu cartaz de pessoa hábil, que acomodava as coisas, cresceu mais ainda. Estive três anos em Itajubá e fizemos um bom trabalho lá. Cidade por cidade. Tanto que, no sul de Minas, eu conheço cidade por cidade. Onde havia um problema, eu estava lá.

Quando houve uma vaga na gerência de Porto Alegre, que era a quarta maior sucursal da Minas-Brasil, atrás de Belo Horizonte, Rio e São Paulo e Porto Alegre, me convidaram para ir para lá. Eu fui, e também foi muito bom. Sempre foi bom.

[FINAL DA FITA 1-A]

A. L.- Estávamos falando da sua ida de Itajubá para o Rio Grande do Sul, pela Minas-Brasil. Poderia falar dessa viagem para o Sul e a sua experiência lá?

C. S.- Essa viagem para o Sul foi fantástica, porque, quando fui para Goiás, me puseram em um trem de ferro, e eu viajei 29 horas de trem; quando fui para o Rio Grande do Sul, me puseram em um avião. Aí a coisa já era diferente. Talvez por isso eu esteja com dificuldade de lembrar o tempo de vôo de Goiânia para o Rio ou para Belo Horizonte. Muito embora, quando voltei, já tenha voltado de avião. Mas não me lembro.

Fui para Porto Alegre pela Cruzeiro do Sul, num vôo de seis horas. Cheguei completamente estropiado. Já era princípio do inverno, um frio muito grande. Porto Alegre era mais distante do Rio do que Paris é hoje, por estranho que pareça. Mas era. E o Rio Grande era inteiramente... em matéria de dialeto, ou sei lá, de maneira de dizer... Muitas vezes, conversando com os colegas, eles diziam uma frase inteira que eu não entendia. O Rio Grande tinha uma personalidade muito própria, muito definida. Não só o Rio Grande, todas as regiões do país que eram muito isoladas, porque ainda não havia televisão, nem o avião correndo por todos os lados, não havia rodovias, não havia telefone... Existia um telefone precaríssimo, não é?

A. L.- E o Rio Grande do Sul estava muito mais integrado ao Uruguai do que ao Rio de Janeiro e a São Paulo.

C. S.- Exato. Conheci rapazes de famílias ricas e tradicionais do Rio Grande que nunca tinham vindo ao Rio ou a São Paulo, mas conheciam Buenos Aires e Montevideú, porque havia muito mais facilidade. E o linguajar deles era muito mais espanholado do que é hoje, muito mais portenho. Hoje, praticamente não existe diferença, a língua está

ficando uma só em qualquer parte. E para mim foi uma experiência fascinante chegar no Rio Grande...

A. L.- O senhor continuou no ramos elementares?

C. S.- Continuei nos ramos elementares. E no Rio Grande do Sul, a Minas-Brasil resolveu lançar o ramo vida. Foi a minha estréia no ramo vida.

A. L.- O senhor estava com incêndio, acidentes de trabalho...

C. S.- Acidentes de trabalho, incêndio, acidentes pessoais, transportes. No Rio Grande eu apanhei muito, porque não tinha nenhuma experiência de seguro de transportes marítimos, nunca havia trabalhado em um porto. E fui para o Rio Grande! Porto Alegre era um porto importante, recebia mercadorias, então, tive muita dificuldade. E aquele era um tempo muito romântico, porque eu me apoiei em um dos principais concorrentes da Minas-Brasil lá, que era o Fernando Schul, da Companhia Santa Cruz – morreu recentemente. Eu pedia ao Fernando: “Você é meu amigo, me ajude!” E o concorrente me ajudava nas dúvidas que eu tinha. Falar pelo telefone, nem pensar, era um horror! Escrever, demorava muito. E às vezes era preciso tomar decisões rápidas. Eu dizia: “Fernando, eu não sei...” E ele me explicava: “Faça assim, faça assado.” Casualmente, essa era a especialidade maior do Fernando, que sempre trabalhou em seguros; era do Rio Grande, de Porto Alegre, e sempre trabalhou em seguros em Porto Alegre. Foi uma amizade que eu mantive até o fim da vida dele.

A. L.- Porto Alegre era completamente diferente de Goiânia, que era uma área de fronteira. Já tinha uma urbanização, e a imigração italiana, não?

C. S.- Em Goiânia não havia nem luz elétrica. Só nos alguns lugares que eu citei, e até 11 horas. Porto Alegre era uma cidade tradicional, antiga. Ainda sem muito modernismos, mas, de qualquer maneira, era a terceira maior cidade do país: era maior que Belo Horizonte, maior que Salvador.

A. L.- Já tinha vida cultural...

C. S.- Uma vida cultural muito boa.

T. M. - Quando queria se informar do que estava acontecendo no Rio e em São Paulo, o senhor tinha acesso a que jornais?

C. S.- O grande jornal que se lia no Brasil era o *Correio da Manhã*.

T. M. - Chegava lá?

C. S.- Chegava! Havia o *Correio da Manhã* e outros jornais menores, como o *Diário de Notícias*, o *Diário Carioca*, mas esses tiveram vida efêmera e não eram de grande penetração. O *Correio da Manhã*, sim. Porque o *Estado de S. Paulo* também existia, mas, já naquele tempo, era um jornal chato. Sempre foi, desde que nasceu, um jornal chato. Um jornal muito bom, mas muito chato. Só mesmo paulista para ler aquilo. Então, era o meio de comunicação. E telefone...

Mas existia uma outra coisa; havia uma companhia inglesa de telégrafo, a Western, pela qual se mandavam cabogramas. Mas só existia onde tinha porto de mar e em uma ou outra cidade mais importante – Belo Horizonte, por exemplo tinha. Esse telegrama era caríssimo pelos padrões do telégrafo nacional, mas, realmente, mandava-se um telegrama pela Western e, 20 minutos depois, estavam recebendo no Rio Grande do Sul. Isso ajudava muito!

T. M. - Em uma decisão importante, o senhor recorria à Western?

C. S.- E também ao telefone, que funcionava precariamente, mas funcionava. Porque uma ligação demorava três, quatro, cinco horas para ser completada, às vezes não se entendia o que a outra pessoa dizia, às vezes dava sorte de pegar uma ligação boa.

A. L.- E as viagens que o senhor fez pelo Rio Grande do Sul?

C. S.- Pois é! Viajei de navio, em pequenos navios, por todos aqueles rios. De Porto Alegre, são cinco rios correndo para a lagoa dos Patos, e todos são navegáveis. E havia a lagoa dos Patos e a lagoa Mirim, também navegáveis. Então, o sujeito viajava ou de navio ou de trem de ferro, porque a malha rodoviária era muito boa, cobria todo o estado todo, e havia trens muito bons, carros-dormitórios. Para Uruguiana ou São Borja, ia-se de trem de ferro. Então, viajava-se ou de navio, ou de trem de ferro. Ia-se para todo lado. De automóvel, nunca! De ônibus, nunca!

A. L.- Como o senhor viu o fim da guerra? Àquela altura, o senhor estava no interior do Brasil, em Uberlândia, indo para Goiás, não?

C. S.- Quando a bomba atômica foi detonada em Hiroshima, eu morava em Goiânia. Quando Roosevelt morreu, eu também morava em Goiânia. Quando a guerra acabou, eu estava ainda em Goiânia? Acho que...

A. L.- O senhor soube de tudo isso pelo rádio?

C. S.- Não havia outro assunto! Só se falava nisso. Qualquer notícia que alguém pegasse pelo rádio, falava com todo mundo. Mas era o rádio. A gente ouvia o rádio. Ouvia até, clandestinamente, aquelas estações alemãs de propaganda. Eu tinha um amigo, um companheiro, que era metido a nazista – nazista coisa nenhuma! –, ele tinha um rádio e eu ouvia. Havia programas em português...

A. L.- Tinha *A Voz da América* também.

C. S.- *A Voz da América*... A BBC também tinha programas, então, a gente ouvia não só as locais, como, com aqueles rádios possantes...

A. L.- O senhor acompanhava tudo o que estava acontecendo na guerra, do interior do Brasil. E em relação à política brasileira? A crise do Estado Novo, a queda de Getúlio Vargas, isso também era acessível no interior?

C. S.- Sim, era. E era muito falado muito comentado. Porque Getúlio era uma figura muito carismática. O cidadão, via de regra, ou amava ou odiava Getúlio. A maioria amava! E Getúlio era um orador fantástico, mas... na realidade, eu não o amava, assim, não tinha...

A. L.- Mas a população de Goiânia...

C. S.- A população do Brasil, em geral. Tanto que ele foi deposto e, meses depois, voltou, sendo eleito senador por quatro ou cinco estados, deputado por não sei quantos, essa coisa toda. Foi o primeiro político brasileiro que se aproximou estruturalmente das massas. Só que eu acho que ele não fez isso por idealismo. Fez muito movido pelo Lindolfo Collor, avô desse maluco aí, que foi à Alemanha, viu a legislação social alemã do trabalho e trouxe para cá. Dizem que, quando ele começava a expor o assunto, Getúlio dormia, achava aquilo muito chato... Não posso garantir muito, mas dizem isso. No fim, Getúlio viu que aquilo dava ibope e começou a explorar nos seus discursos. Quando ele dizia: “Trabalhadores do Brasil!... Aquilo vinha abaixo, o povão ficava maluco, alucinado!

A. L.- E em Goiás, o que pessoas apreciavam no Getúlio? Porque em Goiás não tinha essa vida urbana, o trabalhador operário.

C. S.- Goiânia era uma capitania hereditária dos Borges.

A. L.- E eles eram getulistas?

C. S.- Pedro Ludovico era da família Teixeira, mas era genro do velho Borges. Tanto que o filho dele é o Mauro Borges. Mas Getúlio fez a política... Porque era uma briga centenária entre as duas famílias que dominavam o estado: os Borges e os Caiados. Na Revolução de 1930, os Caiados ficaram do lado de Washington Luís, com a República Velha, e os Borges ficaram do lado da Aliança Liberal, que era Minas, Rio Grande e Paraíba, quando fizeram a revolução. Quando Getúlio subiu, os Caiados não tiveram mais vez.

A. L.- E com a queda do Getúlio, em 1945?

C. S.- A queda não significou nada, porque Getúlio caiu por um golpe de Estado. Pelo povo, ele não teria caído.

A. L.- Mas os Borges foram afetados?

C. S.- Ah, foram! Foram afetados, sim. Mauro Borges, que atualmente é o chefe do clã, teve... Foram afetados, mas continuaram na política.

A. L.- E provavelmente os Caiados foram formar a UDN, não é? Porque era a tendência regional: os antigetulistas iam para a UDN.

C. S.- Na minha família, no interior de Minas, todo udenista era bandido, sabe? Eu vivia em um grande centro, então, era udenista. Quer dizer, não era, eu me sentia melhor com o pessoal da UDN. Meu pai ficava para morrer! Ele era do PSD tradicional, que era do Getúlio. E o Getúlio criou o PTB. Então, realmente, ele tinha uma penetração popular fantástica! Pelo povo, ele jamais teria caído.

T. M. - O senhor mencionou Lindolfo Collor. Ele foi diretor da Sul América?

C. S.- Foi, não sei precisar por quanto tempo. Ele era jornalista e entrou, primeiro, como diretor da revista. Isso é uma coisa muito importante: a primeira revista de tiragem nacional que houve no Brasil foi a revista *Sul América*, que era um órgão de uma empresa e que se expandiu além disso. Era disputada. Era a grande revista! Ela antecedeu a *O Cruzeiro*, depois à *Manchete* e, atualmente, à *Veja*, talvez. E o Collor foi levado para lá para ser diretor dessa revista. Depois foi feito diretor da Satma. Não acharam que ele tinha muito gabarito para ser diretor da Salic, a Sul América Vida, que era aquela grande empresa... Ele nunca foi diretor da Salic; foi diretor da revista que pertencia à Salic e, depois, diretor da Satma.

A. L.- Mas ele pegou essa parte de crescimento da Satma?

C. S.- Não. A participação dele ... Na década de 40, ele ainda era diretor. Até contam uma história muito engraçada. Porque ele se exilou em Paris, e todo mês a Sul América pagava os honorários dele em Paris. E Getúlio soube disso. Um dia, num coquetel, Getúlio interpelou o sr. Larragoiti: “Sr. Antônio! Estou sabendo que você todo mês manda os honorários do meu desafeto para Paris.” – o próprio sr. Larragoiti me contou isso. E o Larragoiti ficou sem saber como responder ao presidente. Aí, a dona Rosalina, que era a segunda mulher do sr. Larragoiti, uma mulher brilhante, disse: “Mas senhor presidente! A culpa é sua. Traga-o para cá que nós o pagaremos aqui.” E Getúlio: “Não, não! Continuem a pagar lá mesmo.” [risos] Dona Rosalina era brilhante! Era uma mulher fantástica! Exceção, mesmo.

A. L.- Bom, o senhor estava no Rio Grande do Sul e se casou no Rio de Janeiro.

C. S.- Casei-me no Rio de Janeiro, voltei para o Rio Grande do Sul, onde nasceu minha única filha, em um hospital alemão. E ficamos lá. Mas houve uma pressão muito grande do meu sogro, bom português, querendo a filha de volta, me convidando para trabalhar com ele no Rio. E eu dizia: “Eu lhe prometo que eu vou para o Rio, eu quero ir para o Rio de Janeiro. Quando eu saí da minha cidade no interior de Minas, meu destino era o Rio de Janeiro; só que estou dando voltas porque não deu para ir direto. Mas o meu destino é o Rio de Janeiro. Agora, trabalhar com o senhor, não! Não dá certo, a gente se dá tão bem, a gente vai brigar...”

Aí, um grupo de São Paulo organizou uma companhia de seguros no Rio chamada Pátria – existe até hoje –, e o Mário Eugênio, que era o chefe desse grupo – era um deputado ademarista, chegou a ser o deputado mais votado do Brasil – e era uma figura muito boa, me convidou para ser o gerente da sucursal do Rio de Janeiro. E eu vim.

A. L.- O senhor deixou a Minas-Brasil e foi para a Pátria.

C. S.- Fui para a Pátria, no Rio. Mas quando cheguei ao Rio, verifiquei que o grupo não tinha competência financeira para o projeto a que se pretendia, vi que aquilo não tinha muita condição de ir para a frente. Até que eles se deram por vencidos e venderam para o Inco, o Banco Indústria e Comércio de Santa Catarina, que queria levar a companhia para Santa Catarina ter uma companhia local – a sede era no Rio. Foi então que eu fui para Santa Catarina, fiquei cerca de seis meses lá.

A. L.- Isso foi no início da década de 50?

C. S.- Não, meados da década de 50. Organizei a companhia lá, essa coisa toda, depois, voltei. Quando voltei, os irmãos Boavista, da Companhia Boavista, que, àquela altura, era a segunda maior companhia do Brasil, depois da Sul América...

T. M. - Eu queria perguntar o que o senhor entendia por organizar? Como o senhor recrutava, treinava?

C. S.- Era um negócio muito mais primário do que é hoje. Normalmente, recrutava-se na base da indicação. Você procurava, alguém indicava, você experimentava, instruía o camarada, mandava-o eventualmente ao Rio de Janeiro, dependendo do cargo que ele fosse desempenhar na matriz, dava tarifa para ele ler... Não era essa folga, não! Dizia-se: “Leia isso aí!” E depois: “O que você entendeu?” E o sujeito já trabalhando, na prática. Se ele fazia besteira, mostrávamos: “Fez besteira por isso, por isso, por aquilo.” Alguns funcionários aprendiam com tremenda facilidade. Não havia todos esses métodos de treinamento que existem hoje, a coisa era muito mais direto ao ponto. E funcionava.

A. L.- O senhor foi só organizar a companhia e retornou. E a Boavista Seguros? O acordo com a Boavista foi feito antes?

C. S.- Não, foram conversas com o Boavista no Clube dos Seguradores, que naquele tempo era um clube... Café Filho era o presidente da República e almoçava lá quase todo dia. Depois, entrou em decadência, e hoje não está em decadência, está completamente descaracterizado. Mas era um clube muito bom, muito bem frequentado, a comida era muito boa, essa coisa toda.

Eu sempre almoçava lá com os irmãos Boavista, eles sempre me convidando, insistindo para eu ir para a companhia, e eu dizendo que não. Até que chegou o momento adequado, eu disse: “Agora é o momento adequado. Querem conversar para valer? Vamos conversar.” E fui para lá. Pena que tenha durado tão pouco tempo, porque foi das poucas vezes na minha vida que eu ganhei um bom dinheiro. Fui para lá com um

contrato magnífico! Mas logo depois... A companhia ia tão bem – profetizava-se que ia ultrapassar a Sul América –, o sucesso era tão grande que os irmãos começaram a ter ciúmes um do outro e brigaram. Eu tinha três posições para escolher: ou tomava o partido do Roberto ou do Paulo, ou tomava o meu partido – o que deveria ter feito. Mas acabei fazendo outra “garrinchada”: quando senti que o Paulo ia ser o perdedor, tomei o partido dele. Eu era amigo dos dois, mas eu achei que devia ficar com o Paulo.

T. M. - É tão difícil obter informações sobre essas pessoas... Eles eram descendentes diretos do Alberto Teixeira Boavista?

C. S.- Eram filhos. Roberto era mais velho, e o Paulo, o segundo. Eram só dois filhos. E o Paulo Boavista teve só três filhas: Filipa, Elizabeth e Maria Amália. A viúva dele, Elisabeth, é viva, mora na rua Mundo Novo em uma casa vermelha da época do Império, uma casa linda! Vocês devem conhecer. Quem mora no Rio, obrigatoriamente, já passou pela rua Mundo Novo, e quem passa pela rua do Mundo Novo tem que se extasiar com aquela casa. Uma rua pequena, estreita, com poucas casas.

T. M. - E Alexandrino Moscoso Boavista? O senhor sabe qual a relação familiar dele com...?

C. S.- Paulo falava tanto nessa pessoa... É primo deles... Esse camarada é médico?

T. M. - Não sei.

C. S.- Tem um outro, que é médico... Não é Alexandrino, não. As filhas do Paulo não saberão nada a respeito disso. O Marcelo, que era o primo deles com quem eu me dava, morreu. E o João, filho dele, já me telefonou para saber coisas da família, quer dizer... Não sei quem poderia... O Jaime Francisco... Não sei.

A.L. - Eles continuaram mantendo posições como acionistas dentro do Banco Boavista?

C. S.- Não. Quando eles morreram, praticamente, já não tinham mais ações. O Alberto foi fundador da Casa Bancária Boavista, que depois se associou aos Guinle, dando origem ao Banco Boavista. E os Paula Machado herdaram aquilo como sobrinhos do dr. Guilherme Guinle. O Roberto chegou a ser membro do conselho do Banco Boavista, mas, quando morreu, já não tinha mais nada, nem com a Companhia Boavista, que ele havia vendido para o Braga.¹

T. M. - Quando ocorreu a venda?

C. S.- Sei lá... Nos anos 60, talvez, depois da revolução de 1964. Não sei com precisão, mas isso não será difícil pesquisar.

A. L.- Essa divisão entre o Paulo e o Roberto Boavista fez com que o Roberto ficasse com a Boavista Seguros e o Paulo, com a Sol?

C. S.- Não. A Sol foi fundada pelo Paulo e por mim. Eu era um sócio pequeno, não tinha capital. Mesmo assim era o segundo acionista: o Paulo com 60% e eu com 7%, qualquer coisa assim. Aí, eu fui para São Paulo, dirigi a Sol em São Paulo... A Sol era a minha companhia. Fiquei lá muito tempo, de 1957 até 1973. E só deixei a Sol...

A. L.- ... Para ir para a Sul América.

C. S.- ... quando as companhias começaram a se juntar aos grandes bancos e o Paulo não quis.

¹ Antônio de Almeida Braga.

A. L.- Vamos voltar um pouco para quando o senhor chegou ao Rio e o seu contato com pessoas do mercado de seguros, no Clube dos Seguradores. Era um clube de refeições, de encontros? Não era associativo para a defesa de interesses?

C. S.- Não defendia interesses, era um clube social. Era um clube de almoço, basicamente, reunião, de encontro. Isso me fez lembrar... Quando cheguei no Rio de Janeiro, não conhecia ninguém, e estava trabalhando em uma companhia que não tinha competência econômico-financeira para tocar seu projeto. Era um pessoal cheio de boas intenções, mas que não ia dar conta da coisa. Eu estava mal, não é? E o Clube dos Seguradores havia sido recém-criado.

A.L. - Quando foi isso?

C. S. - Em 1951. Então, comecei a freqüentar o Clube dos Seguradores, para conhecer gente, me fazer notar, essa coisa toda.

A.L. - A mesma história de Goiás, de sentar numa mesinha e procurar as pessoas.

C. S. - Exatamente. Meu sogro e minha mulher riam muito de mim. Porque eu comentava em casa: “Estou procurando um lugar para poder sair, deixar a Pátria, porque é um barco que não tem sentido. E eu não conheço ninguém aqui no ramo de seguros.” Minha mulher dizia: “Freqüente o clube que quiser. O dinheiro é seu, é você quem trabalha...” – era um pouco caro para mim, um pouco caro. “Mas eu nunca vi ninguém arranjar emprego em clube.” Meu sogro era um sujeito muito inteligente, mas antiquado, e minha mulher também era antiquada. E eu era um rapaz moderno! Como hoje estou antiquado, não sei mais nada, mas naquele tempo eu era assim... Dizia: “Minha mulher, vocês não sabem de nada. Modernamente, a gente encontra bons lugares é nos clubes.”

E logo logo comecei a receber propostas do Paulo Boavista, do Roberto... Um dia, os dois me convidaram para almoçar e me deram uma prensa... E eu, negociando. Não só porque queria fazer um bom contrato com eles, mas porque não me mostrava pronto para largar a Pátria, assim, de uma hora para outra. E aí houve uma cena, porque a Atlântica, que é a atual Bradesco, começou a me procurar também, através do Mariano Badene, que era o principal executivo. O Boavista e eles brigaram por minha causa.

A. L.- O senhor foi conhecendo o mercado de seguros no clube? Quer dizer, o clube realmente funcionava como contato entre as pessoas e também para troca de informações sobre o mercado, não?

C. S.- Exatamente.

A. L.- Ali o senhor sabia quem estava bem, quem não estava bem...

C. S.- Sim. E uma coisa muito curiosa: o clube funcionava muito bem, porque tinha uma finalidade muito boa, e outros clubes menores foram criados, como o “Clube da Bolinha”, que existe até hoje, com outras finalidades. Porque, para fugir do IRB, as companhias sentiram necessidade de se apoiarem umas nas outras, de trocarem negócios, de fazerem um co-seguro, para fugir do resseguro. Então, era preciso ter uma ligação muito boa com as seguradoras, havia necessidade imperiosa de os seguradores se confraternizarem, se conhecerem, se encontrarem.

A. L.- Para depois se associarem, não é?

C. S.- Não para se associarem, para trocar negócios, através do co-seguro. Então, o clube teve um papel muito importante. E outros clubes menores que existiram, menos constituídos formalmente.

A. L.- Quais seriam?

C. S.- O “Clube da Bolinha”, tinha um outro que se chamava “Só Sai”, parodiando o *society*, do Ibrahim Sued, que estava começando...

A. L.- Década de 50. O *high society*, alta sociedade, *café society*.

C. S.- Exatamente, *café society*. O clube era “Só Sai”. Tinha uma conotação: quando o sujeito dava seguros e não recebia de volta, então, era o “só sai”. Era um clube do “só sai”.

[FINAL DA FITA 1-B]

C. S. - E eu tentando encontrar os que precisava encontrar, para ficar em contato e pedir reciprocidade de negócio. Eram basicamente esses dois. O “Clube da Bolinha” existe no Brasil até hoje, no Rio, em São Paulo, Porto Alegre, Curitiba, com finalidades diferentes, muito mais de confraternização. Eu fui sócio do clube no Rio, mas não vou mais lá, não conheço mais ninguém.

T. M. - E é um clube freqüentado por pessoas do ramo de seguros?

C. S. - Somente.

T. M. - Mas havia outros clubes que os empresários freqüentavam. Por exemplo, o Jockey, na avenida Rio Branco.

C. S. - Sim, porém, muito mais o empresário do que o executivo ou o técnico de seguros.

T. M. - Havia essa diferença?

C. S. - Havia. Como há, não é? O Jockey Club era freqüentado, sim, pelos empresários, pelo presidente, pelo diretor, pelos acionistas. O pessoal da operação freqüentava o Clube dos Seguradores e esses outros clubes menores que eles mesmos organizavam. Houve uma figura muito interessante no mercado, que era o Egas Santiago.

T. M. - Pertenceu ao IRB.

C. S. - Foi conselheiro técnico do IRB, foi meu companheiro. Estivemos lá, eu, dez anos, e ele, 27 anos, algo assim. Foi quem criou o “Só Sai” e ajudou a criar o “Bolinha”, do qual foi grande incentivador.

A. L. - Esses clubes também existem em São Paulo?

C. S. - O “Bolinha” existe ainda hoje, e o dos Seguradores existia, mas teve vida efêmera, não deu certo.

A. L. - Mas se mantém no Rio de Janeiro. Onde fica?

C. S. - Mantém-se até hoje e fica na Senador Dantas, esquina de Evaristo da Veiga – na cobertura.

A. L. - O senhor teve uma iniciação no sindicato do Rio Grande do Sul e depois chegou a ser presidente do Sindicato dos Seguradores do Rio de Janeiro. Poderia falar um pouco sobre isso?

C. S. - Eu comecei nas comissões técnicas de seguro, porque os sindicatos tinham comissões técnicas que estudavam os processos e os encaminhavam ao IRB e ao Departamento Nacional de Seguros Privados, que antecedeu a Susep. Era um trabalho

extra e não remunerado que a pessoa tinha quando ia para essas comissões técnicas do sindicato. E eu fiz parte de comissões técnicas no Rio Grande. Quando vim para o Rio de Janeiro, procurei mostrar aos dirigentes do sindicato que gostaria de colaborar, então, fui para as comissões técnicas do sindicato do Rio. A mais importante era a de incêndio. Não havia comissão técnica de acidentes de trabalho, e fui convidado para pertencer à de incêndio. No IRB, existiam comissões idênticas: Comissão Permanente de Incêndio, Comissão Permanente de Acidentes Pessoais e, assim, para cada ramo.

[INTERRUPÇÃO DE FITA]

C. S. - Então, comecei a fazer parte das comissões técnicas no sindicato e, posteriormente, das comissões permanentes do IRB, que eram correspondente às do sindicato, porém, num grau mais elevado. A comissão técnica do sindicato examinava os processos, dava o parecer e os encaminhava com as soluções, para fazer tarifações especiais, por exemplo, ou para concessões de apólices ajustáveis etc. E era o Departamento Nacional de Seguros Privados que concedia o pedido. Mas, como não ia misturar aquilo tudo, os processos eram filtrados, primeiro, pelo sindicato, depois, pela Federação, quando esta passou a existir, em 1951, depois ia para as comissões permanentes do IRB, e só então eram encaminhados para o DNPC. E o pedido era acolhido ou não. Raramente um processo seguia essa tramitação e era contrariado lá em cima, porque estava superfiltrado. Acontecia, mas era raro.

T. M. - Existiu por um período muito longo do Departamento Nacional um cargo de inspetor técnico, que foi assumido por Horácio Cantanhede de Almeida. Como era a relação do mercado segurador com esse órgão do governo?

C. S. - Esse Horácio Cantanhede de Almeida eu não tenho a menor idéia de quem é.

T. M. - É da linhagem dos Cantanhede, um engenheiro.

C. S. - O diretor de lá, dr. Amílcar Santos, esse foi muito importante. Não gostava de mim, nem eu dele, mas foi muito importante na época. Agora, esse Horácio Cantanhede de Almeida... eu nunca vi. Ele tinha uma função subordinada ao Amílcar, não? Porque eu via as pessoas, as eminências pardas do Amílcar, e jamais vi esse Horácio Cantanhede de Almeida, de maneira alguma, nem esse Lourival Azevedo Soares. Mas isso não quer dizer muito, porque toda a vida eu fui entranhadamente da iniciativa privada. Esse negócio de Susep e DNSPC, eu freqüentava porque era obrigado, mas nunca tive um relacionamento estreito. A não ser mais tarde. Mesmo porque esse Amílcar me detestava, achava que eu era espírito-de-porco. E era mesmo, sabe? O Mendonça poderá dizer isso a vocês. Agora, os ministros, lembro-me de todos: Osório Figueiredo, Honório Monteiro, Marcial Dias Pequeno, que depois foi presidente do IRB, Danton Coelho, Segadas Viana, João Goulart, Hugo de Faria... O Paulo Egídio Martins foi o criador da Susep.

T. M. - Eu só queria saber se havia uma relação com o responsável técnico, se vocês trocavam informações. O senhor está dizendo que não.

C. S. - É... Isso era muito teórico. O DNSPC era um órgão público que regulava o mercado.

A. L. - Era um órgão mais político.

C. S. - Um órgão que foi ficando obsoleto com o passar do tempo.

A. L. - O que significava que o mercado acabava tendo força. Se o órgão não é forte, é o mercado que fala. Então, no sindicato, o senhor fez parte da comissão técnica de incêndio...

C. S. - Depois fiz parte da comissão na Federação e, depois, no IRB.

A. L. - E como chegou a presidente do sindicato?

C. S. - Depois que fui presidente da Federação foi que houve um movimento para eu assumir a presidência do sindicato.

A. L. - Não foi primeiro do sindicato e depois da Federação?

C. S. - Não. O natural teria sido isso, assumir a presidência do sindicato para, no período seguinte, reassumir a presidência da Federação. Mas aí a política mudou...

A. L. - O senhor ficou na Fenaseg de 1980 a 1983 e foi para o Sindicato em seguida?

C. S. - Acho que sim, de 1983 a 1986.

A. L. - Quer dizer que o senhor primeiro foi para Fenaseg e, depois, para o sindicato.

C. S. - É. E depois fui para a Fides.

A. L. - Aliás, a trajetória é Conselho do IRB, Fenaseg, depois, Sindicato dos Seguradores. Quer dizer que, até a Fenaseg, o senhor estava em comissões técnicas do sindicato, não havia assumido nenhuma posição...

C. S. - Eu ocupei uma diretoria. Na época da Companhia Boavista, em 1955, fui eleito diretor-secretário do sindicato.

A. L. - Algum ramo especial?

C. S. - Não havia um ramo especial. O sindicato abrangia tudo.

A. L. - Então chegamos à Sul América, em 1973.

[INTERRUPÇÃO DE FITA]

C. S. - Realmente, a lei básica que regia o mercado segurador era o Decreto-Lei nº 2.063, de 1940, que já estava superado em muitos pontos, precisando de uma reformulação. E a revolução de 1964 pretendia redimir o país de todos seus atrasos, o que não fez. Na área de seguros, foram nomeados o dr. Thales de Campos – que surgiu como gênio, e na realidade os gênios praticamente não existem – como presidente do IRB e o dr. Raul Silveira, que era do Banco do Brasil, para o Departamento Nacional de Seguros Privados.

Dr. Thales José de Campos foi quem fez a reformulação. Ele e o dr. Raul ficaram incumbidos pelo governo de fazer a reformulação. E fizeram uma reformulação que funcionou, porque, realmente, o modelo estava obsoleto. O 2.063 é um diploma legal da maior envergadura e da maior competência, mas estava envelhecido, precisando de reformulação.

A. L. - E quem foi o formulador? O próprio João Carlos Vital, o de 1939-1940?

C. S. - Não. Dr. Vital terá tido a sua influência também, mas não foi ele. Foi o ministro Agamenon Magalhães, o dr. Edmundo Perry, que antecedeu o Amílcar Santos e era uma gente muito boa de cabeça.

O célebre bacharelismo tão criticado no Brasil pelo menos produzia leis bem-feitas. Depois disso, é cada lei que Deus me livre! E esse Decreto-Lei n° 73 foi exatamente uma queda de braço permanente entre o Thales de Campos e o Raul Silveira. Se não me engano, o ministro era o Paulo Egídio Martins.

A. L. - Paulo Egídio era ministro da Indústria e Comércio.

T. M. - Mas Thales de Campos ficou muito pouco tempo à frente do IRB, não mais do que um ano.

C. S. - Foi suficiente para fazer essa reforma. Depois, foi para a Sul América, como diretor. Quando ele era presidente do IRB, eu rompi com ele, porque ele fazia marolas artificiais para justificar medidas que queria tomar. Ele conversava muito comigo, trocava impressões, marcava encontros secretos no sábado, no domingo... Conversava com muitos, não só comigo. Ele era presidente do IRB e eu estava na Sol, companhia pequena... Mas quando vi que era um brincalhão, fui lá e lhe disse: “Vim aqui para romper o diálogo com você, porque, com gente como você, não adianta conversar.” E depois falei com o Paulo Boavista:² “Paulo, peço a minha demissão. Acabei de romper com o presidente do IRB.” Ele: “Você fez uma loucura! Mas estou inteiramente solidário com você. Era isso mesmo que esse camarada precisava ouvir.”

Com todo o poder na mão, o poder da revolução de 1964, eles podiam ter feito uma reformulação completa. Fizeram uma coisa pequena. Uma coisa que introduziram através do 73 e que deu certo foi a cobrança bancária. Thales de Campos pegou o peão na unha e implantou isso a duras penas, contra o poder dos corretores, que ficavam com a cobrança e com o dinheiro das companhias. E isso gerou um interesse dos bancos pelas seguradoras. Uma medida malfeita, embora aparentemente redondinha. Como eu disse, de uma maneira muito pouco ortodoxa, é querer curar diarreia costurando o intestino do cidadão. Não dá certo. Pode resolver o problema na hora. E assim foi a cobrança bancária: gerou a entrada dos bancos no mercado de seguros e a financierização dos seguros. Eles descobriram que podiam fazer do seguro um complemento do seu negócio.

A. L. - O que não acontece em outras partes do mundo, não é?

C. S. - Nas outras partes do mundo, são as companhias de seguros que têm bancos. No Brasil, são os bancos que têm companhia de seguros. De maneira que os bancos começaram a ver que, através das agências, teriam pontos de venda espalhados por todo o Brasil. O que a Sul América tinha dela, mesmo, poderiam ter, se tivessem um banco. Então, o 73 teve os pontos em que modernizou, não há dúvida, mas modernizou pequenamente, não de uma maneira grandiosa.

A. L. - E como o Thales de Campos captava as informações do mercado se, por exemplo, ao senhor, ele pareceu não ser uma pessoa eficiente?

C. S. - Ele era eficiente, até muito eficiente, mas mal orientado.

A. L. - E ouvia muito o mercado segurador.

C. S. - Ouvia muito. Sempre em *petit comité*. Gostava de apanhar a idéia de um e apresentá-la a outro, e assim por diante.

A. L. - Então, essa reforma não obedeceu, por exemplo, a um trabalho que o sindicato ou a Fenaseg tenham feito.

² Presidente da Companhia Seguradora Sol.

C. S. - Não, ele recolheu idéias esparsas que já existiam. Por exemplo, houve um segurador, David Campista Filho – filho de David Campista, ministro da Fazenda na Primeira República –, que lançou numa conferência de seguros a idéia da cobrança do prêmio de seguros através de letras de câmbio descontáveis em banco. Foi o primeiro, que eu saiba, a falar nesse assunto. A idéia foi sendo aprimorada daqui, dali, acolá, e José Luís de Magalhães Lins, que foi diretor do Nacional, reformulou-a e meteu-a na cabeça do Thales de Campos, que saiu com ela em campo. Realmente, foi uma medida prática, que resolveu o problema, mas não uma medida boa. As companhias viviam na penúria de dinheiro, porque as cobranças de prêmios eram demoradas e o corretor tinha prazos muito dilatados para prestar contas dos prêmios que recebiam. A cobrança bancária significou a capitalização das seguradoras, mas trouxe outras conseqüências.

T. M. - Até para os corretores?

C. S. - Ah, os corretores pularam contra a cobrança bancária! E hoje, paradoxalmente, não querem a volta, porque é chato o corretor apertar o segurado, dizer: “Ou você paga, ou não tem cobertura.” É chato! Agora, quando é a lei que diz: “Você só tem cobertura se tiver o recibo bancário que pagou...” o corretor fica cômodo para que seu cliente seja pressionado a pagar e ele receba a comissão. Então, o próprio corretor, hoje, não quer acabar com a cobrança bancária.

A. L. - Mas ele custou a aceitar.

C. S. - Ah, no princípio, custou. E a adaptação foi muito difícil, muito penosa, porque os corretores estavam endividadíssimos com as companhias. O 73 significou uma modernização, sim, mas acho que deficiente.

A. L. - A Fenaseg e os principais sindicatos de seguradoras gostaram da medida ou fizeram críticas? Como se colocaram o mercado segurador e suas entidades representativas com relação ao Decreto-Lei nº 73?

C. S. - Bom... Houve de tudo, quem defendesse, quem gostasse, quem não gostasse, quem gostasse mais, quem gostasse menos... Porque as autoridades de seguros haviam apropriado o espírito da revolução, da época: a posição contrária ao Celso da Rocha Miranda e ao dr. Ângelo Mário Cerne, que era presidente da Fenaseg. Não ouviam os órgãos constituídos. Tinham o vício de ouvir pessoas que eles achavam que mereciam credibilidade, e não falavam com outras que também mereciam, como o Celso, que tinha uma grande contribuição a dar. Não falavam porque eram *persona non grata*. O do sorteio de seguros de bens do governo, que o 73 introduziu, foi um erro de todo tamanho! E um erro que dura há 30 anos.

A. L. - Poderia explicar um pouco mais essa questão?

C. S. - Anteriormente, as empresas estatais e o governo, quando precisavam fazer um seguro, procuravam uma companhia ou faziam uma concorrência, uma tomada de preços. Sob a argumentação de que havia corrupção nisso – quando o governo comprava navios, aviões, não havia corrupção? –, o 73 estabeleceu que o ideal seria que fosse constituído um sorteio em que cada empresa estatal, em que cada órgão do governo que quisesse fazer um seguro encaminhasse a escolha da seguradora para um sorteio pelo IRB. Por esse sorteio, se faria a escolha da companhia ou das companhias que iriam deter aquele seguro pelo período de dois anos – depois passou para quatro, com dois mais dois. Essa lei dura até hoje, muito furada por vários acórdãos e decisões judiciais aqui, ali e acolá. Por exemplo, a entidade que foi criada como privada e só

depois passou a pública não está sujeita a sorteio. São as filigranas jurídicas, não é? Mas a verdade é que a lei ainda existe.

No princípio, funcionava a duras penas. Acabaram com a Ajax, que dava uma assistência fantástica ao Banco do Brasil e que de fato tinha, como já dissemos, quase um monopólio. Que quebrassem o monopólio, mas incentivassem a criação de outras empresas parecidas com a Ajax, para fazer competição com ela! O Banco do Brasil é do governo, o governo tinha a faca e o queijo na mão, não precisava fazer essa parafernália, só para atingir, inclusive e principalmente, o dr.Celso da Rocha Miranda.

A. L. - E a relação entre IRB e Susep? O senhor disse que, antes da criação da Susep, a relação entre o IRB e Departamento Nacional de Seguros Privados era uma relação em que o IRB tinha a posição principal, porque o Departamento estava obsoleto.

C. S. - O Departamento não tinha dinheiro, não tinha verbas do governo e, portanto, não podia ter a estrutura de que precisava.

A. L. - E com a criação da Susep, como ficou a relação dela com o IRB?

C. S. - Mudou bastante.

A. L. - Mas era um momento de muita regulamentação na área de seguros, então, a Susep teve uma certa importância, não?

C. S. - A Susep foi a modernização do DNSPC. Modernização pequena, já falei disso, que poderia ter sido feita uma coisa muito maior, mas, de qualquer maneira, significou um avanço. O próprio presidente da República pedia ao presidente do IRB que indicasse o superintendente da Susep. Houve caso de o presidente do IRB indicar um funcionário do IRB, funcionário subordinado a ele, como superintendente da Susep.

T. M. - O senhor está dizendo, então, que o IRB tinha um quadro de funcionários qualificado, e que a Susep e mesmo o DNSPC não tinham. Pelo que pude ver no Departamento de Pessoal da Susep, os antigos funcionários do DNSPC aposentaram-se pela Susep. Ou seja, as mesmas pessoas continuaram trabalhando.

C. S. - Alguns até amigos meus.

A. L. - O momento em que o senhor chegou ao Conselho Técnico do IRB foi de grande reformulação do mercado de seguros. Foi quando o seguro de automóvel tornou-se importante – porque na década de 60 o automóvel tornou-se, realmente, um bem segurável – e se assistiu às fusões das empresas seguradoras entre si e com os bancos.

C. S. - Isso foi uma parte positiva dessa gente, do Thales e do Raul Silveira. E a grande figura que implementou essa política de fusões e incorporações foi o chefe do gabinete do Décio Veiga, Renato Araújo.

T. M. - Não se costuma pensar muito no chefe do gabinete como sendo uma pessoa importante.

C. S. - E não é! Agora, o Renato Araújo era realmente o motor do processo. O Décio é uma pessoa muito inteligente, e provou isso ao nomear o Renato. Renato Araújo foi uma das pessoas mais fantásticas como implementador de idéias que eu já vi até hoje. Ele era um monstro! Dizia: “Eu sou uma equipe.” E era verdade: era mesmo. Trabalhava quase sozinho.

T. M. - Mas havia até militares na organização.

A. L. - Outra coisa também característica desse momento foi a penetração dos militares nessas entidades, no IRB, na Susep.

C. S. - Em toda parte. Cada empresa pública ou privada procurava ter o seu leão-de-chácara.

A. L. - E depois, na época em que o senhor estava no IRB, criou-se até uma agência de informação dentro da Susep. A Susep teve uma agência de informação, de 1971 a 1974.

T. M. - No organograma, aparecem explicitamente dois militares com patente de major: um era assessor de segurança e informação, e o outro, coordenador de liquidações.

C. S. - Não estou sabendo disso. Qual era o nome deles?

A. L. - O senhor nem sabia que eles estavam lá, não é? Era o período Médici, os “anos de chumbo”.

T. M. - No do Geisel, não houve mais. Em 1974, os cargos deixaram de existir.

A. L. - Essas agências de informação dentro do governo começaram a ser desativadas.

C. S. - Na sua lista de superintendentes da Susep, consta o Rafael Ribeiro do Vale como cargo político. Mas ele foi oriundo do mercado segurador. Era da Companhia São Paulo de Seguros, que depois foi vendida. A família dele era acionista tradicional dessa empresa. O Alfeu não se originou do IRB; Alfeu era do Banco do Brasil.

T. M. - Não obtivemos informações precisas sobre todos os ex-superintendentes na Susep.

C. S. - Aquilo não funcionou desde sempre. Na lista, diz: Décio Vieira Veiga, interferência militar. Décio Vieira Veiga era funcionário do IRB e foi indicado pelo José Lopes, que era o presidente do IRB. O Luís Filipe Denucci Martins era de origem ou do Banco do Brasil, ou do Banco Central; quase posso jurar que era ser Banco do Brasil. Isso é tão fácil saber... Atualmente, ele é presidente da companhia de seguros do Banco do Brasil e, no momento, é uma pessoa muito em evidência em seguros.

[FINAL DA FITA 2-A]

A. L. - Retornando a questão dos setores, o automóvel tornou-se um seguro importante...

C. S. - Começou a ser um seguro importante em 60. Mas acho que só mesmo em 70 ou 80 foi que adquiriu o primeiro lugar no *ranking* dos ramos.

A. L.: Inclusive na Sul América, hoje, tem uma área de autos. Quer dizer, até definiu os setores: auto e não-auto. Mas, nessa época da reformulação, automóvel não era uma área...

C. S. - Previa-se que viria a ser importante, porque em todos outros países era. Sabíamos que, com a industrialização, ia se tornar a principal carteira, embora muitos duvidassem que isso acontecesse. Mas aconteceu, realmente, como era o caminho natural.

A. L. - E a questão da grande mudança do mercado segurador, com as fusões das empresas e os bancos? O senhor disse, inclusive, que percebeu que essa tendência ia acontecer e acabou saindo da Sol. Foi uma das razões.

C. S. - Quando eu saí, já estava acontecendo. Ainda tentei fazer uma fusão – isso foi coisa pessoal – com uma companhia americana, para não sair da Sol, porque a Sol era minha cria, afinal de contas. Esse negócio chegou a ser fechado, mas, na hora de assinar, o Paulo Boavista mudou as condições, como controlador acionário, e o negócio gorou. Foi aí que eu resolvi deixá-lo e ir para a Sul América. Já me convidavam e eu recusava... resolvi aceitar o convite da Sul América, em 1973.

A. L. - Mas de 1966 – ano do Decreto nº 73 – a 1973, já começou a haver uma certa movimentação de bancos se aproximando, não?

C. S. - Já estava em plena efervescência. Em 1972, a Sul América se associou ao Bradesco. Pensei: “Bom, se até a Sul América está procurando um banco para se apoiar, não vai ser a Sol que conseguirá se manter sozinha. A Sol vai desaparecer. E eu não quero que ela desapareça comigo aqui.” E aí tentei fazer a tal associação com os americanos. Que fiz. Na hora da assinatura, os americanos vieram de Nova York... O Paulo era muito inteligente, mas completamente imprevisível. Então, decidi aceitar o convite da Sul América e fui para lá.

Quando se história antiga, tem-se a impressão de que, quando morreu o último egípcio, apareceu o primeiro grego. E não é assim. A gente sabe que não é assim. É um processo.

A. L. - Então, vamos para a sua vida associativa, primeiro no IRB, depois, na Fenaseg.

C. S. - O conselheiro do IRB era eleito pelo mercado. O Conselho Técnico era eleito, em 50%, pelas companhias de seguros.

A. L. - E como foi a eleição em 1970? O senhor ainda estava na Sol...

C. S. - Eu concorri em 1969, com mandato de 1970 a 1972, e, para surpresa geral, fui eleito primeiro suplente, quando todos achavam que eu seria terceiro suplente. Na eleição seguinte, em 1972, fui o segundo mais votado. Foi então que eu fui para a Sul América. Fizeram uma série de fofocas, inclusive nos jornais, dizendo que eu não me elegeria de novo, porque vinha sendo eleito com o voto das pequenas e havia abandonado as pequenas e ido para a grande, mas eu me elegi. De fato, foi a eleição mais penosa que tive. Foi a única vez que eu fui eleito em terceiro lugar como efetivo, como terceiro conselheiro. Naquele tempo, o conselheiro tinha a precedência pelo número de votos: primeiro, segundo, terceiro. E eu fui o o terceiro dessa vez, depois fui o segundo, depois, o primeiro. Sempre fui eleito pelas companhias de seguros, pequenas ou grandes.

A. L. - E por que eram eleições tão disputadas? Ser membro de um conselho técnico dá poder, dar *status*? Por que a disputa?

C. S. - O Decreto-Lei nº 73, entre os grandes erros que introduziu, mudou o *status* do Conselho. Era o Conselho que administrava o IRB. O presidente do IRB era presidente do Conselho, e era um voto. Sua única vantagem sobre os demais conselheiros era que ele tinha o voto de Minerva. E o Conselho, então, não só era bem remunerado – o que estava errado, precisava de ser corrigido –, como tinha muito poder.

A. L. - Era ele que tomava as decisões. Era uma espécie de Congresso, não?

C. S. - Exatamente. Era um parlamentarismo, modelo esse que fez a grandeza do IRB. O IRB começou a entrar em decadência depois que fizeram as modificações com o Decreto nº 73 e as leis seguintes. Porque não foi só o 73.

A. L. - Houve outros decretos regulamentando, um deles de 1967, e, depois, uma série de transformações.

C. S. - Exatamente. De maneira que a eleição era disputadíssima. Havia apostas, havia o diabo! Quando se apuravam as eleições, eram festas, comemorações no Clube dos Seguradores...

A. L. - O Clube dos Seguradores fervia.

C. S. - Fervia. Hoje, faz-se uma eleição para o Conselho Técnico, ninguém toma conhecimento, porque o Conselho deixou de ter importância.

A. L. - Mas aquele era um momento quase que refundador do IRB, não? E o senhor estava lá.

C. S. - Exatamente.

A. L. - O seu período coincidiu exatamente com o do José Lopes de Oliveira, que foi o presidente que mais tempo ficou no IRB, num momento importantíssimo. Foi pura coincidência?

C. S. - Pura coincidência. Eu o conheci lá. Quando fui eleito conselheiro, ele ainda não era presidente. Tornou-se presidente meses depois.

A. L. - E o senhor se dava muito bem com ele?

C. S. - É meu amigo pessoal até hoje. Uma vez ou outra almoçamos juntos.

A. L. - E como ele chegou no IRB?

C. S. - Por indicação de uma pessoa, um coronel da Casa Militar do Castelo Branco.

A. L. - Não, aí já era o Médici.

C. S. - Médici! Foi um coronel da Casa Militar que o indicou. Não me lembro o nome dele, mas, se for importante, telefone para o José Lopes. O José Lopes é uma pessoa boa de vocês ouvirem.

A. L. - Vamos ouvi-lo. Ficar dez anos no IRB e não ser entrevistado!?

C. S. - Mas ele entrou depois de mim e saiu... Eu saí em 31 de dezembro de 1979.

T. M. - José Lopes de Oliveira entrou no dia 21 de janeiro de 1970 e saiu no dia 19 de março de 1979.

A. L. - Então, ele entrou na época da Junta.

C. S. - Eu ainda fui conselheiro com o Albrecht.³ Por pouco tempo, mas fui: de março a dezembro de 1979.

A. L. - Então, José Lopes foi nomeado por um militar. Quando ele entrou, o senhor já estava eleito, houve uma certa desconfiança dos conselheiros em relação a uma pessoa que foi indicada por militares?

³ Ernesto Albrecht, presidente do IRB de março de 1979 a março de 1985.

C. S. - Não. Todo mundo era indicado por militares, na ocasião, de maneira que... Mas o José Lopes fez uma administração muito boa e foi bem considerado por todo mundo, inclusive pelos conselheiros.

A. L. - Tanto que ficou tanto tempo, não é? Pegou a saída do Médici...

T. M. - E o senhor pegou um pouquinho o Conselho Técnico de Carlos Eduardo Camargo Aranha, o antecessor do José Lopes.

C. S. - Não. Carlos Eduardo Camargo Aranha havia sido demitido, não estava mais na presidência. Quando entrei, quem estava respondendo pela presidência era o vice-presidente, Marcial Dias Pequeno, se não me engano – Marcial foi presidente e, depois, vice-presidente.

A. L. - Nos dados levantamos, consta que, em 1971, o senhor era suplente do Conselho Técnico e, de 1972 a 1979 tornou-se membro efetivo.

C. S. - Foi isso mesmo. Porque na minha primeira eleição eu fui o quarto mais votado, e o quarto mais votado é o primeiro suplente.

A. L. - Mas o senhor participava das reuniões?

C. S. - Participava, mas não tinha direito a voto. A não ser que estivesse substituindo o efetivo. E em 1972, eu me elegi como o segundo mais votado.

A. L. - E que tipo de decisões são tomadas no IRB? Só ligadas a resseguro? Porque o IRB não é um órgão formulador de decisões.

C. S. - Não é, mas é. Em matéria de resseguros, é. Em matéria de seguros, cansou de fazer projetos, mandá-los para a Susep já todos feitinhos, e a Susep só homologava. De maneira que, durante muitos anos, mais do que a própria Susep, o IRB foi o condutor do mercado segurador brasileiro.

A. L. - E todo o Conselho Técnico é do mercado de seguros?

C. S. - Não. É composto por três membros nomeados pelo presidente da República e três eleitos pelo mercado. Antigamente, o presidente da República nomeava o presidente do IRB e mais dois conselheiros, além de três suplentes. E o mercado elegia três efetivos e três suplentes.

A. L. - O que o senhor destacaria nesse seu período no IRB de 1970 a 1979? Foi um momento importante? Houve mudanças entre o período Médici, que foi até final de 1973, e o período Geisel?

C. S. - José Lopes introduziu uma grande mudança na comercialização do resseguro com o mercado exterior. As administrações anteriores do IRB foram muito pouco ousadas, muito provincianas no trato das negociações dos excedentes brasileiros com os grandes resseguradores internacionais. O presidente do IRB, com seus assessores, saía para Londres, para negociar lá, e quase sempre renovava aquilo com condições impostas. José Lopes fez uma carnificina nesse negócio: “Primeiro, tem que vir ao Brasil para negociar!” Então, os gringos passaram a vir aqui no mês maio. Até hoje acho que é assim. E aí, ele dizia: “Não, não pago. Se você não quer fazer, vamos cancelar o seu contrato.” Quer dizer, começou a negociar duramente.

A. L. - Foi como se o mercado segurador brasileiro começasse a ter uma voz fora do Brasil.

C. S. - José Lopes criou um escritório do IRB em Londres, o que até estava certo. Mas a operação acabou, por não ter sido feliz.

A. L. - Foi uma falha.

C. S. - Porque quando se faz uma coisa... No caso do José Lopes, ele dinamizou, mudou toda a estrutura de negociação com os resseguradores internacionais. Mas as administrações, por melhores que sejam, sempre têm os seus pontos menos positivos.

T. M. - Na próxima sessão, eu gostaria que o senhor falasse, se possível, no período de José Lopes de Oliveira e da criação de uma seguradora em Nova York. Que função justificava a existência dessa agência, lastreada por capitais de seguradoras brasileiras?

C. S. - A idéia era fazer uma companhia brasileira no mercado americano, era ter presença brasileira no mercado americano, exatamente já sentindo a decadência de Londres como o maior centro internacional de resseguro. Que ainda é um centro importantíssimo, muito mais importante que Nova York, por exemplo, mas... Ele criou essa companhia e, a meu ver, não foi feliz na escolha dos executivos que contratou para lá. Que, aliás, eram americanos. Ele tentou corrigir os defeitos de Londres, mas não conseguiu. A companhia não foi bem. E existe lá, até hoje, mas está parada, só marcando tempo.

T. M. - Em uma próxima ocasião, eu gostaria de entender exatamente, em termos práticos, que papel exercia essa agência em Nova York na intermediação do seguro.

C. S. - Eu acompanhei isso muito bem, mas não estou sabendo responder com precisão. Essa é uma pergunta para se fazer ao José Lopes. Ele vai dizer o que o motivou.

A. L. - Na próxima sessão, voltamos a falar sobre o seu período no IRB, encerramos essa parte da atividade no mercado com a Fenaseg, e depois vamos lhe pedir que faça uma avaliação geral do mercado de seguros – temas gerais e também a questão do governo e o mercado de seguros, o porquê de as grandes reformas no mercado de seguros no Brasil terem se dado na ditadura.

C. S. - Estou vendo o Cerne⁴ como presidente da Fenaseg, e eu dizendo para ele: “Cerne, precisamos reformular o 2.063, que está superado.” E ele me respondendo: “Em um regime democrático, se mexermos nessa casa de abelha, vai sair abelha por todo canto, e não vamos conseguir pôr as abelhas dentro da casa outra vez. Então, vai sair não aquilo que nós queremos, mas algo completamente fora das nossas expectativas.” Quer dizer, é muito medo da democracia.

T. M. - Da interferência do Congresso.

A. L. - A Funenseg está querendo frases para colocar em uma revista. Essa já pode ser uma. Não sei se interessa, não é?

C. S. - Pode pôr a frase, mas não na minha boca! [*risos*]

A. L. - Mas é uma verdade. Também se dizia isso sobre a própria legislação trabalhista, que foi preciso uma ditadura para ela poder ser implementada. Então, é um motivo de reflexão.

[FINAL DA FITA 2-B]

⁴Ângelo Mário Cerne, presidente da Internacional de Seguros.

2ª Entrevista: 18.6.1996

A. L. - Continuando a última entrevista, eu gostaria que o senhor comentasse a sua entrada na Fenaseg, a disputa das eleições e como foi o seu período na Fenaseg.

C. S. - Isso já foi abordado, mas... A Fenaseg nasceu no início da década de 50, 1951 ou 1952, quando vários seguradores se reuniram para criar a Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados. Como pela lei deveriam existir sete sindicatos e não havia sete, foi criado mais um, se não me engano, em Pernambuco. Com isso, houve condição legal de se criar a Fenaseg. Quem esteve à frente foi o dr. Carlos Luz, que era diretor da Minas-Brasil, segurador e dublê de político, tendo chegado à Presidência da República. Era o dr. Carlos Luz quem chefiava esse grupo que queria criar a Fenaseg e foi o seu primeiro presidente. Logo em seguida, foi substituído por um segurador tradicional, dr. Vicente Paulo Galliez, que, por sua vez, foi sucedido pelo dr. Ângelo Mário Cerne e, assim, seguiram-se vários outros.

Em fins da década de 70, haveria a disputa de uma eleição para presidente da Fenaseg. Tenho a pretensão de dizer que fui o único presidente da Fenaseg, até hoje, proposto pelas bases, e não pela cúpula do mercado. Minha candidatura surgiu de uma conversa entre o José Ferreira, presidente do sindicato de Pernambuco, e o Ney Martins, presidente do sindicato de São Paulo, que resolveram se antecipar à cúpula. E o candidato da cúpula era o Celso da Rocha Miranda. Então, as coisas marcharam com a Sul América não me apoiando, dizendo que o seu candidato era o Celso da Rocha Miranda, e eu dizendo dentro da Sul América que não seria candidato até que ela revisse a sua posição, porque ia rever e concordar com a minha candidatura. E assim aconteceu. Para tanto, houve uma influência muito grande do Almeida Braga, que, quando percebeu a situação, foi à Sul América e disse: “Se as bases querem o Clínio Silva, se o Clínio Silva é um candidato bom, por que vamos contrariar as bases?”

A. L. - As bases seriam Pernambuco...?

C. S. - Seriam os executivos do mercado segurador, e não os donos de companhias de seguros. Fui eleito com um apoio muito grande e, realmente... Tenho muita dificuldade de lembrar as coisas boas que fiz; das coisas erradas, lembro-me perfeitamente, elas me torturam. Mas tivemos, primeiro, um relacionamento esplêndido com os poderes públicos e conseguimos apoio para uma série de modificações que o mercado necessitava fazer.

A. L. - Por que Celso da Rocha Miranda voltou, nesse momento, ao mercado segurador?

C. S. - Mas em fins da década de 70 ele era do mercado segurador *full time*, intensamente! Mário Ângelo Cerne, o seu executivo principal para seguros, havia morrido, e ele não pôs ninguém no lugar, ele próprio assumiu a empresa. E pretendia ser o presidente da Fenaseg.

A. L. - E não existia mais aquele mal-estar de quando ele foi afastado, no início do governo militar?

C. S. - Isso também foi levado em conta pelas pessoas que me apoiaram. Mas, apesar disso, ele tinha o apoio integral da Sul América. Naquele momento, a revolução já estava mais debilitada...

A. L. - Inclusive, em 80, foi o governo Figueiredo, o último governo do período militar.

C. S. - Pois é. Então, ele era pré-candidato, nem chegou a ser candidato depois. Não sei qual seria a reação das autoridades, se haveria ou não reações. Ele foi candidato do Rio Grande do Sul e da Bahia, porque tinha negócios de petróleo na Bahia, no complexo de Camaçari, então, tinha muita força na Bahia e no Rio Grande do Sul, por razões de petróleo. Esses dois sindicatos defendiam a candidatura dele, mas não conseguiram ampliá-la: os outros cinco ficaram comigo. Então, foi feita uma solução de consenso, ele retirou a candidatura, e eu fui eleito por unanimidade.

Foi uma época de trabalho intenso, de muitas modificações, de muitas modernizações de natureza operacional no mercado.

A. L. - Que medidas o senhor se lembra da sua gestão?

C. S. - A cobrança bancária do co-seguro, que depois puseram abaixo. Porque o seguro era cobrado via bancos, mas para o co-seguro não havia essa obrigatoriedade. Foi uma boa vitória. Honestamente, não estou querendo falar quais foram as vitórias. Sei que o Ney Martins, quando se aposentou, escreveu-me uma carta contando as maravilhas que fizemos. Fiquei impressionado!

A. L. - O senhor tem essa carta à mão?

C. S. - Não sei, acho que não tenho mais.

A. L. - O período que o senhor presidiu a Fenaseg foi um período de deslanche terrível da inflação, que começou em 1981, 1982... Como foi o impacto da inflação no mercado de seguros?

C. S. - Foi quando o mercado começou a ter crescimento negativo, porque não conseguia acompanhar a velocidade da inflação. Foi perdendo posição percentual frente ao Produto Interno Bruto, e isso se manteve até quatro ou cinco anos atrás, quando começou a se recuperar.

A. L. - Muita gente abandonou seguro e capitalização nessa época, não?

C. S. - Exatamente. Por mais que se procurasse atualizar os valores segurados para corrigir a moeda, não se conseguia. A velocidade da inflação era tão maior e sempre crescentemente maior que a arrecadação de prêmios não conseguia acompanhar. E o seguro tem um processo muito curioso: o seguro sofre o impacto do fenômeno econômico sempre com atraso, seja positiva ou negativamente. Quando as coisas começam a ir mal hoje, o seguro demora um, dois, três anos a acompanhar. E vice-versa: quando as coisas começam a ir bem, o seguro demora um, dois, três anos para receber o influxo positivo dessa melhora.

Então, realmente, era uma loucura! A própria manutenção da Federação era precária. Porque a Federação era mantida com um percentual, que as companhias pagavam, relativo à produção do ano anterior. Com o aumento da inflação, a contribuição das companhias começou a anemizar-se, e a Federação passou a lutar com grande dificuldade. Até que, na gestão do Sérgio Ribeiro, duas gestões depois da minha, ele conseguiu que o mercado concordasse em fazer uma correção monetária da contribuição para a manutenção da Federação: correção monetária dos prêmios, para efeito do cálculo do percentual que incidia sobre eles. Foi isso que possibilitou a Federação ter dinheiro suficiente, hoje. E não foi uma vitória minha, foi uma vitória do dr. Sérgio Ribeiro.

A. L. - Mas o senhor se lembra de situações que viveu e presenciou, de crises em seguradoras, por causa da inflação? Ou o impacto só se fez sentir depois que o senhor

saiu? Porque a inflação começou a subir, mesmo, em 1981, e o senhor saiu no final de 1983.

C. S. - Como eu disse, o fenômeno é sempre retardado. A inflação se acentuou, mesmo, tornou-se dramática...

A. L. - Mas em 1983, provavelmente, já dava para se sentir.

C. S. - Ah, sim, já dava para sentir que estava a caminho, com o problema da recessão do mercado. O mercado começou a perder força, porque ele tinha um percentual histórico de 1% sobre o Produto Interno Bruto, foi a 1,1% e caiu. Só começou a crescer novamente em 1991, 1992, e hoje está num patamar muito bom, graças ao seguro de pessoas, o seguro saúde, que desenvolveu muito no Plano Real, com a estabilização – creio que esse percentual, hoje, está por volta de 3%.

A. L. - Não, acho que se situa ente 2 e 2,5%.

C. S. - O que, em termos de Brasil, é um progresso! Dizem que nenhum país do mundo pode ser considerado desenvolvido se a receita de prêmios de seguros não atinge, pelo menos, 3% do Produto Interno Bruto. Isso é uma regra prática, sem muita fundamentação doutrinária, mas a verdade é que funciona. Então, o Brasil está caminhando para isso. E teria que ser assim. Certa ocasião, fiz uma exposição a respeito: se o seguro de acidentes de trabalho não estivesse estatizado, o Brasil teria mais de 3% de arrecadação em prêmios de seguros sobre o PIB. Apesar de tudo isso, apesar desse *handicap* de o seguro de acidentes de trabalho ter sido estatizado, estamos chegando aos 3%. Estamos em 2,5%, precisamos chegar aos 3%.

A. L. - E como o senhor via a posição dos vários sindicatos nesse período em que estava na Fenaseg,? Os sindicatos de São Paulo e do Rio eram os mais fortes? E Rio Grande Sul, Bahia, Pernambuco...?

C. S. - O sindicato do Rio Grande do Sul, politicamente, é muito atuante, sem dúvida. Embora seja um sindicato menor, é muito atuante politicamente. O sindicato de São Paulo é o maior, evidentemente, mas não comanda o processo político. O do Rio, sim, tem uma grande participação no comando do processo político.

A. L. - Como assim?

C. S. - Porque os paulistas não tomam as iniciativas, não tomam a frente. Eles não pensam primeiro. Quem faz isso sempre é o Rio

A. L. - O fato de o Paraná ter ocupado a Fenaseg decorreu de um processo que foi sendo construído ao longo do tempo, ou a presença do Paraná é mais recente?

C. S. - Eu preferia não falar sobre isso, porque sou suspeito. Eu era o candidato, e o dr. João Elísio apareceu, como segurador. Aí, houve uma história muito... João Elísio era meu eleitor entusiasmado, de repente, convenceram-no a ser candidato. Ele era segurador recente, era político, tinha sido governador do Paraná, e começaram a achar que devia ter um político à frente da Federação, com trânsito em Brasília. Então, quando estava tudo certo para eu ser reeleito, não fui. De maneira que eu preferia não comentar isso.

A. L. - Mas no período em que o senhor estava, de 1980 a 1983, o senhor tinha o Rio de Janeiro, como o centro decisório mais importante, o Nordeste – Bahia –, quase que assinando embaixo, Nordeste, São Paulo também sendo...

C. S. - São Paulo foi a minha grande base, por causa do Ney Martins, que era o presidente do sindicato e que, pela primeira vez, fez São Paulo pensar primeiro. Naquele tempo, só havia um vice-presidente, e eu o convidei para ser meu vice-presidente.

T. M. - Hoje, tem segundo-vice-presidente, primeiro-secretário...

C. S. - Então, só havia um vice-presidente, que era o Ney Martins. Ele é uma pessoa boa para ser ouvida.

T. M. - Qual é a companhia seguradora dele?

C. S. - Ele está aposentado.

[INTERRUPÇÃO DA GRAVAÇÃO]

C. S. - Os japoneses essa companhia compraram e mudaram o nome. A companhia pertencia a duas pessoas: ao sr. Giuliano e ao Ney Martins. Ney, minoritário, não queria vender para o japonês, mas o japonês ofereceu um preço tão bom que o Giuliano não se agüentou.

A. L. - O Japão, hoje, é importante, em termos de mercado segurador?

C. S. - A maior companhia de seguros do mundo, hoje, é japonesa. É a Tokyo Marine Insurance Company. Quer dizer, em inglês, em japonês, não sei como é.

A. L. - Daqui a pouco, vamos explorar um pouco mais essa questão do mercado segurador internacional. Mas, com o Ney Martins, o senhor tinha a base em São Paulo. Ele conversava com o mercado segurador, informava sobre decisões...?

C. S. - Realmente, o apoio que recebi dele foi inestimável e total.

A. L. - E o que a Fenaseg fazia nesse momento que o senhor ocupou a presidência?

C. S. - Pois é: o que ela fazia? Fez-se muita coisa, mas prefiro que outros comentem. O Ney Martins é capaz de se lembrar.

A. L. - A Fenaseg fazia regulamentos para o mercado de seguros, projetos de lei para o Congresso?

C. S. - Encaminhava projetos para o IRB e para a Susep, tinha um contato estreito com o ministro Galvêas, que começou a aparecer nas reuniões de seguros na minha gestão. Antes, os ministros não compareciam às reuniões de seguros, mandavam representantes. Hoje, o ministro Malan comparece.

E eu tinha um contato assíduo com Brasília, tentei reverter o processo do modelo do IRB para o modelo original, em que o Conselho administrava o IRB, e que foi modificado pelo Macedo Soares quando ministro. Estive várias vezes com o general Golbery, que me prometeu fazer as modificações que eu queria, porque dependiam de um decreto, não precisava de lei, então, ele levaria e o Figueiredo assinaria. Na hora H, o Albrecht, que era o presidente do IRB na ocasião, pediu a ele, de riograndino para riograndino – coisas brasileiras, não é? –, e o Golbery disse: “Não posso contrariar o Albrecht!”

A. L. - Quer dizer que não interessava ao IRB mudar. O presidente queria continuar com o poder centralizado.

C. S. - Porque o IRB era uma sociedade de direito *sui generis*, como foi definido: tinha 50% do governo e 50% das companhias de seguro. A administração era feita por um conselho, impropriamente chamado Conselho Técnico, que geria o IRB totalmente. Nesse Conselho Técnico, três conselheiros eram nomeados pelo presidente da República, sendo um deles o presidente do IRB, que presidia o Conselho, e as companhias de seguro elegiam três. Esse colegiado dirigia o IRB, mesmo!

A. L. - O senhor até mencionou... Era um regime parlamentarista, não?

C. S. - Exatamente. O presidente do IRB, se fosse vencido, teria que executar o que o Conselho havia definido. E esse modelo, que fez a grandeza do IRB e que durou muitos anos, foi concebido pelo Vital e adulterado na época do Macedo Soares quando ministro.

A. L. - No governo Castelo Branco, não foi?

C. S. - Sim.

A. L. - Isso é importante, porque mostra a intervenção do governo militar em uma instituição que lida com o mercado segurador, que é o IRB. E a partir de então, até quando o senhor chegou na Fenaseg, teve o poder diminuído.

C. S. - Continuava assim, com o poder diminuído. Eu tentei restabelecer esse poder do Conselho e estive na iminência de conseguir, tive a promessa do ministro Golbery, que era o chefe da Casa Civil, mas não consegui.

T. M. - O seu período foi uma época de grandes construções: ponte Rio-Niterói, metrô do Rio e de São Paulo... Como o mercado segurador atuou frente a esse *boom* de construções públicas?

C. S. - Pois é, isso tudo foi prejudicado. Por exemplo, a ponte Rio-Niterói veio por sorteio de seguro dos bens do governo, quer dizer, toda a criatividade da coisa foi afetada por essa lei maluca. E grande parte do seguro foi feito na Inglaterra, também, por exigência do governo inglês, que financiou a ponte.

T. M. - Mas estava além da capacidade de retenção do mercado brasileiro?

C. S. - Isso não existe em seguro, porque se colocam os excedentes no exterior, faz-se *pool* etc. Se o mercado fosse livre, isso teria se expandido de uma maneira muito mais correta, muito mais criativa.

A. L. - E o senhor se lembra quem ficou com a ponte Rio-Niterói?

C. S. - Vocês estão querendo muito da minha memória. Mas acho que foi a Yorkshire, uma companhia inglesa que funciona no Brasil até hoje com o nome de General Occident.

T. M. - A Ferrovia do Aço, que foi uma grande obra, foi coberta por seguradores brasileiros?

C. S. - Não me lembro. Sei do que você está falando: um monte de ferro jogado no meio do mato. Até hoje, passa-se no meio do mato, o mato crescendo, e se vê viadutos enormes. Ô país do desperdício!

A. L. - Quer dizer que o senhor fez uma aliança com São Paulo, na Fenaseg, e tentou transformar o IRB.

C. S. - Restabelecer... Na impossibilidade de acabar com o monopólio, eu procurei trazer o IRB ao seu modelo original, que é muito mais desejável do que o modelo que andava por aí, provocando o que ocorre hoje.

A. L. - E o IRB ficava muito centralizado, o presidente acabava tendo o poder decisório, na medida em que o Conselho Técnico estava esvaziado.

C. S. - Esse é que foi o mal.

A. L. - E como o IRB era nomeação do governo, o mercado segurador ficava muito dependente. Mas, por outro lado, parece ter existido uma atuação paralela do mercado segurador em relação ao IRB, no sentido de que, em vez de fazer co-seguro através do IRB, ia por fora fazer co-seguro no exterior. Não acontecia isso?

C. S. - Co-seguro, não, resseguro. O co-seguro podia ser feito aqui no Brasil. E que mal havia nisso?

A. L. - O que eu digo é que isso acontecia, era um fato.

C. S. - Antes do IRB.

A. L. - Não, paralelo ao IRB, nos anos 70. Todas as pessoas com as quais conversamos, naturalmente, dizem que...

C. S. - Que o quê?

A. L. - Pelo IRB é era muito caro, então se fazia por outras maneiras. O que me pareceu indicar que havia um mercado de seguros funcionando paralelo ao IRB. De um lado estava o IRB, com uma legislação brasileira e tal, e, por outro lado, havia um mercado paralelo, que funcionava bem, tinha a sua credibilidade, as suas regras, e que não passava pelo IRB.

C. S. - Isso até existe, mas muito pouco, por baixo do pano, clandestinamente. E as penalidades, as sanções legais são enormes para quem for apanhado, compreende?

A. L. - Ah, sim. Eu pensei que a coisa tivesse se estabelecido como um mercado paralelo, como havia o dólar paralelo, que as pessoas compravam e que...

C. S. - Ultimamente, esse rigor vem sendo amenizado. Mas no tempo do IRB funcionando pela administração do Conselho, o modelo João Carlos Vital, isso não acontecia, mesmo. Não acontecia mesmo! Inclusive, havia sanções pesadíssimas a respeito. Depois, com a revolução as coisas foram...

A. L. - É isso que eu estou dizendo. Parece que, a partir dos anos 70, formou-se quase que um mercado paralelo. Como havia o mercado paralelo do dólar, que funcionava, todo mundo podia comprar dólar, remeter dólar para fora...

C. S. - Mas no seguro nunca se chegou a esse ponto. O mercado paralelo nunca foi tão importante quanto o mercado paralelo do dólar, nem tão escancarado. Nunca foi, nem de longe.

A. L. - E o governo admitia esse mercado paralelo do dólar, não é?

C. S. - Do dólar, sim, mas do seguro, nunca admitiu. Em seguro, até existiu, até existe, mas é um negócio muito acautelado e sem grande expressão.

A. L. - Quer dizer, não tinha esse caráter de funcionamento. E pessoas fazendo individualmente seguros fora, existe?

C. S. - Existe também. É ilegal, as sanções são grandes, mas aí já fica mais difícil de pegar. Todo grande banqueiro brasileiro, todo grande empresário tem seguro de vida lá fora. Mas é ilegal. Teoricamente, a viúva não pode receber. Naturalmente ela pega um avião, vai ao exterior, recebe, deposita num banco... E aí? Mas a lei brasileira proíbe.

A. L. - Alguma coisa mais que o senhor se recorde? Porque essa sua tentativa de mudar o IRB foi importante.

C. S. - Mudar não, restabelecer.

A. L. - Restabelecer a estrutura anterior.

C. S. - Na impossibilidade de fazer coisas mais profundas, não é?

A. L. - Porque o senhor sentia o poder centralizado do IRB.

C. S. - Exatamente. Mas não estou querendo falar de coisas minhas.

A. L. - Nesse momento, de 1980 a 1983, era o momento do governo Figueiredo, em que o Delfim Neto era o ministro da Fazenda. E o mercado de seguros, desde 1979, já estava diretamente afeto à Fazenda, porque houve uma mudança do Ministério da Indústria e Comércio para a Fazenda... Não sei se em 1979 já era o Delfim Neto, porque ele começou o governo como ministro da Agricultura...

C. S. - Pois é, eu não consigo me lembrar bem.

A. L. - Porque no governo militar os ministérios fortes eram os da área econômica, basicamente Fazenda. Indústria era um ministério frágil.

C. S. - Quando eu era presidente da Federação o ministro era o Galvêas.

A. L. - O Galvêas não era do Banco Central?

C. S. - Não, era ministro da Fazenda. O primeiro contato que eu tive com o ministro da Fazenda foi com um cidadão paulista, Eduardo Carvalho, eu acho, que era o secretário-geral do ministério. O Galvêas estava viajando, e ele estava no exercício do ministério. Foi o primeiro contato que eu tive, lembro-me bem. Ele promoveu uma modificação na regulamentação do recolhimento de uns impostos, o que inviabilizaria o mercado. Eu vi isso na televisão, à noite, no dia seguinte, peguei o primeiro avião para Brasília e, quando os banqueiros acordaram, eu já tinha resolvido o assunto com ele.

[FINAL DA FITA 3-A]

C. S. - E fui criticado por ter me antecipado aos banqueiros. Os seguradores disseram que eu devia ter esperado mais. E depois, com o Galvêas, eu tive e tenho até hoje um bom relacionamento.

A. L. - Ele era o ministro que respondia pela área de seguros.

T. M. - O senhor se lembra o mês em que assumiu a Fenaseg?

C. S. - Março de 1980, até março de 1983. Se bem que, nos últimos três, quatro meses, o Ney ficou à frente, porque eu tive um enfarte e el assumiu.

A. L. - Esse infarte foi produto de tensões por que o senhor passou?

C. S. - Foi produto da dissidência da Sul América com o Bradesco, foi produto da pressão da presidência da Federação e um assunto de doença na família. As três coisas

me criaram um infarte. E eu estou convencido de que foi um acidente. Eu não sou... não era cardíaco.

A. L. - Muita tensão.

C. S. - Muita tensão, muito cigarro, muito café...

A. L. - Era um momento de união do Bradesco com a Sul América?

C. S. - Era um momento de briga. O velho Amador Aguiar queria conversar e me chamava a São Paulo. Eu ia, porque não era louco de contrariar o velho, que era muito poderoso, mas ao mesmo tempo estava longe das idéias dele, completamente. Então, era um inferno, um cerco permanente. Era uma conversa difícil como o diabo! Eu descia do avião em São Paulo, e havia um sujeito me esperando com um helicóptero para me levar à Cidade de Deus. Eu passava o dia com o Amador Aguiar, ouvindo aquela conversa chata, e almoçando e jantando e tendo... Agora, ele deve estar no inferno. Aquele deve estar no inferno! *[risos]* Eu falo isso baixo, porque, a essa altura, ele deve ser importante no inferno e, como eu vou para lá também, não quero penar na mão dele.

T. M. - Atualmente, a que banco a Sul América está associada?

C. S. - Atualmente, a Sul América não tem associação estreita com nenhum banco, tem associação com vários bancos: com o Banco do Estado do Paraná, com o BESC, de Santa Catarina, tem uma associação boa em várias coisas com o Banco do Brasil... Quer dizer, ela...

A. L. - ... Resolveu diversificar.

C. S. - Não, ela não optou. A Sul América é uma empresa de seguros: “O nosso negócio é seguros.” – é a propaganda. E é a verdade. Todas as outras são ligadas a bancos. A Sul América não quer se ligar a banco, a não ser que tenha hegemonia. E precisa de apoio bancário por causa da cobrança, dos pontos de venda, então, tem feito associações operacionais. Todos os bancos que não têm uma companhia de seguros, não querem, não podem, ou se sentem temerosos em organizar uma companhia de seguros, procuram a Sul América, pois sabem que é uma companhia independente de banco, que ela independe de banco.

A. L. - O senhor vê a possibilidade de sobrevivência de uma companhia de seguros, hoje, nessas condições, ou seja, sem banco?

C. S. - Vejo mais do que veria há 20, 25 anos.

A. L. - Quando começou o processo.

C. S. - Quando começou o processo. Mesmo assim, é difícil, porque ajuda grandemente ter um banco. Evidentemente, se os estrangeiros vierem para cá – como se teme, ou como se deseja, dependendo da pessoa – com um grande capital independente de banco, uma companhia com um grande capital poderá até vir a comprar um banco, do qual ela venha a ser dona, como acontece lá fora.

A. L. - Para encerrar esse assunto da Fenaseg e passar para outro, eu gostaria de saber se, nesse momento do governo Figueiredo, que é o final do governo militar, o senhor tratava mais com o ministro do que com parlamentares.

C. S. - Eu tratava mais com ministros. Com parlamentares, tratava muito pouco.

A. L. - A Fenaseg atuava menos junto a parlamentares para projetos de lei, o que já indicava que o Congresso ainda era frágil.

C. S. - É claro. Hoje é completamente diferente, a presença do pessoal de seguros no Congresso é muito grande.

A. L. - Mas o senhor tratava mais com ministros, mesmo.

C. S. - Mais com ministros. Com ministros, com o chefe da Casa Civil, com o ministro da Agricultura, querendo implantar... Outra coisa: eu criei um modelo de seguro agrícola, levei ao ministro Amauri Stabile, que ficou empolgado, e depois o Delfim dinamitou. Tudo pronto para ser criado, e o Delfim, que era o ministro todo-poderoso...

A. L. - Naquela época, os caminhos tinham que passar por ele. O senhor não sabia.

C. S. - E ele criou essa coisa que é um arremedo de seguro, que se chama Proagro.

T. M. - O Decreto nº 73 instituiu um fundo de seguro rural.

C. S. - Pois é, determinou que se criasse o seguro rural. Eu tentei viabilizar isso. E consegui, na teoria, inclusive o apoio total do ministro da Agricultura, mas...

T. M. - Quer dizer que até hoje continua uma área mal coberta?

C. S. - Sim. Outra coisa que eu tentei fazer também, o seguro de crédito à exportação, eu li no jornal de ontem que vão fazer. Espero que tenham mais sorte, porque eu fiz tudo para conseguir.

A. L. - Que tipo de seguro?

C. S. - Seguro de crédito à exportação. O *Jornal do Brasil* de ontem disse que o governo vai criar. O governo não tem nada que criar. Se criar, vai ser prejuízo, jamais vai atender à demanda, porque aí vai entrar o jogo de influência.

A. L. - Por que o seguro rural não sai? O senhor acha que ele iria tirar o papel do Banco do Brasil nessa área?

C. S. - Não. O seguro rural, no mundo inteiro, é um seguro em que a possibilidade de sinistro é tão catastrófica que não há nenhuma companhia de seguros, nenhum capital privado que agüente, em teoria. Como, por exemplo, uma geadada no Rio Grande, pegando Paraná e Santa Catarina, o que não é impossível. Em todas as partes do mundo há uma associação do Estado com o meio segurador, com o empresariado privado de seguros, de tal maneira que o mercado segurador administra aquilo, tem um *stop loss*, perde até 85 ou 90% do prêmio, e fora disso, então, tem um colchão de proteção que é feito pelo próprio Estado. É assim na França, é assim nos Estados Unidos – em vários estados, em outros, o próprio Estado banca o seguro –, é assim... no mundo inteiro.

No Brasil, toda vez que se fala nisso, que se monta um projeto, por mais correto que seja, vem sempre um burocrata dizer que estão querendo criar o negócio para tomar dinheiro do governo. Quando não é nada disso!

A. L. - Vamos passar para as conferências do setor de seguros.

[INTERRUPÇÃO DA GRAVAÇÃO]

A. L. - Eu gostaria que o senhor comentasse as conferências do setor de seguros, muitas delas internacionais, de que o senhor participou.

C. S. - Evidentemente, as conferências de seguros, não só as brasileiras – que ocorriam a cada três anos, mas que não vêm sendo feitas ultimamente e deveriam ser

restabelecidas – como as internacionais, têm duas finalidades: uma é suscitar e debater idéias – em uma conferência, sempre há idéias que vão frutificar, se não naquele momento, dali a dois, três, quatro, cinco anos; e, sobretudo, a do conagraçamento, do conhecimento, da confraternização, da facilitação que se tem, porque no seguro, sendo uma atividade econômica de cunho universal, uma atividade antiprovinciana, é muito importante que se conheçam não só os outros mercados como os companheiros de trabalho, os seguradores de outros países, para que se possa manter permanentemente contatos, trocar idéias.

Tanto isso é verdade que eu estou afastado das atividades executivas e de participação obrigatória nessas conferências há pelo menos cinco anos e, no entanto, até hoje, quando surge um problema, me acionam: “Clínio, quem você conhece de tal lugar? Poderia telefonar, pedir um relatório sobre isso, mandar ver aquilo?” Seja um sinistro que ocorreu, seja uma necessidade de cobertura que se faça de seguro no exterior, por exportações do Brasil... e também em função do resseguro. Porque também se conhecem os grandes centros resseguradores do mundo – tradicionalmente, sempre foi a Inglaterra; hoje, a Alemanha e a Suíça estão tão importantes, se não mais, quanto a Inglaterra –, através do mecanismo do resseguro, estão presentes no mundo inteiro. Então, pelo tipo de atividade que são, as conferências de seguros, quer nacionais, quer internacionais, são absolutamente necessárias, desejáveis e produtivas, embora muitos digam que há muito oba-oba. Há! Mas isso também faz parte do conhecimento, do relacionamento, da confraternização.

A. L. - Quando o senhor participava das conferências internacionais e falava sobre o Brasil –porque, em geral, o senhor levava a experiência brasileira para essas conferências, não é? –, como eles viam o mercado segurador brasileiro?

C. S. - O mercado segurador brasileiro é muito pequeno ainda, só agora está começando a aparecer. Mas o que mais os sensibilizava, o que mais eles procuravam saber, e que me ocorre no momento, era sobre a cobrança bancária do seguro, que eles ficavam fascinados, mas sempre tiveram medo de fazer. E com razão, porque tem os seus percalços, os seus inconvenientes.

A. L. - Porque na década de 70 houve inflação na Europa e nos Estados Unidos, e já tínhamos o *know-how*.

C. S. - Exatamente. Aliás, eles diziam, mesmo: “Em matéria de inflação, vocês, brasileiros, têm o maior *know-how* do mundo.” O que não me deixava nada gratificado. Lembro-me de uma conferência de seguros ocorrida na Argentina em 1974, por aí, em que eu fui bombardeado pelos argentinos com pedidos de informação da correção monetária aplicada ao seguro. De maneira que havia uma troca: da mesma forma que tínhamos esses dois pontos, pelo menos, fora inúmeros outros, eles tinham também pontos interessantes que queríamos saber.

A. L. - E o fato do Brasil ter grandemente a presença de empresas brasileiras e poucas estrangeiras no mercado de seguros também não era objeto de comentário, no sentido de: “Quando vocês vão abrir mais o mercado?”?

C. S. - Mas isso é recente. Voltando um pouco atrás, há 30 anos, existiam grandes seguradoras estrangeiras aqui.

A. L. - Mas tinham uma fatia importante do mercado?

C. S. - Claro que tinham! A Home Insurance era a maior seguradora de incêndio do Brasil. Havia a Royal Insurance, que era seguradora da Light e era grande. Tanto que a

Lei do Co-seguro foi estabelecida ao mesmo tempo em que foi criada a Lei do Resseguro, quando o IRB foi criado. Na mesma época da reformulação do mercado segurador brasileiro, em 1938, 1939, 1940, feita pelo governo Getúlio, foi criada a obrigatoriedade do co-seguro para todo risco acima de uma determinada importância, e uma companhia estrangeira só podia fazer se co-segurasse x, y, z. Foi então que houve o aparecimento de muitas companhias pequenas, para pegar esses co-seguros, essas rebarbas que as companhias estrangeiras, que era as donas do mercado de seguro incêndio, sobretudo, passaram a ser obrigadas a distribuir.

A. L. - E quando o mercado passou a ser predominantemente brasileiro, como é hoje?

C. S. - Tenho a impressão de que foi com o fenômeno de inflação e o desinteresse das companhias estrangeiras, que começaram a perder pé com a industrialização brasileira se fazendo, com a participação de capital brasileiro nas empresas, como a Volkswagen com a Monteiro Aranha, por exemplo, e as companhias brasileiras começaram a tomar esses negócios para elas.

A. L. - Isso antecedeu às funções de bancos? Porque foram os bancos brasileiros que se fundiram com as companhias seguradoras.

C. S. - Mas isso antecedeu. Foi um processo. É muito difícil dizer se o ovo veio primeiro ou a galinha. A perda de espaço antecedeu. Em 1950, aconteceram várias coisas: a Home Insurance trouxe para o Brasil o seguro de riscos diversos...

A. L. - A Home Insurance era americana?

C. S. - Americana, existe até hoje. Foi comprada pela Cigna. A AFIA, que era um consórcio de companhias americanas no qual a Home Insurance era a cabeça, depois foi vendida para a Cigna. E hoje tem sede em São Paulo. Mas era grande seguradora. A Royal também. Eram aqueles ingleses que viviam no Brasil como lordes, muito bem pagos, ganhando em libra – morríamos de inveja deles.... E depois se aposentavam e iam para a Inglaterra numa situação... Um deles, o Gelin – eu o visitei há pouco na Inglaterra, logo depois ele morreu –, era uma figura engraçadíssima: ele não deixou de ser inglês e não chegou a virar brasileiro, mas era uma mistura das duas coisas. E tinha o Hartley – esse não voltou para a Inglaterra, morreu aqui –, um inglês que usava lencinhos de renda no punho, uma figura muito boa. Era da Yorkshire, aquela que fez o seguro da ponte Rio-Niterói, e um grande segurador. E havia também o Moroni, na Home Insurance. A Royal Insurance, a Guardian, formavam um consórcio de companhias inglesas que operava na rua do México, com Mauro Gordato no comando. Quando cheguei ao Rio, em 50, eram esses os grandes seguradores. De maneira que esse negócio de dizer que o mercado...

A. L. - E aos poucos eles foram saindo...

C. S. - Foram sendo superados pelo tempo, e as suas matrizes foram perdendo o interesse pelo Brasil, ante as confusões que haviam aqui de inflação. Então, substituíram os quadros.

[INTERRUPÇÃO DA GRAVAÇÃO]

C. S. - Era gente do mais alto gabarito. O Moroni, que veio para o Brasil e se casou com uma polonesa chamada Estácia, que era secretária dele e é sua mulher até hoje, chegou a

ascender ao primeiro lugar na matriz, nos Estados Unidos. Aliás, foi muito importante na minha eleição para a Fides.

A. L. - Os conhecimentos que o senhor já havia feito nos anos 50.

C. S. - Sim.

A. L. - Quer dizer que, quando o senhor chegou ao Rio, o mercado de seguros tinha uma forte presença de estrangeiros. Em 60, isso já havia mudado.

C. S. - Em 60, já havia mudado. No Conselho Técnico do IRB, sempre havia um representante deles. Os estrangeiros se juntavam e faziam um conselheiro. Hoje, não tem nada disso.

A. L. - Mesmo quando o senhor foi para o Conselho Técnico?

C. S. - Quando eu fui, já não havia representante.

A. L. - Quer dizer que, até então, dos três representantes indicados pelo mercado, um era estrangeiro.

C. S. - Um era estrangeiro. Sempre. Isso na década de 50; na de 70, eles já não tinham grande expressão no mercado. Eu fui muito apoiado por uma grande faixa de estrangeiros. Não totalmente, mas por vários. Aí, eles se dispersaram, não é?

A. L. - Bom, o senhor circulou pelas estrangeiras, tinha bom trânsito junto às estrangeiras, junto às pequenas e também junto às grandes. E como era o mercado das pequenas? O senhor falou que essas companhias surgiram por causa do co-seguro, para completar o co-seguro. Surgiram várias. Como o senhor via isso nos anos 50, 60?

C. S. - As companhias de seguros pequenas sempre tiveram mais dificuldades do que as grandes. Como tudo na vida, não só companhia de seguros. Mas viviam perfeitamente bem. E havia companhias de seguros que eram pequenas e eram respeitáveis, mercê de uma administração muito boa e de uma comercialização muito boa. Aliás, até hoje ainda há companhias pequenas e respeitáveis. Evidentemente, é muito mais difícil, porque seguro é um negócio de escala, então, é preciso haver mesmo uma administração muito atenta, muito estreita, muito presente, para que a companhia possa viver bem. Havia companhias que viviam muito bem, embora pequenas. Como hoje ainda existe.

A. L. - E em relação à presença delas no sindicato? Havia uma predominância das grandes nos sindicatos do Rio e de São Paulo?

C. S. - Antigamente, até acontecia o seguinte: os grandes seguradores sempre elegiam os pequenos seguradores para esses cargos políticos, para não se desgastarem. Até que surgiu o Almeida Braga, que foi realmente uma revolução no mercado segurador brasileiro, porque inovou, criou, mudou os padrões, mudou o comportamento. Ele, presidente, ia trabalhar sem gravata e fazia questão que todo mundo o chamasse de você.

T. M. - O Almeida Braga Filho?

C. S. - Não, o Antônio Carlos de Almeida Braga. Não estou me referindo ao velho pai dele, que foi mais banqueiro do que segurador. O Almeida Braga, o Toninho, que hoje mora em Portugal, foi quem realmente revolucionou o mercado. Ele disse: "Não! Vamos ser presidente!" E então começou. Essa política era muito feita pela Sul América, antiquadamente, assim, com a mão do gato. Então, punha o Vicente Galliez, que era um político, um homem de bom trânsito, de boa cultura, mas que era presidente de uma companhiazinha pequena, a Independência, que vivia muito bem, era

respeitável. Depois, o Ângelo Mário Cerne. Porque o Celso da Rocha Miranda tinha um pouco essa visão do Antônio Carlos, então, o seu executivo principal de seguros, que era o Cerne, assumiu. Nesse meio tempo, houve a revolução, aí o Cerne se demitiu, afastou-se.

Então, procurava-se quem ia ser, quem não ia ser. E cunhou-se uma idéia de que tínhamos de procurar alguém não segurador, fazê-lo segurador, desde que tivesse uma boa penetração nos meios políticos e na revolução. E a escolha recaiu no Raphael de Almeida Magalhães, que, na ocasião, foi eleito diretor da Bradesco, da Atlântica, e foi eleito presidente da Fenaseg. E fez uma administração política muito boa, porque tinha essa penetração e, na ocasião, isso era essencial.

Depois, na saída dele, quiseram que a Sul América indicasse, e a Sul América preferiu indicar o Washington Vaz de Melo, que era da Novo Mundo, uma companhia menor, mas que tinha o seu espaço no mercado. A Sul América articulou de modo a não se envolver diretamente. E esse Washington não foi muito feliz na sua gestão. Na eleição que se seguiu, a Sul América concordou, e o Raul Rudge, que era dos seus quadros, foi eleito presidente da Federação.

A. L. - Ele era da Sul América. Foi a primeira vez que a Sul América apareceu...?

C. S. - Foi a primeira vez. Aliás, o Raul foi muito importante na vida da Sul América. Ele trouxe a Sul América ao mercado. A Sul América pairava acima, sobranceira, tomava conhecimento vagamente do mercado. Porque era, realmente, a maior seguradora: tecnicamente, a mais perfeita, economicamente, a mais sólida, era tudo melhor. Eles sabiam que tinham que conviver com os menores, mas não se misturavam muito. Foi o Raul quem fez essa junção da Sul América com o mercado.

A. L. - E como se fez essa junção?

C. S. - Começando a freqüentar o Clube de Seguradores, o “Clube da Bolinha”, e, no sindicato, indicando funcionários de bom nível da companhia para membro das comissões, interessando-se pela política...

A. L. - Foi aí que a Sul América descobriu o mercado.

C. S. - Descobriu, propriamente, não.

[FINAL DA FITA 3-B]

C. S. - Ela deixou de ignorar o mercado. Sentiu que não dava mais para ignorar, que a diferença entre ela e o mercado já não era tão grande, já havia surgido o Almeida Braga revolucionando tudo e encaminhando para que a Atlântica fosse tão grande quanto a Sul América, como chegou a ser, até maior. Depois, perdeu outra vez. mas...

A. L. - Quer dizer, na vez anterior, a Atlântica tinha indicado o presidente, não é isso?

C. S. - Sim, o Raphael de Almeida Magalhães.

A. L. - Mas... e o Washington? Foi a Sul América.

C. S. - A Sul América indicou o Washington porque ainda não queria ocupar a presidência, não havia se convencido integralmente. O Raul já queria, mas a direção maior da Sul América impediu que ele fosse.

A. L. - E o Washington era um executivo da Sul América?

C. S. - Não, era da Novo Mundo, dos Fernandes, uma companhia de porte médio e bem posicionada. E o Washington era um sujeito de família tradicional, Vaz de Melo, de Minas, era sobrinho do Artur Bernardes, que era casado com uma Vaz de Melo, e primo do Arturzinho, que ainda tinha força, na ocasião, como político por Minas. Mas ele não foi feliz na sua gestão. Então, da vez seguinte, concordaram que o Raul fosse presidente. Aí começou a dobradinha Atlântica-Sul América: foi o Raul, depois, o Motta, depois fui eu.

A. L. - O Motta é do Bradesco?

C. S. - Sim.

A. L. - E como era feita essa articulação? A Atlântica-Boavista e a Sul América discutiam e depois consultavam o mercado, ou não consultavam o mercado e lançavam?

C. S. - Lançavam e davam o fato como concluído. Comunicavam: “Estamos escolhendo, porque é o que interessa ao mercado, por isso, por isso, por aquilo.” E todo mundo se acomodava. Isso era armado nos gabinetes. Em cada época, há um sistema diferente, dependendo da conjuntura política. No período em que eu vivi, era assim: a Sul América se juntava com a Bradesco e com o Celso da Rocha Miranda, articulavam um nome, jogavam na praça e tinha que ser.

A. L. - O Celso da Rocha Miranda ainda tinha força para essa articulação.?

C. S. - Àquela altura, ainda tinha.

A. L. - E de onde vinha essa força? Porque a seguradora dele não era tão forte.

C. S. - Ah, era. Foi a segunda maior. Depois perdeu. Tanto que diziam que, no mercado segurador brasileiro, havia duas companhias de seguros: a Sul América e a Internacional, e várias tentativas de empresas querendo ser uma seguradora. Diziam isso. E era uma verdade; tosca, mas era.

Mas eu não fui lançado pela cúpula, e sim pelas bases, porque o meu nome não saiu nessas articulações: essas articulações conduziam para o nome do Celso. E aí as bases começaram a querer, muito sabidamente, “lançar o Clínio, porque o Clínio é da Sul América, e a Sul América vai encontrar dificuldade em ser contra”. Era por isso que eu dizia na Sul América: “Estão articulando o meu nome.” E eles: “Clínio, nosso candidato é o Celso da Rocha Miranda. Se você não quiser ficar mal...” Eu dizia: “Está bem, vou desautorizar os meus amigos a articular o meu nome até que vocês mudem de posição, porque vão mudar, a articulação do meu nome é irreversível. É irreversível porque eu sou um nome aceito em toda parte e não há de ser a Sul América, a minha companhia, que vai me vetar; não faz sentido.”

Até que o Almeida Braga soube dessa história e disse: “Esperem aí, que loucura é essa!?” E disse o que eu havia dito que ia acontecer: “Se estão querendo o Clínio, mais do que eles estamos nós. Vamos fechar, vamos apoiar esse nome!” E assim foi. E essa foi a primeira vez que saiu uma candidatura não...

A. L. - ... Do consenso Atlântica-Boavista-Sul América.

C. S. - Sim. Eles concordaram e me apoiaram. Mas, depois. Custaram.

A. L. - Esse movimento para a sua candidatura não foi só dos executivos da Atlântica-Boavista e da Sul América, foi um movimento geral dos executivos do mercado de seguro?

C. S. - Não, foram o Ney, presidente do sindicato de São Paulo, e o Ferreira, que era presidente do sindicato de Recife.

A. L. - E o Ney Martins tinha uma grande influência no mercado de São Paulo, não?

C. S. - Era um líder incontestado do mercado paulista e muito meu amigo, meu eleitor certo para o Conselho Técnico do IRB. Dizia: “Vamos lançar sua candidatura. É uma feliz circunstância você estar na Sul América,” – eu tinha ido para a Sul América há cerca de seis anos – “porque é uma pessoa da confiança do mercado e tem todos os recursos que a Sul América pode dar a um presidente da Federação.” Comuniquei oficialmente à Sul América, mas... “Não. Desestimule, porque você não vai ser.” Eu disse: “Não, eu acho que vou ser. Mas espero até vocês mudarem de idéia.” Como de fato aconteceu.

A. L. - Agora vamos falar um pouco do setor internacional. Quando o senhor chegou no Rio de Janeiro e começou a atuar no mercado segurador do Rio de Janeiro, a Inglaterra ainda tinha um bom peso no mercado internacional de seguros.

C. S. - Total.

A. L. - E Nova York também já tinha...?

C. S. - Não. Nova York até hoje não vale grande coisa. Nova York, como centro ressegurador, não tem peso internacional. Hoje, os grandes centros resseguradores são Munique e Zurique, ao lado de Londres, que, embora decadente ainda tem a sua majestade. Porque quem domina o mercado de seguros internacional é aquele que domina o mercado de resseguros. Resseguro é uma coisa parecida, mas bem diferente de seguro. O resseguro é o grande atacadista do seguro. Foi Londres que inventou isso. Era Londres que comandava o processo, através do Lloyds, através dos sindicatos. Até que eles começaram a entrar em decadência, como tudo na vida, e o alemão, depois da guerra, começou a crescer, com a Munique Re – é abreviatura de resseguros –, que hoje é a maior resseguradora do mundo, e a Swiss Re Insurance, em Zurique. Pertinho. Uma hora e dez de vôo. Já fiz isso várias vezes.

A. L. - Munique, Zurique e Londres.

C. S. - Sim. A verdade é que o americano... É curioso, porque, para o americano, esse negócio do resseguro é um negócio muito especializado. “O inglês faz isso tão bem... Prefiro comprar e não perder meu tempo. Tem outras coisas mais rentáveis para eu fazer.” É mais ou menos por aí.

A. L. - Quer dizer que Nova York não é um centro importante.

C. S. - Não. É um grande centro de seguros, mas não é um grande centro internacional de resseguros, porque eles nunca se dedicaram. Não existe uma grande resseguradora americana. Não existe.

A. L. - E esse seguro é um seguro mais interno, para o país.

C. S. - Para o país. E eles compram resseguro no exterior. Evidentemente, é muita pretensão dizer que Nova York não é um grande centro em qualquer coisa. Mas não é, como centro ressegurador, dominante internacionalmente.

A. L. - Como centro financeiro, é importante.

C. S. - Mesmo em resseguro. É provável que os resseguros feitos em Nova York sejam maiores – certamente serão maiores – do que todo o mercado segurador brasileiro.

Agora, não é predominantemente, perto de Londres, perto de Munique, perto de Zurique.

A. L. - E a Espanha, com a Mapfre, é importante, ou a Mapfre foi uma idéia interessante que surgiu ali?

C. S. - Não, a Mapfre, vem crescendo recentemente. A Mapfre era menor do que a Sul América, bem menor. No dia em que a Mapfre ficou do tamanho da Sul América, o Larramendi, que era o bruxo que comandava e que foi o grande comandante moderno da Mapfre, telefonou: “Somos tão grandes quanto a Sul América!” Hoje, são dez vezes maiores. Para mim, quem fez a grandeza da Mapfre foi a liderança pessoal, individual, autoritária, autocrática do Larramendi. E acho que a Mapfre já começou a entrar em decadência, porque está cheia de caciques, com o comando não centralizado na mão de um líder.

A. L. - E tinha ligação com o Franco?

C. S. - Não, isso já foi depois do Franco. Começou a crescer com o Franco, mas Franco já havia morrido, o rei já estava no poder, quando a Mapfre ganhou a Sul América em tamanho. A primeira vez que Don Ignacio Larramendi veio ao Brasil fazer uma conferência foi a convite meu, como presidente da Federação. Uma conferência em Belo Horizonte.

A. L. - E o Japão?

C. S. - O Japão é mais ou menos parecido com os Estados Unidos, sob o aspecto resseguro. A maior companhia de seguros do mundo, hoje, é a Tokyo Marine, cuja subsidiária brasileira é a América Latina. Eles criaram, inclusive, a Tokyo Marine de resseguros, mas não é, pelo menos ainda, uma grande resseguradora.

A. L. - E estão fazendo resseguro dos tigres asiáticos, de toda essa parte da Ásia?

C. S. - Muito pouco. Em matéria de resseguro, só comem na mão do alemão e do suíço e do inglês. O japonês é mais ou menos parecido com o americano, ou por timidez, ou por medo, ou por cautela, ou porque é muito rico, sei lá por quê... O americano, seguramente, porque é muito rico. Não por timidez, ou cautela, porque isso o americano não tem. Mas o japonês também. O certo é que, ao fim e ao cabo, eles não são predominantes.

A. L. - Vai todo mundo para a Alemanha.

T. M. - Em a que se deve essa liderança? A uma organização gerencial mais moderna? Um banco de dados bem consolidado?

C. S. - Basicamente. Isso está incluído, não é? O banco de dados está incluído na primeira coisa que você disse: gerência. E eles têm uma enorme gerência, uma técnica desenvolvíssima, estudam seguro, têm laboratórios de pesquisa para tudo quanto é espécie de seguro... Realmente, você fica desse tamanho quando os visita lá fora. A pessoa é sempre tratada como um rainha, mas se sente pequena.

T. M. - Essa timidez do mercado de resseguros americano...

C. S. - Eu já disse que o americano não é tímido.

T. M. - É em termos.

C. S. - Não é tímido. Ele prefere pagar, comprar... Tem outros negócios.

A. L. - Será que o mercado segurador, nos Estados Unidos, sofre a mesma restrição, por exemplo, do mercado bancário, em que não podem haver bancos de dimensão nacional, apenas bancos de dimensão regional? O mesmo ocorreria com as companhias de seguros?

C. S. - Não, porque o seguro, necessariamente, e o resseguro, mais ainda, são um negócio mundial, não um negócio provinciano. Não dá para ser. Banco, sim, pode-se fazer, se quiser, depende de uma política. Mas seguro, não; em seguro, é preciso ter os vasos capilares no mundo, para todos os cantos da terra. Quando há uma grande terremoto em Tóquio, a Sul América, provavelmente, vai pagar um pedacinho, através das retrocessões, através dos resseguros, através disso e daquilo. Quando há um grande sinistro no mundo, o mundo todo é afetado, porque o mercado segurador mundial, em última análise, é um só, é um sistema só.

T. M. - Eu já li que os seguradores americanos estudam aonde podem recolocar os seus seguros, enfim, maneiras de expandir, porque, primeiro, a economia americana é enorme, e é um país sujeito a sinistros, a catástrofes em grande dimensão. Há uma cultura de seguros.

C. S. - Você está me ajudando. E por ter uma grande cultura de seguros, eles têm muito medo das acumulações de risco. Porque lá se acumulam. E todo mundo faz seguro. Começam a fazer seguro disso, daquilo, e a dar resseguro sobre aquilo, dali a pouco estão segurando de um lado, dando resseguro do outro... Eles procuram, mesmo, universalizar as coberturas, expandir para o mundo inteiro. E preferem pagar, comprar, do que estar se preocupando em fazer e correr o risco. Seguro é uma coisa muito curiosa; é uma coisa muito simples e, ao mesmo tempo, muito bonita. Tem muito a ver com o jogo do bicho, com aquele negócio do repasse.

T. M. - Aposto.

C. S. - Não entra aposta, não. Não tem nada de aposta! É matemático. Como o jogo do bicho é matemático. Aquele negócio que o banqueiro faz... O que é o descarregamento de um banqueiro no outro banqueiro? É o resseguro.

A. L. - Aprenderam. O barão de Drummond já devia saber como funcionava. Agora vamos entrar no papel do governo no mercado de seguros, vamos fazer um balanço em tudo que o senhor falou. A trajetória da história dos seguros, praticamente, poderia ser dividida entre o período pré-IRB e o período pós-IRB, o senhor concorda com isso?

C. S. - Bom, o IRB foi, de fato, um grande divisor, não tenho dúvida.

A. L. - E o IRB se instalou no momento em que o nacionalismo brasileiro era muito forte, da idéia de que a companhia estrangeira suga, seja ela o banco, a seguradora, a Light, suga as minas, suga a moeda, suga a riqueza brasileira. Era a época do Código de Minas, da campanha contra a Light. Houve até uma tentativa de impedir que a Light tivesse sindicatos próprios, e o governo queria controlar os sindicatos. Acho que, nesse conjunto de medidas nacionalistas, também veio o IRB, concorda?

C. S. - Sem dúvida, claro. A criação do Instituto de Resseguros do Brasil, a Lei do Co-seguro, a Lei do Seguro, que era o Decreto nº 2,063, que regulamentou o mercado, tudo isso veio numa fornada só. Isso tudo veio no mesmo bojo.

T. M. - Posso acrescentar? O senhor concorda ou não que havia uma política não deliberada, não-oficial, de facilitação ao ingresso no mercado, que estava justamente na concessão de cartas patentes? Não só para as companhias seguradoras, também para os bancos, que foram preenchendo gradualmente, como o senhor disse, esse espaço no

mercado, quando as instituições financeiras internacionais, aos poucos, foram se retraindo. O senhor diria que essa concessão era flexível?

C. S. - Essa concessão era flexível – entendo a sua pergunta.

A. L. - Fazia parte da política de fomento do mercado interno?

C. S. - Se o governo incentivou? Incentivou. Quando dr. João Carlos Vital criou o IRB, em 1939, a maior companhia de seguros de incêndio era a Aliança da Bahia. A Aliança da Bahia era maior que a Sul América, tinha um limite de retenção enorme, e os riscos eram pequenos, porque ainda não havia a industrialização no Brasil, então, o resseguro cedido era relativamente pouco. Os grandes riscos estavam nas mãos das grandes seguradoras, que tinham um limite de retenção alto.

E o sonho dourado do João Carlos Vital, – que era um cidadão muito forte, mas muito bom, embora partindo de concepções totalitárias e estatizantes, com as quais eu não simpatizava – para viabilizar o IRB era que houvessem muitas companhias com limites de retenção pequenos, equalizados através do resseguro obrigatório, estatal e monopolista. Uma companhia pequena podia dar uma cobertura com tanta facilidade quanto uma companhia grande, porque o IRB as equalizava. Nessa ocasião, se considerarmos o número de companhias de seguros que existiam em 1938, até 1942, por exemplo, mais do que dobrou o número de seguradoras.

Realmente, essas companhias de seguros proliferaram logo após o advento do IRB, e em número bem grande, bem acentuado. Quem as organizou? Egas Muniz Santiago, funcionário da Sul América. Ele saiu da Sul América e, apoiando-se financeiramente na firma Grilo Paes, de Niterói, arranjou dinheiro e constituiu a Nichteroy, que existiu até há pouco tempo.

A. L. - A Ajax também estava nesse...? Porque a Ajax era de 1940.

C. S. - Não, a Ajax era de 1949.

A. L. - A corretora!?

C. S. - As corretoras não estavam nisso, era outro estatuto.

T. M. - A compra da Internacional foi em 1946.

C. S. - Não, a Internacional era anterior. A Internacional era uma companhia alemã que se transformou em Internacional. Depois da guerra, em 1945, pegaram a velha companhia e fizeram a Internacional. Na realidade, não se pode dizer que a Internacional começou em 1946.

T. M. - Foi a gestão de Celso da Rocha Miranda que se iniciou em 1946.

C. S. - Sim, a gestão Celso Rocha Miranda começou em 1946. Mas foram o Egas Muniz Santiago, o Walter Griemer... Walter Griemer, que era da Home Insurance e tinha algum dinheiro de herança, virou-se para os americanos e disse: “Vamos fazer uma companhia.” Quer dizer, havia liberdade. Estou dizendo das bem-sucedidas. Posteriormente, o Egas desentendeu-se com o pessoal da Nichteroy e fez a Pátria, que foi uma companhia que andou em grandes dificuldades, porque o Egas era um grande corretor mas, não era um segurador. E assim surgiram companhias a mãos cheias...

A. L. - Depois, houve uma depuração.

C. S. - Houve uma depuração natural. E essa depuração natural só acabou, mesmo, recentemente, já após a revolução, com a Lei das Fusões e Incorporações. Foi quando

houve a depuração final. Eram 208 companhias no mercado, e foram reduzidas a 96, algo assim.

T. M. - Não estou afirmando que o mercado fosse todo improvisado, ou que fosse frágil, do ponto de vista da administração. Mas vamos ver um pouco a fiscalização. A legislação era muito rígida. Aparentemente, havia grande controle sobre a aplicação das reservas técnicas. Esse era um ponto fundamental, porque garantia a solidez do mercado. A multiplicação de firmas que houve a partir de 1940, com a flexibilidade na concessão de cartas patentes, foi acompanhada de um crescimento paralelo na capacidade do Estado de fiscalizar a aplicação dessas reservas técnicas, na forma que a lei determinava que deveria ser?

C. S. - Houve uma melhoria. O Departamento Nacional de Seguros Privados era um órgão envelhecido. Posteriormente, com a criação da Susep, houve uma tentativa de melhorar essa fiscalização e, inclusive, fugir um pouco da tutela do IRB. Porque, à medida em que o DNSPC não exercia a sua função, o IRB, que era governo também, acabava exercendo aquelas funções e encaminhando para o DNSPC processos prontos, apenas para que fossem homologados. Com a criação da Susep, em substituição ao DNSPC, esses processos melhoraram, mas, a meu ver, ainda...

T. M. - ... Era insuficiente.

C. S. - ... era insuficiente. Em qualquer país do mundo, deseja-se uma superintendência de seguros muito forte, muito atuante, muito bem estruturada. E aqui, embora tenha melhorado muito em relação à época do DNSPC, e melhorou, sem a menor sombra de dúvida, mesmo assim, ainda não tem o peso que precisava ter na fiscalização das reservas, apesar dos esforços de vários dos seus dirigentes.

T. M. - E o senhor não vê uma contradição? O Estado define uma legislação bastante restritiva, bastante rígida quanto à aplicação das reservas técnicas, não oferece um mecanismo fiscalizador eficiente, ao mesmo tempo que exige um comportamento rígido dessas companhias seguradoras, e cria mecanismos de desvios dessas reservas técnicas. Por exemplo, na obrigatoriedade da aplicação no BNDES, na Sunaman...

C. S. - Mas isso foi um horror que já está superado.

T. M. - Sim, mas naquele período...

C. S. - Naquele período, foi um horror! Um horror! Porque as companhias perderam muito dinheiro colocando dinheiro no BNDES. Cometeram um contra-senso, não é? Fazendo questão que as reservas técnicas fossem bem constituídas e bem remuneradas, para garantir os segurados, e eles, no entanto, desviavam para eles próprios, sem dar nenhuma garantia adicional de governo.

A. L. - Isso foi no período JK?

C. S. - Não, foi antes.

T. M. - Foi no período Vargas, quando o BNDE foi criado, não?

C. S. - Sim, foi anterior ao Juscelino.

A. L. - Naquele momento, o BNDE financiava, basicamente, projetos para o setor elétrico.

C. S. - Sim, e realizados grandemente com o dinheiro das companhias de seguros. Recursos esses que fizeram falta nas reservas das companhias. Anemizaram as companhias. O grande processo de capitalização – e o mercado segurador brasileiro,

hoje, é um dos melhores do mundo em matéria de capitalização das seguradoras – se deu na época das fusões e incorporações, da política do Pratini de Moraes, que foi realmente...

T. M. - Foi importante enxugar o mercado, então, para torná-lo sólido?

C. S. - Foi. Não só o processo de enxugamento como o processo de capitalização que houve. A meu ver, o ministro mais importante para o mercado segurador, pelo menos nos tempos modernos, foi, sem dúvida, o Pratini. Sem dúvida.

A. L. - Mas de que forma ele atuou?

C. S. - Promovendo as fusões e incorporações e promovendo a capitalização do mercado. Eu era conselheiro técnico do IRB, e o Pratini, de vez em quando, me chamava ao ministério para despachar assuntos com ele, o que deixava o José Lopes mais enciumado. Mas ele se interessava, ia fundo no negócio.

T. M. - Uma última pergunta sobre esse assunto. Nem toda reserva técnica era desviada para investimentos públicos. Como as empresas seguradoras faziam os seus investimentos privados para garantir as obrigações contratuais futuras? – isso na década de 50. Investimento industrial, imóveis?

C. S. - Como estamos falando, tudo é um processo. Não sei exatamente de que tempo você está falando, mas quando comecei a entender dessas coisas o grande investimento era o imobiliário. Aliás, aconteceu uma coisa muito importante, que até responde um pouco a uma questão que se falou há pouco: por que as companhias estrangeiras perderam posição? Porque não acreditavam em investimento imobiliário, numa época em que, no Brasil, tinha-se que acreditar. A única exceção foi a Generali, que acreditou piamente nisso e, através do Migliorelli, que era o presidente, investiu bastante em imóveis, ganhou muito dinheiro e a companhia capitalizou bem. As outras companhias perderam o pé também por esse erro. Naturalmente, não foi o erro básico, fundamental.

T. M. - Mas houve participação acionária direta em indústria.

C. S. - Sim, mas não de forma expressiva. Então, eu responderia o seguinte: primeiro, imóveis; depois, Bolsa; e, atualmente, operações do mercado financeiro.

A. L. - O setor sempre se defendeu da inflação.

C. S. - A regra é defender-se da inflação, muito embora não se consiga defender por muito tempo.

A. L. - Mas quando a inflação veio, e não havia correção monetária, o setor correu para imóveis.

C. S. - Mesmo antes de ela ter vindo. Na “incipiência” – se é que essa palavra existe – da economia brasileira de 30, corria-se para imóveis, porque não havia muitas opções. Não havia um mercado financeiro, a Bolsa era frágil.

T. M. - E imóveis de liquidez garantida como imóvel no Rio de Janeiro: Ipanema, Leblon, Copacabana.

C. S. - Fizeram muitos investimentos nessas áreas que foram sendo abertas, Copacabana, anteriormente, depois, a Barra. Sei que o Braga, por exemplo, ganhou muito dinheiro nisso para a companhia dele. Eu responderia assim: imóveis, ações de Bolsa...

[FINAL DA FITA 4-A]

C. S. - ... e, atualmente, no mercado financeiro, inclusive com os fundos do mercado financeiro, que as companhias utilizam.

A. L. - Fazendo uma rápida análise, poderia falar como o mercado de seguros foi mudando ao longo do tempo, desde que o seguro de vida era importante – era vida e elementares, não? Vida perdeu importância, acidentes de trabalho entrou para o governo...

C. S. - Acidentes de trabalho entrou para o governo em 1974. Vida é mais difícil responder, porque foi perdendo importância com a inflação. O processo começou com a inflação violenta, que foi no fim do governo Getúlio, depois, no governo JK.

A. L. - E o seguro de vida foi substituído pelo do automóvel, não?

C. S. - Não, o seguro vida foi substituído pelo seguro de acidentes de trabalho, como força motriz do mercado segurador.

A. L. - O senhor pegou essa virada, não é?

C. S. - Peguei acidentes de trabalho subindo e vida descendo. Depois, um belo dia, acabou o seguro de acidentes de trabalho, que foi estatizado pelo Passarinho, e surgiu o seguro de Recovat, responsabilidade civil de veículos, que foi um negócio muito mal concebido, mas que deu grande alento às companhias, porque gerou um bom fluxo de dinheiro. Mas foi o seguro incêndio, juntamente com o Recovat, que bancou, que veio ajudar a preencher o espaço da saída de acidentes do trabalho. O seguro incêndio era a carteira principal.

A. L. - E o seguro incêndio era mais forte nos grandes centros, nas metrópoles, ou também pelo interior?

C. S. - Em toda parte. Nos grandes centros, havia mais concentração de risco, mais carteira, porém, cada padeiro com sua padaria de subúrbio, cada armazém de secos e molhados do interior tinha o seu seguro de incêndio. E as colheitas de arroz no Rio Grande do Sul. Teve um grande incremento com a Ajax, com a cobertura automática do Banco do Brasil com relação aos produtos agrícolas. Só depois o seguro de automóveis começou a surgir como grande força motriz do mercado. E a Sul América sempre apostou nisso, desde a primeira hora. Foi um acerto da empresa. Atualmente, o seguro de saúde está crescendo e, provavelmente, vai suplantando o seguro de automóveis.

A. L. - E seguro rural, nada?

C. S. - O seguro rural ainda não existe.

A. L. - E os grandes seguros, marítimo, por exemplo, como ficavam?

C. S. - Esse foi importante também, mas nunca foi um peso principal. O seguro de transportes marítimos e terrestres sempre teve um bom peso. Quando comecei em seguros, abstraindo o seguro de vida, porque eu era de ramos elementares, era incêndio, em primeiro lugar, e acidentes pessoais e transportes. Depois veio automóveis, o Recovat.

A. L. - E comércio exterior? Na medida em que o Brasil começou a se orientar para as exportações, na década de 60, o seguro ligado ao comércio exterior também cresceu?

C. S. - Teoricamente, exportação não gera seguros, porque o seguro é feito pelo cliente que importa. É ele quem determina onde quer o seguro. O seguro de importação, este sim. Em 1959, defendi uma tese na Conferência Brasileira de Seguros, em Belo Horizonte, de que se criasse um mecanismo legal tornando obrigatório o seguro das importações, já que o das exportações, não havia como torná-lo obrigatório, porque era o importador quem tinha o direito de decidir. E eu fui notícia, na ocasião. O *Globo* noticiou, o *Correio da Manhã* noticiou, saiu o meu retrato... Foi das poucas vezes na vida em que eu fui notícia. Não deu em nada.

Muitos anos depois, eu já estava no Conselho Técnico, apareceu. E sem ser por influência minha. Um outro qualquer pegou aquela tese, viu aquele negócio – “Mas é claro, tem que ser assim, como isso ainda não foi feito!?” –, fez um dispositivo legal, levou ao ministro, e o ministro assinou. E é o que regula a coisa até hoje.

T. M. - Na gestão José Lopes de Oliveira à frente do IRB.

C. S. - Sim. Hoje, por esse instrumento legal, que é uma portaria ministerial, não se pode fazer seguro no exterior de mercadoria que se importa.

A. L. - E por que durante o período do Jarbas Passarinho o acidentes de trabalho foi passado para o governo?

C. S. - O brasileiro é muito superficial, de um modo geral. Não sei se são os políticos que são muito superficiais... Eles achavam que, com a receita do seguro de acidentes de trabalho, iriam salvar a previdência social, que já estava começando a periclitir. Pelo contrário, acentuou o processo. Isso foi dito ao ministro Passarinho em várias reuniões.

A. L. - Inflou a previdência. Criou uma disponibilidade que não existia.

C. S. - Exatamente. É impressionante! Citando um caso: quando eu era presidente da Federação, o Franco Montoro, senador à época, apresentou um projeto de lei para estatizar o seguro de Dpvat. Eu lhe pedi uma entrevista, fui com o Ney ao seu escritório, em São Paulo, e disse: “Senador, sempre tive o senhor como um homem de bem, e me tenho na conta de homem de bem. De maneira que venho conversar com o senhor de homem de bem para homem de bem. O senhor está completamente enganado na proporção que fez. Não tem nada disso.” E comecei a puxar as minhas estatísticas, mostrando para ele a grandeza do rombo da previdência social e a pequenez do negócio do Dpvat. “Já fizeram isso com o acidentes de trabalho, para salvar, e piorou. Sendo que o acidentes de trabalho garantia um aporte maior de recursos do que esse que o senhor está querendo.” Ele olhou e disse: “Quero que o senhor saiba que eu sou um homem de bem. Se os seus dados estiverem certos, vou demitir o assessor que me fez fazer isso.” E demitiu, mesmo, o tal assessor. E retirou o projeto de lei.

Mas os políticos são muito superficiais. Se aparece uma pessoa querendo se fazer e apresenta uma idéia maluca, mas demagógica, o político: “Ah, então, vamos.” E, em nome disso, se fazem besteiras em cima de besteiras. Eles não vão ao fundo do negócio. É aquela história de resolver o problema de uma maneira pequenininha.

A. L. - As grandes soluções estão nas pequenas medidas.

C. S. - Não é bem assim, não é!

A. L. - Vamos passar para as mudanças no mercado de seguros depois de 1966. Gostaria de abrir com uma pergunta que já lhe fiz, sem gravar, que é a questão do governo entrando no mercado de seguros. Essa presença foi muito forte em dois momentos: no momento da criação do IRB, porque foi um decreto-lei que criou, regulou e estabeleceu o IRB; e, novamente, em 1966, quando um decreto lei rearranjou

todo o mercado segurador. Foram duas conjunturas de ditadura, daí essas medidas não terem passado pelo Congresso e terem surgido sob a forma de decreto-lei. Eu pergunto: o mercado de seguros, para ser reformado, depende de um Estado forte?

C. S. - Não, o mercado de seguros, para ser reformado, depende de um Estado forte e de uma democracia que funcione conscientemente e, mais do que isso, consistentemente. Eu citei o caso do senador Montoro. Esse era o retrato dos políticos, em geral. Cada um ia fazendo um penduricalho de uma coisa aparentemente muito boa, muito bonita, muito adequada, e que era um desastre. E o segurador, que, por tradição e por necessidade de ofício, é conservador, tem muito medo de modificar... “Isso é ruim, mas eu já sei mais ou menos como me defendo.” Então, tem medo, sim! E sempre evita e faz *lobby* para que essas modificações sejam feitas não amplamente, porque receiam abrir o leque e... É aquela história da abelha: “Como vou enfiar as abelhas outra vez dentro da caixa?” Era o que o Cerne dizia.

A. L. - Poderia citar essa frase?

C. S. - Ele dizia: “Se eu proponho a mudança das leis de seguro agora no Congresso, vou mexer numa casa de abelhas, e as abelhas vão sair voando por aí. E, depois, como vou enfiar essas abelhas todas, outra vez, dentro da casa? Porque a maioria daquelas abelhas nunca deveria sair de dentro da casa.” Não sei como se pode fazer uma frase a respeito disso. Mas o Cerne dizia isso. Não me lembro exatamente a frase, mas ele tinha medo.

E seria até o caso do Fujimori, que fez uma coisa, até agora, corretamente: nunca vi um ditador se instituir em ditador e, depois, espontaneamente, deixar de ser. Mas o Fujimori *parece* que fez isso, através do mecanismo dos plebiscitos. E a sua observação é muito interessante: o mercado segurador só mudou duas vezes nesse século; nas duas ditaduras que tivemos.

A. L. - Então, vamos entrar no mercado de seguros, no decreto de 1966. Quem formulou, qual o objetivo desse decreto”? Poderia falar sobre isso?

C. S. - O objetivo desse decreto era o mais saudável e o mais lógico possível: a modernização dos instrumentos legais, que estavam todos superados. Então, do embate, das discussões de seguradoras com autoridades, de autoridades com seguradoras, surgiu essa coisa pequena e cheia de inconvenientes que foi o Decreto-Lei nº 73, mas que, de qualquer maneira, modernizou os instrumentos que regulavam o mercado e possibilitou o mercado se modernizar. Mesmo com graves erros, como a Lei do Sorteio dos bens do governo, com tudo isso, ele significou um passo à frente. Um passo tímido, meio canhestro, mas um passo à frente, não há dúvida.

A. L. - Sabia-se que esse decreto estava sendo formulado?

C. S. - Sim. Aliás, há muito tempo discutia-se, à socapa, a necessidade de mudar. E não havia tentativas. Houve um segurador paulista, mau político, como todo paulista, mas com idéias certas e corretas de fazer essa reformulação. Esse cidadão foi diretor da Itaú, foi presidente do Sindicato de São Paulo e foi do Conselho Técnico do IRB: Osvaldo Castro Santos Era um cidadão muito interessante. E fizeram um projeto, que está até hoje rodando por aí, imprimiram e tal. Depois... – aquele negócio das abelhas – tiveram medo de jogar no Congresso. A Federação apoiou para fazer, mas não apoiou para implementar.

A. L. - Isso já foi nos anos 60?

C. S. - Acho que foi antes, no fim da década de 50, talvez, começo da década de 60...

A. L. - O mercado formulou, mas não tocou para a frente.

C. S. - Formulou para apresentar ao governo, aos poderes constituídos, para transformar aquilo em instrumentos legais. E era um negócio mais avançado do que o Decreto nº 73.

A. L. - O Decreto nº 73, então, foi formulado de maneira...

C. S. - Foi uma colcha de retalhos: aproveitou a idéia disso, daquilo, daquilo outro... Como eu já disse, foi o David Campista Filho quem lançou, numa conferência brasileira de seguros, a idéia da cobrança de seguros através de letras de câmbio descontadas em banco, e que deu origem à cobrança bancária. Que dizer, isso veio lá da década de 50, para frutificar em 1966. Muitos anos depois.

É o tal negócio... As conferências de seguros suscitam idéias, criam idéias que ficam, são aperfeiçoadas, modificadas. Então, saiu o Decreto-Lei nº 73, que era uma colcha de retalhos, com muitas idéias boas, não originais e mal aproveitadas, muitas idéias boas, originais e bem aproveitadas, e muitas idéias ruins, não originais e...

A. L. - E esse decreto caiu sobre o mercado de surpresa?

C. S. - Não. Um detalhe ou outro pode ter caído de surpresa, com modificações de última hora, mas todo o mercado segurador mais ou menos representativo participou dessa discussão, deu idéias. O dr. Thales de Campos tinha a mania de ouvir, e ouvia sempre secretamente, fazia reuniões em lugares que ninguém visse, para conversar com um, com outro, trocar a idéia de um com outro, e fantasiava coisas para dizer para o governo, complôs internacionais para agredir a economia brasileira... Eu dizia: “Não faça isso! Isso é mentira, não é verdade. Você está fazendo isso por demagogia.” Mas ele fazia. E surtia bom efeito. O político gosta de estar *defendendo* a pátria.

De maneira que... vale contar. Havia um tal de Kornis, um húngaro, que o Thales descobriu ser ponta-de-lança, quinta-coluna de um grande grupo internacional que queria pegar o mercado segurador na mão de uma vez por todas. Eu dizia: “Isso não existe, Thales.” E ele: “Existe.” E me pediu... me deu um telefone: “Tome nota! Eu não escrevo com a minha letra: George Kornis.” Aí eu comecei a procurar o Kornis, ofereci uma companhia de seguros para vender... No fim, o cara era um judeu tão pobre, tão cheio de dificuldades que me pediu um emprego. Quer dizer... E eu: “Pelo amor de Deus, Thales! O homem está me pedindo um emprego. Agora não me larga!” Felizmente, para mim e para ele, coitado, ele morreu logo em seguida, de maneira que se aliviou, porque saiu dos problemas, e eu saí da situação esdrúxula em que eu fiquei.

A. L. - Ele fantasiava muito.

C. S. - Fantasiava muito.

A. L. - Mas o impacto desse decreto apareceu na substituição do órgão fiscalizador do mercado, porque o Departamento deu lugar à Susep – Superintendência de Seguros) – e, pelo que o senhor tem falado, não foi uma mera troca de siglas.

C. S. - Não. Houve uma melhoria. Tímida, pequena... O diabo é que, nesse país, em todas as reformas, tudo o que se muda é tímido, é pequeno. Nunca se faz uma coisa grandiosa. Mas, de qualquer maneira, foi um passo à frente.

A. L. - O IRB continuou, não se modificou nem o monopólio de resseguros nem a estrutura. A mudança que o senhor mencionou foi prévia ao Decreto nº 73, ao esvaziamento do Conselho Técnico pelo Edmundo Macedo Soares?

C. S. - Não sei... Talvez um pouco antes.

A. L. - Então, não estava ligada ao decreto. Foram coisas separadas, não é?

C. S. - Sim, não estava ligada ao decreto. O decreto apenas referendou, consolidou, porque a coisa não tinha base legal, foi feita sem...

A. L. - Foi mais uma mudança nos estatutos do IRB, com base em alguma legislação administrativa, não é?

C. S. - Mas contrariava, infringia inclusive um decreto-lei que havia. Era um decreto se sobrepondo a um decreto-lei. E o Decreto-Lei nº 73 legalizou, digamos assim.

A. L. - Uma outra medida, além da criação da Susep, foi o sorteio das empresas estatais que seriam seguradas. Esse sorteio de bens passou a ser feito a cada dois anos...

C. S. - A Lei do Co-seguro, que deixou de existir.

A. L. - E estimulou as fusões de empresas.

C. S. - Estimulou as fusões e incorporações.

T. M. - E como era o mecanismo da fusão? Havia uma informação no mercado de que uma companhia não estava em boa situação e que outra...

C. S. - Não. Cada caso era um caso. Houve as fusões espontâneas, de seguradores que sabiam que não dava mais para eles, por essa ou por aquela condição, como foi o caso da Confiança, companhia que pertencia à família Noval, uma família tradicional. O Noval está vivo até hoje, mas o pai e o avô dele procuraram... Ah! Porque juntando três companhias de seguros de ramos elementares, fundindo uma e incorporando as outras duas, passava-se a ter direito, automaticamente, a uma carta patente do ramo vida. Esse era um dos incentivos à fusão e à incorporação. Outro incentivo era passar a ter um tratamento privilegiado no sorteio dos bens do governo e na retrocessão dada pelo IRB. Então, começou a haver interesse em fazer as fusões e incorporações.

E isso se dava de todos os meios e modos. O Noval, por exemplo: os militares estavam procurando uma companhia, porque tinham duas e queriam mais uma para ter carta patente vida, então, propuseram a compra, negociaram... e o Noval vendeu a sua companhia. Deixou de ser segurador, depois de duas ou três gerações. Esse foi um caso. Outro caso: os japoneses queriam comprar uma seguradora, porém, muito desconfiados, diziam: “Pagamos caro, mas queremos comprar uma companhia segura, de confiança.” O Ney e o Giuliano tinham então a Varejista. E o Ney era um sujeito respeitabilíssimo. Eles acabaram comprando a companhia, para juntar, e também para pegar a equipe do Ney.

E havia companhias que estavam fazendo água, não pagando sinistro, tendo problemas com a Susep, como era o caso da Delta. E o Alfeu, que era muito meu amigo, chamou-me lá, na ocasião, e disse: “Quero que a Sul América compre a Delta. Esta semana.” O Alfeu era assim. Aí, chamou a viúva do diretor da Delta, porque o acionista controlador havia morrido, a companhia estava inteiramente acéfala, e disse: “Negocie com a Sul América, que vai comprar a Delta. Eu pedi à Sul América para comprar a Delta. Ou a senhora faz isso, ou eu casso a carta patente e a senhora tem um prejuízo total.” Eu conversei na Sul América, eles concordaram, e criamos um grupo chefiado por mim para comprar a Delta. Foi um dos bons negócios que a Sul América fez. A Delta, hoje, é a Gerling, companhia que a Sul América tem associada com os alemães.

Então, as fusões e incorporações se faziam assim. Foi proibida a concessão de cartas patentes, exatamente para valorizar as cartas patentes existentes e incentivar as fusões e/ou incorporações. Foram várias medidas incentivadoras: “Se fundir, incorporar, tem

isso, tem aquilo; se precisar de companhia, não pode fazer nova, não damos carta patente.” Uma série de medidas. Tudo isso na administração do Pratini.

T. M. - Os bancos também, não é?

C. S. - Os bancos também. Foi assim que ocorreu. A Sul América Vida não operava em ramos elementares. Para estender as operações para ramos elementares, tinha que comprar uma carta patente de ramos elementares. Como o governo não concedia mais cartas patentes, comprou-se a da Áurea – hoje existe uma companhia chamada Áurea, mas é outra. Compramos a Áurea, e a Sul América Vida incorporou a Áurea, para obter a extensão de operação aos ramos elementares. Tudo isso estava tão remoto na minha cabeça.... Estou aposentado há seis anos! Vocês estão...

A. L. - Mas é só começar a puxar que vem tudo. Uma avaliação do mercado de seguros, de um modo geral. O senhor mencionou que, por conhecer o interior do Brasil em atividade de seguros, sentiu que a atividade de seguros é capilar. Ainda o é hoje?

C. S. - Ah, é. Intrinsecamente. É uma atividade econômica que tem de ser capilarizada.

A. L. - Embora os sindicatos sejam regionalizados em sete áreas do Brasil.

C. S. - Mas eles são fundidos na Federação.

A. L. - Mas o mercado de seguros penetra todo o Brasil.

C. S. - Penetra todo o Brasil. Eu falava da necessidade, da conveniência dessas conferências. Os seguradores se freqüentam muito.

T. M. - Há troca de informações...

C. S. - Troca de informações permanente. O segurador do Recife é amigo do segurador de Minas... Eu, por exemplo, passava fins de semana na fazenda de um segurador mineiro. Ele tinha uma fazenda muito agradável, íamos lá, ele gostava de tocar violão, e eu gostava de ouvir... Quer dizer, nos freqüentamos, nos procuramos, fazemos amizades.

A. L. - Fora do Clube de Seguradores ainda há um relacionamento maior, não?

C. S. - Sim. Porque é um negócio que exige um apoio recíproco.

A. L. - Não é uma corrida individual, onde cada um cuida do seu.

C. S. - É uma corrida individual mas... temos que ir juntos, porque, individualmente, não dá! Temos que procurar correr na frente dos outros, mas temos que correr com os outros.

T. M. - Há uma crítica no mercado atual, oriunda principalmente dos corretores, de que há uma competição desleal entre as seguradoras. Por exemplo, se há um ao cliente, cada vez mais aparece um oferecendo um desconto no prêmio, e nem sempre é considerado o risco, o cálculo atuarial consistente. Enfim, há uma competição. O senhor concorda com isso?

[INTERRUPÇÃO DA GRAVAÇÃO]

A. L. - Gostaria que o senhor falasse sobre figuras importantes do mercado segurador. O senhor disse que, certa vez, foi perguntado sobre quais seriam as grandes figuras do mercado segurador, e indicou três ou quatro nomes. Quais foram esses nomes?

C. S. - Joaquim Sanchez de Larragoiti, Celso da Rocha Miranda, Antônio Carlos de Almeida Braga e Antônio Sanchez de Larragoiti.

[FINAL DA FITA 4-B]

C. S. - Estou mencionando esses como empresários de seguros, mas, como segurador, o executivo segurador, conheci figuras notáveis.

Um segurador que me impressionou, e muito, pelo conhecimento técnico, foi o Luís Esteves, da Companhia Continental de Seguros, que hoje foi sucedida pela companhia francesa L'uap – Union des Assurances de Paris. Raul Rudge foi outro segurador que também me impressionou – era uma figura fantástica. Em seguro de vida, conheci vários: Rodolfo Berardinelli, que foi da Sul América; René Cassineli; Eduardo Andrade... São figuras de executivos e técnicos muito bons.

A. L. - Vou mencionar alguns nomes, que considero terem deixado uma marca no mercado segurador, e gostaria que o senhor comentasse. Inicialmente, João Carlos Vital, o criador e o primeiro presidente do IRB.

C. S. - Posso discordar do seu lado estatizante, mas, no geral, foi uma figura respeitável, não há a menor dúvida.

A. L. - Mas o senhor discordava das orientações do IRB.

C. S. - Não de forma total. Vital era muito estatal para o meu gosto, de maneira que não dava para concordar com ele em tudo. Mas, reconheço, era uma pessoa pela qual eu tinha o maior respeito.

A. L. - E esse IRB que ele criou, o senhor disse que tinha três características negativas. Quais eram?

C. S. - O monopólio, a compulsoriedade e o estatismo.

A. L. - Mas era um grande administrador...

C. S. - Um grande criador, não há dúvida. Tenho o maior respeito por ele. E na época em que ele criou o IRB, em 1939, não sei se era o mais adequado. Eu era muito jovem ainda, nem trabalhava em seguros. Mas sei que o IRB viveu mais do que devia. Se foi necessário, está sobrevivendo mais do que o tempo em que foi necessário, a meu ver.

A. L. - E o Paulo Câmara?

C. S. - Por esse, tenho também o maior respeito. Era meu amigo. Seu último emprego, ele já com idade, doido para trabalhar, fui eu que o indiquei ao Raul Silveira, na Susep. Raul Silveira me havia pedido um atuário da maior idoneidade, da maior competência, e barato. “Onde vou arranjar isso?” E ele: “Você tem que me ajudar! Preciso de um atuário que tenha essas qualidades.” “Ah, Raul, o que você está querendo é impossível!” Fui para casa e, de repente, me lembrei do Paulo Câmara, entusiasmado, ainda querendo fazer coisas... Fui à casa dele. Disse-lhe: “Dr. Paulo, uma autoridade do governo me pediu uma indicação assim, assado, e eu me lembrei do senhor. O senhor é de alta idoneidade, de alta competência e, como está aposentado, e bem aposentado, no

Ministério da Fazenda, deve aceitar ganhar um salariozinho pequeno, para poder se divertir, brincar, sendo assessor de uma autoridade. De maneira que eu vim aqui lhe pedir autorização para indicar o seu nome.” Ele perguntou: “Para quem?” Respondi: “Prefiro não dizer por enquanto, porque, se de repente a autoridade veta o seu nome, vai ficar mal com o senhor. Então, prefiro pedir licença para não dizer qual autoridade.” “Bom, se você está querendo um cheque em branco, cheque em branco, eu não dou: sem saber a autoridade, eu não autorizo. Agora, também não desautorizo, mas não me comprometo.” Levei seu nome ao Raul Silveira, o Raul pulou de alegria! E o Paulo da Câmara morreu feliz naquele posto. Boa figura!

A. L. - Ele também chegou a presidir o IRB?

C. S. - Presidiu o IRB. Foi o terceiro presidente do IRB.

A. L. - Foi assessor e depois tornou-se presidente.

C. S. - Não, não. Essa assessoria foi quando ele já estava aposentado, muitos anos depois. Ele estava chateado de ficar em casa, querendo trabalhar, então...

A. L. - Mas teve uma boa atuação na gestão do IRB?

C. S. - Na minha opinião, foi o maior presidente que o IRB já teve. Maior que o Vital, maior que o José Lopes. Que o José Lopes, que é meu amigo, não me ouça. Mas era uma pessoa fantástica! Gostava de um uísque, bebia... Até nisso ele era formidável. O Paulo da Câmara, depois da gestão infeliz do general Mendonça Lima, recompôs as finanças do IRB, recompôs a seriedade administrativa e técnica do IRB. Foi uma grande figura. *Grande* figura!

A. L. - E o José Lopes de Oliveira?

C. S. - Outra grande figura. Acho que você falou nos três maiores presidentes que o IRB teve. Foram esses três.

A. L. - E Celso da Rocha Miranda?

C. S. - Você já sabe. Não pergunte sobre o Celso, não. Grande figura.

A. L. - Eu acho que é a recuperação da memória dele.

C. S. - Era uma grande figura.

A. L. - A companhia dele foi importante, não?

C. S. - Foi importante. Foi importante com ele, deixou de ser importante com ele. A de corretagem, em todo o caso, pode-se dizer que foi porque houve uma perseguição governamental, da revolução. Mas a companhia de seguros, a Internacional, não; deteriorou porque deteriorou, mesmo, e ele acabou vendendo. Mas foi uma figura que marcou época no mercado.

A. L. - E, segundo o senhor, articulava as presidências da Fenaseg.

C. S. - Juntamente com a Sul América e com a Bradesco. Primeiro, era a Internacional e a Sul América. Depois foi que a Atlântica, com o Almeida Braga, cresceu em importância e ficou mais importante do que a Internacional.

A. L. - Quer dizer, ele foi importante antes do período de 1964, principalmente pela proximidade que tinha com JK, mas também, como o senhor mesmo o definiu, por ser uma pessoa de grande personalidade.

C. S. - Não há dúvida.

A. L. - E, depois de 1964, a despeito do sorteio das empresas estatais – uma medida feita para ele –, a despeito de a Ajax ter sido atingida, ele continuou no mercado de seguros.

C. S. - Com a seguradora. Com a corretora, não, porque ele fechou a corretora.

A. L. - E hoje, na situação de transição em que vivemos, porque estamos em um momento de reforma dentro do Estado e reforma do mercado, tudo está em mudança, a mudança do IRB, a queda do monopólio do IRB, embora ele tenha surgido de um decreto, está sendo votada no Congresso. É uma longa discussão. Como está o mercado segurador frente à queda do monopólio do IRB?

C. S. - Dividido, infelizmente. Dividido, porque o segurador brasileiro, o atual segurador brasileiro já nasceu com o IRB delimitando o seu horizonte, então, não sabe muito viver sem IRB. Ele tem medo, medo da liberdade. É o tal negócio: todo mundo no Brasil está querendo que o “papai” governo diga quanto vai custar a gasolina. Quando libera, o sujeito fica assustado. Então, grande parte do mercado fica assustada de haver liberdade de resseguro. O que vai acontecer se o “papai” governo não está ali para dizer que o resseguro custa tanto, de certa maneira bitolando o preço geral do seguro? Então, o mercado está dividido, por falta, talvez, de melhores conhecimentos, ou de maior confiança.

A. L. - Essa divisão passa pela grande empresa e pela pequena empresa, no sentido de uma ou outra ser mais cautelosa, mais amedrontada?

C. S. - Não. É impressionante como não. Há pequenos seguradores que desejam a quebra do monopólio e há grandes seguradores que não desejam. Engraçado...

T. M. - Isso está levando as seguradoras a mudarem a política, no sentido de criarem uma competência técnica, bancos de dados mais confiáveis, estatísticas?

C. S. - Depende da seguradora. A Sul América trabalha intensamente nisso. Mas, para se ver como isso está revolucionando, a Munique Re, da Alemanha, que é a maior resseguradora do mundo, atualmente, já mandou um representante fixo para o Rio de Janeiro. Já tem um representante aqui. Estão na expectativa, estudando o mercado. Quer dizer, esperando o que vai acontecer, para estar na frente na hora de tomar as medidas. Eles são impressionantes! Falam todas as línguas. Falam o português melhor do que nós.

A. L. - São pessoas internacionais, como o senhor disse.

C. S. - Essas grandes resseguradoras são preparadas para serem internacionais. É impressionante! Uma ocasião, fui às Filipinas, e encontrei lá a mesma gente que encontrava aqui, falando o tagalo, das Filipinas, falando o espanhol. Eu disse: “Vocês merecem ter a situação que têm. Pensei que toda aquela sua atuação fosse só no Brasil, porque eram amigos da gente... Agora estou vendo que fazem da mesma maneira com o mundo inteiro.”

T. M. - E até hoje não existe cadeira de seguros nas melhores escolas de economia de nível superior?

C. S. - Parece que agora foi criada uma pós-graduação em seguros, em Economia ou Administração, na Universidade Federal do Rio de Janeiro, exatamente para fazer pesquisas em torno desse assunto e aprender.

T. M. - Mas o profissional que se forma nessa área de administração, ou de economia, vai para o mercado de seguros sem saber nada, ou muito pouco.

C. S. - Porque, realmente, não existe. Existe a Funenseg, existe a Sociedade Brasileira de Ciências do Seguros, mas são de nível médio. No nível superior não tem.

A. L. - O senhor acha que vai haver uma tendência do Estado de abrir mão de alguns seguros que ele trouxe para si?

C. S. - Acho que a tendência moderna é nesse sentido. No mundo inteiro.

A. L. - Que transformações o senhor prevê que irão ocorrer? O IRB vai continuar existindo sem o monopólio?

C. S. - A pretensão dele é continuar existindo. Eu desejo, espero que continue. Seria bom que continuasse, mas sem monopólio.

A. L. - Continuará cumprindo a função de resseguro...

C. S. - De ressegurador, como outro qualquer, em concorrência com outros. Muito embora o mercado segurador brasileiro ainda seja muito pequeno para ter um ressegurador próprio.

A. L. - O que significa que o IRB, em vez de intermediar, irá competir diretamente com estrangeiros.

C. S. - Sim. Para um só, dá. Mas ele vai competir com estrangeiros.

A. L. - E o mercado brasileiro sente medo disso, não é?

C. S. - Da entrada de resseguradoras internacionais? Não!

A. L. - O senhor disse que o mercado segurador está dividido em relação à quebra do monopólio do IRB. Não é por aí que existe a divisão? O medo do mercado segurador? O que se teme com a quebra desse monopólio?

C. S. - Há o temor de que o mercado entre em colapso geral por falta do IRB... na transição. Tem-se medo da transição. E também de, por trás do ressegurador, vir o

segurador e, com o seu grande potencial de capital, esmagar as empresas nacionais brasileiras. Há muita gente que teme isso. Eu não acredito que ocorra, mas, enfim... pode ser que esteja enganado.

A. L. - Voltando às relações do mercado de seguros com o governo. Durante o período em que Delfim Neto estava no Ministério da Fazenda, nos governos Costa e Silva e Médici, o mercado de seguros estava ligado ao ministro da Indústria e Comércio. Mas, a partir de 1979, passou a se vincular à Fazenda, e o ministro era o Delfim Neto. Nesse período, o senhor estava na Fenaseg.

C. S. - Não. Eu não estive na Fenaseg com o Delfim como ministro da Fazenda.

T. M. - Ele era ministro do Planejamento; o da Fazenda era o Galvêas.

A. L. - E o Planejamento não se envolvia nisso.

C. S. - Envolvia-se indiretamente.

T. M. - Ele era o superministro.

C. S. - É. Houve um embate com o Ikeda, que era um dos assessores dele, no Ministério da Agricultura. Ele apareceu lá e dinamitou o projeto de seguro agrícola.

A. L. - Quer dizer, o senhor não sentiu nenhuma interferência direta do Delfim Neto. Tratava com o Galvêas.

C. S. - Com o Galvêas ou com a Presidência da República, na figura da Casa Civil, no caso, o general Golbery.

[INTERRUPÇÃO DA GRAVAÇÃO]

A. L. - O senhor já fez um retrospecto de todo o mercado de seguros, da relação com o governo. Aproveito para agradecer essas memórias tão bonitas que o senhor deixou registradas, da sua vida, da sua atuação no mercado, do que foi o mercado, das suas opiniões, muitas vezes corajosas, que o senhor emite agora. Gostaria, para encerrar, que o senhor fizesse uma conclusão e um balanço do mercado de seguros no Brasil.

C. S. - A conclusão e o balanço que eu posso fazer é, que nesses 54 anos em que eu estou no mercado segurador brasileiro, o mercado segurador mudou completamente: evoluiu, melhorou, cresceu assustadoramente, como o próprio país, que é outro Brasil, diferente do que era o Brasil de 50 anos atrás. Mas a verdade é a seguinte: eu, como brasileiro e como segurador, sinto-me meio frustrado, achando que em várias oportunidades nós perdemos o passo da História. Podíamos ter crescido e melhorado muito mais, e perdemos oportunidades preciosas de fazer com que esse desenvolvimento fosse muito maior, muito mais harmônico, muito mais inteligente, e que o país e o mercado segurador brasileiro estivessem em uma situação muito melhor do que estão.

Mas não é o fato de ele ter melhorado, e muito, de ter-se expandido, e muito, que me deixa contente. Eu teria ambição de que ele fizesse mais do que fez. Tanto o país quanto o mercado. Acho que nós, brasileiros, nos contentamos com pouco e, com isso,

crecemos devagar, desenvolvemos devagar. Temos pouca audácia no pensamento. De maneira que essa é a conclusão básica e fundamental que eu tiraria: seria de pesar, por não termos crescido mais.

A. L. - Mas o senhor não acha que o sua vida é um exemplo dessa audácia? O senhor lutou o quanto pôde?

C. S. - Mas não estou me referindo ao nível pessoal. Nem acho que eu tenha sido dessas audácias todas. Audácia teve um Juscelino Kubitschek, por exemplo. Foi um brasileiro audacioso, que dizia: “Ousai, brasileiros, que, por mais que ousardes, não ousareis tanto quanto a grandeza desse país.” Qualquer coisa nesse sentido. Não me tenho na conta de uma pessoa ousada, mas acho também que estou inserido nessa idéia que expressei. Tive um grande desenvolvimento. Mais do que a média, bem mais do que a média brasileira. Os companheiros que começaram comigo em seguros, nenhum atingiu as funções que eu atingi nem a projeção que eu atingi. Mas nem por isso eu acho que possa ser citado como exemplo. Gostaria de ter feito muito mais coisas, para poder permitir que alguém me citasse como exemplo. Acho que é positivo, mas gostaria que tivesse sido mais positivo ainda! Não me satisfaz.

A. L. - Uma outra pergunta conclusiva. Os grandes saltos que o mercado segurador deu no país dependeram, como já se falou, da interferência do Estado e de um Estado autoritário. Vivemos um momento, agora, de um grande desafio, que é o momento de reestruturar o mercado de seguros, sem uma ditadura. Como o senhor vê esse desafio? Que esperanças tem em relação a essa perspectiva?

C. S. - Eu tenho esperança. Muito embora o político brasileiro seja muito precário, a maioria, o grosso...Acho que a única vez que eu concordei com o Lula foi quando ele disse que no Congresso há 300 picaretas. É capaz de ter 310, sabe? Mas, apesar disso, apesar de termos um Congresso composto em grande parte de políticos fisiologistas, e não patriotas, e não preparados para exercer a função, eu acredito que, com o crescimento da cidadania e com a pressão que o cidadão, progressivamente, vem fazendo sobre os políticos e sobre o governo, é por aí que podemos chegar lá. Só espero que esse processo se acelere e que se desenvolva bem. Embora isso custe morte de sem-terra, morte de empregados de fazendeiros, seja um processo penoso, doloroso, mas é um progresso.

Essa foi a grande contribuição que Getúlio deu para esse processo. Getúlio permitiu, a partir de 1930, com a sua política, que o Brasil se encontrasse consigo mesmo. Porque até 1930 o Brasil ainda era governado por políticos do Império, políticos de D. Pedro II. Na realidade, a Proclamação da República no Brasil se deu em 1930.

[FINAL DO DEPOIMENTO]

[A fita 5-B não foi gravada]