

VIDA PROFISSIONAL

BOLETO BANCÁRIO

Uma solução para o mercado segurador

Marcel Souto Maior

"Você tem razão. Vai quebrar tudo - ele concordou sem demonstrar, para alívio de **José Luiz**, a tranqüilidade de seus companheiros de mercado.

As dívidas se acumulavam nas companhias, sinistros já estavam deixando de ser pagos e as seguradoras já estavam perdendo um capital fundamental para a sobrevivência de todo o setor: credibilidade. A cada cliente lesado, aumentava o risco de falência não só da Atlântica como também das concorrentes. Era um círculo vicioso.

Tales percebeu a gravidade da situação e, compreensivo, devolveu a batata quente para o **José Luiz**: - Você tem que trazer uma idéia com a maior urgência. Não pode demorar porque a situação é dramática.

Todo o mercado financeiro poderia sair prejudicado se as seguradoras, sem dinheiro em caixa, passassem a brindar seus clientes com calotes. No boca a boca, uma propaganda poderosa ganharia força: a notícia de que não valia a pena pagar pelas apólices já que, no final das contas, ninguém garantia o pagamento das indenizações por danos, morte ou invalidez garantidas nos contratos.

Em última instância, o governo também perderia credibilidade.

José Luiz se debruçou sozinho sobre este xadrez e, diante daquelas peças - corretor, seguradora, governo, cliente -, tentou se livrar do cheque-mate. Era preciso garantir o pagamento de cada apólice à seguradora para evitar que o calote dos corretores fosse repassado ao cliente em última instância.

Como ?

A idéia surgiu de repente. Uma idéia que seria milagrosa se não tivesse não tivesse surgido da cabeça de quem cresceu às voltas com cobranças e boletos bancários. A solução para o mercado segurador veio da experiência de quem tinha 25 anos de serviços prestados ao Banco Nacional de Minas Gerais.

O ex-datilógrafo, ex-correntista, ex-auxiliar de contabilidade, ex-auxiliar de gerência, ex-chefe do Departamento de Pessoal, ex-gerente regional e ex-

diretor adjunto imaginou a seguinte regra: a apólice entregue pelo corretor ao cliente só passaria a ter valor depois de ser paga através de cobrança bancária.

Nascia ali na mesa do ex-menino do Engenho Novo a lei que salvou o mercado de seguros no Brasil e o transformou num dos negócios mais sólidos do país até hoje. José Luiz levou seu projeto a Tales, que o aprovou e encaminhou, em regime de urgência urgentíssima, ao ministro Paulo Egídio.

No dia 8 de setembro de 1966, o Decreto número 59.195 publicado no Diário Oficial da União estabeleceu o seu artigo primeiro:

"A cobrança dos prêmios das apólices, endossos, aditivos e contas mensais emitidas pelas sociedades seguradoras que operam no mercado brasileiro será feita obrigatoriamente através da rede bancária nacional, na forma que o Conselho Monetário Nacional estabelecer".

Era o fim da ditadura dos corretores, da escalada de calotes e do risco de total perda de credibilidade do sistema segurador. **José Luiz** precisou de pouco mais de dois meses para transformar um fracasso certo em vitória garantida. ..."