

# Roberto Westenberger

SUPERINTENDENTE DA SUSEP, ATUÁRIO, ENGENHEIRO E MESTRE EM ESTATÍSTICA APLICADA

POR LAURO FARIA E VERA DE SOUZA

FOTOS ADRIANA LORETE

## Desafios na Susep

*Como manter o setor de seguros no rumo*

Nomeado para assumir a chefia da Superintendência de Seguros Privados (Susep) em fevereiro deste ano, com cerimônia de posse realizada no fim de março, Roberto Westenberger nos adianta, nesta entrevista à Cadernos, as propostas inovadoras que tem para a autarquia, destacando, de forma contundente, a necessidade de capacitação e educação securitárias como pilares para o avanço do setor.

**CADERNOS:** O senhor já disse que não gosta de trabalhos rotineiros, que prefere os desafios. Quais são, em sua opinião, os principais desafios à frente da Susep?

**ROBERTO WESTENBERGER:** A Susep, para mim, é uma guinada profissional, já que venho do mercado de consultoria, onde atuo há muito tempo. É uma guinada muito grande, pois vou trabalhar em prol do interesse público. Na verdade, a posição da Susep tem grande importância, porque entendo que o equilíbrio e a tranquilidade no mercado de seguros dependem fortemente da atuação do seu órgão regulador. A entidade está ali justamente para isso, garantir o equilíbrio entre as forças que constituem o mercado de seguros: segurado-

res, corretores e consumidores. Penso que o meu grande desafio vai ser encontrar esse ponto de equilíbrio nas decisões, deliberações e atuação da Susep.

**CADERNOS:** Pela sua experiência trabalhando no mercado de seguros e por ser este um setor importante da economia, que ponto o senhor destacaria como aquele que merece ser mais desenvolvido?

**RW:** É difícil falar num ponto, pois o desenvolvimento no mercado de seguros é multifacetado, como se fosse um prisma. Tem vários cortes em que temos de atuar. Numa primeira reflexão, quando se pensa em acelerar o desenvolvimento do mercado de seguros, eu colocaria a



“

***Infelizmente, no Brasil, nós não temos ainda uma capacitação atuarial em sintonia com os conhecimentos de que o atuário necessita hoje para desempenhar as suas funções.*** ”

palavra “educação” como a primeira ideia que me vem à cabeça. Mas pode-se dizer: “O órgão regulador não é um órgão educacional”. Sim, não é, mas certamente na minha gestão terei em mente que o papel do órgão regulador é também o de ser um agente facilitador do desenvolvimento educacional do mercado, e isso num sentido bastante amplo, não só de treinamento, mas de capacitação. Hoje, se olharmos as tendências regulatórias mundiais, uma ideia está cada vez mais presente no imaginário do mercado de seguros brasileiro, que é “Solvência II”. Este é um modelo regulatório europeu que preconiza uma atuação do órgão regulador muito focada em que os processos de gestão das seguradoras estejam de acordo com as melhores práticas de gestão de risco. Aprofundando essa reflexão sobre a atuação do órgão regulador, vamos ver que um dos pilares de uma boa gestão é a capacitação das pessoas que efetivamente estão nas seguradoras. Então, Solvência II é um modelo que preconiza a capacitação – tomando-se como exemplo uma seguradora –, desde os conselheiros até o pessoal mais operacional. Pode-se fazer um paralelo com a situação brasileira. O país vai experimentar um desenvolvimento maior no dia em que nós tivermos as condições de acelerar os investimentos em educação, e isso se aplica ao mercado segurador. Vou procurar fazer com que a Susep, como órgão regulador, possa contribuir para essa tarefa, e de forma rápida. Evidentemente, o segundo ponto é o papel fiscalizador. Por que existe um órgão regulador na atividade seguradora? Porque a atividade utiliza poupanças de terceiros,

e é necessário que o órgão regulador assegure que essas poupanças estejam devidamente geridas e dimensionadas, para depois se reverterem em benefícios para a sociedade. Essa é a outra face do prisma, assegurar que os recursos estejam bem dimensionados e que existam os ativos capazes de garantir que o segurado receba a devida indenização.

**CADERNOS:** Como professor, o senhor é muito atento à questão da capacitação.

**RW:** Sim, sou professor desde cedo, comecei a minha carreira com 17 anos. Talvez lecionar seja a atividade mais constante na minha vida. Hoje dou aulas na UFRJ. Em paralelo à minha formação profissional, tive a felicidade de ter uma formação acadêmica até o último grau, o do doutorado. Fiz a graduação e, logo em seguida, fiz o mestrado em estatística. Foi aí que peguei o gostinho pela atuária. Aí se deu a minha entrada no mercado segurador. Sempre tive em paralelo à minha atuação acadêmica o trabalho em seguradoras e com consultorias, a não ser um interregno de dez anos, em que eu fui professor *full time* da Coppead, um dos centros de excelência da educação de negócios do Brasil. E eu tive a felicidade de fazer parte desse grupo.

**CADERNOS:** Nos últimos anos, a atuária passou a ser mais conhecida e a despertar o interesse dos jovens que estão ingressando na universidade. O senhor acha que o mercado brasileiro ainda tem carência de profissionais nessa área?

**RW:** Eu não diria que faltam profissionais, diria que falta capacitação. Infelizmente, no Brasil, nós não temos ainda uma capacitação atuarial em sintonia com os conhecimentos de que o atuário necessita hoje para desempenhar as suas funções. O país, por várias razões, e isso envolve até o Instituto Brasileiro de Atuária, ainda não pratica um currículo mínimo em sintonia com o que preconiza a associação internacional (IIA). São vários setores que precisariam estar envolvidos para que isso ocorra, mas a realidade é que o aluno não sai da faculdade de atuária capacitado naquilo que poderia, efetivamente, oferecer a uma seguradora, a um fundo de pensão, a um órgão regulador ou onde quer que esse profissional vá trabalhar.

O fato curioso é que eu vou ser o primeiro atuário a exercer o cargo de superintendente da Susep. Nunca houve. Por outro lado, se observarmos a história da regulação de seguros, veremos que o primeiro órgão criado com essa função, nos EUA, foi presidido por um atuário. Na realidade, podemos dizer que foi o atuário quem inventou a regulação de seguros. E não é nenhuma surpresa porque, se observarmos a função do atuário, veremos que é a de garantir que a seguradora esteja forte e saudável ou, no jargão técnico, seja solvente. Porém, ele é o profissional que, em nome da sociedade, atua no sentido de que a seguradora e o fundo de pensão estejam sólidos e em condições de honrar seus compromissos. Então, essa vocação natural do atuário, de certa forma, inspirou lá nos EUA a criação de um órgão regulador. Para mim, vai ser um desafio poder aplicar, no exercício da atividade regulatória e fiscalizadora, toda a filosofia da atividade atuarial. Interessante que aqui seja uma novidade um atuário estar à testa do órgão regulador de seguros, pois é comum ver atuários gerindo-os em outros países.

**CADERNOS:** O senhor tinha falado da tarefa educadora, e uma de nossas colegas, Maria Luiza Martins, lembrou que foi sua a ideia do convênio da Escola Nacional de Seguros com a Cass Business School, que seleciona dois atuários por ano para fazer mestrado em Londres. Gostaria de ouvir seus comentários sobre isso.

**RW:** Esse convênio com a Cass foi um primeiro movimento, e outros virão. A ideia inicial foi começar a formar atuários completos, como acabei de me referir. A deficiência da formação atuarial no Brasil – e isso não é uma crítica gratuita que vise a denegrir



qualquer universidade, é apenas uma constatação – precisa ser resolvida. O convênio com a Cass foi uma maneira que encontramos de minimizar a questão. É certo que uma andorinha só não faz verão, mas aos poucos vamos conseguindo. E só tenho elogios para a Escola, já que ela criou esse canal para facilitar que dois estudantes brasileiros se formem, efetivamente, dentro desse currículo mínimo. Então, a própria atuação desses profissionais já será, por si só, uma forma de disseminar conhecimento. Podemos assim ir criando uma espécie de tropa de elite.

Certamente, a Escola vai produzir outras ações nessa linha de desenvolver a profissão atuarial de maneira mais consistente. Terá todo o meu apoio como superintendente da Susep. Não exatamente por ser a minha profissão, mas porque o atuário é o profissional por excelência do mercado de seguros e previdência. É uma iniciativa digna de aplausos, a profissão atuarial agradece a Escola por essa oxigenação e está

**Sabemos que a Susep tem quadros de altíssimo nível e o desafio é fazer com que esse quadro mostre toda a sua capacidade, que é grande, mas, por várias razões, talvez não tenha podido se expressar com facilidade.**



no aguardo de medidas que venham a reforçar essa iniciativa. Com isso, temos certeza de que, embora a comunidade atuarial seja relativamente pequena no Brasil, um atuário bem formado vai poder melhorar os padrões técnicos da seguradora em que trabalha. Afinal, ele mexe com preço, reserva, capital, enfim, as variáveis fundamentais de uma seguradora.

**CADERNOS:** Qual a sua mensagem para o corpo de funcionários da Susep?

**RW:** Quando eu me referi aos desafios multifacetados que terei na Susep, talvez o primeiro de todos seja a valorização do servidor. A Susep tem seu foco no equilíbrio do tripé “segurador-corretor-consumidor”, é fato. Mas, para isso, tenho uma consciência muito clara de que é preciso valorizar ao máximo a prata da casa. Sabemos que a Susep tem quadros

de altíssimo nível e o desafio é fazer com que esse quadro mostre toda a sua capacidade, que é grande, mas, por várias razões, talvez não tenha podido se expressar com facilidade. Minha missão será encontrar qual é o meio de gestão que possa fazer florescer todo esse talento. E digo isso com conhecimento de causa, pois existem vários funcionários excelentes que conheci em empresas nas quais trabalhei e que fizeram concurso para a Susep e foram aprovados. Tenho absoluta certeza de que a autarquia dispõe de quadros em condições de fazer um trabalho ímpar em matéria de regulação. Acho que falta encontrarmos o canal adequado para que esse talento seja colocado a pleno serviço da sociedade.

**CADERNOS:** Fizemos há poucos dias uma mesa-redonda sobre Solvência II, da qual participaram alguns funcionários da Susep. Um dos temas tratados foi a relação entre os requisitos do Solvência II e os custos das seguradoras. Na sua avaliação, como isso irá impactar as empresas?

**RW:** Eu ainda não tenho conhecimento do que está acontecendo internamente na Susep, o que eu sei é fruto da minha atuação como consultor. Solvência II vai aumentar o custo das empresas porque é um modelo regulatório sofisticado, mas é muito importante perceber que não imporá um custo absurdo que inviabilize a operação. Isso não existe. Aliás, diga-se de passagem, ele ainda não decolou na Europa porque, até esse momento, a equação de custo/benefício não chegou a um equilíbrio. O aumento de custo só vai ser aceito pelo mercado se ficar muito palpável, em curto prazo, o benefício correspondente. O que falta no Brasil é uma discussão menos apaixonada, que enfoque também o benefício. Até o momento só se discute o custo, e eu me permito abordar alguns benefícios que virão com a implantação do Solvência II. Em primeiro lugar, esse programa faz parte de uma família de marcos regulatórios chamados de “Supervisão Baseada em Riscos”, em oposição aos marcos regulatórios praticados anteriormente, que eram chamados de “Supervisão Baseada em Regras” e que avaliavam se o capital era suficiente. Se não fosse, punia-se a seguradora. Se a regra não tivesse sido cumprida, idem. Claramente esse modelo regulatório se mostrou inadequado e isso ficou patente na crise de 2008. Nos Estados Unidos e Inglaterra, por exemplo, o respeito às regras não foi suficiente para impedir



a deterioração que acompanhamos em várias seguradoras, especificamente nas do ramo vida. Então ficou clara a necessidade de que outros mecanismos regulatórios fossem desenvolvidos. A crise de 2008 mostrou que muitas das insolvências reais e potenciais – evitadas por subsídios governamentais – ocorreram muito mais por falha de gestão do que de quantitativo de capital. Claro que se o capital fosse maior poderiam ter sobrevivido, mas as falhas de gestão ficaram claras: conselhos sem alçadas definidas quanto à aquisição de ativos e assunção de riscos e falta de capacitação adequada dos próprios conselheiros que tomaram tais decisões. Então houve várias falhas que, efetivamente, precipitaram o processo de 2008. A pergunta natural é: como corrigir isso? A resposta: tem que capacitar esse pessoal. Isso vai custar dinheiro? Vai! Mas esse é um custo necessário e desejável. É um investimento que a seguradora vai fazer agora para que ela constitua menos capital à frente. Porque se ela tiver pessoas mais treinadas em toda a cadeia de operação, vai saber aceitar melhor o risco, especificar melhor, constituir reservas mais adequadas e gerar menos necessidade de capital. É a mesma coisa da pessoa que tem medo de escuro porque não sabe o que vai encontrar, mas se acender uma lanterna vai ficar com menos medo e ver que não há um monstro dentro do quarto. Assim, acho exagerada a preocupação. Solvência II vai aumentar o custo, mas esse ônus vai criar as condições de um maior desenvolvimento do mercado.

Consequentemente, mais prêmio, mais lucro e menos capital. Porque se você aumenta a base do seguro, pela lei dos grandes números, que é o nosso guia estatístico, fundamentando toda a operação de uma seguradora, vai precisar de menos capital. Vou dar outro exemplo: a atividade seguradora é a atividade, talvez de todas as que eu conheça, mais escritural. É tudo tratamento de informação. A operação de uma seguradora não tem máquina, não tem estoque de produto, não tem depósito. Primeiro, ela é uma prestadora de serviços que na verdade assume os riscos da sociedade em troca de um pagamento. Essa atividade de gerenciamento de risco é calcada em análise de informações. Diria de uma maneira bem simplista que é uma mistura de inteligência e tratamento de informação. Contudo, será que as seguradoras estão equipadas com as informações que precisam para tomar as melhores decisões de risco? Não tenho a menor dúvida de dizer que não. Digo como consultor e como segurador que já fui. E isso não é crítica. A justificativa está na própria evolução histórica do mercado de seguros. Nós começamos com um monopólio de resseguros que foi ótimo no momento em que foi criado e cumpriu a finalidade por muitos anos. O IRB está aí e é uma instituição de altíssimo respeito, mas o monopólio gerou, como subproduto, algumas ineficiências operacionais, naturais em mercados desse tipo, como, por exemplo, o atrofiamento das atividades de informação nas seguradoras, que é crucial.

66

**O mercado no Brasil tem uma criatividade extraordinária, tanto na questão da capacidade de desenvolvimento de produtos quanto na capacidade de vendas/distribuição. Aí incluo corretores e todos os atores ligados à distribuição. É um papel do órgão regulador o incentivo a essa criatividade.** 99

**CADERNOS:** A inflação também contribuiu.

**RW:** Sim, no capital de giro. Como se ganhava muito dinheiro no giro, além do monopólio do resseguro que garantia uma tarifa confortável, podia-se descuidar um pouco do dia a dia operacional de gestão do negócio, do qual a informação é parte fundamental. Se discutirmos de forma aprofundada, o terceiro pilar de Solvência II é a informação. O pilar um é o capital, que preocupa a todos, e o pilar dois, a gestão. Se a seguradora no Brasil adotar, na sua plenitude, as boas práticas de gestão, que são preconizadas pelo Solvência II, vão ganhar a seguradora, o mercado e a sociedade, porque vamos ter uma atividade mais bem gerida. Só que essa gestão estará fortemente apoiada no sistema de informação, porque é uma atividade, como expliquei, escritural do início ao fim. A atividade seguradora se baseia em análise de informação: eu aceito o risco, mas vou analisar o relatório de inspeção para saber onde fica a fábrica, com que produto ela opera etc. Isso é informação mais inteligência. O processo de venda de seguros é educacional, de troca de informações entre comprador e vendedor. No dia em que o mercado de seguros resolver o problema da informação, terá um enorme benefício. O problema é que o desenvolvimento da

informática anda mais rápido do que a capacidade de aprendizado. É impossível querer estar totalmente em linha, mas o mercado pode dar passos que melhorem a qualidade da informação. Estou enfatizando esse ponto porque sabemos que o mercado está ciente do problema e que há projetos sendo desenvolvidos, como os da CNseg, para resolver essa questão. Se observarmos Solvência II na Europa, vamos ver que existe um tratamento diferenciado para as grandes, médias e pequenas seguradoras. Ninguém vai chegar ao absurdo de impor um modelo de gestão igual, tanto para empresas multirrmos quanto para seguradoras monolinha. O modelo tem que ser diferente. Na Europa, essa diferença está sendo respeitada. Existe um conceito chamado de proporcionalidade, em que a regulação para uma seguradora de grande porte é diferente da regulação para uma de menor porte.

**CADERNOS:** E a defasagem tecnológica? Esta também não é uma deficiência do mercado?

**RW:** A defasagem tecnológica, pelo que vejo nesses 30 anos de militância no setor, está em franca solução. Diria até que nunca tivemos no mercado um período em que seguradoras e corretores estivessem investin-

do tanto na melhoria do seu sistema de informação. A conscientização já existe, o investimento também, mas infelizmente, muitas seguradoras ainda têm de lidar com a questão dos sistemas legados. Foram sistemas construídos há muitas décadas e que estão dando suporte até hoje. Essa substituição não é uma tarefa rápida. Exige tempo. Minha visão é crítica, mas sendo fidedigno com os fatos, existe um investimento visível. O mercado no Brasil tem uma criatividade extraordinária, tanto na questão da capacidade de desenvolvimento de produtos quanto na capacidade de vendas/distribuição. Aí incluo corretores e todos os atores ligados à distribuição. É um papel do órgão regulador o incentivo a essa criatividade. Porque se o órgão regulador exagera na restrição regulatória, por exemplo, criando dificuldades para a aprovação de produtos, frustra esse esforço de criatividade. Tenho convicção, pela minha experiência de vida, de que existe o desejo da seguradora de ser criativa, mas acho que falta na atividade regulatória um elemento mais liberal, de deixar o mercado funcionar, mas sempre com parcimônia. Não se pode pensar num mercado com total *laissez-faire*. Ainda mais o mercado segurador que, pela sua grande complexidade, necessita de regulação. Mas acho que é possível um equilíbrio entre regulação e criatividade.

**CADERNOS:** A nova Lei de Seguros ajuda nisso?

**RW:** Certamente. Ela foi debatida durante anos para se chegar a um instrumento que sinaliza na direção do aperfeiçoamento. É preciso olhar o processo histórico do mercado de seguros e, mais uma vez, vou me referir ao monopólio do resseguro. Não se muda uma realidade operacional por decreto. Temos que entender que o mercado de seguros é, na sua operação, um produto do desenvolvimento histórico, dentro do qual houve componentes que na sua época foram muito necessários, como o monopólio do resseguro. Eu enfatizo, mais uma vez, que o monopólio do IRB cumpriu uma finalidade necessária durante um período importantíssimo de desenvolvimento do mercado. Porém, tal fato passou pela evolução natural das coisas e, no entanto, deixou uma marca impressa, digamos, na eficiência operacional das seguradoras. Isso precisa ser resgatado ao longo do tempo. Não tem como mudar todo um sistema operacional no sentido da eficiência de uma hora para outra. É um processo

que leva tempo, e o órgão regulador tem o papel de indutor ou catalizador desse processo.

**CADERNOS:** No Brasil, alguns ramos do seguro não se desenvolveram tanto como em outros países. É o caso, por exemplo, do seguro residencial, do microseguro etc. Sobre esse último se colocou muita esperança, mas até agora ele não deslanhou. Como o senhor analisa isso?

**RW:** O mercado está devendo um desenvolvimento maior desses ramos. Se observarmos, porém, o ramo de saúde e o de automóveis, vamos ver produtos bem desenvolvidos no Brasil. Acho que não houve ainda, talvez, o espaço de atenção da seguradora e do corretor para esses ramos. Isso virá com o tempo. Se compararmos a indústria do seguro com outras indústrias da economia brasileira, o grau de competitividade era baixo porque era monopolizado. O mercado praticou, sempre, um nível muito confortável de competição. Tivemos a desmonopolização, de fato, a partir de 2007. Sete anos é pouco para uma indústria. O mercado começou a exercitar a competitividade há pouco tempo. É tal qual o atleta que vai fazer exercício: não se pode obrigá-lo a correr uma maratona se ele não treina. Como o mercado não se exercitou, está meio atrofiado. Mas estamos avançando rapidamente. Um exemplo é o seguro rural, que vai muito bem, assim como o seguro de garantia de obras, porque está se construindo muito no país. Então, podemos ver que a competição está instalada e, como na teoria do cobertor curto, à medida que este encolhe, as seguradoras vão preenchendo os espaços. O seguro residencial multirriscos e mesmo o empresarial das pequenas empresas, como o botequim, a sapataria etc, vão ser desenvolvidos naturalmente dentro da dinâmica do processo competitivo.

**CADERNOS:** Aponta-se uma tendência mundial para a crescente individualização e identificação do risco. Mas o *pool* costuma agregar riscos diferentes. Não há uma dificuldade aí?

**RW:** Aí estão se misturando as estações. A necessidade do *pool* não significa a necessidade de preço uniforme. São coisas diferentes. Precisa de *pool* por quê? Porque o seguro tem dois princípios: sob a ótica da administração de riscos, um é a Lei dos Grandes Números. Não adianta tomar risco de um só segurado.

Não vai dar certo, porque é impossível prever o que vai acontecer com ele. Segurar uma ou dez vidas, vai ser problema. Mas se for um seguro de um milhão de vidas, pode-se dizer que, de cada cem pessoas que têm 50 anos hoje, talvez, dez vão morrer em x anos. Então, eu passo a ter uma previsibilidade. Isso permite que eu assuma o risco e coloque um preço. O outro princípio do seguro diz que, sem segmentar corretamente o preço do risco, o mercado criará uma antiselletividade. Se a seguradora não souber cobrar, respeitando a diferença do risco A para o risco B, se ela não especificar corretamente, vai se sujeitar ao fenômeno da antiseleção, que é o seguinte: atrair o mau risco e afastar o bom risco. Assim, o segurador vai procurar a massificação, mas, ao mesmo tempo, vai procurar a individualização do preço. Sobre a questão do *pool*, toda vez que se conseguir, por meios estatísticos, descobrir que pessoas, as quais, por exemplo, normalmente, se deslocam do seu trabalho no Rio de Janeiro, do ponto A para o ponto B, tendem a ter um menor índice de determinada ocorrência, essas pessoas serão tratadas da mesma forma. E aí volta a questão do sistema de informação: enquanto não tínhamos sistema de tecnologia da informação (TI) avançado, coisa de cerca de 30 anos atrás, isso era impossível. Hoje, as seguradoras podem individualizar. Sem isso, não vão ter sucesso na sua missão.

Vou citar uma história. Quando era criança, lia o Flash Gordon e olhava aquele personagem usando o telefone com imagem. Pensava que aquilo era impossível. Hoje, pego o meu celular e falo com minha filha em Londres e possovê-la. Quando fiz meu doutorado, um dos pontos que analisei foi exatamente essa questão da segmentação e as formas de adotá-la nas seguradoras. Trabalhei com dados da Suécia em que eles buscavam a individualização, levando em conta as características do segurado. Eles perguntavam ao segurado quantos quilômetros ele rodava por ano. O segurado respondia e aquela informação era utilizada no plano tarifário. Diziam que aqui no Brasil isso não ia funcionar. O ponto é que há 30 anos já se falava em ter uma tarifa individualizada do segurado. Não ocorreu porque não havia sistema de informação. Um dos meus últimos trabalhos em consultoria foi com um projeto de telemática. Através do rastreamento pelo GPS do carro, a seguradora pode saber o trajeto feito, a velocidade em que o carro andou, as freadas dadas e

os desrespeitos à sinalização. É um Big Brother, mas que tem que ser usado para o bem, a favor da sociedade. Se você avança todos os sinais, se atropela as pessoas, por exemplo, vai pagar um prêmio maior do que o meu, que não faço isso.

**CADERNOS:** Qual o futuro, em sua opinião, das pequenas seguradoras no Brasil?

**RW:** Há pequenas que se deram muito bem, porque criaram um nicho próprio. As grandes trabalham com uma multiplicidade de riscos e jamais vão trabalhar num nicho com o mesmo grau de conhecimento de uma pequena que se especializou só naquilo. A grande vocação da pequena é, então, ocupar com qualidade nichos em que, efetivamente, a grande não esteja atuando a contento.

**CADERNOS:** A Escola Nacional de Seguros foi constituída para formar os corretores e a grande questão deles, hoje, é com o agente e a venda direta, muito comum em outros países, mas que aqui tem suscitado preocupação. Qual a sua opinião?

**RW:** Vamos separar agente e venda direta, que são coisas diferentes. O que é venda direta? É a seguradora vendendo com o empregado dela. O agente, pelo menos na concepção internacional, vende em nome da seguradora. Nos Estados Unidos e em alguns países da Europa, tem-se o corretor e o agente. Eles são figuras diferentes. O corretor é aquele que joga do lado do segurado, buscando dentre as seguradoras os melhores produtos para o seu cliente. Já o agente, que se divide em duas categorias, o exclusivo e o independente, joga do lado da seguradora, buscando clientes para a colocação de seus produtos. No Brasil, temos alguns corretores atuando como agentes. A discussão aqui é, talvez, ter que avançar para regulamentar isso. Sou até contrário a termos de adotar modelos de outros países. O Brasil está em fase de desenvolvimento e tem a vantagem de poder escolher aquilo que vai implementar. Pode-se achar que um modelo de fora é bom, mas temos de adaptar as condições do país. Temos que topicalizar, senão não vai dar certo: aqui tem vatapá, tem jabuticaba. Lá não tem nada disso. Quanto à venda direta, cabe em certos casos, mas o produto seguro, na sua grande maioria, necessita de intermediação, porque o segurado precisa entender o que está comprando, e seguro é um produto muito complexo. ●