

**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 fiel à gravação, com indicação de fonte conforme abaixo.

CORRÊA, Therezinha de Jesus. Therezinha de Jesus Corrêa (depoimento, 2006). Rio de Janeiro, CPDOC/Fundação Getulio Vargas (FGV), (2h 29min).

Esta entrevista foi realizada na vigência do convênio entre FUNDAÇÃO ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS (FUNENSEG). É obrigatório o crédito às instituições mencionadas.

**Therezinha de Jesus Corrêa
(depoimento, 2006)**

Rio de Janeiro

2019

Ficha Técnica

Tipo de entrevista: Temática

Entrevistador(es): Christiane Jalles de Paula; Fernando Lattman Weltman;

Levantamento de dados: Christiane Jalles de Paula; Fernando Lattman-Weltman;

Pesquisa e elaboração do roteiro: Christiane Jalles de Paula;

Técnico de gravação: Marco Dreer Buarque;

Local: Rio de Janeiro - RJ - Brasil;

Data: 20/10/2006 a 20/10/2006

Duração: 2h 29min

Arquivo digital - áudio: 1; Arquivo digital - vídeo: 3; MiniDV: 3;

Entrevista realizada no contexto do projeto "Funenseg - 35 anos", na vigência com o contrato entre o CPDOC/FGV e a Fundação Escola Nacional de Seguros (Funenseg), entre julho de 2006 e fevereiro de 2007. O projeto visa à realização e tratamento de cerca de 40 (quarenta) horas de entrevistas de caráter histórico e documental sobre a história da Fundação Escola Nacional de Seguros (Funenseg). A escolha da entrevistada se justificou por ser advogada especializada em Direito do seguro.

Temas: Consolidação das Leis do Trabalho; Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e Capitalização (Fenaseg); Segurança do trabalho; Seguros;

Sumário

Dados pessoais: a entrevistada nasceu em Ilhéus, na Bahia (1930); trajetória profissional: formação em Direito na Católica em São Paulo, começa a trabalhar na Companhia Piratininga de Seguros (1953); assume a chefia do Jurídico (1957); criação do Departamento de Prevenção, Higiene e Segurança do Trabalho (1959); participação na fundação da Associação Internacional de Direito de Seguro (1960); congressos mundiais de Direito de Seguro; contato com presidente da Mapfre internacional; venda da Piratininga para a Bandeirantes; criação da Editora de Manuais Técnicos de Seguros (1970); a primeira lei de acidente de trabalho; a reforma da lei de acidente de trabalho, a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT); consultora da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (FENASEG); compra da Bandeirante pela Sul América; responsável pelo jurídico do grupo Sul América-Bandeirante-Unibanco; o Decreto-Lei nº 73 de 21/11/1966; pioneira na especialidade de Direito do Seguro; Lei nº 5316 de 14/09/1967; participação de um grupo de trabalho no Departamento de Acidente do Trabalho; participação na criação do Departamento de Investigação e Recuperação de Perdas (1960); criação de um sistema de combate à fraude através da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (FENASEG); presidente da Comissão Jurídica de Seguro de Acidente do Trabalho; Superintendência de Seguros Privados (Susep); realização de um livro com a Munich Re; quebra da Sul América, compra de seis seguradoras pela Liberty Seguros; atuação na Mapfre (1988); participação nos congressos da Associação Internacional de Direito do Seguro; saída da Porto Seguro Seguros; criação da Fundação Mapfre do Brasil; criação da Mapfre do Brasil Consultoria e Serviços; professora da Fundação Nacional Escola de Seguros (Funenseg); entrada na Unimed; criação do Conselho Nacional de Auto-regulamentação Publicitária (Conar); criação da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS); o Código de Defesa do Consumidor e o impacto no seguro; saúde; tese no Congresso da Associação Internacional de Direito de Copenhague; participação no Centro Brasileiro de Mediação e Arbitragem; Clube da Luluzinha, clube da Bolinha.

1ª Entrevista: 20.10.2006

F.W. – E vamos começar pelo começo. Eu queria que a senhora falasse sobre os seus dados pessoais, a sua origem, a sua família.

T.C. – Eu nasci em Ilhéus, na Bahia, em 1930. Portanto, sou uma jovem de 76 anos que ainda trabalha intensamente, sempre motivada de atuar no mercado segurador. Em 1953, eu comecei a trabalhar em seguros, porque a minha irmã casou com o Nelson Roncarati, que era filho do cavalheiro Humberto Roncarati, conhecidíssimo, considerado um grande mestre de seguro – ainda hoje ele é homenageado pelo mercado –, e ele era presidente da Companhia Piratininga de Seguros, era o principal acionista. Era uma seguradora de médio porte, com sede em São Paulo, muito respeitada. A primeira coisa que ele me disse quando eu fui trabalhar lá foi o seguinte, ele falou assim: “Menina, seguro se faz por partitura”, alguma coisa parecida, “no ritmo da técnica e no compasso do Direito”, ou o contrário. Na verdade, ele queria dizer que sem conciliar a técnica com o Direito, você não podia exercer a atividade seguradora. Quer dizer, tinha que ficar dentro das regras, dentro da partitura. E eu sempre me preocupei em conciliar a técnica com o Direito, e isso foi fundamental no meu aprendizado. Evidentemente, se você vai conciliar a técnica com o Direito, você tem que aprender, conceitualmente, os aspectos técnicos do seguro. E logo, logo eu descobri que o contrato de seguro era um contrato muito específico. Porque o seguro é uma operação técnica formalizada através de um contrato. Então, se não se conhece a operação técnica, você não vai saber interpretar o contrato. Eu logo aprendi isso também e isso também balizou muito o meu estudo da parte contratual do seguro, e sem deixar de lado esse embasamento técnico que é fundamental.

C.J. – A senhora fez faculdade?

T.C. – Fiz. Eu estudei Direito. Depois eu fiz... E chegou uma época que não tinha mais o que... Não é que não tinha mais o que aprender; chegou uma época em que faltava no Brasil... Naquela época, não tinha no Brasil livros de seguro, então eu me ressentia do aprendizado doutrinário. Então eu participei da fundação da Associação Internacional de Direito de Seguro¹, e comecei a ir para os congressos mundiais de Direito de Seguro, estabelecer contatos lá fora, comprar livros, para aumentar o meu aprendizado. Foi então que eu acabei ficando amiga de toda a diretoria da... do presidente da Mapfre internacional, que depois... Esses contatos acabaram resultando num convite e eu fiquei quase seis anos trabalhando lá. Lá e aqui ao mesmo tempo. Antes de eles comprarem a seguradora no Brasil.

C.J. – A senhora fez faculdade aonde?

T.C. – Eu fiz a Faculdade de Direito na Católica, em São Paulo.

C.J. – Já estava trabalhando na área ou não?

T.C. – Não. Eu comecei a trabalhar na área em 53. Eu estava no terceiro ano da faculdade. Foi exatamente quando a minha irmã se casou com o filho do Nelson Roncarati, que era o maior acionista da companhia e um homem muito respeitado no mercado segurador pela luta dele em

¹ Refere-se à seção brasileira da AIDA, também denominada "AIDA - Brasil", fundada por Angelo Mário Cerne, em 1960, no mesmo ano de criação da AIDA mundial.

favor da manutenção do Seguro de Acidente do Trabalho na iniciativa privada, que, na verdade, não era uma luta só para manter o Seguro de Acidente do Trabalho, é porque nós estávamos num período... num regime militar e havia um movimento no sentido, também, de estatizar outros ramos de seguro.

C.J. – Isso, já mais adiante.

F.W. – Depois de 64.

T.C. – Isso já é mais adiante. Isso já é na década de 60. Mas eu comecei a trabalhar em 53, era estudante de Direito. Em 57, já assumi a chefia do Jurídico, e cheguei a dirigir, pouco tempo depois, um Jurídico com 8 mil ações, não é? Eu tinha uma equipe muito grande. Aí eu verifiquei que havia a necessidade de criar um Departamento de Prevenção, Higiene e Segurança do Trabalho², coisa que não existia no Brasil em nenhuma seguradora. Porque se a gente tinha que combater... A gente estava indenizando os efeitos, não é? Mas, na verdade, precisava, através da prevenção, eliminar as causas dos acidentes e das doenças profissionais, que eram um flagelo, uma coisa desesperadora. Só que agora continua igual, só que fica na invisibilidade, porque ninguém sabe o que acontece. Porque o governo não dá visibilidade a essa... não indeniza, não trata, então é um problema complicado.

C.J. – Podemos voltar um pouquinho?

T.C. – Podemos.

C.J. – Nesse momento que a senhora está fazendo Direito, e aí que a senhora é chamada a ir para o mercado de seguros...

T.C. – É, eu fui chamada...

C.J. – ...a senhora já tinha contato com o mercado de seguros?

T.C. – Não. Foi através do conhecimento do velho Roncarati.

C.J. – A sua família não era uma família ligada a seguro.

T.C. – Não, eu tinha algumas pessoas na família que trabalhavam já com corretagem de seguros e eram muito bem-sucedidas. E aí eu fiquei conhecendo o Sr. Roncarati, que era uma pessoa respeitadíssima, era um segurador respeitado no Brasil inteiro, e ele perguntou para mim o que eu ia ser. Eu estava passando para o terceiro ano da faculdade e todo jovem, quando começa a estudar Direito Criminal, quer ser criminalista, não é? Entra na faculdade, no começo você quer ser criminalista. Ele falou: “Não! Imagina! Por que você não se especializa em Direito de Seguro?” Eu falei para ele: “Eu não aprendi essa... Eu nem sabia que existia essa especialidade.” Ele falou: “Não, no Brasil, não podemos considerar que exista, mas você pode ajudar a criar.” Imagina! Eu achei que era uma coisa tão inalcançável isso, não é? E aí fui trabalhar lá com eles e não deixei mais o seguro. E essa companhia depois foi vendida para a Bandeirante. Houve uma fase em que o mercado foi reduzido, houve muitas fusões e

² O departamento foi criado em 1959.

incorporações, na década de... no final da década de 60 e começo da década de 70. Nós tínhamos, naquela época... Alguns dizem que eram mais de 300 companhias, porque... Mas, na verdade, a gente tinha companhias que a gente podia considerar como... Operando, eram 196. E em pouco mais de um ano, em menos de dois anos, foram reduzidas... o mercado foi reduzido para 96 companhias. Então, houve um processo de fusões e incorporações muito intenso na ocasião. Assim como aconteceu com os bancos também, em 70, não é? Então, nessa ocasião, a seguradora onde eu trabalhava foi vendida para a Bandeirante. E depois... E a Bandeirante já tinha adquirido algumas outras companhias.

C.J. – Ela era uma companhia grande, a Bandeirante, na sua época.

T.C. – Era uma companhia grande, mas a nossa era maior que a dela. Houve uma inversão ao contrário aí. E acontece o seguinte...

C.J. – A que a senhora atribui a venda da Piratininga à Bandeirante?

T.C. – O motivo verdadeiro eu sei, porque... Porque foi o seguinte: àquela época, o dinheiro... a cobrança dos prêmios ficava por conta dos corretores, e começou um processo... o processo de inflação começou a ficar mais intenso, a inflação começou a aumentar, e os corretores ficavam com o dinheiro e demoravam para prestar contas. E isso foi tomando, assim, proporções gigantescas, prejudicando a companhia. Tanto que o mercado se mobilizou para criar essa legislação, tornando obrigatório o pagamento do prêmio do seguro em bancos. A legislação de cobrança bancária nasceu nessa época. Mas o velho...

F.W. – No final dos anos 70 mais ou menos?

T.C. – Eu acho que sim.

F.W. – A sua saída da Piratininga foi em 78?

T.C. – Ah, não, mas isso eu fiquei. Quem vendeu a companhia foram os proprietários.

F.W. – Foi antes disso então?

T.C. – Foi antes disso. Foi no final da década de 60.

F.W. – [Inaudível].

T.C. – É. Bom, aí, não saía a lei de cobrança bancária, ele era um homem do fio da barba, a palavra dada, e ele achava desonroso enfrentar dificuldades financeiras e não cumprir as obrigações, então ele ficou muito desgostoso e acabou vendendo a companhia. Ele já tinha muita idade também, muitos anos de mercado, vendeu. Aí ele criou, junto com outras pessoas da família e com o filho, a Editora de Manuais Técnicos de Seguros³, que a minha sobrinha preside. Porque naquela época era assim: cada gerente especializado em um ramo do seguro tirava do Diário Oficial todas as normas a respeito daquele ramo e fazia a sua própria pastinha. Depois, quando ele deixava a empresa, ele levava a pasta...

³ A editora foi fundada em 1970. Atualmente é presidida pela jornalista Christina Roncarati.

F.W. – E todas as informações.

T.C. – ...e as pessoas ficavam sem as informações. Hoje em dia não, tem Internet. Mas naquela época, a Editora de Manuais Técnicos – ele criou isso para ter alguma ocupação –, a Editora de Manuais Técnicos passou a ser uma coisa imprescindível no mercado segurador. Porque eles fizeram um manual para cada ramo, que tinha as condições do seguro, as tarifas... Era tudo padronizado, não é? O segurador não tinha a liberdade de criar. Não havia criatividade no mercado. O segurador tinha que ficar adstrito àquele contrato padronizado, com tarifas padronizadas. Só podia vender daquela forma, só podia cobrar daquela forma, e o corretor já sabia de antemão quanto que ele ia receber a título de comissão. Isso era tudo padronizado. Essa padronização deixou de existir em 92, quando houve o plano diretor. Até aí, até a chegada dessa regulamentação, era manietado. E ainda com o monopólio do resseguro, vocês imaginam, não havia criatividade nenhuma, não é? Nessa época, o seguro de acidente... Bom, eu vou voltar a falar nas companhias, não é?

Nessa época, a carteira mais importante do mercado era o seguro de acidente do trabalho. Até 67, ele representava 52% da receita de prêmio. Só 22 companhias operavam nesse ramo. Quando começaram a operar nesse ramo, há 20 anos atrás, as primeiras legislações que criaram o acidente do trabalho condicionavam a operação do seguro de acidente do trabalho a operar em seguro vida. Então, as empresas que operavam o seguro de vida podiam operar em seguro de acidente do trabalho. Então, 22 companhias operavam em acidente do trabalho. A receita era enorme, porque a segunda receita era a de seguro de vida. Automóvel, nós não tínhamos, porque foi antes do Juscelino, e passamos a ter indústria automobilística depois, depois do Juscelino. E a outra carteira expressiva e tradicional era a de incêndio, mas, vamos dizer, os prêmios eram mais baixos, então, o seguro de vida tinha uma receita maior. E o seguro de acidente do trabalho era o grande... era a principal carteira, o melhor negócio do mercado.

F.W. – O risco era relativamente baixo?

T.C. – Não, aí vem uma distorção técnica muito grande. Aí já entra na história do seguro. Porque havia uma... O risco não. O risco era grave e maior do que hoje, porque não havia prevenção.

F.W. – Claro.

T.C. – Não sei se era maior...

F.W. – Mas por que ele era tão rentável? É porque movimentava um maior número...?

T.C. – Porque era obrigatório.

F.W. – Ah!

T.C. – Era obrigatório. E além de ser obrigatório, era toda a folha do país, entendeu? Era toda a folha do país. E uma coisa que é espantosa e que...

F.W. – A legislação que obrigou o seguro do trabalho foi ainda do período Vargas?

T.C. – Antes do Getúlio Vargas.

F.W. – Antes do Getúlio Vargas.

T.C. – Em 1901.

F.W. – Em 1901?

C.J. – Em 1901? Olha!

T.C. – Em 1901.

F.W. – Ah, em 1901 já?

T.C. – Já em 1901. Acontece o seguinte: no final do século XVIII... Mil oitocentos e pouco é XVIII? Dezenove.

F.W. – Dezenove.

T.C. – Dezenove. A Alemanha de Bismarck estava com dificuldades... Bismarck estava enfrentando dificuldades com relação aos trabalhadores por causa da Revolução Industrial. E a Revolução Industrial veio assim, de roldão: tirou o pessoal do campo e trouxe para a cidade, e as pessoas trabalhavam sem regra, sem disciplina e com poucos direitos, e menores trabalhavam, e mulheres trabalhavam, e havia um descontentamento, porque havia muitos acidentes e ninguém reparava, ninguém fazia a reparação dos acidentes. Ou melhor, se fazia, como aqui também, mas o empregado só contava com o Direito Civil. Quer dizer, ele tinha que provar a culpa do patrão. Aí o governo de Bismarck criou a Teoria da Responsabilidade Civil. E a responsabilidade civil nasceu com o seguro de acidente do trabalho – a responsabilidade civil objetiva, aquela que indeniza sem comprovação de culpa.

F.W. – Claro.

T.C. – Porque o empregado nunca tinha condições de provar a culpa do patrão, porque ele sempre era a parte mais fraca na relação contratual.

F.W. – Claro. Sem dúvida.

T.C. – Então, aqui no Brasil, imediatamente... Aliás, no mundo inteiro.

F.W. – Ou seja, na verdade, foi o próprio risco que levou ao estabelecimento do seguro.

T.C. – É, foi o próprio risco. Porque copiaram. A lei alemã foi copiada. E nós copiamos⁴ a... A nossa Lei de Acidente do Trabalho⁵, a última, ela era muito bem-feita e foi da época do Getúlio Vargas e foi copiada da legislação italiana, fascista inclusive.

⁴ Refere-se ao Decreto-Lei nº 3724, de 15 de janeiro de 1919.

⁵ Refere-se ao Decreto-Lei nº 7036, de 10 de novembro de 1944.

F.W. – Fascista.

T.C. – Fascista. Mas muito boa. Assim como a nossa Consolidação das Leis do Trabalho (CLT)⁶, não é? Todo mundo sabe disso. Olha, era uma lei tão bem-feita que hoje ela é atualizada. Ela seria atualizada, se operássemos com ela, com relação a princípios e a conceitos. Quer dizer, você fazer uma legislação com base em princípios... Ela era suficientemente abstrata para absorver as mudanças sociais que foram acontecendo enquanto ela vigorou. Eu acho que esse é o maior mérito de uma legislação. É como a Constituição Americana, não é? Tem pouquíssimos artigos, mas a legislação...

F.W. – Sim. Aumenta muito o papel de jurisprudência.

T.C. – Mas a redação é tão abstrata que ela vai se aplicando. Ela tem condições de ser aplicada às mudanças que vão ocorrendo no cenário e na sociedade.

F.W. – Mas isso é bem-visto...? Desculpe a curiosidade, mas isso é bem-visto pelo próprio mercado de seguros?

T.C. – Não.

F.W. – Não. Porque se é muito abstrato, isso fica muito a critério de jurisprudência.

T.C. – Não, mas eu estou dizendo que ela era assim. Mas ela era principiológica também. Ela tratava com muita objetividade do assunto. Porque a responsabilidade é do empregador, mas essa responsabilidade só era transferida ao segurador através de um seguro com regras muito bem definidas. E agora, esse grupo de trabalho que tem na Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (FENASEG) que eu sou consultora, nós fizemos um trabalho, mas a gente não pôde fugir muito da legislação anterior porque ela é completa, é muito completa. Bom, então, voltando, depois a Bandeirante comprou a Piratininga, por causa daquele problema, de a Piratininga não querer enfrentar o mercado com insegurança financeira. Mas, cada companhia, àquela época, tinha outras companhias pequenas, só para repassar o co-seguro. A gente chamava de companhias satélites. Eles constituíam várias seguradoras, registravam várias seguradoras – que hoje a gente diria que são virtuais, não é? –, para poder distribuir o co-seguro.

F.W. – Para distribuir o risco.

T.C. – É. Isso tinha muito. Tinham muitas seguradoras na época assim. Depois a Sul América comprou a Bandeirante e ficou o grupo Sul América-Bandeirante-Unibanco, e eu fiquei com o Jurídico das três empresas. O Unibanco e Bandeirante, como a sede era em São... O Unibanco e Bandeirante, eu cuidava no Brasil inteiro, e Sul América, eu cuidava só na jurisdição de São Paulo e Mato Grosso, e o que sobrava disso tudo era o Jurídico do Rio que tratava. Porque a

⁶ A Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) foi criada pelo [Decreto-Lei](#) nº 5.452, de [1 de maio](#) de [1943](#) e unificou toda [legislação](#) trabalhista então existente no Brasil.

Sul América tinha um Jurídico unificado em São Paulo e outro no Rio. Eu dirigia o Jurídico unificado do Rio⁷.

F.W. – Certo.

T.C. – Aí eram milhares de ações, não é? A gente trabalhava... Isso não pode gravar, mas trabalhava-se “para morrer” [Risos], e não para viver. Porque você imagina o que é você tomar conta de um Jurídico da Sul América, que não era terceirizado. E a Sul América tem uma capilaridade imensa, em cada cidade ela tem uma porta e em cada porta... ali pode surgir uma demanda. Então eu me lembro que quando eu deixei a Sul América, em 85, para me aposentar, eu tinha registrado lá, que estavam defendendo a companhia, no Brasil inteiro, mais de 260 advogados.

F.W. – Nossa Senhora!

T.C. – E você controlar tudo isso... Fora de São Paulo, os advogados não conhecem seguro, não sabem o que é Decreto-Lei 73⁸. O meu processo era de fazer tudo aqui e mandar. Não tinha fax... Não existia fax, não existia e-mail, não existia xerox, era fotocópia, então era um trabalho manual enorme mesmo para fazer tudo e dar conta do trabalho. Era muito grande.

F.W. – Mas, desculpe, esses advogados eram contratados?

T.C. – Correspondentes.

F.W. – Eram correspondentes.

T.C. – Eram só para tratar daquela ação. E o mercado inteiro funcionava assim, alguém me telefonava e dizia assim: “Você tem algum advogado em...”, em uma cidade qualquer do Brasil. Eu dizia: “Não, eu não tenho.” E se eu tivesse, eu dava para ele. Então, o Instituto de Resseguros do Brasil (IRB) e as seguradoras acabavam contratando os mesmos advogados. Até porque, trabalhando para as seguradoras e para o Instituto de Resseguros, o advogado ia também...

F.W. – Aprendendo.

T.C. – ...adquirindo conhecimento e aprendendo. Então era muito... Era muito árduo trabalhar, dirigir, naquela época, um Jurídico. Tanto que atualmente você não encontra mais Jurídicos desse porte, centralizado dentro da seguradora, é tudo terceirizado.

F.W. – É tudo terceirizado.

T.C. – É tudo terceirizado. Eu saí da... Eu agüentei até o fim. Enquanto eu não me aposentei, a Sul América deixou o... não terceirizou. Quando eu saí, ela já fez a terceirização.

C.J. – E nesse meio tempo...

⁷ A entrevistada quis se referir a São Paulo.

⁸ O Decreto-Lei n° 73, de 21 de novembro de 1966 definiu as regras do funcionamento do mercado segurador nacional.

T.C. – Precisa muita dedicação.

C.J. – E nesse meio tempo houve uma formação de profissionais em Direito do Seguro?

T.C. – Ah, sim, houve. Ultimamente tem havido mais. Eu acho...

C.J. – Porque a senhora foi a pioneira pelo que eu entendi, não é?

T.C. – É, eu fui. Eu fui a pioneira. E eu ia muito para o exterior. Naquela época também... Também eu acho que isso vocês não vão pôr na fita, mas não se pagava a viagem para funcionário ir para o exterior, para congresso mundial. Imagina! Teve um diretor que me disse assim: “Só diretor que vai, não é? A gente não paga isso para funcionário.” Então eu juntava dinheiro dois anos, depois eu comprava a passagem pagando em... não sei se era 12 ou 24 vezes e eu ia. E você vê no meu currículo que eu tenho teses apresentadas em vários países, e eram teses que a gente levava um ano ou dois para fazer. Não eram coisas singelas, não. Eram muito complexas mesmo. Mas você sabe que esses trabalhos tiveram pouco... não causaram muito interesse aqui dentro, no Brasil. Porque o aprofundamento teórico-conceitual e também jurídico, não é que era avançado, mas é que a indústria brasileira estava... está mais preocupada com a produção, principalmente num período em que produzir muito era bom, para aplicar dinheiro e obter mais receitas. Porque durante muitos anos, em função também da perda da carteira do seguro de acidente do trabalho, as seguradoras contavam muito mais com a receita financeira do que com a receita operacional. Eu trouxe até uma revista aqui para mostrar para vocês uma coisa que eu acho que muita gente não sabe. Olha aqui [a entrevistada mostra dados de uma revista] em mil novecentos e... É esse aqui. Olha aqui: 52% da carteira, 52,60% para acidente do trabalho. Bom, o que acontecia? A receita do mercado era 3% na época, até 1967. Saiu o acidente do trabalho, baixou para menos de um. Ficou 30 anos com menos de 1%. Muito tempo. Até... Mais de 30 anos, hein! Eu acho que mais de 30 anos. Até que começou a reagir, a melhorar, com o advento do Plano Real. Foi só então que começou a sair desse patamar de 1%, 1,2%.

C.J. – Por que a retirada do Acidente do Trabalho⁹ das mãos privadas?

T.C. – Porque o governo quis estatizar. Eu até cito aqui o...

F.W. – Isso foi já no regime militar?

T.C. – No regime militar. Olha o que o [Jarbas] Passarinho disse... Um dia foi o ministro Passarinho que quis. Eles quiseram estatizar.

F.W. – Ou seja, o governo Médici, isso?

C.J. – Em 67? Castello Branco.

F.W. – Não, em 67 é... Ainda é Castello Branco¹⁰.

⁹ O Acidente do Trabalho foi estatizado em 14 de setembro de 1967 com a promulgação da Lei nº 5.136.

¹⁰ Os entrevistadores quiseram se referir ao governo Costa e Silva.

T.C. – É. Mas ele conseguiu estatizar e ele se empenhou muito, o ministro Passarinho. Outro dia, eu estava aqui no Rio de Janeiro, eu passo em frente à livraria, vejo lá um livro assim, Memórias do ministro Jarbas Passarinho: Um híbrido fértil. Ele pôs esse o nome. Aí eu peguei o livro, um calhamaço desse tamanho, e já fui procurando a época – porque uma autobiografia tem sempre uma cronologia não é? – já fui procurando essa época. E aí encontrei, ele se arrependendo do que fez. Ele deixou escrito que foi uma batalha violenta e que ele se empolgou, mas ele disse assim: “Talvez um pouco de preconceito pequeno-burguês tenha me motivado.” Nós não conseguimos... Nós não tínhamos... O diálogo com ele era impossível.

F.W. – Impossível.

T.C. – Ele tinha uma dialética espantosa e era muito difícil negociar com ele.

F.W. – Qual era a argumentação dele?

T.C. – A argumentação dele... A argumentação era que as seguradoras não estavam cuidando bem da carteira, o que não é verdade. Eu demonstro isso. Eu tenho documentos guardados. Eu tenho uma documentação imensa de Acidente do Trabalho, que serviu muito agora para a Fenaseg, para fazer o projeto. Mas, na verdade, era a necessidade do governo de açambarcar essa receita. Dizem... Estavam construindo Itaipu¹¹, não é? Dizem que foi para fazer as grandes obras.

F.W. – As grandes obras.

T.C. – Dizem que foi para fazer as grandes obras. Mas a idéia de estatizar não surgiu no governo militar, ela surgiu antes de 1944. A última lei, a que vigorou até a estatização, de 44 a 67, ela já foi...

F.W. – Ou seja, é uma lei do Estado Novo ainda.

T.C. – É, lei do Estado Novo. Mas ela já definiu, naquela lei, que em mil novecentos e... Ela já previu. Ela já vinha com a previsão do monopólio.

F.W. – Do monopólio...

T.C. – Do monopólio. Ela já vinha com a previsão do monopólio e ela já previa, em 1944, que em 53 seria definitivamente estatizado o seguro de acidente do trabalho. Conseqüentemente, nenhuma outra companhia poderia receber autorização para operar.

F.W. – Para operar, não é?

T.C. – Não é? Então, hoje, os seguradores...

¹¹ A Itaipu Binacional, hidrelétrica de maior potência instalada do mundo, foi desenvolvida pelo [Brasil](#) e pelo [Paraguai](#) no [Rio Paraná](#) no trecho de fronteira entre os dois países, 14 [km](#) ao norte da [Ponte da Amizade](#). A elaboração do projeto se deu em fevereiro de [1971](#) e o início efetivo das obras ocorreu em janeiro de 1975.

F.W. – [Inaudível] ...nem teriam interesse, pois se há uma perspectiva...

T.C. – É lógico. Se vai estatizar, por que... Hoje, os seguradores... E às vezes a gente... Nós tínhamos umas reuniões aí e eu ouvi seguradores dizerem assim para... Porque as companhias que operaram em acidente do trabalho são hoje as maiores do mercado, porque tiveram, na época, uma receita muito grande e tiveram oportunidade de ampliar, de pagar com folga seus custos administrativos, entende? Então, as principais, você vai ver o passado delas, elas operaram em acidente do trabalho e tinham carteiras grandes.

F.W. – Mas deixa eu lhe perguntar uma coisa, Dra. Therezinha. Então essa lei de 44 vigorou até a estatização, em 67.

T.C. – Até 67. Agora, em 53...

F.W. – E depois da mudança do regime, em 45, não houve interesse e mobilização do setor de seguro para derrubar essa lei?

T.C. – Não.

F.W. – Essa lei ficou. Ficou, inclusive, sob a Constituição de 46.

T.C. – Então. O que aconteceu foi o seguinte: em 53, deveria ter sido estatizado, mas a Previdência Social não se preocupou com isso.

F.W. – Em 53, já no segundo governo do Getúlio.

T.C. – Já. Mas não se preparou para isso. Mas havia um sistema misto, em que nós operávamos em livre concorrência com o Instituto Nacional de Previdência Social (INPS), que depois se transformou em Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), não é? Então você imagina, um sistema em que a iniciativa privada, que visa ao lucro, trabalha, opera, comercializa em livre concorrência com um órgão governamental previdenciário. Então, era um problema muito grande. Então, [Risos] havia coisas de toda a natureza, não é? Era uma... Mas, ainda assim, 70% da receita ficava no governo e nós só tínhamos trinta. Mas, cá entre nós, nós tínhamos o filé mignon, não é? Claro, porque a seleção... Foi nessa época que eu criei o Departamento de Prevenção, Higiene e Segurança, que fui pioneira.

C.J. – O que era o filé mignon?

F.W. – Por que era o filé mignon?

T.C. – Filé mignon são as melhores empresas, as multinacionais, as empresas grandes, com riscos menores. Porque o pagamento era feito em cima da folha, e o prêmio do seguro era calculado pela periculosidade do risco. Então você pode... Uma indústria com um risco industrial muito grande não é considerado um bom seguro, porque ele vai trazer prejuízo para o segurador. Os seguradores não gostam que fale dessa maneira, mas é a realidade. Então, quando eu criei esse Departamento de Prevenção, Higiene e Segurança, a proposta que eu fiz para a diretoria era por dois motivos: primeiro porque eu tinha milhares de ações em juízo, e

quando o perito médico ia vistoriar o local do acidente ou da doença, ele encontrava ali fatores que demonstravam uma relação de causa e efeito entre aqueles fatores e a doença ou o acidente. Então, nós tínhamos que eliminar. Então, nisso eu fui pioneira mesmo. A minha equipe... Inclusive, o meu médico higienista era irmão do Ranieri Mazzilli, que foi presidente da República. Você imagina o nível. Ele tinha sido vice-presidente da Companhia Siderúrgica Paulista (Cosipa). Então... Eu freqüentava todos os...

F.W. – Que devia ter um histórico complicadíssimo, a siderúrgica.

T.C. – Ah, pois é. Mas a minha equipe era alto nível mesmo, de profissionais dedicados. E nós tínhamos um ideal muito grande. Por isso que eu me mantive atualizada até hoje. Porque os meus trabalhos, inclusive, têm a aprovação do maior centro mundial de seguro de acidente do trabalho, da Alemanha, da Munich Re. Eu nunca deixei de me atualizar em acidente do trabalho. Nunca deixei de me atualizar. E eu conheço a legislação de 23 países, que são as principais legislações, e eu conheço a legislação de países que têm, tradicionalmente, legislação pública, e outros que têm sistema privado, e a maioria hoje em dia é público e privado, são sistemas mistos. Porque com o tempo, os governos foram vendo que era interessante permitir à iniciativa privada que atuasse também juntamente com o setor público, ou prestando serviços, ou compartilhando riscos. Então, têm vários modelos. Hoje em dia, houve uma mudança muito grande nesse setor, e é uma coisa muito interessante. Mas, em 53, a Previdência Social não estava preparada para receber o seguro, e isso foi se estendendo.

F.W. – Foi se estendendo.

T.C. – Foi se estendendo. E o que era importante na época é que as seguradoras gostaram de ficar no ramo, essas 22 seguradoras. Porque ninguém podia tirá-las daquela posição, porque não se concediam novas autorizações. E, além disso... [riso] Não é? Era a maior carteira do mercado e, além disso, elas tinham uma receita operacional de 2,5%. Nunca mais na vida! Hoje...Porque é assim: para você saber se a seguradora tem receita operacional, você tem que verificar... considerar 100% a receita e depois você considerar o percentual de sinistralidade, de despesa administrativa e despesas comerciais. Se passar de 100, está tendo prejuízo operacional.

F.W. – Prejuízo.

T.C. – Então, elas tinham 2,5%. Eu até pus aqui. Esse artiguinho eu trouxe porque eu fiz a pedido aí do mercado. Olha, em 63 teve 3,7%. Isso não existe mais hoje em dia.

F.W. – Nossa Senhora! A margem é...

T.C. – Olha a margem de 3,5% em 64. Olha em 65, 1,2%. Mas a média do mercado na época, porque eu tenho outros dados, dava 2,5%. Olha aqui, a média dos quatro anos: 2,3%.

F.W. – Essa redução, a senhora atribui a que, à inflação?

T.C. – Não. Não. À inflação, um pouco, mas principalmente porque o Judiciário passou a atribuir às seguradoras a responsabilidade de toda e qualquer doença que você possa imaginar.

Se a Aids existisse hoje, a Aids seria... se existisse na época, seria acidente do trabalho. Ia desde dor no calo à queda de cabelo era acidente do trabalho. [riso] É verdade. Sabe por quê? Não, isso foi um problema que gerou uma distorção técnica muito séria. Porque as seguradoras tinham autorização, pela tarifa, de cobrar pela estatística, frequência e gravidade os acidentes tipo. Isso é fácil. Se vai dar cobertura só à acidente, é fácilimo, porque você tem as estatísticas: morte e tal. Agora, para doenças, se não tem as estatísticas. E hoje também não temos. Na época, a Organização Internacional do Trabalho [OIT] determinava – há um tratado, que está em vigor até hoje – que os países façam uma listagem, que é revista a cada dois anos, com as doenças profissionais, para colocar nessa...

F.W. – O Brasil é signatário?

T.C. – O Brasil é signatário. O Brasil já foi processado há pouco tempo porque estava sonogando as informações.

F.W. – As informações para a OIT.

T.C. – É. Mas é difícil dar informações corretas porque muita coisa hoje vai para os convênios médicos e ele não declara como acidente do trabalho, o empregador, para não ter que dar a garantia nem estabilidade.

F.W. – Claro.

T.C. – Então, tem... Tem uma série de detalhes. Se for falar em acidente do trabalho, são dez anos aqui nessa entrevista. Então, como o Judiciário... Essa facilidade do Judiciário, como é que surgiu? Porque tinha um artiguinho na lei ali que dizia assim: “Se o trabalho tiver contribuído direta ou indiretamente para a eclosão da doença ou o seu agravamento, o empregador responde.” Ora, se contribuiu direta ou indiretamente, aí entra tudo que você pode imaginar: entra causa direta, indireta, entra concorrente, entra concomitante, entra tudo, não é, entra a causa eficiente... Então, o problema da causa é uma questão jurídica complicada. Então, para facilitar, eles botaram lá: se agravou direta ou indiretamente a doença ou se provocou a doença, é acidente do trabalho. Então, um advogado, em 54, pegou um caso de tuberculose adquirido por contágio da mulher, que era tuberculosa, e foi lá dizer que ele tinha adquirido no trabalho. E como o trabalho não tinha lá essas condições maravilhosas, o juiz condenou. Eu me lembro que eu peguei essa condenação e levei lá na companhia e falei assim: “Estamos perdidos. O mercado segurador está perdido.” “Ah, que pessimismo. Imagina! É um caso isolado.” Eu falei: “Não. Porque é uma jurisprudência. É uma decisão... É a primeira, mas é uma decisão que vai ser...”

F.W. – Aí, criou o precedente.

T.C. – “... criar o precedente.” E criou o precedente. Então, tinha seguradoras com 10 mil ações, com 12 mil. E por quê? Porque criou uma indústria. Os advogados ficavam nas filas do INSS com procuração na mão e propunham tudo que era possível e imaginável, até mentira.

F.W. – Para retirar o seguro.

T.C. – E depois houve o problema no Judiciário também. Até há pouco tempo, vocês viram que os juízes facilitavam o pagamento de seguro de acidente do trabalho.

F.W. – Foi aí que a senhora decidiu criar esse departamento?

T.C. – Foi aí que eu decidi criar.

F.W. – Então, conta para gente como é que foi a criação do serviço.

T.C. – Foi assim, um dia eu sentei na mesa e falei assim: “Eu estou combatendo os efeitos e não estou eliminando as causas.”

F.W. – As causas, claro.

T.C. – Peguei vários... laudos periciais e mostrei para a diretoria: “Olha aqui. Por que fomos condenados nesse caso aqui?” Tinha lá uma empresa, uma indústria muito importante, chamava Artur Eberhardt, que hoje é a Arteb. Ele tinha... Era um galpão...

F.W. – Arteb?

T.C. – Arteb.

F.W. – É de...

T.C. – Autopeças. É importantíssima. Eles fabricavam calotas, e tinha uma bacia do tamanho dessa sala aqui que derretia uma liga chamada zamag a 1.300 graus centígrados. Era essa liga que se jogava dentro dos moldes para fazer a calota.

F.W. – Qual é o metal que faz isso?

T.C. – Chamava-se zamag.

F.W. – É uma liga?

T.C. – É uma liga. Caía no pé, furava o pé. Era um horror. Não, era um horror! Um horror. E aquilo ali, quando eu fui visitar essa indústria, eu fiquei... Porque às vezes eu ia visitar alguma indústria. Porque eu tinha que defender um monte de casos, e quando eu pegava a estatística e via que uma empresa tinha 80 empregados e 40 tinham sofrido acidente, alguma coisa deve ser.

F.W. – Claro.

T.C. – Horror dos horrores, não é? Aí eu ia lá ver. Então, aí eu fiz uma proposta para a diretoria, de criar um Departamento de Prevenção, Higiene e Segurança, em que os meus técnicos, o engenheiro de segurança, médico especializado em higiene e saúde ocupacional, técnico de segurança e um estatístico – era essa a minha equipe, não é? –, todos de nível universitário... A gente ia na empresa, fazia um relatório, eu fazia a parte jurídica, eles faziam a parte técnica

toda, e depois, no final, a gente entregava para o dono da empresa e ninguém implantava. Aí, um dia eu pedi para a diretoria...

F.W. – Isso, em empresas que já eram clientes e já tinha contratado o seguro.

T.C. – Já eram clientes.

F.W. – Quer dizer, não era um trabalho prévio.

T.C. – Não.

F.W. – Não. Era um trabalho posterior.

T.C. – E eu dizia assim: “Mas eles não estão entendendo que o prejuízo é muito maior, substituição de empregado, perda de matéria-prima e um monte de...” Têm outros fatores aí. Então eu precisava saber quanto ia custar aquele investimento que eu estava recomendando para o empregador e em quanto tempo ele teria o retorno desse investimento. Evidentemente que isso eu não sabia fazer. De tanto que eu perturbei a diretoria, eles acabaram trazendo lá um especialista em fazer cálculos.

F.W. – Um economista?

T.C. – Era um economista, é. E ele pegou e fez todo o cálculo para mim. E, cada caso, eu mandava para ele e ele fazia...

F.W. – Para justificar o investimento.

T.C. – É, ele justificava o investimento. Ele levantava os dados, com a nossa ajuda lá – nós tínhamos uma equipe na companhia que levantava os dados. Porque era muito difícil você encontrar, na época, até equipamento de prevenção. Tinham poucas fábricas, não é? Então, levamos... Esse foi o primeiro que eu levei. Tinha 53 acidentes por mês, todos assim, gravíssimos, não é? Era uma coisa assim, triste e lamentável, porque a gente tinha muita morte de acidente...

F.W. – A senhora tinha alguma parceria com o Ministério do Trabalho?

T.C. – Não.

F.W. – Com o Ministério do Trabalho, tinha o seu Departamento de Acidente do Trabalho.

T.C. – Tinha.

F.W. – Eu estou dizendo isso porque o meu sogro era médico do Ministério do Trabalho.

T.C. – O serviço atuarial do Ministério do Trabalho foi o melhor serviço atuarial que eu conheci na vida, nem na Europa eu encontrei coisa igual. Porque eles faziam assim... Em poucos dias, você... O empregador fazia toda a parte de prevenção e ele queria pagar menos tarifa. Ele queria

uma tarifação individual. Então a gente, como segurador, tinha interesse que ele tivesse uma tarifação individual, porque era um prêmio para ele e uma forma de fidelizar o cliente.

F.W. – Claro. A senhora já fazia customização, não é? [risos]

T.C. – Já fazia. Eu fazia um monte de coisas e nem sabia os nomes, não é? Era tudo na base da intuição. Intuição feminina, não é? Porque teve uma outra intuição também que eu vou contar para vocês. A gente já fazia isso e mandava lá para... ajudava a justificar e vinha a tarifação individual e a gente fazia isso. Mas nesse caso aqui, levamos já, depois, num segundo momento, provamos para o dono da empresa que em oito meses ele tinha o retorno desse investimento e ia deixar de ter acidente e de ter problema com substituição de mão-de-obra, com perda de matéria-prima, ia ter menos homens/dias parados e todas essas coisas, não é? E a melhoria da produtividade...

F.W. – É, naquele tempo não existia a responsabilidade social.

T.C. – Não existia. Imagina essa argumentação: melhoria da produtividade, não é? Não pensavam nisso, não é? E ele topou. Topou e em dois meses aquilo estava uma maravilha, o chão com aquelas marcas separando, mandou fazer... Eu mandava vir dos Estados Unidos, de fábricas, o modelito de equipamento de proteção à máquina, para o cara ter que pôr as duas mãos aqui, não enfiar só uma, e coisas assim. Para a serra...

F.W. – Isso refletia no prêmio? O prêmio acabava baixando?

T.C. – Acabava baixando, claro! Baixava, e muito.

F.W. – Claro.

T.C. – Porque o prêmio era altíssimo, não é? Um banco pagava 0,5%, mas uma siderurgia pagava 12 a 14%, ou uma fundição. Aí, eu cheguei lá e a empresa estava uma beleza. Então, um dos... E eu queria obrigar o pessoal a usar o equipamento pessoal de segurança, e o operário não queria saber. Imagina, pôr o capacete, pôr óculos de proteção! Um dia, um cara... Eu disse assim: “Faz o aviso, a advertência.” Então, um dia, o chefe do Pessoal me telefonou: “Dona Therezinha, tem um aqui que não usa os óculos.” Eu falei: “Dá a advertência.” “Mas é a terceira.” Então eu falei: “Fala para ele o seguinte, que você vai dar mais uma oportunidade para ele, e se ele amanhã de manhã não puser os óculos, você já põe ele na rua. Você já dá a terceira advertência e já demite.” Bom, nunca mais pensei no assunto. Passam uns dois meses, eles me convidaram para ir lá ver a fábrica. Eu cheguei lá e os operários estavam todos com roupa tudo bonitinha, tudo roupa nova, e eu fui nesse setor – olha que coisa mais deliciosa! – puseram uma prateleirinha de mármore, uns óculos com um pedaço de zamag frio, que ficou uma bola – sabe quando a lava do vulcão esfria e fica aquela coisa –, e o operário... Você sabe que ele chorou? “A senhora salvou minha vista.” Ia queimar tudo, não é? Porque ele pegou os óculos e saiu irritado batendo pé e botou os óculos, e quando ele foi trabalhar... A liga, quando está fervendo...

F.W. – Espirrou?

T.C. – Não. Faz que nem...

C.J. – Faz igual...

T.C. – Faz bolha, que nem mingau. Espirou e veio no olho dele. Como aqueles óculos... Naquela época, os óculos eram horrorosos, vinham até aqui, não é? Era uma coisa...

F.W. – Por isso que ele não gostava de usar. [risos]

T.C. – É, por isso que não gostavam de usar. Não era confortável mesmo. Era uma coisa horrorosa. Porque era o começo da... Era o começo da... Eram poucas fábricas de equipamento pessoal de proteção. Aí eu recebi essa homenagem deles. Então eu me envolvi muito, muito, com os clientes e com os problemas dos clientes e tudo.

C.J. – Depois dessa primeira experiência bem-sucedida, convencer os outros parceiros foi mais fácil?

T.C. – Aí foi mais fácil. Convencer a diretoria, não é? Eu tinha que convencer a diretoria. Eu convenci a diretoria, eu recebi recursos e fizemos um trabalho muito bom, que deixou de... que foi até a data da estatização, não é? Foi de 68 ou 69 até o departamento...

F.W. – As outras seguradoras copiaram vocês?

T.C. – Não, não copiaram. Um dia, vem lá um diretor de uma companhia estrangeira, européia, perguntar... Veio visitar o Brasil, alguém falou alguma coisa para ele e ele veio perguntar se eu tinha copiado isso de alguma empresa americana. Eu falei: “Não. Foi na base da intuição e da necessidade mesmo, não é?” E aí ele ficou sabendo. E você sabe que quando a Munich Re se instalou aqui no Brasil e montou a resseguradora, aquele escritório, um escritório que ia depois se transformar em resseguradora, mas, em razão de não ter havido ainda a quebra do resseguro, eles... Um dia, o pessoal da Munich foi lá nos fazer uma visita, na companhia onde eu trabalho, e vem um senhor de bastante idade. Era esse. Imagina! Foi tão engraçado, porque ele disse assim: “Uma vez eu estive no Brasil e conversei com uma moça que criou um departamento...” [risos] Eu falei: “Aquela moça é essa senhora aqui que já tem mais de 70 anos.” Ai! Mas foi engraçado. Eu senti que era uma fisionomia conhecida, mas realmente eu não lembrava mais. Nem podia lembrar, há tantos anos. Porque não tinha outra saída. A solução era essa. Assim como também eu fui pioneira na criação de um Departamento de Investigação e Recuperação de Perdas¹².

F.W. – É, a senhora colocou aqui. Já em 60.

T.C. – Isso aí foi uma coisa inédita que só teve na companhia onde eu trabalhei mesmo. Porque era assim: roubavam os caminhões nas estradas e depois a gente ia na polícia resgatar, recuperar perdas, não é? Naquele tempo, a polícia devolvia. [risos] Devolvia. Os carros furtados, eles devolviam. Agora, tinha muita fraude. Então a gente já fazia a apuração de fraude.

F.W. – Claro.

¹² Criado em 1960.

T.C. – Eu tinha lá um pessoal especializado, eu tinha... Era um departamento que teve muito trabalho também. Todos se pagavam. Todos se pagavam e ainda traziam dinheiro para a companhia. E era curioso fazer investigação porque... Hoje já tem a consciência da fraude. Hoje já se sabe que a fraude prejudica o resultado da empresa. Mas àquela época não tinha. Então era muito difícil convencer. Porque eu tinha a convicção que a fraude tinha que ser apurada. Eu tinha. Eu sentia, pelos processos, quando chegava na minha mão... Eu tinha uma amiga que dizia: “Ih! Aqui está... Isso aqui é frio.” E a gente examinava, examinava e... Não tinha a prova, mas a gente tinha a sensibilidade para perceber. E esse departamento foi um sucesso também no mercado. A gente conseguiu fazer coisas muito boas.

C.J. – Há um medo muito grande das seguradoras, de investigarem a fraude, não é?

T.C. – Não, elas não queriam se comprometer. Elas não querem se comprometer, elas não queriam mostrar que elas punem os clientes. Então, era tudo muito sigiloso, tudo muito...

C.J. – E isso mudou? Hoje em dia...

T.C. – Não, hoje eles já estão... Hoje tem uma área na Fenaseg... Olha, quem foi pioneiro mesmo, agora, nos tempos modernos, em criar sistemas para combater a fraude foi o Jaime Garfinkel, da Porto Seguro. Ele criou, no sindicato de São Paulo, um sistema que cada segurador tinha que comunicar todas as fraudes no seguro de automóvel, mas o pessoal não tinha mentalidade. Agora a Fenaseg está demonstrando que o percentual de fraude está prejudicando o resultado operacional, não só aqui como no mundo. Só que na Europa a gente pode dizer que é na base de 6%. Aqui é mais de 25%. Então é muito. Mas naquela época eu já fazia isso e gostava. Então, eu tinha o meu Departamento Jurídico com 18 advogados; tinha o meu Departamento de Prevenção, tinha uma equipe grande lá, e a gente faz lá. Mas a menina dos meus olhos sempre foi o seguro de acidente do trabalho. Eu gostava muito. Bom, aí, estatizaram, tiraram a indenização do acidentado. Hoje ele não recebe indenização nenhuma. O cara pode ficar mutilado, perder a perna, o braço, ficar cego dos dois olhos e ele não recebe um tostão de indenização do governo. Vocês sabiam?

F.W. – Não.

T.C. – Muita gente não sabe. E eu fico espantada de saber que as pessoas não sabem.

F.W. – Por que não recebe?

T.C. – Porque quando eles estatizaram, eles tiraram os benefícios, porque transformaram o modelo privado num modelo previdenciário. Então, o modelo previdenciário só paga os recursos da Previdência Social. Antigamente, o empregado recebia a aposentadoria, recebia todos os benefícios previdenciários acumulados com os benefícios do seguro de acidente do trabalho. Ora, se... Agora não. Se você perde um braço ou uma perna, você não recebe indenização, você é aposentado. Mas também, se eu fico doente por um motivo que não tem nada a ver com o trabalho, ou se eu nem trabalho e perco uma perna, eu também sou aposentada. Então, isso, o que acontece? Poupa. Poupa o empregador, que não tem responsabilidade com o seu risco.

F.W. – Claro.

T.C. – Não é? Então, tem uma porção de outros inconvenientes. Então eu sempre digo que o operário mutilado vai... que o operário acidentado vai para casa mutilado no corpo e na alma. E é verdade mesmo, porque não tem reabilitação, não tem nada.

F.W. – Ou seja, ele acabou sendo agregado a um fundo que já é um fundo deficitário.

T.C. – Deficitário. E mais ainda, olha que injustiça, se a responsabilidade...

F.W. – E um risco que é...

T.C. – O risco, que é a responsabilidade...

F.W. – ...é uma coisa que é certa: o cara vai parar.

T.C. – O risco, que é a responsabilidade do empregador, ele, vamos dizer, de certa forma ele tem... Eles dizem que há reparação. Ele sofre a reparação com o benefício previdenciário que ele ajuda a pagar. Ele paga. Ele tinha que receber de alguma proteção paga pelo empregador que responde por aquele risco, e que deveria pagar para proteger o operário desse risco para poder ter interesse econômico em reduzir o risco. Porque hoje em dia a coisa é muito mais grave do que se pensa, porque tudo isso fica na invisibilidade. Porque os riscos modernos, decorrentes dos processos modernos industriais, dos produtos químicos, que é uma barbaridade, e até das novas tecnologias, e outros que são uma verdadeira incógnita... A gente sabe o que o nitrogênio vai acarretar? A gente não sabe. Então eu acho que o homem moderno, ele está tão desprotegido dos riscos atuais quanto o homem...

F.W. – No início do...

T.C. – ...na pré-história da humanidade, que estava também a descoberto dos riscos normais da vida dele ali.

F.W. – Mas, Dra. Therezinha, conta para nós como é que foi esse processo da estatização. Como é que vocês reagiram, ou não reagiram...

T.C. – Reagimos.

F.W. – ...a esse processo?

T.C. – A reação foi violenta. Me deram, lá na Fenaseg... Eu fui presidente – eu era até muito jovem, mas eles confiaram em mim – eu fui presidente da Comissão Jurídica de Seguro de Acidente do Trabalho. Eu ainda tenho rascunhos... Eu ainda tenho a cópia dos memoriais que eu redigia na época e submetia a essa comissão – e às vezes não, às vezes era confidencial e ia só para o presidente da Fenaseg – para entregar aos ministros. A gente ia procurar os ministros, levar memoriais contando toda a história.

F.W. – Mas eles não recebiam?

T.C. – Recebiam. Recebiam como hoje. Outro dia, o doutor... Eu já tenho ido, com o Dr. João Elísio, que é o presidente da Fenaseg, falar com ministros, mas é aquela conversa mole, não é? Eles não querem. Eles não têm... Não há interesse. No governo do Fernando Henrique, conseguimos adiantar um pouco o projeto. Nós estávamos fazendo o nosso projeto na Fenaseg, e o governo fazendo um projeto absolutamente inviável, e inclusive, do ponto de vista jurídico, ilegal, criando uma mutualidade. A mutualidade não existe na nossa legislação. Na nossa legislação, só pode operar seguro, sociedade anônima e cooperativa. E cooperativa não foi regulamentado, então é só sociedade anônima.

F.W. – Qual ministro foi? O ministro do...

T.C. – Foi o ministro da Previdência.

F.W. – Era o [Reinhold] Stephanes, não?

T.C. – Não me lembro o nome dele. Foram vários. A gente foi em vários. E a gente falava muito com os assessores deles.

F.W. – No governo Fernando Henrique, foram vários.

T.C. – Esse último, o Amir Lando, também nós fomos.

F.W. – O Amir Lando já foi no governo do...

T.C. – Já foi nesse governo.

F.W. – No governo Lula.

T.C. – Eu não lembro do nome dele agora.

C.J. – Foram vários.

T.C. – Foram vários. A gente foi várias vezes. Mas nós conseguimos uma vitória, o grupo de trabalho da Fenaseg, conseguimos conciliar duas coisas importantes: as coberturas serão as mesmas... Porque houve uma mudança na Constituição, dizendo que... Porque é assim... Era muito difícil você conseguir convencer o governo para quebrar o monopólio. Então, um senador lá, o Beni Veras, apresentou uma proposta dizendo que o seguro de acidente do trabalho seria operado pela Previdência Social concomitantemente com o setor privado. Esse concomitantemente o que é? Andaram contratando uns juristas aí, lá na Fenaseg, para dizer o que é concomitantemente e o cara disse um monte de bobagem. Eu acho que concomitantemente é ao mesmo tempo e acabou. Ali a interpretação era mágica. Mas dizer concomitantemente, mas o governo pode fazer isso, pode fazer aquilo, eu não concordei. Mas, na verdade, eles têm. Mas eles não querem utilizar. Eles não querem operar. Eles querem fazer uma coisa que eu acho mais certa...

F.W. – Quem não quer operar?

T.C. – O governo.

F.W. – O governo.

T.C. – O governo não quer operar, mas também não quer...

C.J. – Entregar.

T.C. –...entregar a carteira. Então, eles falam: “Se tiver que entregar a carteira, nós queremos fiscalizar a atuação”, o que eu acho correto.

F.W. – Perfeito.

T.C. – Eu acho correto. Bom, aí vem o Ministério do Trabalho e diz assim: “Ah, mas quem tem que fiscalizar somos nós, porque nós somos responsáveis pelas normas e procedimentos de prevenção em acidente do trabalho, aquelas normas regulamentares, então a fiscalização tem que ser nossa.” E como a Constituição manda a Previdência operar – ela, por lei, ela pode ser operadora –, ela não vai se autofiscalizar. Aí veio um outro ministério... Qual foi? O Ministério da Fazenda, através da Superintendência de Seguros Privados (Susep), entende que quem tem que fiscalizar é ela, porque é operação de seguro e a legislação específica determina que quem fiscaliza é ela. E fica assim. Bom, então, o governo Fernando Henrique, a gente adiantou um pouco o projeto nessa parte de mesmas coberturas e mesmo conceito tarifário, tanto que eles vieram pedir para a gente contratar especialistas para fazer a tarifa, tal... e porque, sabe, o governo não tinha... a Comissão não tinha recursos e tal. Isso foi muito bom, nos deu oportunidade de travar um bom relacionamento com eles, e eles aproveitaram muita coisa do nosso projeto, e eu acho que foi favorável. Depois entrou o governo do Lula, o Partido dos Trabalhadores (PT) não aceita a estatização, assim como a Central Única dos Trabalhadores (CUT) não aceita, os empregados não aceitam...

F.W. – Romper com a estatização.

T.C. – Não, eles não aceitam. Porque eles dizem o que o ministro Passarinho dizia na época, que era inconcebível que a iniciativa privada, através da seguradora, tivessem lucros em decorrência de pernas amputadas, olhos vazados.

F.W. – Sim, mas se o trabalhador é quem está perdendo!

T.C. – Claro. Então, aí quando foi estatizado, eles tiraram a indenização. Mas ninguém sabe. Ninguém sabe que existia uma indenização, não é? Então, agora, no nosso projeto, volta a indenizar, volta a ter indenização. Por quê? Porque é uma decorrência. É um projeto de seguro de acidente do trabalho com base na responsabilidade civil, que é a responsabilidade do empregador. Em decorrência, tem que indenizar. Se não houver indenização, está incoerente do ponto de vista jurídico.

F.W. – Quer dizer, vocês chegaram a ter um contato com o ministro Amir Lando na Previdência e ele foi simpático...

T.C. – Agora. Esse foi o último.

F.W. – Ele foi simpático ou não?

T.C. – Não, ele ficou falando só do ministério, das coisas dele. Depois, aí o Dr. João Elísio se cansou e disse assim: “Não tem... Nós queríamos, na verdade, só lhe dar uma satisfação, mas gostaríamos de falar com um assessor seu, e depois ele lhe passa o assunto.” Aí ele achou ótima a sugestão. Porque, na verdade, era isso que a gente queria mesmo, mas não podia passar por cima dele, não é?

F.W. – Claro.

T.C. – E assim foi com outros, com os assessores deles, como o Dr. Baldur Schubert, que foi assessor de outro ministro que durou mais tempo lá, na época do governo do Fernando Henrique, que eu não me lembro o nome agora, não me ocorre. E o Baldur Schubert gostava de ficar discutindo comigo porque eu tinha bastante argumentos a favor da privatização e ele tinha um número, no entender dele, ainda maior a favor da estatização. Então ele me convidava para participar de eventos enormes, organizados pelo ministério, e aí ele me chamava como a principal debatedora dele. Então a gente ficava debatendo. Até era divertido, porque muita coisa ele captou e botou no projeto dele. Eu achei ótimo. Porque [risos], lógico, um, era médico, ele não tinha formação, então a gente estabeleceu uma forma de trocar informações. E ficou muito rico esse relacionamento e foi uma forma também de conscientizar o pessoal. Tanto que todos nós lamentamos quando o próprio Fernando Henrique, já no final do governo, determinou que todos os projetos fossem engavetados porque ia entrar no ano eleitoral e não convinha estar discutindo direito de trabalhador no Congresso. Então, mais uma vez os operários ficaram... os trabalhadores ficaram prejudicados com isso.

C.J. – No Congresso, vocês chegaram também a debater?

T.C. – Sim, sim. Sim, fomos procurar vários deputados e senadores. Vira e mexe a gente ia lá. Agora está em compasso de espera.

F.W. – E vocês nunca tentaram entrar em contato com o próprio presidente da República, que é vítima de um acidente do trabalho?

T.C. – Não, o Dr. João Elísio viajou com ele. O Dr. João Elísio viajou com ele para... essas viagens em que vai toda a comitiva empresarial, parece que duas vezes ele viajou e conversou com ele. “Ah, sim. Fala com o meu pessoal.”

F.W. – Mas não andou nada.

T.C. – Não, não andou nada. Ele está preso à CUT. Olha, é um preconceito tão grande, tão grande que eu acho muito difícil voltar.

F.W. – E com as próprias centrais, vocês tentaram conversar?

T.C. – Tentamos.

F.W. – Mas eles não são receptivos à conversa?

T.C. – Não, não. Não, não são receptivos. Eu sou xingada nos eventos quando eles estão presentes.

F.W. – Nossa!

T.C. – É, eles agridem. Agridem. Educadamente, mas agridem. Agridem. Para eles, eu sou assim... eu represento [risos] as seguradoras poderosas que querem explorar os operários. É uma demagogia sem tamanho. Agora, eu fiquei seis anos trabalhando na Espanha, e um pouco aqui também, você viu pelo meu currículo, e a Mapfre, na Espanha, tem um centro de reabilitação profissional que é modelo no mundo e modelo na Europa, não é? O operário, quando se acidenta, ele fica internado no centro de reabilitação. Ao mesmo tempo que ele vai fazendo o trabalho de reabilitação física, ele faz também um trabalho de reabilitação funcional e social, e ele aprende uma nova profissão. E ele muitas vezes sai de lá ganhando mais do que ganhava antes. Por exemplo, eu vi lá um cego aprendendo... ele perdeu as duas vistas e ele estava aprendendo computação de última geração. E depois eu fiquei sabendo, depois de um tempo, que ele pegou um emprego muito bom.

F.W. – Com o computador adaptado.

T.C. – O computador adaptado, mas mesmo porque ele tinha mesmo... Ele era bom nisso mesmo. Revelou que ele deu bem para isso. E foi, imagina, uma compensação para o operário. Então, são várias profissões que são ensinadas lá dentro, no centro, um centro de reabilitação moderníssimo que as seguradoras podiam construir aqui em conjunto, não é? Até porque eu também andei na Argentina, quando foi implantada a nova legislação da Argentina, eu fui ver os centros de reabilitação que eles montaram lá, pequenos, mas suficientes para atender... Eu vi um que era suficiente para dar reabilitação, diariamente, para 300 operários.

F.W. – Na Argentina. E quem patrocina também é a...

T.C. – Não. Na Argentina, foi criada uma lei especial, criando as seguradoras especializadas em seguro de acidente do trabalho...

F.W. – Ou seja, então, há um espaço para a iniciativa privada na Argentina.

T.C. – Sim.

F.W. – E na Espanha como é o modelo?

T.C. – O modelo é mutualidade.

F.W. – Mutualidade.

T.C. – É. É o braço direito da Previdência Social. As operadoras vendem o seguro de acidente do trabalho e são obrigadas a fazer prevenção, higiene e segurança nas empresas, estão obrigadas a fazer um trabalho de prevenção, e depois de... A receita... O resultado... O INSS deles, a Previdência Social deles funciona como resseguro, eles dividem a responsabilidade com a Previdência Social, e o resultado, eles ficam com 20% do resultado para fortalecer a estrutura e o resto vai para a Previdência Social. Então é uma coisa que não está funcionando bem – só na Mapfre funciona bem, porque a Mapfre põe muito dinheiro e se preocupa em... Porque ela faz desse centro uma... o fortalecimento da imagem dela. E o hospital da Mapfre é um hospital de referência, principalmente porque os grandes jogadores vão operar menisco lá e pessoas importantes, quando têm problemas de ortopedia e de traumatologia, querem ser operadas no hospital da Mapfre.

F.W. – Mas, na verdade, faz parte de uma política de responsabilidade social da empresa?

T.C. – De responsabilidade social. Mas isso ela já faz há muitos anos. Até porque, é uma coisa que pouca gente sabe, só em 63 que foi criada a Previdência Social na Espanha. Não tinha Previdência Social. Porque eles estavam ainda debaixo da ditadura do [Francisco] Franco.

F.W. – Da ditadura do Franco.

T.C. – Não é? Estavam debaixo da ditadura do Franco.

[FINAL DO ARQUIVO THEREZINHA CORREA 1- DISCO 1]

T.C. – ...eu trabalhei na Sul América, fica chato ficar falando que o cara já está vendendo a carteira, não é?

C.J. – Não, mas aí, quando a gente for falar, a gente não fala o nome de ninguém.

T.C. – Não, eu sei.

F.W. – Não damos os nomes aos bois.

T.C. – É, exatamente.

F.W. – Porque também não é isso que nos interessa. O que nos interessa é o mercado.

T.C. – É o mercado.

C.J. – O que eu fiquei... Só voltando um pouquinho para o Seguro de Acidente do Trabalho, hoje, como as seguradoras encaram essa perspectiva de mudança.

T.C. – É, as seguradoras estão assim, naquela expectativa de saber como vai sair a lei, com que regras ela vai operar, para verificar se aquele investimento vai ter rentabilidade, se o

investimento que ela for obrigada a fazer para operar na área. Porque é uma seguradora que tem que ter uma estrutura pesada. É como o seguro de automóvel: não é qualquer seguradora que é criada hoje que vai entrar no seguro de automóvel, porque precisa uma estrutura, uma estrutura pesada, onerosa, não é? O seguro de acidente do trabalho requer. E eu até acho, e queria pôr no projeto, que tem que ser seguradora especializada. O grupo de trabalho... “Ah, não, deixa isso para depois.” Mas tem que ser especializado.

C.J. – O grupo de trabalho, vocês continuam se encontrando, hoje, em 2006?

T.C. – Continuamos. Agora demos uma parada, mas outro dia eu convoquei o grupo de trabalho e fiz uma comunicação para o grupo de trabalho. Eu redigi quase todo o projeto, e depois a gente fez o trabalho comum. Porque o grupo de trabalho, sentaram na mesa 25 pessoas, um monte de gente, mas eram todos seguradores que não tinham vivência, não tiveram a vivência. Então eu tive primeiro que fazer um trabalho para aculturar a comissão. Então eu fiz um estudo – depois eu te mando – que você lendo aquilo, você entende tudo de uma vez para sempre. São poucas folhas, mas... É assim: eu fiz desde o começo, quais são as teorias, quais são as coberturas e tal e os problemas principais. Porque lendo aquilo ali... Eu fiz assim, os fundamentos da proposta do seguro de acidente do trabalho, do nosso grupo. Esses fundamentos... é a base. O segurador lendo aquilo, ele já sabe até onde ele pode ir e até onde ele não pode ir. Porque a gente estava querendo que os seguradores dessem sugestões, não é? De repente, você faz um texto legal e cada um bota uma emenda, você perde a sistemática.

F.W. – Claro.

T.C. – Não é? Então eu dei todos os fundamentos: “De acordo com a Constituição, está delimitado assim, pode...” Analisa todo, onde pode ir e onde não pode ir, toda a parte conceitual de coberturas, toda a parte conceitual de tarifação e algumas especificidades desse seguro, para que eles pudessem entender a finalidade do projeto.

F.W. – Porque a senhora tem uma dificuldade enorme, não é?

T.C. – Tenho.

F.W. – A senhora está falando de um problema que...

T.C. – Tenho porque eles não têm idéia. A começar... O primeiro dia que eu sentei...

F.W. – ...Não existe mais setor [**inaudível**]. Isso aconteceu há quase 40 anos atrás.

T.C. – É. O dia que eu sentei na mesa para conversar... Porque eu nunca deixei de me atualizar, eu estou sempre fazendo. Tem inclusive um livro que eu ajudei a Munich Re a fazer. Eles me mandaram dados, pesquisa e as características dos modelos de 23 países, e eles mandaram tudo para cá. Foi tudo na língua daqueles países para a Alemanha e um cara na Alemanha fez uma tradução meio literal para o português. Você precisa ver que loucura que é. Eu tive que converter tudo aquilo e botar uma redação que permitisse o entendimento do segurador brasileiro. Mas ficou bonito o trabalho, porque eles fizeram... Já veio a metodologia toda, mas

foi uma delícia o trabalho, para fazer. E eu aprendi horrores. Eu aprendi muito com isso. Faz uns três ou quatro anos.

F.W. – Mas... Eu queria continuar explorando esse ponto.

C.J. – Eu também queria.

F.W. – Então, vai você. [riso]

C.J. – Não, é só uma dúvida que agora me ocorreu: quando que foi criado esse grupo de trabalho e por quê?

T.C. – O de Acidente do Trabalho?

C.J. – É.

F.W. – Boa pergunta.

C.J. – Qual foi o ano, e em que conjuntura? Por que a idéia? Quem integra?

T.C. – É o seguinte: teve dois grupos de trabalho.

C.J. – Ah, foram dois!

T.C. – Em 1988, saiu a nova Constituição, e a nova Constituição prevê a eliminação dos monopólios, a quebra dos monopólios. Então, aí houve interesse em criar uma comissão para estudar o acidente do trabalho, porque haveria... teria que acontecer a quebra do monopólio.

C.J. – Vocês tinham atuado na Assembléia Nacional Constituinte?

T.C. – Não, não tínhamos atuado. Tanto que precisou fazer uma emenda constitucional, para poder permitir a quebra do monopólio. Tanto que ela está aqui. Por isso que eu estou falando, esse artiguinho aqui tem tudo, pode ver: eu comecei em 47... emenda constitucional. Começou aqui. “Somente depois de completada a tramitação da Emenda Constitucional nº 20, de 98¹³, é que estaremos diante da obrigatoriedade de adotar o modelo legalmente exigido, que depende ainda de lei ordinária para permitir que o setor privado possa operar o seguro de acidente do trabalho.”

F.W. – Essa emenda qual foi exatamente?

T.C. – Vinte, do Beni Veras. Está aqui. Essa é que diz assim. Ela está reproduzida aqui: “A Previdência Social será organizada sob a forma de regime geral...” E depois diz assim, aqui que é a novidade: “Lei disciplinará a cobertura do risco de acidente do trabalho, a ser atendida concorrentemente pelo regime geral de Previdência Social e pelo setor privado.”

F.W. – Concorrentemente?

¹³ A Emenda Constitucional nº 20, de 15 de dezembro de 1998.

T.C. – Concorrentemente. Está aqui.

F.W. – Ah, certo. Não é mais concomitante.

T.C. – Então eu falei besteira. Concorrentemente. É mais forte ainda.

F.W. – Ah, então está certo.

T.C. – É mais forte ainda.

F.W. – Não, aí fica claro.

T.C. – Porque nós discutimos tanto o termo concorrente e concomitante... É concomitante também. É concorrentemente. Agora, toda vez que a iniciativa privada concorre, em matéria de seguro, com o setor privado [público], é lógico que tem que ter as mesmas regras técnicas e as mesmas regras de concorrência. Eu acho muito difícil isso. É difícil. Mas isso aqui, aconteceu o seguinte... Não foi uma boa sugestão.

C.J. – E nessa emenda aí vocês não tiveram nenhum envolvimento?

T.C. – Não sei se a Fenaseg atuou underground. Isso eu não sei. Eu, pelo menos, não fui convocada. E isso aqui não saiu bem. Não saiu bem nem para a Previdência Social nem para nós. Mas eu acho que foi o que conseguiram. Porque fazer o Congresso aceitar a quebra do monopólio do seguro de acidente do trabalho pura e simplesmente e entregar nas mãos da iniciativa privada, eu acho que foi uma coisa... Não ia se conseguir. Até porque nós não tínhamos interesse também. E quando eu disse que nós não tínhamos interesse, “deixa assim”... “Mas você está ficando louca!” Eu falei: “Não, não estou louca, não. Eu estou bem lúcida. Porque se não tiver a responsabilidade da Previdência Social, quem é que vai responder pelo passado inteiro?” É o que a gente chama de *run-off*. Quer dizer, ela corta aqui e entrega para nós? E o passado, como fica? Então ela tem que ter responsabilidade para responder pelo passado. Porque quando foi estatizado o seguro de acidente do trabalho, eles nos tiraram a receita e nós ficamos quase 20 anos respondendo por indenizações do passado daquelas ações todas judiciais, de moléstia profissional, que foram ficando na Justiça e que era investimento, porque a inflação ia provocando a atualização monetária. Então começaram até, as seguradoras, a fazer uma coisa que tecnicamente é um pecado mortal: utilizar a receita das outras carteiras para pagar esse benefício. E não adiantou discutir com eles porque não foi feito nada.

F.W. – Ou seja, tem que ter uma regra de uma transição.

T.C. – Pois é, a transição. A transição foi só uma. A transição foi muito simples: primeiro passa bancos... Eles estabeleceram assim, deixaram os riscos mais onerosos para o fim e começaram a receber os melhores riscos no começo. E foi em dois anos, a transição. Levou dois anos para fazer a transição. E depois teve uma porção de outros problemas, mas aí já estava dentro da estatização. Mas o problema mais sério da estatização, um dos mais sérios, além da perda da indenização, foi o seguinte: o empregador, no dia do acidente, ele pagava o salário, e no dia seguinte, já era da seguradora. Lógico. Ele tem seguro para quê? O INSS, quando estatizou, já

botou 15 dias. Os quinze primeiros dias do acidente do trabalho são de responsabilidade do empregador. E as pessoas não pensam que isso está errado. Mas se tem seguro... Agora não tem seguro, mas tem o seguro social, não é? Então, a responsabilidade... Agora, o que acontece é que os 15 primeiros dias significam o seguinte: o cara se afasta, às vezes são tratamentos mais... lesões menores, que é a base da pirâmide. Mas isso é mais oneroso do que aquela morte, do que o... A morte não custa nada para o INSS, porque ele não indeniza as famílias. Então, a sinistralidade maior acontece nos 15 primeiros dias. Tanto que quando houve a estatização, a média de tratamento, de tempo de tratamento, já era de nove dias. Eles sabiam disso, é claro, e pegaram já quinze. Então, a maior parte da sinistralidade ficou na mão do empregador. Ele paga. Ele paga o salário do... pelo afastamento. Depois é que vai para o INSS, que tem o afastamento. E ele não recebe mais auxílio enfermidade, não é? O auxílio enfermidade, que é o que se paga quando a pessoa está doente e fica afastada, eles mudaram de nome e puseram auxílio acidente. Então o INSS não melhorou em nada. E ninguém reclamou. E o empregador não reclamou sabe por quê? Porque eles baixaram o custo do seguro. Ninguém nunca mais pagou 9% sobre a folha ou 10% sobre a folha nem nada. Ficou, no máximo, 3%, que depois reduziu para... É 3%. O máximo é 3%. Então, empregador nenhum reclama. Então, o operário... o trabalhador é que saiu prejudicado nisso tudo.

F.W. – Nesse, digamos assim, nesse trabalho que vocês estão fazendo na Fenaseg, como é que é a resposta da classe? Vocês se sentem...

T.C. – Não, a gente sabe... A gente entende a reação da classe. Eles querem, na verdade, saber quais são as regras. Agora, eles têm medo da carteira.

F.W. – Claro.

T.C. – Têm medo da carteira não por causa do acidente típico, mas por causa da doença profissional. Outro dia, eu fiz uma palestra aí, inclusive com a diretora desse Centro Mundial de Acidente do Trabalho, que é lá da Munich Re, ela veio da Alemanha... Nós somos muito amigas; já nos conhecíamos lá em... Quando eu trabalhava em Madri, ela trabalhou um tempo em Madri representando a Munich Re e a gente conversava muito sobre acidente do trabalho e eu vivia já trocando correspondência e figurinha com eles. Nós fizemos um trabalho – uma vez até foi ela que apresentou – mostrando assim, as doenças de longa latência. Então, se o operário entra em contato com determinados produtos químicos, como o cromo, por exemplo, ele vai ter um tipo de câncer daqui a 25 anos. É inevitável. Só que nesse período todo, ele já está fora do mercado, pode nem estar trabalhando, ou, como ele vai ficando debilitado, porque vai aparecendo um tipo de mal-estar, que é tratado como se fosse um vírus, uma pneumonia, uma coisa qualquer, um problema de reação alérgica e tal, e ele aí já não encontra mais lugar no mercado, ele já vai vender bilhete na rua, ou ele vai ser zelador, ou porteiro de prédio, quem vai pagar essa indenização? Se a gente criar agora um seguro de acidente do trabalho dentro das regras de responsabilidade civil, quem vai pagar? E como fica? Na Noruega, as seguradoras fazem reservas de 17 anos – em média, de 17 anos. O nosso mercado não tem condição de fazer reservas por esse período. Seria o ideal, porque a seguradora que tem bastante reserva tem solidez. Mas isso é uma coisa técnica também. Então, tem uma variedade enorme de modelos que é interessante estudar, para não fazer bobagem, não é?

F.W. – Claro.

T.C. – Então, são essas informações que eu passo para a comissão.

F.W. – Mas, dadas todas essas variáveis que a senhora elencou, quais são os argumentos de caráter meramente econômicos que poderiam, digamos assim, mobilizar...

T.C. – Mobilizar?

F.W. – É, para um esforço...

T.C. – Para a massificação da carteira?

F.W. – Para a massificação da carteira.

T.C. – E como minimizar as conseqüências? Prevenção. Mas prevenção moderna, não é?

F.W. – Certo.

T.C. – Porque a prevenção hoje em dia é muito cara. A prevenção... entra até a robotização na prevenção. Você poupa o homem se você bota uma máquina robotizada ali para trabalhar no lugar dele.

F.W. – Mas aí você eliminou o emprego. [risos]

T.C. – Eu sei, mas faz parte de métodos de prevenção...

F.W. – Claro. Sem dúvida.

T.C. – ...você substituir, no todo ou em parte, para evitar o risco maior. Como é que você vai manejar alguma coisa dentro de uma... esse negócio de urânio e essas coisas.

F.W. – Sim, sem dúvida.

T.C. – Agora, Têm outras situações em que, realmente, você bota o robô, você tira emprego. Mas a prevenção, modernamente... Os japoneses gastam fortunas para fazer prevenção. Tecnologia de ponta, não é fácil. Agora, a prevenção tem que ficar por conta do empregador. Porque a despesa é dele. A gente orienta a prevenção. A gente orienta. A gente obriga, a gente estimula, com a redução do prêmio, porque ele vai reduzir o risco, mas quem tem que ter a consciência da prevenção é o empregador. E ele não tem. Ele não está preocupado com isso. Agora, para o segurador, o que é que sobra? A massificação. Agora, tem um problema que está mal resolvido, que ainda não está bem resolvido, que é o problema da doença profissional, porque ela não é visível. Nós não sabemos o que é doença do trabalho e o que é enfermidade comum. Não dá para saber, porque nenhuma estatística é válida. Porque o empregador, quando o empregado fica doente, ele manda para o convênio, porque o INSS não dá atendimento. E... às vezes ele está com o sintoma de uma doença que não é diagnosticada. Então, trata-se o sintoma. Então é muito difícil. E hoje esse é o maior problema. E eu já pedi para a Fenaseg, a gente tem que fazer uma outra comissão, de médicos especialistas em saúde ocupacional, para

poder estudar direito mesmo essas coisas. Porque acontece assim no mundo inteiro: quando o seguro de acidente do trabalho prevê a indenização, a Justiça acaba entendendo, por uma interpretação favorável ao empregado, que a causa foi do trabalho, que o trabalho agravou, ainda que indiretamente. Atribui ao trabalho. Quando não há indenização, não há quem responsabilizar para pagar uma indenização, como acontece aqui, ninguém vai para a Justiça, ninguém pleiteia, então a gente não sabe, a gente não tem conhecimento do potencial dessa sinistralidade. E ela está acontecendo, mas a Previdência Social é que atende, então a gente não sabe e não tem. Eu acho que... E também, a estatística de acidente do trabalho como um acidente tipo, também não dá, não temos confiança nos dados estatísticos, porque quando o acidente provoca lesões, pequenas lesões, eles mandam também para o convênio médico, diante da dificuldade de atendimento pelos órgãos... pelos hospitais públicos. O convênio médico atende, não vai deixar de atender, tem interesse comercial.

F.W. – E não tem como se tentar obter esses dados de uma outra maneira? Criar um convênio...

T.C. – Tem que criar. Mas é difícil.

F.W. – Poderia criar convênios entre várias instâncias.

T.C. – É difícil. Onde que vai buscar os dados? A Previdência Social... Eu recebo sempre, eles me mandam todo... Mandavam. Agora pararam de mandar, mas eu fiquei muitos anos recebendo os dados estatísticos deles. Mas a gente sente que não dá para confiar. Porque eles são incompletos, e você não tem como obter a certeza. O que é que vai acontecer? Uma coisa que a gente propôs foi o seguinte: não pode deixar por conta do segurador a criação da... a metodologia do prêmio, a metodologia da nota técnica, porque ele pode... como aconteceu na Argentina, abaixam bastante... na concorrência para pegar mais clientes, aceitam prêmios baixos. Depois, com o tempo, vai ter que ampliar, porque as responsabilidades são muito grandes. Na Argentina, aconteceu o seguinte: o governo criou uma lei, criou as seguradoras especializadas em seguro de acidente do trabalho, e a lei não foi imediatamente posta a vigorar. Passaram-se mais ou menos dois anos, o governo resolveu ter pressa, deu 60 dias para as empresas constituírem as seguradoras e fazerem o seguro de todos os trabalhadores do país, em 60 dias.

F.W. – Ou seja, na verdade, era uma lei que obrigava as seguradoras a desenvolver esse tipo específico de seguro.

T.C. – Não. Ele criou uma lei criando as condições para montar uma seguradora de acidente do trabalho.

F.W. – E não houve resposta do mercado?

T.C. – Não, não, é que dependia de regulamentar algumas coisas, e depois, de repente, ele resolveu fazer tudo de uma vez, em 60 dias. Então, naquela avidez de buscar prêmios, as empresas chegaram a cobrar 0,8% sobre a folha. Quando o governo viu a besteira, procurou saber e verificou que, por dados comparativos de outros países, tinha que ser, no mínimo, 2,5% sobre a folha. Aí, o que é que fez para corrigir o erro? Chamou as seguradoras todas e falou

assim: “Olha, daqui para frente, a partir de tal dia, vocês vão constituir reserva na base de 2,5%”, e pronto. Quebraram quatorze num dia só.

F.W. – Nossa! Quando foi isso?

T.C. – Foi... Faz uns quatro ou uns cinco anos.

F.W. – Foi antes do governo Kirchner?

T.C. – Foi. Foi na época do Fernando Henrique ainda. A Sul América quebrou lá. A Sul América não agüentou. Não quis ficar no mercado também, não é? Eu me lembro que a Liberty saiu daqui, foi lá, comprou seis que quebraram.

F.W. – Nossa Senhora!

T.C. – E aí aconteceu uma coisa engraçada. Porque tem uma cerveja chamada Liberty que faz muita propaganda na Argentina, tem outdoor em todo o país. Aí, a Liberty chegou e comprou seis seguradoras daquelas que estavam sendo liquidadas...

F.W. – Pensaram que era uma...

T.C. – Não, e ficou uma confusão danada. Eles se aproveitaram da marca. [riso] Foi muito engraçado. O pessoal da Liberty saiu lucrando com a propaganda da Liberty, porque já ficou um nome familiar, não é? Aí eles puseram a propaganda Liberty Seguros na Argentina inteira. Foi muito engraçado. O que mais vocês querem saber? Vocês... Não é maçante esse tipo de coisa?

F.W. – Não.

T.C. – Não?

F.W. – Não.

C.J. – Não.

T.C. – Não, porque para mim, é a minha vida, não é? Para mim está tudo bem, eu...

C.J. – Podemos mudar e depois voltamos?

T.C. – Eu deixo essa revista. Aqui tem os dados, se vocês quiserem. Tem muita coisa interessante aqui.

C.J. – E se a gente lembrar de alguma coisa...

F.W. – A gente volta.

T.C. – Fica com vocês.

C.J. – ...nós voltamos. Eu queria que a senhora falasse um pouco mais sobre a experiência na Mapfre. Como a senhora foi convidada?

T.C. – Como eu fui convidada: foi assim...

C.J. – Qual foi o trabalho que a senhora realizou lá dentro?

T.C. – Bom, durante 30 anos, o presidente mundial da Mapfre – o que criou a Mapfre mesmo, o Don Ignacio Larramendi– vinha ao Brasil, porque ele tinha a intenção de comprar uma seguradora aqui no Brasil. Na verdade, ele achava que, com a Comunidade Européia, com a União Européia, ele achava que era muito difícil para a Espanha concorrer em matéria de seguros com a Alemanha e com a Inglaterra. Então ele achava que o destino da Mapfre era se expandir para a América Latina. E eles já estavam comprando. A partir de 88, eles começaram a comprar seguradoras em toda a América Latina. E o Brasil foi ficando, porque até então tinha a carta patente, e eram caríssimas as cartas patentes, não é? Enquanto teve carta patente, eles não conseguiam entrar no país. Porque para comprar uma carta patente... Eles queriam vender a carta patente e não passavam o acervo junto da companhia nem nada, então eles não tiveram interesse. Eu conheci a diretoria da Mapfre num congresso mundial de Direito de Seguro, na década de 60. E sabe aquela amizade que você faz em congresso, primeiro começa a trocar informações, depois... E a nossa relação... A minha relação com eles foi duradoura. Desde a década de 60 que eu mantenho esse relacionamento com a Mapfre. Eles mandavam livros para mim, eu mandava para eles a legislação brasileira; eles tinham interesse em conhecer a nossa legislação, como funcionava o mercado no Brasil, eu mandava informações; toda vez que eu viajava para a Europa, para os congressos da Associação Internacional de Direito do Seguro, eles me faziam um convite para ficar uns três ou quatro dias lá, para conhecer principalmente o centro de reabilitação, o que tinha melhorado, como estava. Porque eu conhecia o centro de reabilitação desde o começo. E a gente foi estreitando esse relacionamento. E quando tinha um visitante do Brasil, o presidente de uma seguradora que ia para lá, ele me telefonava e dizia assim: “Em que ramos opera esse senhor? Qual é a posição dessa seguradora no ranking?” E eu mandava as informações para ele. Aí eles recebiam a pessoa e já se programavam para mostrar aquilo que era de interesse. Aliás, a Mapfre é muito boa nisso. Eles têm um protocolo para receber visitantes impressionante. Eles se preocupam... Eles procuram dar destaque àquilo que a empresa dele pode ter interesse. E a coisa ficou assim. Aí, um dia ele disse assim para mim: “Você sabe porque eu venho tanto ao Brasil?” Eu falei: “Eu sei. O senhor vai querer comprar a seguradora aqui.” “Não, mas antes disso tem um motivo mais importante, muito mais importante do que comprar a seguradora. Eu quero estreitar relações com amigos, fazer amizades, estreitar relações, porque se um dia sair negócio, eu, à distância, posso contar pelo menos com a lealdade do amigo. Porque eu não vou poder fiscalizar como eu fiscalizo lá na Espanha.” Então era essa a filosofia dele. Então eles procuravam conhecer o maior número possível de seguradores, e eu apresentei muitos para eles. Tanto que quando eles me convidaram para ir para a Espanha, ele me telefonou um dia – ele errou até o fuso horário, ele pensava que eram sete horas da manhã e eram cinco – e me convidou para fazer mais uma visita à Espanha. Ele falou: “Só que dessa vez são 15 dias e é uma visita de cortesia.” E eu falei para ele: “Eu não posso agora, eu não tenho férias.” “Não, mas dá um jeito”, e ficou insistindo.

C.J. – A senhora lembra quando foi isso?

T.C. – Foi em 1988. Aí eu pensei assim... Não, o meu filho falou assim: “Mãe, ele está querendo te contratar, você não percebe?” Bom, aí, cheguei lá na Porto Seguro Seguros – eu dirigia o Jurídico da Porto – e falei com o Jaime Garfinkel: “Olha, o Don Ignacio Larramendi está me convidando para 15 dias, eu só tenho férias em setembro, ele disse que tem que ser agora e tal.” Ele falou assim: “Ele quer te contratar, esse velho.” Ainda brincou assim. “E se ele quiser te contratar, eu não vou poder fazer nada, porque eu não vou poder suprir o que ele vai lhe oferecer, que é conhecer o Direito Comunitário, o Direito do Seguro Comunitário, a legislação, o seguro, como é praticado na Europa, e para você é fundamental isso. Mas eu vou deixar você ir, mas eu quero ser o primeiro a saber.” Ele brincou assim comigo. E foi desse jeito que eu fui para lá. Eu cheguei lá e já estava tudo pronto, o contrato pronto e tudo, e foi só... E aí começou um trabalho, [risos] em 15 dias, foi uma loucura, porque eu tive que conhecer todas as unidades, e assim, cada dia o presidente de uma companhia ia me buscar e eu conhecia como era organizada a empresa, o que fazia. Porque cada ramo de seguro tem uma seguradora lá, não é? Eles estavam, naquela época, já... eu acho que tinham 260 empresas relacionadas ao seguro, em 26 países, não é? É poderosa a Mapfre. E a expansão aqui, para a América Latina, estava acontecendo já. Começou em 88, já estava acontecendo. E aí eu fui contratada para criar umas empresas para ele aqui, e eu criei a Fundação Mapfre do Brasil, porque eles tinham um projeto de responsabilidade social também, de ajudar determinadas atividades. Porque eles têm várias fundações lá, e a filosofia é a seguinte: “As fundações existem para a gente devolver à sociedade aquilo que eles nos dão comercialmente, aquilo que dela recebemos comercialmente.” Então, tem várias fundações, tudo relacionado com alguma atividade que tenha a ver com o risco. Então, tem a Fundação Mapfre de Medicina, que é muito importante para o seguro de vida. O seguro saúde é irrelevante lá, funciona bem, tanto a área pública como privada, elas não têm preocupação. Existe o seguro, mas é pouco praticado. Depois, o seguro de acidente do trabalho, tem a fundação que cuida de saúde ocupacional, dá bolsas de estudo para a América Latina inteira e para a Europa também – agora está dando para o Leste Europeu –, tem a Fundação Mapfre Estudos, que foi criada a universidade. Eu estava lá, participei também da criação da Universidade de Seguros, que é uma beleza – foi feito num lugar maravilhoso, é um solar bonito, um terreno ecológico, em que não pode derrubar nada –, com um centro de estudos e uma biblioteca maravilhosa, que eles pretendem que seja a mais completa biblioteca de seguros da Europa, e estão caminhando para isso. E eu participei de tudo isso lá. Eu tinha que vir aqui, fazer aqui no Brasil... Bom, o trabalho foi feito assim: tudo o que eu vi lá eu tinha que dizer se era viável no Brasil ou não. Já estavam me preparando para isso. Aí eu vim aqui, fiz a Fundação... Porque nós tínhamos que trazer com urgência equipamentos para um laboratório de química da Faculdade de Engenharia de Mauá. Então, se não fosse através da Fundação, só lá iam pagar 36% de impostos. Quer dizer, ia inviabilizar. E deram também doações para a Universidade Rural¹⁴ e outros tipos de doações. E uma doação que foi importantíssima, que estava sendo preparada para ser doada em 1992, um trabalho maravilhoso que ele fez, que vai perpetuar o nome dele, do presidente da Mapfre à época. Ele fez uma coleção de livros da história...

F.W. – O Cpdoc participou disso.

T.C. – Quem?

¹⁴ Não foi possível identificar a qual Universidade Rural a entrevistada está se referindo.

F.W. – O Cpdoc participou da confecção dos livros.

T.C. – Eu sei. Pois é. Então você lembra disso, não é?

F.W. – Lembro.

T.C. – Então. E eu tive... Aqui no Rio, eles entregaram aqui e em duas universidades aqui, não é? Em São Paulo, eu que organizei tudo. A gente fez a doação para a prefeitura de São Paulo. Porque em cada país é a maior cidade. Você lembra dos livros, que beleza, as coleções, não é?

F.W. – São. Está tudo aqui embaixo.

T.C. – São várias coleções.

F.W. – Nós temos aqui no Cpdoc e tem na biblioteca da Fundação.

T.C. – Ah, é? Então. E lá nós organizamos, demos para cinco universidades, teve um encontro acadêmico, para fazer a entrega para as universidades, e depois teve uma festa lá naquela... naquele negócio que falam que é o parlamento sul-americano que tem lá em São Paulo¹⁵. Eu esqueci o nome agora. E a gente fez lá para entregar a São Paulo, e estavam lá historiadores, bibliófilos... Foi muito bonita a festa. E ele tem tanta humildade que ele me escreve assim: “Therezinha, agradeço demais a tua colaboração. Sem isso, não poderíamos ter conseguido o resultado que conseguimos.” Eu pego o telefone e ligo para ele: “Don Ignacio, o que é que eu fiz? Eu só organizei a festa e mandei entregar os livros.” [Risos] Mas ele é assim, é uma pessoa que sabe motivar, não é? Era muito bom trabalhar com ele. E eu criei também a primeira empresa de assistência 24 horas da Mapfre, fui diretora, fui presidente, fui do Conselho de Administração. Quando eu completei 70 anos, eu não podia mais participar de nada, pelo regimento interno da Mapfre, mas eu continuo como consultora deles, não quiseram me deixar sair. Mas acontece que a Unimed não tem preocupação com a idade, não é? Então, foram me convidar para trabalhar lá. Eu nem tinha saído da Mapfre ainda. Eu sabia que eu ia ter que sair, por causa de idade, não é? E a Unimed vai lá e eu falo assim “Mas gente, vocês sabem a idade que eu tenho?” “E daí? Não tem problema nenhum. Nós temos mais de 100 mil médicos...” Naquela época... “Nós temos 96 mil médicos no sistema Unimed, a senhora vai ser muito bem tratada e vai ficar trabalhando conosco até 120 anos.” Eles falam assim para mim. Então eu estou trabalhando lá na Unimed. Foi para onde eu fui quando eu deixei a Mapfre. Mas, nessa ocasião, eles já tinham comprado a seguradora aqui no Brasil. Eu criei também uma outra empresa, que é a Mapfre do Brasil Consultoria e Serviços, organizei uma área de formação, para dar cursos para... Fizemos um material didático muito bom, que foi aprovado pelo IRB e pela Susep. Redigimos vários materiais didáticos. Eu sei que eu ficava só redigindo material didático, durante muitos anos. [Risos] E a gente dava aula para... Tivemos alunos assim: diretores de banco que iam trabalhar na seguradora e queriam ter o conhecimento teórico-conceitual. O curso era teórico-conceitual. Era mesmo para quem quisesse ter a visão macro do mercado e ter a conceituação... Conhecer o instituto conceitualmente, porque isso é importante, e isso não tinha no Brasil, ninguém estava preocupado com isso. Os cursos da Fundação. Nacional Escola de Seguros (Funenseg) são cursos para a formação de mão-de-obra,

¹⁵ Possivelmente a entrevistada está se referindo à Fundação Memorial da América Latina, conjunto arquitetônico projetado por Oscar Niemeyer e plantado em 84.480 m², no bairro da Barra Funda, na cidade de São Paulo.

não era para essa formação básica, não é? E deve ter mais alguma coisa que foi criada lá que eu não estou lembrando no momento. Mas enquanto isso, enquanto ia fazendo isso... qualquer coisa tem reunião em Madri, corre para Madri, fica 15 dias lá, um mês, vem para cá. Foi uma fase muito gostosa, não é? E eu aproveitei, é claro, para conhecer o seguro europeu. Porque em 1992, quando foi criada a Comunidade Européia, foi inaugurada e tal, finalmente, a grande festa, e ele deu esses livros para 400 universidades no mundo, aí eu fui para Madri nessa época, foi uma festa maravilhosa na Europa, e eu aproveitei também para conhecer o seguro, como é praticado lá, todas as normas e todas as diretrizes. Até hoje eu recebo tudo. Há 12 anos que eu recebo toda a legislação da Comunidade Européia a respeito da uniformização da área de seguros lá. E de vez em quando eu mando para a Susep uma ou outra sugestão. Eles até aproveitam. Agora não, agora está mais fácil. Porque agora, com a Internet, todo mundo tem acesso a tudo. Mas no começo não tinham, não é? Então, no começo era importante a contribuição da Mapfre, por meu intermédio e por intermédio de outras pessoas que passavam por aqui. A gente trazia muitos dados para eles. Modernizar o mercado, não é? Eu acho que isso era fundamental.

F.W. – Já que a senhora falou na Unimed, vamos falar de seguro de saúde então?

T.C. – Vamos. Um horror. [risos] Bom, atuam em seguro saúde três segmentos: medicina de grupo, que é empresas – pode ser sociedade anônima, sociedade por cota de participação etc. Eles vendem planos de saúde e atuam com recursos próprios. Chama-se “medicina de grupo” isso. Então, aí entra a Medial, a Amil etc. A Golden Cross era medicina de grupo, se transformou em seguradora e agora voltou a ser medicina de grupo de novo. Também o Sistema Unimed, que é um sistema de cooperativas médicas. Foi criado em Santos, há uns 35 anos atrás, por aí. E o criador da Unimed, a preocupação dele era o seguinte: a medicina estava em crise, o médico não podia mais manter o seu consultório e não queria ser empregado de ninguém porque ele queria exercer a profissão como profissional liberal, sem ninguém dizer para ele: “Faça tais exames, não faça tais exames. Reduz aqui, corte acolá.” Então ele criou uma cooperativa de trabalho médico. E isso, a idéia cresceu, botou aquele logotipo do pinheirinho e desenvolveu... Em pouco tempo, já tinha no Brasil inteiro. Hoje nós estamos em 4.300 municípios, temos mais de 100 mil médicos cooperados – eu acho que é mais de um terço dos médicos em atividade no país – e 12 milhões de usuários, de clientes desses planos. E temos a seguradora, que é a seguradora do sistema; tem uma corretora, que é a corretora do sistema; tem uma holding, que é a Unimed Participações. Porque a seguradora tem que ter um controle acionário bem identificado. Então, se a gente abrisse ações para todos os médicos e para todas as Unimeds, ia ficar muito difícil de você identificar um controlador. Então foi feita uma holding e todos se associam à holding e a holding que é sócia da Unimed... que é a controladora da Unimed. E tem também as seguradoras, que demoraram muito. Só depois de 1985 é que as seguradoras começaram a se preocupar com aquele artigo 120 lá do Decreto-Lei 73, que diz o que é seguro saúde. Eu estava ainda na Porto quando um dia começaram a fazer esse questionamento. Nunca se preocuparam com o seguro saúde, mas quando elas entraram, entraram para valer. Bom, o que acontece é que as seguradoras entraram para valer no mercado dentro de uma regulamentação de seguro: com reservas técnicas, com capital mínimo e com todos os requisitos necessários para manter a solvência e poder sempre corresponder aos compromissos assumidos, não é? Tudo isso com base técnica atuarial. E os outros dois segmentos não eram regulamentados pelo poder público. Não tinha regulamentação nenhuma. Quando eu cheguei na Unimed, eu falei para o presidente: “Presidente, qualquer hora vai vir aí

uma regulamentação de cima para baixo. Por que vocês não regulamentam, preservando as especificidades de cooperativa médica? Porque a cooperativa é a associação de pessoas, não é empresa de capital. Ela é específica. Porque vai vir uma regulamentação aí de cima para baixo, ninguém conhece medicina, ninguém conhece... o governo não conhece medicina, não conhece especificidades, não conhece a necessidade de quem administra planos. Eu acho melhor...” Ele preparou um trabalho... É um homem muito inteligente, escreve sobre economia social e tudo, conhece cooperativismo desde suas origens, do ponto de vista histórico, filosófico e tudo, e é um escritor também, então, muito preparado. E ele achou uma boa idéia e a gente começou a trabalhar num projeto. Mas a Unimed não aceitou. “Não, imagina!” Não aceitou. Levou lá para o conselho e não aceitaram. Então, aconteceu depois de algum tempo...

F.W. – Mas o que eles não aceitaram?

T.C. – Não aceitou a idéia de fazer uma regulamentação, de pedir uma regulamentação.

F.W. – Pedir uma regulamentação para...

T.C. – Como fez o Conselho Nacional de Auto-regulamentação Publicitária (Conar). Eu me lembro... Eu era casada com... O meu marido era publicitário. Quando nós nos casamos, ele era publicitário. Então... E estava naquela fase assim, quando foi criado o Conar, no começo de 60, em 62. Então, eu me lembro do trabalho dele. Ele dizia assim: “O governo está querendo botar a pata em cima das...”

F.W. – Das agências.

T.C. – “...das empresas, das agências de publicidade. Então nós temos que criar uma regulamentação, uma auto-regulamentação, para nós mesmos fiscalizarmos e tratarmos da nossa concorrência e do nosso cliente, porque senão vem de cima para baixo.” E eles criaram o Conar, que funciona muito bem até hoje. Eles retiram do mercado publicidade inadequada, enganosa ou que fere a concorrência. Eles fazem isso. É um exemplo de auto-regulamentação... de auto-regulação.

C.J. – Inclusive com código de ética.

T.C. – Com código de ética, com tudo. Então, era isso que eu tinha sugerido em conversa lá com o meu presidente. Mas a idéia não foi para frente.

F.W. – Não foi para frente.

T.C. – E um dia chegou. Quando o Serra foi para o poder, ele queria ser presidente da República, então ele...

F.W. – Acho que ele continua querendo.

T.C. – Ele continua querendo. [riso] E ele se... Bom, quando ele chegou no Ministério da Saúde, ele foi ver o programa da Aids, foi muito bem-sucedido, o problema do genérico, foi muito bem-sucedido, mas ele não foi bem-sucedido na regulamentação do seguro saúde. Ele resolveu

regulamentar. Ficou sabendo que existe um monte de entidades que não são regulamentadas... Começou com umas reclamações na imprensa do problema da Aids. Isso é que deu origem, não é? Teve uma jornalista lá em São Paulo que alguém, um parente dela, o irmão, morreu de Aids e a seguradora negou porque não tinha cobertura. E aí começou a mídia e ele resolveu regulamentar. Mas só que ele estava muito preocupado com outras coisas, ele não destinou recursos para melhorar a saúde pública, ele resolveu cair em cima da saúde privada, que é suplementar. Ora, você paga os impostos para ter o atendimento público de saúde, mas você tira outro dinheiro do bolso para pagar...

F.W. – O plano de saúde.

T.C. – ...o plano de saúde. Ele é suplementar. Ele é complementar; ele não é o principal. Mas eles fizeram um projeto que depois foi para o Congresso e sofreu um monte de emendas, e a própria lei, na hora de sancionar, já entraram com uma medida provisória modificando, e todo mundo deu palpite e ficou um salseiro danado. E, na verdade, significa o seguinte: vamos passar para a iniciativa privada as obrigações do poder público. Então, tem que fazer um plano que dê cobertura a todas as doenças do Código Internacional de Saúde. Ora, o Código Internacional de Saúde, você já viu? Parece um dicionário, é desse tamanho. Tem doenças que nunca ocorreram no Brasil, só têm na Ásia, na África. Então, você tem que dar o plano padrão, que são todas as doenças. E as exclusões são muito restritas. Você exclui, por exemplo, o que não é doença inclusive, o tratamento de emagrecimento, estética, não dá remédios importados se tiver similar no Brasil e essas coisas assim. Mas não exclui nenhuma doença. Não exclui nada. Então, você vai pagar um plano... E depois de ter... Na época, a gente mandava dizer para ele lá no ministério: “O homem está pagando parto.” Com essa abrangência, não é? Não tem necessidade. “Uma pessoa de 80 ou 90 anos está pagando cobertura para Aids.” Então, até... Essas coisas. Então, ficou uma... Foi obrigado a dar uma... E houve muita dificuldade. Depois eles começaram a... O Judiciário o que é que faz? O Judiciário também está obrigando as empresas de saúde a dar todo e qualquer tratamento, não aceita exclusão nenhuma de cobertura, e o sistema não está suportando. E agora eles estão regulamentando para que elas tenham uma estrutura de seguradora. Porque, na verdade, eles são gestores de riscos também. Porque é muito similar, não é? É muito similar. A diferença é que a seguradora não pode ter recursos próprios. Ela tem que contratar médico, ela tem que contratar hospital. Ela só pode vender seguros. E a medicina de grupo, ela pode ter hospitais, ela pode ter suas clínicas, e geralmente os seus donos, os seus sócios são os próprios médicos. É só essa a diferença. Porque o plano de saúde, na verdade, é igual para todos. Antigamente, cada região do Brasil vendia um tipo de plano, de acordo com as necessidades daquele local. Hoje em dia, o mesmo plano de saúde que é vendido nos grandes centros é vendido também lá em Santarém ou numa cidadezinha lá no interior de Minas etc. E na hora de fazer os reajustes, o governo não deixa fazer reajustes e está obrigando, já obrigou, e elas já estão se adequando, as empresas têm que colocar... estão colocando... Deu um prazo de seis anos para elas criarem uma estrutura, constituir capital mínimo, fazer reservas, igualzinho a seguradora. Então já quebraram uma porção delas. Então, a primeira defesa dessas empresas foi fazer assim: “Ah, não fazemos mais o seguro individual. O seguro individual não dá, porque pela lei, o cara entra aqui e eu nunca vou poder mandá-lo embora, e o reajuste é o governo que faz. Eu só vou fazer com empresas, porque eu posso renegociar e eu posso rescindir.” Então, só a Unimed praticamente está vendendo planos individuais. Praticamente só a Unimed. Porque a tradição da Unimed é vender planos individuais. No começo foi um horror, fecharam algumas Unimed. Agora não. Agora a

Unimed está se reerguendo. Porque eles juntaram várias cooperativas, fizeram uma central de cooperativas – acho que tem mais de cem ali – e, dessa forma, elas estão se fortalecendo para enfrentar essa adversidade, porque foi uma coisa mal resolvida. E continua a saúde pública sem contar com os recursos do governo. Cada vez pior. Então, cada vez vai se exigir mais dos planos de saúde. Então, é essa a situação. É muito difícil. É muito difícil porque o destino é reduzir cada vez mais e ficar só as grandes, só as muito grandes, porque você não pode... O custo... O governo não controla o custo de hospitais. Então, cada dia você vê... É taxa para tudo: taxa esparadrapo... A gente brinca assim: taxa de algodão, taxa de esparadrapo, taxa não sei do quê. Você vai comprar um equipamento qualquer que precisa para a cirurgia, alguma prótese, é um preço muito grande, e eles ainda agregam uma taxa de comercialização. Então, você não tem controle, para você ter certeza dos preços.

F.W. – Claro.

T.C. – Então as empresas têm muita dificuldade. Estão com muita dificuldade. As seguradoras viram que não é bom... Bom, então, aconteceu o seguinte, houve um desentendimento de uma determinada seguradora do mercado com o Serra, na ocasião, lá na Comissão Interministerial, ainda antes de sair a lei. E aí, alguém assoprou alguma coisa no ouvido deles e eles resolveram fazer o seguinte: tirar as companhias de... a área... As companhias de seguro que operam... que operavam seguro saíam da Susep e tinham que constituir uma seguradora específica só para a saúde e ficaram subordinadas ao Ministério da Saúde. Isso também foi um golpe danado na área. O superintendente da época teve que aceitar. Não podia sair do Ministério da Saúde... da Susep. É seguro. São seguradoras, tinham que ficar vinculadas ao Ministério da Fazenda. Então, as seguradoras não gostaram dessa obrigatoriedade de ficar subordinada e foram deixando o mercado. Hoje tem só seis. Só seis seguradoras estão atuando, e algumas delas estão com muita vontade de ir embora. Eu acho que a Bradesco é a única que está de boa vontade. Eu acho que é uma das maiores carteiras do país.

C.J. – E a criação da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS)? Qual foi o impacto da ANS?

T.C. – Foi muito grande. Porque a ANS é uma agência reguladora que a gente sabe que os recursos para ela sobreviver e criar a estrutura de fiscalização no Brasil todo vai depender só de uma coisa: das multas. Então, o sistema de penalidades é de um rigor espantoso. Tem dias que eu pego o Diário Oficial – agora eu não estou lendo mais, graças a Deus – pego o Diário Oficial, e um monte de multas de 40 ou 50, por coisas assim: “Deixou de comunicar à ANS que mudou de hospital.” “Mas quem fez a queixa?” “Ah, não, a gente viu aqui pelo relatório que vocês mudaram de hospital e nós vimos que não nos foi comunicado.” “Mas algum cliente foi prejudicado?” “Não.” “Então...” E aí vai discutir a multa. Cinquenta mil. Uma multa dessas é 50 mil. As multas são elevadíssimas. Bom, eu pessoalmente acho o seguinte: fica muito difícil. O problema das agências eu acho que reside no seguinte: a dificuldade de arrancar alguma coisa mais do Tesouro Nacional e de poder colocar no Orçamento. Não tem mais condição de colocar nada. Então, a agência reguladora vai viver das próprias multas.

F.W. – Claro.

T.C. – Esses que são os recursos dela. Ela não tem dotação. Que eu saiba, não tem dotação. Elas vivem das multas. E também é uma forma de dar emprego, não é? Porque você não depende... Tem que ampliar a estrutura. E a gente vê no Diário Oficial todo dia há novos cargos, nova fiscalização no Brasil inteiro. Eu acho que a situação é muito complicada, a da área de saúde, por isso. Por outro lado, não melhoram a saúde pública, então vai agravando cada vez... vai se exigindo cada vez mais da saúde privada. Porque os juízes dizem assim: “Eu dou mesmo. Eu dou a cobertura, mesmo que seja exceção, mesmo que seja exclusão, porque, diante da realidade da morte, da possibilidade da pessoa vir a falecer por falta de atendimento, como vou ser responsável?” Então, fica assim.

C.J. – O Código de Defesa do Consumidor também impactou o seguro saúde?

T.C. – Impactou porque é uma relação de consumo, não é? Mas as empresas, tanto as seguradoras como as operadoras de saúde, de planos de saúde, as operadoras em geral, as seguradoras em geral, elas já estavam adaptadas ao Código de Defesa do Consumidor quando veio essa modificação. Eu acho que impacto não criou aí. O impacto foi a criação da ANS. E para as seguradoras, foi a transferência da órbita da Susep para a órbita...

F.W. – Do ministério.

T.C. – ...do Ministério da Justiça.

F.W. – Da Saúde.

T.C. – Daí a criação da ANS.

C.J. – Da Saúde.

T.C. – Da Saúde e a criação da ANS. Isso criou impacto.

F.W. – Para o setor de seguros... Alguns dos depoentes dizem que o melhor dos mundos para o seguro seria voltar para a Indústria e Comércio. Para a saúde também seria?

T.C. – Não sei. Eu acho que para a Saúde... Eu acho que, sendo seguro, tinha que ficar subordinado à Susep. A Indústria e Comércio...

F.W. – Não, eu digo a Susep voltar para o Ministério da Indústria e Comércio.

T.C. – Ah! Olha, eu acho que...

F.W. – Ou, pelo menos, sair da esfera do Ministério da Fazenda.

T.C. – Bom, pode ser. Pode ser. Porque o tempo em que vivemos sob a órbita do Ministério da Indústria e Comércio, a fiscalização não era rígida, não é? [riso] Não tinha fiscalização nenhuma, não é? Não tinha fiscalização nenhuma. Eu me lembro como é que eram feitas as reservas. Eu me lembro de tudo. Eu participava ativamente disso tudo. Eu estudei muito reserva técnica, não é? Eu fui a primeira... o primeiro advogado no Brasil a estudar a natureza jurídica

das reservas técnicas. E, com uma decisão favorável no Supremo Tribunal Federal, nós salvamos da quebra acho que umas 18 companhias de seguro. Porque houve uma circunstância legal na época, uma lei que foi feita no apagar das luzes de um exercício do Congresso...

F.W. – Quando isso, a senhora lembra?

T.C. – Em 57.

F.W. – Em 57.

T.C. – Em 57, saiu uma lei dizendo assim: “Todas as seguradoras...” E já estávamos com aquela indústria de Acidente do Trabalho, milhares de ações, não é? Cada advogado tinha um escritório com 12 mil ações, 15 mil ações contra as companhias, tudo de moléstia profissional. Já pensou? Aí sai uma leizinha dizendo assim: “As seguradoras, para recorrerem da decisão de primeiro grau, têm que depositar o dinheiro em juízo.” Ia quebrar todo mundo que não tinha dinheiro. Aí, eu tinha que fazer um recurso...

F.W. – A senhora lembra de quem foi a iniciativa da lei?

T.C. – Não.

F.W. – Isso foi no final da legislatura...

T.C. – Tem gente que sabe. Os seguradores sabem. Eu não sei quem foi. Eles falavam muito, mas na época eu não conhecia bem as pessoas, não é? Eu era muito novinha, eu estava há pouco tempo no mercado, e eu era funcionária de um Departamento Jurídico. Eu me lembro que eu falei... Eu pensava assim: “Mas se a reserva técnica é para garantir o pagamento do sinistro, por que eu vou tirar outro dinheiro do bolso e depositar em juízo? O jeito é fazer o Judiciário entender que o sistema é garantidor. Isso está no Decreto-Lei 73.” Aí analisei isso. Do ponto de vista de legislação de seguros, que é uma lei especial, então prevalece sobre a geral, e do ponto de vista de processo, da lei processual, a lei diz assim: “Havendo bens especialmente consignados a uma determinada finalidade, sobre eles preferencialmente recairá a penhora.” É o caso da hipoteca, não é? Se você tem uma hipoteca, o teu credor não pode executar outra coisa. Se eu tenho a reserva, o Judiciário não pode exigir de mim outra coisa que não seja a reserva, porque ela foi criada exatamente para pagar aquele sinistro.

F.W. – Claro.

T.C. – Do ponto de vista de Direito Civil, o segurado tem, pela lei, um crédito privilegiado sobre essa reserva. Então, também fecha. Do ponto de vista constitucional, não pode haver duplicidade de garantia. Eu estava estudando esse negócio, lendo, lendo, e quando eu olho para fora assim, estava clareando o dia. Aí eu falei assim: “Fiz uma tese, não é?” Cheguei no escritório, fui falar lá com o meu presidente e falei: “Presidente, eu estudei um negócio assim, assim, assim.” Ele falou assim: “Ah! Você pôs o ovo de Colombo em pé. Vamos ligar para o professor Vicente Rao”, que era o maior jurista vivo do país na época, não é? Eu falei: “Não! Eu não redigi direito. Essa redação aqui está horrorosa. Não, pelo amor de Deus, o senhor marca para o mês que vem.” Ele falou: “Para o mês que vem!? Não temos dinheiro para agüentar.” Eram milhares de ações. Eram milhares. Bom, aí fomos. Marcaram para quatro

horas da tarde. E lá fui eu, morrendo de medo e de vergonha da minha redação, na frente do homem lá, do professor Vicente Rao, emérito professor, o maior civilista que o Brasil já teve. Foi o Clóvis Beviláqua e ele. E eu estava tão nervosa que... estava agitada. Eu não consegui nem almoçar. Chego lá, ele pega o papel, abre o Código, quieto, abre o outro. Aquele silêncio. Não passava a hora. Aí ele passou a olhar para mim. Ele olhava assim. E eu dizia: “Ai, meu Deus!” É emocionante, viu? Eu lembro com emoção até hoje. Quando acabou, ele fez assim, fechou o livro, fechou o Código, pôs as mãos assim [a entrevistada gesticula] e, em vez de se dirigir ao meu presidente, se dirigiu a mim e falou assim: “Menina, a sua tese tem perfeita viabilidade jurídica. Dá para salvar as companhias.” Eu quase morri. [risos] Depois de um ano, ganhamos no Supremo Tribunal. Nunca mais seguradora nenhuma depositou. Nenhuma depositou. Mas, como a lei tem que ter uma finalidade, o professor acrescentou alguma coisa ao meu trabalho, evidentemente, quando ele deu o parecer, não é? Então, é assim: o empregador, quando ele não transfere a responsabilidade para o segurador, aí ele tem que depositar, para dar esse excesso de garantia, porque ele não fez o seguro. Então, a interpretação foi muito bem recebida no Supremo Tribunal Federal, o mercado passou a me valorizar barbaridade, eu passei a ser vista como uma pessoa esperta e tal. “Graças à Therezinha. Essa menina é ótima” e tal [risos] E isso encheu o meu ego e me deu muita motivação para continuar estudando reserva, não é? Tanto que a tese principal do congresso da Associação Internacional de Direito de Copenhague foi dos recursos financeiros que as seguradoras necessitam para operar, com um enfoque especial sobre a reserva técnica. E foi um espanto lá no congresso porque a gente estava com aquela... o máximo da inflação, não sei quantos mil por ano, e eles não entendiam como é que a seguradora sobrevivia com uma inflação dessa. Porque lá nos países europeus não tinha inflação. E aí, quando eu fiz esse trabalho, eu fui empolgadíssima, porque já era uma coisa que eu vinha estudando desde 57. Então, foi um sucesso.

[FINAL DO ARQUIVO THEREZINHA CORREA 2 – DISCO 1]

F.W. – Já que a senhora falou em riscos catastróficos no Brasil, se faz seguro, por exemplo, sobre as chuvas de verão, a seca etc.?

T.C. – Faz. O problema é que... Os seguros agrícolas. Têm companhias...

F.W. – Só o setor agrícola?

T.C. – O setor agrícola é que faz. A Companhia de Seguros do Estado de São Paulo (COSESP) é especializada nisso. Mas é para a agricultura, não é?

F.W. – mas um cidadão, por exemplo...

T.C. – Não, não. O que tem... Isso aí é um seguro que se chama risco aleatório. Você faz assim – o risco aleatório é sempre do mesmo jeito –, você faz um seguro que paga 20 mil, por exemplo, ou 30 mil, um valor fixo, para você passar as férias em tal lugar; se chover, você vem embora e no show – no show chama – e aí você recebe aquela quantia fixa. Tem isso. Já têm empresas de turismo fazendo isso. E aí você pode... Esse risco aleatório, você pode estabelecer qualquer tipo de produto, porque é uma coisa que não... Você pode prever um acontecimento ou um não-acontecimento. O acontecimento ou o não-acontecimento previsto na apólice lhe dá direito a ter aquela quantia fixa pré-determinada. Só assim que se fazem. Agora, na agricultura

não. Na agricultura já tem outras características, tem que ser em função de geada, e tem que ter chuva, granizo... E aí, tem variações e o risco é maior ou menor, conforme a região do país, e tudo. Agora, catástrofe em geral, no Brasil não existe. Bom, eu sei que esse assunto foi bem, a palestra foi boa e eu também fiquei ligada no assunto e eu e uma amiga minha ficamos dez anos juntando material. Um belo dia, vem lá da Associação Internacional de Direito... da Associação Brasileira de Direito de Seguro, da Mundial, para apresentar um trabalho para um congresso lá na Espanha. E eu peguei, melhoramos este, com todo aquele estudo que a gente foi fazendo sem compromisso durante dez anos. Quando chegamos lá, de 53 países que apresentaram, separaram seis. Quando eu cheguei lá... Mandaram dizer aqui. Mas sabe quando a gente manda sem compromisso? A gente fez bem-feito, porque a gente gosta de fazer bem-feito. Mas separaram seis para ir para o plenário, e o meu foi um desses seis. Quando chega lá, o congresso era tão importante que o rei estava na abertura. Foi um negócio assim... E o meu foi o primeiro. Mas foi muito engraçado porque eu comecei dizendo que a gente mora num país tropical abençoado por Deus [risos] e bonito por natureza e que nós não temos catástrofes e que não temos o sistema, e as catástrofes que acontecem o governo federal é que assume e que, na verdade, sempre falta recursos e tal. Fiz uma breve explicação assim. Mas aí eu aproveitei para mostrar a diferença técnica de catástrofe, o que é considerado catástrofe no Brasil, para efeito de resseguro, e o que é para eles. Aqui, catástrofe é o seguinte: mais de três carros num só evento é catástrofe. Aí a seguradora manda para o ressegurador pagar. Então, tem várias hipóteses assim. O conceito não é qualitativo, é quantitativo. Isso não existe lá, então eu já levei um assunto novo, que é mais técnico e é mais de resseguro e tal. E por que discutir a natureza jurídica desse... de tufão, terremoto, furacão e guerra, ressurreição, rebelião, tumulto etc.? Por que discutir? Porque cada país define de um jeito, e quando chega no mundo do resseguro há incongruências, incompatibilidades. Então, por isso também que eu gostei do trabalho. E como eu fui muito bem, eu tenho impressão que isso foi o meu teste, porque depois disso aí, ele começou: “Mas senhora tem que ir para a Espanha. Mas a senhora tem que ir para a Espanha...”

F.W. – Mas agora nós já temos furacão no Sul e tal.

T.C. – Não, agora já tem. Agora já tem. Já tem e o segurador brasileiro não se preocupa com esse risco, com os riscos... Assim, foge desse tipo de risco, não é? Quando nos outros países há uma preocupação de dimensionar as conseqüências dos riscos. Se o risco pode ser estatisticamente mensurado, aquela parte que pode ser mensurada é... eles oferecem o seguro. Você não pode mensurar as conseqüências de um furacão, mas você pode mensurar as mortes. As mortes são mensuráveis. Moram, ali embaixo daquele vulcão, 50 mil pessoas. Então, quanto vai custar o seguro de vida ali? Você pode mensurar. Algumas coisas você pode mensurar. Então, riscos que há 50 anos atrás não havia possibilidade nenhuma de serem contratados, de serem cobertos por um seguro, porque não tinha forma de levantar estatística e de fazer uma mensuração, hoje já existe, não é? Até no meio da guerra algumas coisas são... Tem uma cobertura de torpedos e minas que é comum. Então, o Lloyds de Londres fica todo dia, quando tem guerra lá no Oriente Médio, ele fica todo dia acrescentando alguma coisa, aumentando o prêmio desse risco, porque passam muitos navios no Canal de Suez. Essas coisas assim. Não é do meu dia-a-dia, essas coisas não são, mas eu não fico só no meu dia-a-dia, não é? Eu acho que é isso que me dá alento. Porque eu gosto tanto do que eu faço que eu procuro a maior abrangência possível. E eu não tenho preguiça, e tenho muita curiosidade. Continuo. E ainda acho que o conhecimento que a gente tem, o que eu adquiri até o ano passado, pode não servir

para nada o ano que vem. Então, precisa estar reciclando e atualizando. Eu acho que isso é fundamental, não é?

C.J. – É.

T.C. – Não é verdade? Porque às vezes me apresentam aí nos eventos, “A Therezinha, todo mundo me conhece, dispensa apresentação, o conhecimento...” Eu digo assim: “Eu não quero a síndrome do veterano.” O veterano preza muito o conhecimento que ele tem. Eu acho que isso é uma síndrome. Porque esse conhecimento, se você for analisar bem, o que eu, há 20 anos, achava ótimo, hoje é uma carência danada, não é? Você tem que estar complementando, reciclando e aprendendo mais e aprendendo o novo. E esse negócio do acidente do trabalho, sinceramente, eu digo para os seguradores: “Eu tenho a visão do passado. Vocês precisam se preocupar com isso para trazer uma visão nova de futuro que eu, por conhecer tanto do passado, talvez não possa enxergar.” É assim. Mas eu sinto que... Eles querem pela receita, uma receita de 4 bilhões, não é? É muito dinheiro. É uma receita poderosa. Pela receita, todos eles querem. Agora, as regras, não querem. Mas também ninguém quer se dedicar a dar uma contribuição. Fica ali dentro daquela comissão ali... Agora eu peguei, por minha conta, o projeto de novo e fiz o seguinte, tirei tudo do projeto e fiz dois artigos: um falando da Constituição, que a iniciativa privada pode operar, e o outro... Enfim, o projeto diz assim: “A iniciativa privada pode operar em acidente do trabalho, as regras vão ser regulamentadas. Revogam-se as disposições em contrário.” Porque se fizer assim é mais fácil passar no Congresso. É mais fácil passar no Congresso.

C.J. – Claro.

T.C. – Não é? Então eu estou lá redigindo. Lógico, eu falei assim, de forma tosca. Mas tem que fazer uma coisa bem sintética, porque aí ninguém vai ficar discutindo detalhe de... olhos vazados, perna mutilada, a companhia vai ter lucro com isso e tal. E vai tudo para o regulamento. Agora, na hora do regulamento, a gente se junta com os ministérios e vê se consegue fazer alguma coisa. Mas se eu estiver viva até lá, não é? Eu acho que não vou estar porque é uma coisa tão demorada, e os seguradores não estão... Eu não sinto que eles estejam. A pergunta que vocês fizeram foi muito pertinente. Eu não sinto que o segurador esteja muito interessado nessa carteira nesse momento.

F.W. – Eu queria que a senhora falasse só um pouco sobre o Centro Brasileiro de Mediação e Arbitragem¹⁶ que a senhora participa.

T.C. – Ah, eu tenho participado muito pouco, porque esse centro é bastante abrangente e na parte de seguros eu... ainda não chegou nada para mim. Quem pode dar informação é a própria Fenaseg.

F.W. – A própria Fenaseg.

¹⁶ O Centro Brasileiro de Mediação e Arbitragem, é uma associação civil, criada pela Associação Comercial do Rio de Janeiro (ACRJ), a Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN) e a FENASEG.

T.C. – Eu ainda não tive nada. Eu participo... Nós temos uma comissão, a gente participa, a gente estuda, todos... Eu acho que são 60 árbitros, e tem lá o ex-ministro Ernane Galvêas... Tem gente importantíssima lá na comissão. E a Fenaseg indicou umas oito pessoas. Eles até... Você conhece a Maria Helena Bidino?

C.J. – Ainda não.

F.W. – Ela vai ser entrevistada ainda.

C.J. – Será nossa entrevistada.

T.C. – Ah, você vai gostar. Nossa! Mas é uma maravilha. Aí a Maria Helena Bidino falou assim: “Therezinha, eu já pus você aqui.” E eu falei assim: “Eu não sei. Eu não sei se eu vou ter tempo para isso.” “Não, você tem que arranjar tempo. Você não pode ficar fora disso, eu não vou deixar. É um consenso aqui na Fenaseg.” E ela pegou, botou o meu nome, pediu para a minha secretária o meu currículo e quando eu vi, eu já estava lá na lista. E até agora não veio para nós ainda nada. Nós temos feito reuniões, temos feito seminários com pessoas... tem vindo gente de fora para discutir o problema da arbitragem, a operacionalidade da arbitragem. Temos estudado muito a arbitragem, mas ainda não tive nenhuma experiência nisso. Estamos só, nessa comissão, fazendo os estudos. E eu tenho impressão que na parte de seguro ainda não teve nenhuma arbitragem. Tem uns advogados aqui do Rio que já foram lá em São Paulo, na Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), fazer duas arbitragens de seguro. Foram só os dois únicos casos que eu conheço.

F.W. – O.k.

C.J. – Eu só tenho... Eu queria que a senhora falasse um pouco como é a experiência como professora da Funenseg. Como a senhora vê a formação do profissional no mercado de seguro, a diferença para a sua época. Pelo menos, na entrevista toda ficou muito claro que a senhora foi uma autodidata no campo.

T.C. – É, no campo, fui. Porque não tinha...

C.J. – Como é que está isso hoje?

T.C. – Bom, eu comecei a dar aula quando aquele grupo de São Paulo, organizado pelo Sr. Roncarati e por uma figura muito importante do mercado, o Alberico Ravedutti Bulcão, um homem que vocês vão ouvir falar nele, ele foi um grande segurador também e criou esse grupo de estudos. Eram homens importantes, mas que tinham a humildade de... “Vamos dar... Eu arrango uma sala lá na minha companhia, a gente traz a moçada e dá aula.” Era assim. E aí eu comecei a dar aula, já nesse grupo, porque o Sr. Roncarati me empurrava para tudo quanto era coisa para fazer. “Não, você vai fazer sim. Você vai fazer.” E eu ia. Eu dei aula na Funenseg durante muitos anos. Muitos anos, mas muitos anos. Eu acho que uns 20 anos. Eu comecei a dar aula quando não se cobrava nada para dar aula, então, não tinha muita gente que queria, não é? Pouca gente queria, porque não recebia nada. Então, pouca gente queria. Hoje a Funenseg já paga bem, paga direitinho. E paga melhor do que... em São Paulo pelo menos, melhor até do que algumas universidades, então o pessoal tem mais motivação e interesse para

dar aula. Porque também, você trabalhar o dia inteiro e depois ir para uma sala de aula e ficar, à noite, dando duas horas ou quatro horas de aula não é fácil. E eu sempre enfrentei, porque eu achei que ensinando eu aprendia. Eu sempre achei assim. Eu cheguei a dar dois cursos de MBA. O primeiro, achei ótimo, fui até homenageada como a melhor professora, isso me gratificou muito, mas depois do segundo eu não quis mais dar aula, porque o curso era muito caro e eles abriram mão dos requisitos e foi um monte de gente da área de vendas de companhias novas, da área de venda de saúde, e que não tinha uma experiência de mercado, então, nem a linguagem não dava para você... A terminologia, não é?

C.J. – E era Direito?

T.C. – Era Direito. Era Direito do Seguro. E a terminologia... Não dava. Então, aí eu fiquei decepcionada e não fui mais. Depois, então, aí já ficou difícil. E também, agora eu já quero me poupar porque também já não estou mais com idade, com 76 anos, daqui a quatro anos estou fazendo 80, e ficar de pé numa sala de aula dando aula, por mais gratificante que seja... Outro dia eu fui dar aula sobre reservas técnicas e sistema e o Sistema Nacional de Seguros Privados na Faculdade de Direito, mas foi uma coisa excepcional, não é? Um grupo de professores resolveu chamar algumas pessoas do mercado, porque eles não têm nada de seguro nas universidades, não é? Então eu fui dar, mas uma coisa excepcional.

C.J. – Continua não tendo Direito do Seguro?

T.C. – Continua não tendo. O professor de Direito Civil tem que dar. Lá no Código Civil tem todos os contratos em seguida, não é? Tem a parte geral de contrato, depois vêm todos os contratos, em seguida. Bom, quando chega no contrato de seguro, eles só falam que é um contrato aleatório. Por quê? Porque não conhecem a operação que embasa o contrato. Então, se não conhece a operação... Porque, na verdade, o Judiciário também tem essa dificuldade. O Judiciário trata a relação do segurado com o segurador como uma relação unilateral e individual. E, na verdade, ele tem que considerar que o seguro... tem uma pluralidade de pessoas envolvidas naquele contrato. Se ele favorece um, ele está desfavorecendo o outro. Porque quem paga o sinistro não é o acionista, não é o dinheiro do acionista, é a contribuição de todos os segurados que, submetidos ao mesmo risco, colocam na companhia esse dinheiro, a título de prêmio, e esse dinheiro, a companhia também não vai mexer, é intocável. Porque entrou na companhia, já vai para a reserva. Ela só vai mexer nisso depois de terminada a vigência do contrato, se sobrar. Então, se você fica protegendo muitos, você vai desconfigurar o fundo. Então você está prejudicando todos os segurados. É isso que o Judiciário não entende, e muito menos o professor de Direito Civil que dá contratos. Ele também não sabe. Eles não entendem essa operação, essa operação que é subjacente ao contrato de seguro e que é a base da técnica de seguro, não é? É a base da técnica. Isso é fundamental. Então é por isso também que... Mas não foi criada a cadeira ainda

C.J. – Ou seja, os profissionais continuam sendo criados no dia-a-dia...

T.C. – No dia-a-dia.

C.J. – ...do Direito do Seguro.

T.C. – É, do Direito do Seguro e o seguro em geral também, não é? O seguro em geral. Eu acho que é assim: a Funenseg tenta, tentou sempre, toda vida, juntar os profissionais interessados em dar aula, interessados em ensinar, mas o material didático ainda é sofrível, o pessoal se queixa muito do material didático. Ainda não chegou aonde devia chegar. E o problema do mercado é a falta mesmo de treinamento. Agora foi baixada uma circular da Susep determinando que se dê certificação técnica a todos os funcionários. As seguradoras começaram a reclamar, e eu achei ótimo. Eu falei: “Graças a Deus! É o começo da conscientização da necessidade de dar treinamento e de dar uma boa formação básica.” “Ah, mas isso aí é bobagem, é só para dar dinheiro para a Funenseg, porque vão...” Os seguradores falam mesmo. “Porque você vê a programação do curso, é uma coisa... É muito fraca e não vai...” Não tem importância. É o começo, não é? É o começo. É importante se dar a formação. É muito importante. E eu achei muito boa essa providência porque agora... E começaram com os setores certos, não é? É obrigado a certificar os funcionários que trabalham na área de liquidação de seguros, não é? Porque o cara que trabalha na área de liquidação e regulação, ele se acha poderoso, “eu posso dizer sim, eu posso dizer não, não pago”, e aí... E outra coisa boa que foi criada também é a ouvidoria, não é? Eu acho muito bom. Eu sou ouvidora lá da companhia e estou começando a minha experiência de ouvidoria agora e eu estou achando muito interessante. Porque a ouvidoria vai... está me trazendo uma vivência que eu não tenho. Porque a vivência que eu tinha era só de defender a empresa, e agora eu tenho que me voltar para o cliente e tenho que proteger o cliente contra a própria empresa. Isso, no começo, para mim, me pareceu uma coisa... um conflito muito grande, de... “Como é que eu posso defender a companhia...” É até um conflito ético: favorecer o cliente contra a empresa. A primeira carta, eu já fui dizendo... eu já comecei a redigir defendendo a empresa. Aí, parei. “Não, tem que mudar.” Até a forma de você lidar com o cliente. E às vezes eles só querem mesmo uma atenção, um colinho, não é? E a ouvidoria está sendo uma experiência muito boa. É um canal de comunicação especial para o cliente, e tem uma coisa interessante, é que você julga por equidade. Quer dizer, aplicada a letra fria do contrato ou da lei, vai gerar uma iniquidade ou uma injustiça? Então, você vai interpretar pelo bom senso. Aí você... Então, outro dia apareceu um caso, essa semana, antes de ontem, veio lá o auditor médico da empresa e disse assim: “Olha aqui, doutora, esse caso aqui, esse cara aqui está com uma doença grave de fígado e o remédio que pode ser dado a ele não existe no Brasil e estão excluídos todos os remédios importados.” Eu falei: “Você tem que dar. Se você não der, ele morre?” “Morre.” “Então você está negando... Você não está negando o remédio, você está negando o tratamento. E a finalidade do contrato é o tratamento, então a interpretação tem que ser essa.” “Ah, é verdade.” Isso é equidade. Isso é julgar por equidade, contra a letra fria da lei e contra a interpretação gramatical. A interpretação é teleológica, atende a finalidade do contrato, não é?

F.W. – E o espírito da lei, não é?

T.C. – E o espírito da lei. E a finalidade do contrato e da lei. E está sendo uma experiência muito gratificante para mim, essa de ouvidoria. Começou essa semana. Começamos essa semana.

F.W. – Então vamos ter que fazer uma entrevista daqui a pouco sobre isso.

T.C. – Está bem. É interessante.

F.W. – Claro. Sem dúvida nenhuma.

T.C. – É muito interessante. O que mais?

C.J. – A senhora poderia falar um pouquinho sobre o Clube das Luluzinhas?

T.C. – Falo. E vou falar do Clube da Bolinha também.

C.J. – Oba! [risos]

T.C. – O Clube da Luluzinha surgiu assim: umas jovens que trabalham no mercado segurador passaram a se reunir para tomar um chopinho no Bar Brahma, em São Paulo.

F.W. – Lá na...

T.C. – Na avenida São João.

F.W. – ...na avenida São João.

T.C. – É. É um lugar ruim pra burro, porque é central, não é?

F.W. – Ah, mas é clássico.

T.C. – Mas é clássico. E toca música, tem música... Elas sempre se reuniram e conversam de mercado. Mais corretoras, sabe. Bom, um belo dia, quando eu fiz 50 anos de mercado segurador, eu tinha recebido umas homenagens maravilhosas do mercado... E emocionante até, não é? A academia fez uma... Fizeram duas homenagens: eu recebi uma homenagem muito bonita na Sala São Paulo, tinham 1.400 pessoas. Quando me chamaram para dar o prêmio, eu não sabia que eu ia receber prêmio, eu viro de costas para subir no palco, eu ouço as cadeiras... Todo mundo de pé batendo palma. E depois de dois anos, me deram o título de Personalidade da História do Seguro Brasileiro, na mesma academia. Bom, aí, quando eu fiz 50 anos de mercado, eu estava recebendo essas premiações, eu recebo um convite para assistir uma palestra promovida pelo Clube das Luluzinhas. Eu fui lá. Quando eu entro... Foi na própria Funenseg, que tem ali um auditório, não é? Quando eu entro, estava cheio de mulher, lotado, e todo mundo se levantou, bateu palma e eles me chamaram lá para me homenagear pelos meus 50 anos de mercado. Aí eu passei a ir nos encontros delas. De vez em quando eu vou. Teve um ontem que eu não pude ir, mas de vez em quando eu vou. Aí, um dia eu cheguei para elas e falei assim: “Olha, eu acho o seguinte, eu acho que o Clube da Luluzinha não pode ficar assim, só sócio-recreativo, não é? Por que vocês não convidam umas pessoas importantes para falar do universo feminino.” É muito interessante. Aí elas gostaram da idéia. Assédio sexual, preconceito e alguma coisa de seguro também, por que não, não é? Então, agora elas estão fazendo isso. Então está incorporando uma porção de mulheres que trabalham em seguro. Porque tem uma situação no mercado segurador que eu considero preconceito. Eu sou chamada para tudo. Se eu estou num lugar e tem um evento, geralmente me chamam para a mesa, mesmo que eu não tenha nada a ver com aquilo. Porque eu estou tão integrada no mercado... É uma situação especial. Mas eu vejo mulheres que são diretoras de companhias que não têm a mesma visibilidade. Porque na hora de ir para a mesa, de fazer uma palestra, geralmente vão os

diretores, não é? Ou elas não querem. Eu não sei. Eu não sei dizer. Mas eu sei que... Então a gente está chamando essas profissionais competentes do mercado que não têm visibilidade também para fazer palestras para nós.

C.J. – As mulheres já são maioria também no mercado de seguro?

T.C. – Já são maioria. Bom, em São Paulo tem, e aqui no Rio também tem, o Clube da Bolinha. O Clube da Bolinha de São Paulo, eu acho que deve ter uns 58 anos de existência. Quando tinha 56 anos de existência... O Clube da Bolinha é um clube só de homens. Estão lá todos os presidentes de seguradoras com matriz em São Paulo, diretores de companhias. E qual é a finalidade do clube? É uma reunião... É um jantar por mês, e eles se reúnem ali, trocam informações e fazem negócios às vezes, também, e tal. É para uma aproximação. Então, todo mundo dizia para mim... muita gente dizia para mim: “Você não vai entrar no Clube da Bolinha?” Eu falei: “Não. Lá só entra homem.” Porque eu conheço o Clube da Bolinha desde que eu comecei a trabalhar em seguro. Aí, chegaram para mim e começaram, vários seguradores, dizendo assim: “Ah, Therezinha, não é possível. Nós vamos propor o seu nome. O seu nome eles não vão poder dizer não, aí eles vão ficar numa situação complicada.” Bom, aí tiveram que mudar o estatuto, para me receber. Eu fiquei sabendo que eles tinham mudado o estatuto. E eu estava fingindo que eu não sabia de nada. “Ah, não diga! É? Para quê?” “É, está antiquado. Precisamos modernizar.” [risos] Não é engraçado? Bom, aí, um dia me chamaram para dizer que... O Penteadado Mendonça me apresentou, foi lá... Porque é assim: o dia que a pessoa é indicada, tem uma pessoa que faz a apresentação, eles se manifestam e depois votam: a bola branca, fica; a bola preta, não entra. Por isso que chama Clube da Bolinha. E o quem é quem do mercado está lá, não é? E nunca entrou mulher. Bom, aí, resolveram indicar eu e a minha sobrinha, da Editora de Manuais Técnicos, neta do Roncarati, presidente do Instituto Roncarati, que faz todo ano aqueles eventos sobre... Ética e Transparência, que é um sucesso lá no mercado. Então, nós duas fomos aprovadas. Depois nós viemos a saber o seguinte, que tinha dez pessoas lá que disseram: “Eu gosto muito delas, não tenho nada contra elas. Mas sempre foi assim. Para que tem que mudar?” Então, se eles votassem, nós não seríamos admitidas. Isso me contaram em segredo depois, que eu nem sei se é verdade, se foi bem assim. Mas eu soube que esses dez ficaram fora, saíram da sala na hora de votação, para não votar contra, porque eles gostam da gente. Não nos queriam no clube porque o clube sempre foi de homens, mas também não tinham nada contra nós. [riso] Aí fizeram uma festa muito bonita para nos receber e tal e agora nós somos as duas únicas mulheres no Clube da Bolinha de São Paulo.

C.J. – E é isso mesmo, o quem é quem do mercado é...?

T.C. – É o quem é quem. Em São Paulo é.

C.J. – É todo masculino?

T.C. – É todo masculino.

C.J. – No Rio também? Você tem alguma informação?

T.C. – Não sei. No Rio, eu acho que sim. Tem Clube da Bolinha aqui, mas eu sei que há mais tempo eles já admitiram mulheres. Lá tem 74 pessoas, e só nós duas de mulheres. Bom, aí, alguém, no dia, veio com brincadeira: “Como é, Therezinha, nós temos espaço agora no Clube da Luluzinha?” Eu falei: “Claro! Daqui a 56 anos a gente vai abrir duas vagas.” [risos] Ficou na brincadeira assim. Mas o Clube da Bolinha foi o último baluarte, não é? Porque eu estou em todas, em todas as entidades do mercado eu participo e em todas as comissões, e o Clube da Bolinha era o lugar proibido, não é? E eles que tomaram a iniciativa. Eu não pedi nada, eles que tomaram a iniciativa. Só que agora eu não vejo neles vontade de botar mais mulher nenhuma. [risos] “Está bom assim. Está muito bom assim.” Mas nós vamos tratar de indicar, não é? Estamos dando um tempo. Estando dando um tempo, para escolher uma pessoa que eles não possam contestar, não é? Porque a gente precisa cuidado também para começar. Mas é uma coisa incrível, existir esse clube com 56 anos de existência, funcionando ativamente. Eles vão, freqüentam, os jantares são muito concorridos. Só entra mulher na festa de Natal, de fim de ano. Só. E eu fui a muitos, como convidada, não é? Mas ser sócia não, não podia. Agora nós somos. Então, o último baluarte já foi derrubado, já estamos lá. Agora é abrir caminho para outras mulheres, não é?

C.J. – Bom...

F.W. – De nossa parte, a pauta está...

C.J. – ...de nossa parte, eu acho que a nossa pauta foi cumprida.

T.C. – Eu não sei...

C.J. – Nós deixamos de perguntar alguma coisa essencial ...

F.W. – ...que a senhora julga importante.

C.J. – É, que a senhora julga importante, essencial.

T.C. – Eu não sei. Eu não sei qual é a linha que vocês vão adotar para colocar isso.

C.J. – É essa.

F.W. – É essa que nós adotamos.

T.C. – É assim, o enfoque pessoal das pessoas?

F.W. – Claro. Nós queremos saber é a memória de vocês, a experiência dos anos de vocês no mercado.

C.J. – Se a senhora quiser deixar no final um depoimento mais institucional ou alguma coisa assim, pode deixar.

T.C. – Não sei. Eu preciso pensar um pouquinho. Depois eu te mando alguma coisa se você quiser.

C.J. – Quero.

T.C. – Porque se é a evolução do mercado, tem umas coisas que não foram faladas. Por exemplo, quando foi votado o Decreto-Lei 73, em 66. Isso o Peón sabe bem. Ele não falou?

C.J. – Falou.

T.C. – Ah, então está bom. Então, se o Peón já falou, está falado. Tem umas coisas que a gente sabe quem pode falar, não é? Eu, na verdade, conheci e tive boa aproximação com todos os superintendentes da Susep, porque eu conheci todos, com todos os presidentes da Fenaseg, com todos os presidentes dos Sindicatos dos Corretores de Seguros (Sincor's) da vida. Eu conheço todo mundo, e por isso que a gente sabe quem pode falar mais sobre um assunto ou sobre outro, não é? Eu acho que não tem nada mais. Foi uma hora de recordação, não é?

F.W. – Então, nós agradecemos.

T.C. – Recordar é viver.

C.J. – Nós agradecemos muito. Foi ótimo o depoimento. Muito obrigada.

T.C. – Não sei se foi bom. Não sei.

F.W. – Foi excelente.

C.J. – Foi excelente.

T.C. – É?

C.J. – É.

T.C. – Está bom. Depois vamos ver.

[FINAL DO DEPOIMENTO]