

Revista do Mutualismo

ANO 6 | NÚMERO 17



DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

EXPANSÃO E REGULAMENTAÇÃO

Estudo apresenta análise comparativa entre mútuas e operações de seguro Auto

REUTILIZAÇÃO DE PEÇAS

Conheça a lei que regula a prática e as suas vantagens

MOTOR SOCIAL

A proteção veicular e os seus impactos positivos em comunidades e negócios locais

FOTO: ARQUIVO | LIDERANÇA REPUBLICANOS

PLP N.º 101/2023: O PROJETO QUE RESGATARÁ O FUTURO

O número de parlamentares apoiadores da propositura que visa a regulamentar a proteção veicular no Brasil segue crescendo. O deputado federal Paulo Fernando é um deles e vislumbra um impulso significativo para o crescimento do País, principalmente por um motivo específico: a arrecadação de tributos que ocorrerá após a regulamentação



ENTENDA O PLP N.º 101/2023, QUE PODE REGULAMENTAR A ATIVIDADE

De autoria do Poder Executivo, o Projeto de Lei Complementar (PLP) n.º 101/2023 altera o Decreto-Lei n.º 73, de 21 de novembro de 1966, que dispõe sobre o Sistema Nacional de Seguros Privados e regula as operações de seguros e resseguros.

No dia 14 de junho, ele foi apensado ao PLP n.º 519/2018, que tramita na Câmara dos Deputados, outra propositura que já tratava do tema há alguns anos, sob uma abordagem semelhante. O intuito da propositura é regulamentar a proteção veicular, que já é legal em todo o País.

POR QUE PARLAMENTARES E POPULAÇÃO DEVEM APOIAR ESSA CAUSA?

A proteção veicular se consolidou como uma alternativa viável e confiável para milhões de brasileiros que são rejeitados pelo mercado tradicional, seja por terem o nome negativado no SPC/Serasa, seja por tentarem proteger bens como motocicleta de baixa cilindrada, caminhão ou veículo com mais de 10 anos de fabricação, entre outros.

O sistema de mutualismo é legal – amparado pela Constituição Federal (art. 5º, XVII a XXI) e pelo Código Civil Brasileiro (art. 44) – e desempenha um papel essencial na manutenção do Estado democrático de direito, garantindo que os cidadãos tenham a liberdade de escolher como proteger seus bens dentro dos limites da lei.

Outro preceito legal é o Enunciado 185 da III Jornada de Direito Civil do Conselho da Justiça Federal, que consolidou o entendimento legal da atividade da proteção automotiva.

HISTÓRIA

As associações começaram a atuar no Brasil na década de 1980, em São Paulo. O desenvolvimento da proteção veicular aconteceu em Minas Gerais, na cidade de Betim, principalmente para a classe caminhoneira, que se sentia desprotegida, pois os seguros disponíveis não eram acessíveis.

Atualmente, são mais de 5 milhões de veículos protegidos no Brasil, de acordo com informações do Núcleo de Estudos e Estatísticas da AAPV.

Em 2022, a estimativa foi de que a atividade desse mercado tenha arrecadado em torno de R\$ 9,1 bilhões, valor 17,98% maior que o de 2021, de acordo com levantamento realizado pela Brasil Atuarial.

VEÍCULOS PROTEGIDOS NO BRASIL

+ DE 5 MILHÕES

Fonte: Núcleo de Estudos e Estatísticas da AAPV

VALOR PAGO EM INDENIZAÇÕES

R\$ 9,1 BILHÕES

Fonte: Brasil Atuarial

Acesse: protecaoveicularelegal.com.br

www.aaapv.org.br

@aaapvbrasil /aaapvoficial

**Escaneie o
QR Code**

e tenha acesso a todas
as redes sociais



POLÍTICA DA QUALIDADE

A AAAPV (Agência de Autorregulamentação das Entidades de Autogestão de Planos de Proteção Contra Riscos Patrimoniais), como principal entidade representativa do setor associativista, tem como princípios atender aos requisitos legais aplicáveis, buscar a satisfação de seus associados, colaboradores e partes interessadas e alcançar a melhoria contínua dos processos, produtos e serviços.

MISSÃO

Colaborar para o fortalecimento e o direcionamento do movimento associativista, representando os associados, buscando a melhoria contínua do sistema financeiro e das relações com a sociedade.

VISÃO

Um sistema associativista saudável, ético e eficiente é condição essencial para o desenvolvimento econômico, social e sustentável do Brasil. Nossa visão é consolidar esse método organizacional em todo o País.

VALORES

- Promover valores éticos, morais e legais.
- Incentivar práticas de cidadania e responsabilidade socioambiental.
- Defender o diálogo, o respeito e a transparência nas relações com os associados e com a sociedade.
- Atuar com profissionalismo e transparência.
- Valorizar a diversidade e a inclusão social.

OBJETIVOS DA QUALIDADE

- Buscar a satisfação dos associados prestando um serviço com competência, eficácia e segurança, aprimorando constantemente nosso atendimento.
- Investir em treinamentos, capacitando os profissionais para que sejam eficazes nos serviços prestados.
- Melhorar continuamente o desempenho dos processos, analisando os indicadores de desempenho e tratando as metas não atingidas através de ações corretivas.
- Levantar riscos e oportunidades de processos, implantando controles preventivos para minimizar efeitos negativos e maximizar o aproveitamento de oportunidades que surjam.

POLÍTICA DE ANTISSUBORNO

A AAAPV (Agência de Autorregulamentação de Entidades de Autogestão de Planos de Proteção Veicular contra Riscos Patrimoniais), como principal entidade representativa do setor associativista, tem como premissa o aperfeiçoamento dos nossos profissionais, atender à legislação vigente, garantir a satisfação de nossos associados, atendendo aos requisitos da Gestão Antissuborno, visando à melhoria contínua dos processos.

É de responsabilidade de todos os colaboradores conhecer e assegurar a disposição em relação aos atos de Antissuborno declarados nesta política.

Asseguramos a responsabilidade e o comprometimento em relação a seguir:

- É proibida a prática de suborno, lavagem de dinheiro e financiamento de terrorismo;
- Cumprir com as normas anticorrupção e outros requisitos aplicáveis;
- Cumprir códigos, políticas, procedimentos e demais documentos relacionados à integridade da AAAPV;
- Investigar e tratar as denúncias garantindo a confidencialidade e não retaliação;
- A função de Compliance Officer possui total independência e autoridade, se mantendo disponível para auxiliar na orientação de todos os colaboradores e partes interessadas da AAAPV;
- Atender aos requisitos e melhorar continuamente o Sistema de Gestão Antissuborno;
- O não cumprimento da política Antissuborno e dos requisitos do sistema de gestão acarretará em ações disciplinares conforme descrito nesta política.

Ações Disciplinares:

- Para as filiadas da AAAPV: todas as previstas no Código Brasileiro de Autorregulamentação da Atividade de Proteção Veicular e Patrimonial;
- Para os Dirigentes eleitos da AAAPV: todas as previstas no Código Brasileiro de Autorregulamentação da Atividade de Proteção Veicular e Patrimonial;
- Para os membros dos Tribunais de Ética: todas as previstas no Código Brasileiro de Autorregulamentação da Atividade de Proteção Veicular e Patrimonial;
- Para os funcionários da AAAPV: as previstas na CLT;
- Para as prestadoras de serviço da AAAPV: revisão, alteração ou rescisão contratual;
- Havendo danos ao patrimônio da AAAPV, de qualquer natureza, o caso será enviado para a Procuradoria-Geral para análise de possível propositura de ação judicial de regresso.



Raul Canal

Presidente da AAAPV

Versão B de 22/02/2021

CÓPIA NÃO CONTROLADA

É TEMPO DE SEPARAR OS “FIÉIS” DOS “MORNOS”

Desde 26 de abril de 2016, data da sua fundação, a AAPV (Agência de Autorregulamentação das Entidades de Autogestão de Planos de Proteção contra Riscos Patrimoniais) tem se dedicado incansavelmente à luta pela regulamentação do mercado mutualista, que já é legal em todo o País.

É claro que, ao longo desses anos, enfrentamos muitos desafios, mas sempre nos mantivemos firmes e focados em promover a transparência, a justiça e a proteção das mútuas e de seus associados. Mesmo em meio a tempestades, não perdemos, em nenhum momento, nosso rumo nessa travessia.

Para isso, contamos sempre com nossos melhores tripulantes: gestores de mútuas que não medem esforços para atingir os objetivos da nossa causa. Mas a jornada continua, e chegou a hora de distinguirmos os “fiéis” dos “mornos”, ou seja, quem está ou não comprometido de verdade.

Estamos muito perto da regulamentação do setor a nível federal, devido ao Projeto de Lei Complementar (PLP) n.º 101/2023, que altera o Decreto-Lei n.º 73, de 21 de novembro de 1966, o qual dispõe sobre o Sistema Nacional de Seguros Privados e regula as operações de seguros e de resseguros. Temos recebido apoio de parlamentares importantes, tanto na Câmara quanto no Senado. Inclusive, lançamos um novo site (www.protecaoveicularelegal.com.br),

no qual esclarecemos como funciona a proteção veicular e a importância dela para a sociedade. Vamos ampliar esse movimento. Não é hora de baixarmos a guarda!

Esta é a nossa última edição da Revista do Mutualismo em 2023, que traz artigos sobre os desafios do Terceiro Setor, o impacto da proteção veicular na economia local e a perícia automotiva, entre outros temas fundamentais. Enquanto presidente da AAPV, não posso encerrar este editorial sem reforçar a necessidade de estarmos unidos e cada vez mais motivados em 2024, que, definitivamente, será o ano da colheita de tudo o que semeamos. Lembrem-se: a união do rebanho obriga o leão a dormir com fome.

Lembro, ainda, que somos muitos. A AAPV não é só a sua Diretoria, mas, principalmente, todas as entidades filiadas e todos os usuários de planos de proteção patrimonial. Aproveito para já deixar-lhes um Feliz Natal e um próspero Ano Novo, e que possamos começar a próxima fase ainda mais revigorados e vitoriosos.

Boa leitura!



Raul Canal
Presidente da AAPV



FOTO: SHODO YASSUNAGA



Presidente **RAUL CANAL**

1º vice-presidente **JOSÉ EDUARDO** 3º vice-presidente **ADÃO GOMES** vice-presidente da diretoria extraordinária de fornecedores **HUDSON DOS SANTOS BARRETO** procuradores-gerais **RICARDO SALDANHA** e **PATRÍCIA MÜLLER** diretores de relações institucionais **RODRIGO SOUZA** e **THEONE CARDOSO** tesoureiro **EDUARDO MUNIZ** diretores de expansão e relacionamento com as associadas **FABRÍCIO COSTA** e **RÔMULO MACHADO** diretor de comunicação, tecnologia e informática **RODRIGO CANAL**

Presidente do conselho fiscal **RAPHAEL ALMEIDA**

1º suplente **ROMERITO SOUZA** 2º suplente **CARLOS SENDRA** 3º suplente **ONOMAR DE JESUS**



Presidente do conselho curador **WALTER PEREIRA TORRES NETO**

Secretário **ANTÔNIO JADSON FREIRE LIMA** tesoureiro **EDIVAN CARVALHO LIMA** compliance **IRINALDO MANOEL DOS SANTOS** 1º suplente do conselho curador **ALEXANDRE DETONE PEREIRA** 2º suplente do conselho curador **EDILSON GERALDO DOS REIS** 3º suplente do conselho curador **OSIEL KOREVAAR** 4º suplente do conselho curador **CLEITON DORNELAS LUIZ CAMPOS** 5º suplente do conselho curador **MATHEUS AGUIAR GOMES DE MELO** 1º membro efetivo do conselho fiscal **DAVI DINIZ LEITE** 2º membro efetivo do conselho fiscal **TIAGO VIEIRA SOUZA** 3º membro efetivo do conselho fiscal **MARCELO DA SILVA ALMEIDA** 2º suplente do conselho fiscal **LEANDRO RODRIGUES MENDONÇA**

REVISTA DO MUTUALISMO

Editor-chefe **ANDREW SIMEK** (DRT 10484/DF) revisão **ANDREW SIMEK, CLAUDIA SOUZA, CAMILA GONZALEZ, ISABELLA QUEIROZ** e **ENZO BLUM** (DRT 13356/DF) diagramação **VEM MAIS EDITORAÇÃO** e **ANGELO GABRIEL** impressão GRÁFICA POSITIVA tiragem 1.500 EXEMPLARES

Endereço BRASÍLIA-DF, SETOR HOTELEIRO SUL (SHS), QUADRA 02, BLOCO J
Telefone (61) 2099-6699 e-mail SECRETARIA@AAAPV.ORG.BR

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

A reprodução total ou parcial de textos, fotos e artes sem autorização prévia é proibida. A Revista do Mutualismo não se responsabiliza por textos opinativos assinados. As opiniões expressas nos artigos assinados são de responsabilidade de seus autores.

10



COMUNICAÇÃO EFICAZ

Associações do Rio de Janeiro e AAPV se unem em campanha publicitária esclarecedora

20



SPVAT

Seguro obrigatório para a proteção de vítimas de acidentes de trânsito: PLP n.º 233/2023

30



ECONOMIA CIRCULAR

Lei n.º 12.977/2014: a reutilização consciente de peças de veículos automotores e seus impactos

16 VISÃO

Quais são as certezas para o associativismo em 2024?

24 CAPA

Entrevista com o deputado federal Paulo Fernando

36 ANÁLISE ESPECIALIZADA

Perícia automotiva: uma chave para a integridade no mutualismo

40 IMPACTO POSITIVO

A proteção veicular como propulsora da economia local

46 BATALHAS JUDICIAIS

Ações civis públicas: Susep x associações e cooperativas “de proteção e de amparo ao cidadão”

52 PROSPECÇÃO E RETENÇÃO

Como aumentar a sua base de associados e mantê-la ativa por mais tempo

60 ESTUDO

Mútuas no Brasil: uma análise comparativa com as operações de seguro Auto

124 DIRETORIA AAPV

Quadriênio 2021 – 2025





ASSOCIAÇÕES DO RIO DE JANEIRO E AAAPV SE UNEM EM CAMPANHA PUBLICITÁRIA ESCLARECEDORA



Oferecida pelas associações e pelas cooperativas de mutualismo, a proteção veicular é uma modalidade legalizada e confiável e tem se destacado como uma opção econômica e eficiente para todos os proprietários de carros, motos e caminhões, especialmente aqueles excluídos pelo mercado tradicional. Contudo, ainda existem muitas dúvidas não só dos condutores, mas também da imprensa sobre a legalidade da modalidade por falta de conhecimento e de informações.

Acreditando que seria de suma importância, nós, representantes das associações e das cooperativas, unimo-nos para combater as reportagens equivocadas e mentirosas publicadas na imprensa do Rio de Janeiro muito em razão da falta de conhecimento das leis que amparam essa modalidade. Tivemos a ideia de fazer uma grande campanha publicitária explicando o que significa a categoria e sobre sua legalidade. Logo, atingiríamos o público final para que fosse informado corretamente e pudesse avaliar os serviços oferecidos pelas associações e pelas cooperativas.

Para atingir esse objetivo, fizemos um longo trabalho de esclarecimento junto à AAPV (Agência de Autorregulamentação das Entidades de Autogestão de Planos de Proteção contra Riscos Patrimoniais), de março a setembro de 2023. Reunimos diversos representantes de associações e de cooperativas do Rio de Janeiro e da AAPV, quando ficou decidido que faríamos uma grande campanha publicitária visando a conscientizar a população carioca sobre a importância de escolher uma associação ou uma cooperativa de confiança para proteger veículos, além de mostrar a legalidade das associações e das cooperativas da proteção veicular. Para tanto, foi necessário realizar uma arrecadação financeira entre os representantes das mútuas do estado e promover uma concorrência entre algumas agências publicitárias. A Agência 11:21 foi a vencedora e desenvolveu uma campanha intitulada “Proteção Veicular é Legal – você tem o direito de escolha, procure uma associação com este selo”.

As peças publicitárias da campanha foram distribuídas em busdoor, *backbus*, outdoor, jornais, rádios, redes sociais e vídeos no YouTube, sempre esclarecendo sobre a importância da proteção veicular para a camada da sociedade que é excluída do seguro tradicional; a quantidade de empregos diretos e indiretos gerados pela modalidade; a legalidade da proteção

“A campanha foi muito bem-sucedida, alcançando centenas de milhares de pessoas entre 30 e 65 anos, contando todas as mídias que veicularam os anúncios da campanha”

da categoria; além da importância das associações ou das cooperativas serem filiadas à AAPV. A campanha foi muito bem-sucedida, alcançando centenas de milhares de pessoas entre 30 e 65 anos, contando todas as mídias que veicularam os anúncios da campanha.

Ao contrário do que a imprensa, principalmente a do Rio de Janeiro, insistia em publicar antes da campanha publicitária, acredito que por total falta de conhecimento sobre o assunto, as associações e as cooperativas de proteção veicular operam amparadas por várias bases legais, dentro das normas jurídicas, das leis do Brasil e da Constituição Federal de 1988, que, em seu artigo 5º, estabelece que a criação de





“É crucial destacar a importância de uma campanha publicitária eficaz para esclarecer a população sobre o conceito da proteção veicular”

associações e de cooperativas não depende de autorização e que é vedada a interferência estatal em seu funcionamento. Além disso, o artigo 44 do Código Civil brasileiro, Lei n.º 10.406, de 10 de janeiro de 2002, determina que as associações e as cooperativas são consideradas na forma de pessoas jurídicas de direito privado. Há ainda o Enunciado 185 da III Jornada do Direito Civil do Conselho da Justiça Federal, que consolidou o entendimento legal da atividade da proteção automotiva.

DECISÃO DO STF



Nossa luta ainda não terminou. Recentemente, uma decisão do Supremo Tribunal Federal (STF), relatada pelo ministro Gilmar Mendes, considerou inconstitucionais duas leis estaduais, a Lei n.º 20.894, de 29 de outubro de 2020, de Goiás, e a Lei n.º 9.578, de 2 de outubro de 2022, do Rio de Janeiro, que regulamentavam a atividade das associações e das cooperativas. Todavia, é importante ressaltar que tais decisões não afetam a legalidade do associativismo, já que o STF não declarou ilegal a operação das associações e das cooperativas de proteção veicular. O mercado de seguros comemorou essa decisão como uma grande vitória, em vão, já que a matéria

de Direito Civil não pode ser regulada por lei estadual, pois a competência para legislar é exclusiva da União.

As atividades das associações e das cooperativas de proteção veicular, restritas à ajuda mútua, não só vêm sendo aceitas por não se enquadrarem como produto securitário, como também estão sendo reguladas por leis estaduais. Apenas foram declaradas inconstitucionais, porque a matéria não é da competência das Assembleias Legislativas Estaduais.

Fato é que as decisões da Justiça estão considerando que as atividades das associações e das cooperativas têm fundamento legal e que prestam um trabalho que beneficia a sociedade, atingindo usuários que as seguradoras não aceitam. Isso porque as seguradoras estabelecem mecanismos de seleção de riscos não exigidos pelas associações e pelas cooperativas, tais como não aceitar pessoas com restrições cadastrais, veículos acima de 10 anos de uso e veículos importados com mais de 5 anos de uso; exigir que o segurado seja o único motorista do veículo; e determinar fatores para cálculo de risco, como a idade do condutor; entre outros. São muitos fatores exigidos e, dependendo desses, as seguradoras recusam o





veículo ou, quando é aceito, fazem cálculos de riscos e o prêmio a ser pago extrapola a capacidade econômica do cliente, principalmente no caso do caminhoneiro, em que, além de impossibilitar a contratação do seguro, dificulta-se a exploração autônoma do transporte de carga.

Diante das crescentes dificuldades para assegurar a proteção de seus veículos, especialmente frente ao aumento da insegurança nas grandes cidades, muitos, que eram rejeitados pelas seguradoras, encontraram, na proteção veicular, uma alternativa. Formadas por pessoas com interesses semelhantes, essas associações se baseiam no associativismo, no mutualismo e na livre associação para oferecer proteção a baixo custo, compartilhando os ônus entre os associados.

Além da cobertura para acidentes, roubos e furtos, as mútuas oferecem assistência 24 horas, guincho, chaveiro, táxi, hospedagem e carro reserva, bem como vantagens e parcerias

com diversas empresas. Essas associações e cooperativas representam um importante instrumento de inclusão social para aqueles não atendidos pelas seguradoras, proporcionando segurança e economia aos seus membros.

Portanto, é crucial destacar a importância de uma campanha publicitária eficaz para esclarecer a população sobre o conceito da proteção veicular. Informar que a prática é legal e é realizada por associações transparentes e confiáveis ajuda a dissipar mitos e equívocos comuns. Além disso, garante que mais pessoas tenham acesso a opções de proteção veicular seguras e acessíveis, fortalecendo, assim, a confiança no sistema.



EDUARDO MUNIZ

Administrador de empresas e
tesoureiro da AAPV

QUAIS SÃO AS CERTEZAS PARA O ASSOCIATIVISMO EM 2024?

Quais são as suas certezas para o próximo ano? O que você pode garantir para o seu negócio em 2024? Do que você tem certeza hoje sobre o mercado, os negócios e, principalmente, sobre o associativismo? As interrogações são generalizadas e passaram a fazer parte da vida pessoal das pessoas e mais ainda do rumo do mercado de trabalho, da economia e do futuro do nosso Brasil. Entretanto, por mais que haja dúvidas e interrogações, há uma certeza que é inabalável: a vontade de vencer e de superar os desafios do associativismo são obrigatórios.

Não há incerteza que oculte as vitórias alcançadas até aqui por diversas linhas do associativismo, em especial a proteção veicular, a qual, mesmo diante de inúmeros e incansáveis desafios das mais diversas direções, manteve-se priorizando a qualidade com foco único nos associados de diversos níveis de classe social, quais sejam B, C ou D. O associativismo, na proteção veicular, segue forte e, a cada dia, mais profissional ao implementar tecnolo-

gias, desenvolver processos ágeis, investir em mão de obra qualificada e monitorar os indicadores de resultados, além de ouvir as dores e as necessidades dos seus associados, pois tem como convicção que ser assertivo nas necessidades dos usuários é a melhor forma de se manter em evolução e em excelência.

Os números comprovam que as incertezas para 2024 se tornam pequenas e insignificantes diante da força das pessoas por trás das instituições, que não se entregam ao mercado, seja reagindo de forma negativa ou de forma pessimista. Há uma demanda que implora por serviços de qualidade, exigindo dos serviços o compromisso de entregar o melhor, sem usar o mercado ou a economia como justificativa para uma entrega de má qualidade, com altos valores ou insensível às necessidades, sejam do cliente final, sejam do associado final.

Das certezas que temos é que não há espaço para dúvidas, pois elas paralisam as ações, e isso pode interromper o crescimento e extinguir as organizações. Então, se há dúvidas, vai com dúvidas mesmo, pois, tanto na vida



pessoal quanto na profissional, o movimento é uma necessidade básica de sobrevivência, de superação e de permanência no segmento, seja ele qual for.

RESPONSABILIDADE SOCIAL DO ASSOCIATIVISMO



Seja hoje, seja daqui a um ano, o associativismo depende das pessoas que representam cada organização, cada grupo de instituições e cada linha do associativismo. A certeza do sucesso e da consistência do segmento será garantida por meio da persistência, da determinação e do fortalecimento das lideranças desses segmentos.

Diante das preocupações e incertezas que permeiam as reuniões corporativas, a importância de líderes engajados e resilientes torna-se ainda mais evidente. Seja nos desafios enfrentados hoje ou nas incógnitas que o futuro reserva, a sustentabilidade do associativismo está intrinsecamente ligada à capacidade das pessoas em representar, persistir e liderar. Assim, a construção de um horizonte estável para o associativismo exige o contínuo esforço coletivo e o fortalecimento das bases que sustentam esse importante segmento. Ao olharmos para frente, vislumbramos um horizonte promissor para o associativismo. O potencial de crescimento e impacto positivo é inegável, e a colaboração contínua entre as partes interessadas fortalecerá ainda mais essa rede.

“QUEM NÃO DÁ ASSISTÊNCIA, ABRE CONCORRÊNCIA”



Não há futuro próximo para os associativos, mas há um futuro consistente e em expansão neste mercado também capitalista que, em diversos momentos, não consegue atender a todas as demandas, a todos os públicos e a todas as classes. Assim, o associativismo, como a proteção veicular, vem praticando, em diversas ocasiões,

“A certeza do sucesso e da consistência do segmento será garantida por meio da persistência, da determinação e do fortalecimento das lideranças”

serviços sociais. Como exemplos, parcerias com ONGs, com instituições que abrigam menores em risco social ou crianças com necessidades especiais e com associações de moradores locais que cooperam para a inclusão de jovens e idosos no mercado de trabalho, além de apoiar a diversidade e a inclusão social, fortalecendo e aquecendo a economia local, garantindo a dignidade de famílias, de profissionais, de chefes de famílias, sejam homens, sejam mulheres, apoiando a sustentabilidade e impulsionando outros novos negócios com base nas demandas necessárias.

O futuro próximo do associativismo é de superação e de afirmação, pois, semelhantemente a outros segmentos, como o de transporte – citamos os concorrentes Uber e táxi –, entendemos que as seguradoras não irão atender às necessidades da população que, por motivos óbvios, não conseguirão oferecer serviços de valor acessível para famílias das classes B e C, gerando novas necessidades e demandas e oportunidades de novos negócios. Neste cenário de carência social, entra o associativismo, como a proteção veicular. É, sim, um trabalho social o que é prestado pelo segmento de pro-



teção veicular, muitas vezes perseguido, mesmo com todas as entregas e com a importância social conquistada com o trabalho personalizado, além de sensível às dores de uma população carente de poder financeiro. E o mais importante: as instituições poderosas não demonstram interesse em atender de forma customizada e humanizada, mas com o único foco em gerar e acumular riquezas.

A PASSOS FIRMES



Nunca como na atualidade, as parcerias têm sido tão importantes na expansão de qualquer negócio, segmento ou propósito. Passos firmes são ainda mais poderosos quando realizados a braços dados em direção à consistência e ao fortalecimento do associativismo, proposto para ser uma excelente alternativa à população, em sua maioria tão desamparada e com poucas ou, em alguns casos, nenhuma alternativa de serviços que sejam dignos e que

respeitem as classes, independentemente do poder de compra ou da condição social.

Não há dúvidas ou certezas, mas estradas, montanhas e terrenos a serem conquistados e transformados em oportunidades, além de terras férteis capazes de germinar sonhos, projetos, realizações, trabalhos, sociedade e futuro. E, assim, o futuro se consolida e constrói certezas. Somente o trabalho duro de mãos dadas a outras causas justas pode desenhar e concretizar o futuro, que é reflexo das nossas ações e dos nossos valores. Nós somos o futuro da sociedade e do associativismo.



EDUARDO DIAS

Doutor em Missiologia, mestre em Teologia, militar da reserva, especialista em Evangelismo, Missões e Direito Humanitário

FOTO: ANA VOLPE | AGÊNCIA SENADO



SEGURO OBRIGATÓRIO PARA A PROTEÇÃO DE VÍTIMAS DE ACIDENTES DE TRÂNSITO:

PLP N.º 233/2023

O riginado no Ministério da Fazenda, o Projeto de Lei Complementar (PLP) n.º 233, de 2023, assinado pelo ministro Fernando Haddad, tem toda a chance de passar tal como foi concebido, mesmo porque ficou enfatizado que as reservas do fundo do seguro obrigatório de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres (DPVAT) não suprimirão os pagamentos do próximo exercício, sendo que o referido PLP já prevê a assunção dos recursos do novo seguro SPVAT para cobrir déficits (art. 17) do atual modelo.

As bases operacionais propostas se mostram condizentes com o atual sistema, mas nem por isso representam o melhor modelo em relação a um seguro obrigatório de responsabilidade civil de automóveis, se comparado a outros países, inclusive da América Latina. Não inovam em nada e, na verdade, suprimem coberturas, assim como as Despesas Médicas e Hospitalares (art. 2º), sendo que o Sistema Único de Saúde (SUS) ficará 100% responsável pelo atendimento de vítimas de trânsito e a produção de prêmios do SPVAT “pode” – o que não significa “deve” – ser repassada, em parte,





à Seguridade Social mediante Decreto Presidencial, com máximo de até 50% (art. 21). Não há nenhuma dúvida de que será repassada e no limite máximo. As coberturas previstas no PLP se limitam à morte e à invalidez permanente total ou parcial (art. 2º), desprezadas quaisquer outras, assim como as perdas financeiras decorrentes (extrapatrimoniais) e os novos danos/direitos, como dano existencial ou prejuízo da afirmação pessoal; prejuízo ao projeto de vida; dano moral; dano estético; dano futuro ou para sequelas futuras; e outras categorias de perdas e de danos.

Na legislação do seguro obrigatório europeu, no tocante à responsabilidade civil de automóveis, todas essas categorias de danos são contempladas na garantia do seguro, em face das reais exposições dos riscos e da possibilidade de serem requeridas pelas vítimas e/ou pelos seus beneficiários. As limitações determinadas pela legislação e pelos regulamentos brasileiros, em relação às garantias de “danos corporais” e de “danos materiais”, são antiquadas e desvirtuam o aspecto de proteção integral que

o contrato de seguro deve ter como objetivo basilar. Os usuários de veículos estão expostos à imputação de responsabilidade pelas perdas e pelos danos causados a terceiros e sob os parâmetros do ordenamento jurídico ordinário, certamente não restritivo, assim como se apresenta o regramento pertinente ao seguro.

Desse modo, a finalidade do seguro obrigatório deve estar pautada na efetiva utilidade que ele representa para os segurados, sendo que, no tocante ao risco da circulação de veículos, desborda para contemplar também os terceiros, em uma dupla garantia: a de proteção patrimonial para os segurados e a de indenização às vítimas. Qualquer restrição ou limitação da cobertura imposta tem a propriedade de quebrar esse aspecto garantidor, deixando todas as partes à mercê da capacidade patrimonial de cada uma delas, uma vez sobrevivendo os sinistros. A régua normativa deve avançar aumentando o grau de proteção, assim como já acontece em outros países, e não mantendo os mesmos padrões, obsoletos e desconformes com a realidade social e jurídica, encontrados há décadas no Brasil.

O PLP mantém a Caixa Econômica Federal (CEF) como agente operador único (art. 7º) e retira qualquer possibilidade das seguradoras e dos corretores de seguros participarem da operação, diferentemente da proposta contida no Projeto de Lei (PL) n.º 8.338, de 2017, acerca do Seguro Obrigatório de Acidentes de Trânsito (SOAT). A CEF pode estabelecer convênios com as unidades federativas para a cobrança do prêmio do seguro SPVAT (art. 6º), quando, então, fará jus a até 1%, no máximo, do valor dos prêmios por elas arrecadados. Está previsto, também, o repasse de 10% do percentual destinado à Seguridade Social (que é de até 50% do total – art. 21) para a Coordenadoria



FOTO: BRUNO SPADA | CÂMARA DOS DEPUTADOS

do Sistema Nacional de Trânsito (art. 22), visando a cobrir os custos com a promoção de campanhas de prevenção e de segurança.

O direito das vítimas e/ou dos beneficiários à indenização, assim como no antigo regime do DPVAT, mantém-se também em relação aos veículos não identificados ou inadimplentes com o pagamento do prêmio do seguro (art. 3º, § 1º), cuja previsão imprime uma natureza estatal ao seguro, incompatível com o regime privado das seguradoras, mesmo em se tratando de um seguro compulsório. É questionável, de qualquer forma, essa determinação, com viés paternalista do Estado, enquanto os infratores deixam de ser buscados e identificados para a devida imputação civil e até mesmo criminal, quando ocorre o abandono e/ou a não prestação de socorro às vítimas. A ausência ou a deficiência de fiscalização adequada e efi-

ciente do Estado parece encontrar, nesse tipo de norma, o seu paliativo.

As diferenças econômico-sociais encontradas no Brasil, cuja assimetria faz com que o País permaneça em um estágio perene de subdesenvolvimento, acabam coibindo o avanço que seria necessário nessa questão do seguro obrigatório pela circulação de veículos ou servem de justificativa para o estágio primário. O modelo ideal seria um seguro de responsabilidade civil para veículos com coberturas amplas, passando pela garantia dos danos pessoais e materiais mais os extrapatrimoniais causados a terceiros, sob a égide da responsabilização de forma objetiva e integral, sem exceção. Paliativos como o DPVAT, o Seguro Obrigatório contra Acidentes de Trânsito (SOAT) e, agora, o SPVAT sinalizam apenas o estágio de atraso no qual a sociedade brasileira ainda se encontra.



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Utilize a câmera do seu telefone celular para acessar as referências via QR Code.



WALTER A. POLIDO

Consultor, árbitro em seguros e resseguros e sócio da Conhecer Seguros

FOTO: DOUGLAS GOMES | LIDERANÇA REPUBLICANOS



SEM REGULAMENTAÇÃO, SEM ARRECADAÇÃO

Atualmente, os cofres públicos deixam de arrecadar cerca de R\$ 1,8 bilhão por ano em virtude da falta de regulamentação das associações e das cooperativas de proteção veicular. Contudo, por meio do PLP n.º 101/2023, que visa a regulamentar as entidades sob o formato de cooperativas, isso pode mudar. Paulo Fernando (Republicanos/DF) é, além de deputado federal, especialista em Processo Legislativo e Regimento Interno da Câmara dos Deputados. Ele enxerga a propositura como extremamente necessária para a modernização de um sistema que está desatualizado e garante apoio ao PLP, inclusive, comprometendo-se a mobilizar outros parlamentares para somar à causa.

Paulo Fernando Melo da Costa, 56, é deputado federal, advogado, jornalista e professor de Direito, especialista em Processo Legislativo e Regimento Interno da Câmara dos Deputados. Nascido em Brasília, foi assessor parlamentar na Câmara dos Deputados e no Senado Federal, além de ter sido diretor-adjunto da Fundação de Apoio ao Preso Trabalhador do Distrito Federal (Funap/DF). Ele também representou a OAB (Ordem dos Advogados do Brasil) no Conselho Nacional de Políticas Contra as Drogas no Ministério da Justiça. No Ministério da Mulher, Família e Direitos Humanos (MMFDH), atuou como secretário nacional adjunto da Pessoa Idosa e assessor especial da ex-ministra Damares Alves. Como reconhecimento por seus trabalhos, recebeu o título de cidadão de Piripiri (PI), a Ordem do Mérito do Livro da Fundação Biblioteca Nacional e a Ordem do Mérito Princesa Isabel do MMFDH. Em 2022, foi candidato a deputado federal pelo Republicanos. Embora tenha ficado como primeiro suplente, sua oportunidade chegou com a nomeação do deputado Julio Cesar para a Secretaria de Esportes do DF, tomando posse na Câmara, em março de 2023.

Quais são suas principais prioridades e metas como deputado federal e como pretende contribuir com seus eleitores e a sociedade em geral?

DEP. PAULO FERNANDO – Minha atuação como deputado federal diz respeito às bandeiras que já defendo há mais de 30 anos. O meu foco é voltado às demandas sobre a questão da vida, da família e da bioética, fundamentadas dentro da doutrina social da Igreja Católica, que é a defesa da vida desde a concepção até a morte natural. Em particular, o assunto-chave é a questão do aborto. Como um princípio, um valor inegociável, defendo a vida em todas as condições e em todos os assuntos decorrentes a ela, como a distanásia e a ortotanásia, do mesmo modo os procedimentos médicos, ou seja, os que proporcionam aos pacientes, no final da vida, uma condição digna. Na condição de professor e de advogado, também tenho como prioridade assuntos ligados à educação, à cultura, ao trabalho, à administração pública e ao serviço público em defesa dos servidores. Essas são as principais bandeiras que defendo.

Sua atuação anterior incluiu cargos importantes, como assessor parlamentar na Câmara dos Deputados e no Senado e secretário nacional adjunto da Pessoa Idosa no Ministério da Mulher, Família e Direitos Humanos. Como essa experiência prévia influencia sua atuação na Câmara dos Deputados?

DEP. PAULO FERNANDO – A condição de professor de Processo Legislativo e de especialista em Regimento Interno da Câmara dos Deputados, somada às vivências anteriores, quer no Conselho Nacional de Política sobre Drogas, representando a OAB, quer como



diretor-adjunto da Funap/DF, ou, ainda, como secretário nacional adjunto da Pessoa Idosa e como assessor especial da ex-ministra da Mulher, da Família e dos Direitos Humanos, hoje senadora Damares Alves, auxiliaram-me a obter esse know-how, tanto no Poder Executivo do DF quanto no Poder Executivo Federal, e a somar à nossa grande experiência aqui no Poder Legislativo, no sentido de ter um olhar mais apurado em relação às proposições que ora tramitam, razão pela qual eu participo, hoje, de 11 comissões temáticas, em algumas como titular e em outras como suplente. Venho me distinguindo pela quantidade de requerimentos, de votos em separados e de emendas – destaques que eu costumo fazer, não no sentido de atra-

**MUITAS
VEZES, NÃO
TEMOS A DEVIDA
ARRECADAÇÃO
POR FALTA DESSA
REGULAMENTAÇÃO**

palhar a tramitação dos projetos de outros colegas, mas para que tenhamos, inclusive, uma melhor redação legislativa, evitando, no futuro, que essas questões sejam debatidas no Poder Judiciário por uma má interpretação ou por má redação do texto.

Enquanto advogado especialista em Processo Legislativo, qual é sua visão sobre a regulamentação da proteção veicular no Brasil e quais são os principais desafios legais nesse setor?

DEP. PAULO FERNANDO – Nós temos, no âmbito da Câmara dos Deputados, quase 20 mil proposições tramitando. Algumas com bastante relevância, outras com prioridade reduzida, além de projetos que julgo totalmente desnecessários. Mas, em particular, nós temos o Decreto-Lei n.º 73, de 21 de novembro de 1966. É uma razão para que, hoje, a nossa Casa e, também, o Senado Federal possam se modernizar, porque, transcorridos mais de 50 anos, nós temos novas tecnologias, novas situações, inclusive relacionadas à questão dos seguros privados, ou seja, não apenas a respeito da sociedade anônima, mas também das cooperativas.

O PLP n.º 101/2023, apensado ao PLP n.º 519/2018, propõe uma alteração no Decreto-Lei n.º 73/1966 para regulamentar a proteção veicular no formato de cooperativa. Qual é a sua opinião sobre como essa regulamentação pode beneficiar os cidadãos brasileiros, especialmente aqueles que têm dificuldades de acesso ao mercado tradicional de seguros?

DEP. PAULO FERNANDO – Temos as tramitações do Projeto de Lei Complementar n.º 519, de 2018, do ex-deputado federal Lucas

Vergílio, e do Projeto de Lei Complementar n.º 101, de 2023, cuja relatoria foi designada ao meu colega de partido, o deputado federal Vinícius Carvalho, assim como um requerimento de urgência apresentado pelo líder do meu partido, o deputado federal Hugo Mota, que é o Requerimento n.º 2439, de 2023, demandando a profunda relevância e a urgência em relação a essa regulamentação, a fim de que nós tenhamos uma cultura e uma política relacionadas ao seguro. Muitas vezes, as pessoas pensam que seguro está relacionado à tragédia, ao acidente de carro, a acidentes pessoais e, até mesmo, a incêndios. Entretanto, essa política do seguro é para que se tenha uma proteção, a médio e a longo prazos, não só do seu patrimônio, mas igualmente para o futuro da sua família e de seus herdeiros.

Do ponto de vista econômico, considerando a possível regulamentação federal e a tributação das cooperativas que operam no setor de proteção veicular, o senhor acredita que isso poderá auxiliar o País em uma arrecadação de impostos, que atualmente se perde devido à falta de regulamentação?

DEP. PAULO FERNANDO – Um dos assuntos mais contundentes no âmbito do Congresso Nacional é em relação à questão da Reforma Tributária e, principalmente, à maneira para fazer a melhor arrecadação e, por conseguinte, a melhor distribuição disso. Do ponto de vista econômico, a regulamentação desse setor terá uma arrecadação estimada em cerca de R\$ 1,8 bilhão. Muitas vezes, não temos a devida arrecadação por falta dessa regulamentação. Então, todas as vezes em que tenhamos medidas que visam a desburocratizar e a beneficiar o cidadão sempre seremos favoráveis. Tudo isso digo não apenas na con-



FOTO: DOUGLAS GOMES | LIDERANÇA REPUBLICANOS

**“TODAS AS
VEZES QUE
TENHAMOS MEDIDAS
QUE VISAM A
DESBUROCRATIZAR
E A BENEFICIAR
O CIDADÃO
SEMPRE SEREMOS
FAVORÁVEIS”**

dição de parlamentar, de advogado e de professor, mas também na condição de usuário. Toda pessoa que tenha bom senso, que pense a médio e a longo prazos, evidentemente, estará preocupada com as questões relativas à proteção veicular.

São mais de 3 milhões de usuários de proteção veicular em todo o Brasil. Essas pessoas podem contar com o seu apoio e a sua articulação ativa para a aprovação do PLP n.º 101/2023, considerando os benefícios que ele pode trazer para os usuários e para a economia do País?

DEP. PAULO FERNANDO – Posso dizer ao segmento que pode contar com o meu apoio para que o Projeto de Lei Complementar n.º 101, de 2023, possa tramitar de maneira mais célere e, também, na conscientização de outros parlamentares a respeito da pauta e da urgência desta aprovação.



ANDREW SIMEK

Editor-chefe da Revista do Mutualismo, jornalista e pós-graduado em Gestão da Comunicação, Crise de Imagem e MBA em Marketing

A collection of various automotive components and tools is scattered across a solid green background. In the upper left, there's a metal hose fitting and a spark plug. A large metal tie rod end is positioned in the upper center. To its right are two black O-rings and a metal bearing. A silver wrench is in the upper right corner. In the lower left, a complex metal component, possibly a brake master cylinder, is visible. Next to it is a cylindrical air filter. In the lower right, another silver wrench and a metal nut are shown.

LEI N.º 12.977/2014: **A REUTILIZAÇÃO CONSCIENTE DE PEÇAS DE VEÍCULOS AUTOMOTORES E SEUS IMPACTOS**



A obsolescência pode ser classificada em dois tipos: programada ou planejada. No primeiro caso, o bem para de funcionar e, no segundo, o bem continua funcionando perfeitamente, mas se encontra obsoleto diante do advento de um novo produto tecnologicamente melhor.

A obsolescência programada, segundo a qual produtos são projetados para ter uma vida útil limitada, forçando os consumidores a substituí-los em um curto período, tem se tornado uma prática comum na indústria. Esse fenômeno estimula o consumo desenfreado e a substituição contínua de

produtos, leva a um desperdício exacerbado de recursos e impõe custos adicionais ao consumidor, além de contribuir significativamente para a degradação ambiental.

Como nos ensinam Cabral e Rodrigues:

A obsolescência programada consiste na 'redução artificial da durabilidade de um bem de consumo, de modo a induzir os consumidores a adquirirem produtos substitutos dentro de um prazo menor e, conseqüentemente, com uma maior frequência, do que usualmente fariam'. Tal redução da durabilidade não se resume apenas a uma menor duração de um produto, mas também a perda ou redução de sua utilidade depois de determinado período de tempo (Cabral; Rodrigues, 2012, p.35).



No contexto dos veículos automotores terrestres, a Lei n.º 12.977, de 20 de maio de 2014, surge como um instrumento regulatório, visando a controlar a desmontagem de veículos e a promover a reutilização de peças. Essa Lei, sancionada no Brasil, regulamenta a atividade de desmontagem de veículos, estabelecendo critérios rigorosos para as empresas que operam nesse setor. Os objetivos são coibir o comércio ilegal de peças usadas, muitas vezes associadas aos veículos roubados, e incentivar práticas mais responsáveis e transparentes.

Economicamente, a reutilização de peças apresenta vantagens significativas. Peças remanufaturadas tendem a ser mais acessíveis que as novas, permitindo economias consideráveis para os consumidores. Além disso, ao estabelecer um mercado formal e regulamentado para tais peças, cria-se um novo segmento econômico, potencialmente gerador de empregos e de renda.

Ambientalmente, os benefícios são igualmente expressivos. A remanufatura de peças reduz a necessidade de extração de recursos naturais, visto que componentes antigos são reaproveitados. Isso diminui o impacto sobre ecossistemas e reduz a pegada de carbono associada à produção de peças novas, o que incentiva os consumidores a manterem seus veículos por mais tempo. Adicionalmente, tal prática resulta em menor volume de resíduos descartados, aliviando a pressão sobre aterros e sistemas de gestão de resíduos.

As peças remanufaturadas, quando fiscalizadas de acordo com rígidos padrões, podem atingir um nível de qualidade equivalente ao das peças novas. Esse processo envolve a desmontagem, a inspeção, a limpeza, o reparo e

“Ao promovermos um ciclo de vida mais longo para as peças de veículos, contribuímos para um modelo econômico mais sustentável e mais resiliente”

o teste das peças, garantindo sua segurança e seu desempenho.

A prática de reutilização de peças está alinhada aos princípios da economia circular, que busca maximizar o uso dos recursos e minimizar os resíduos. Ao promovermos um ciclo de vida mais longo para as peças de veículos, contribuímos para um modelo econômico mais sustentável e mais resiliente. Além disso, ao adotarmos práticas de reutilização, estamos, de certa forma, combatendo a obsolescência programada, desafiando a lógica do descarte e da substituição constante, mostrando que é possível ter produtos duráveis e de qualidade.

As associações e as cooperativas de proteção veicular têm um papel crucial nesse processo, devendo adotar práticas mais responsáveis e transparentes, enquanto os associados precisam estar conscientes de suas escolhas e preferir produtos e serviços que promovam a sustentabilidade.





DESAFIOS AMBIENTAIS E ECONÔMICOS



Para enfrentar os desafios ambientais e econômicos contemporâneos, é vital que práticas conscientes como a reutilização de peças sejam incentivadas e adotadas amplamente. Seja pelo respeito ao meio ambiente, pela economia gerada ou pela promoção de um mercado transparente e regulamentado. O reaproveitamento de peças automotivas representa um caminho promissor para um futuro mais verde e justo.

É essencial tornar o arcabouço jurídico do País mais eficiente, de forma que consiga melhor prevenir e reprimir a obsolescência programada que, claramente, conflita com o desenvolvimento sustentável, que visa a compatibilizar os interesses sociais, econômicos e ambientais, além de ir de encontro aos fundamentais princípios da prevenção e da equidade intergeracional previstos nas legislações ordinária e constitucional. Essa mudança também melhoraria sensivelmente as condições econômicas e ambientais brasileiras, sem esquecer da proteção à saúde e à





vida de motoristas, passageiros e pedestres, que são garantidas constitucionalmente.

Portanto, a reutilização de peças de veículos automotores terrestres apresenta uma solução viável e benéfica tanto para a economia quanto para o meio ambiente. A Lei n.º 12.977/2014 é um passo importante nessa direção, mas é necessário o comprometimento de todos os setores da sociedade para proporcionar uma mudança significativa e assegurar um futuro mais sustentável. Tal prática, além de alinhada aos princípios da economia circular, atende aos critérios econômicos, sociais e ambientais essenciais para o progresso sustentável.

“ A reutilização de peças de veículos automotores terrestres apresenta uma solução viável e benéfica tanto para a economia quanto para o meio ambiente ”



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Utilize a câmera do seu telefone celular para acessar as referências via QR Code.



DANNY CABRAL

Advogado, suplente de senador e ex-secretário da Comissão do Conselho Federal da OAB para o novo Código Comercial





Consultores Infinitos!

Conheça a **Infini+**,
A Fonte de Consultores
Para Associações
e Cooperativas
De Proteção Veicular.

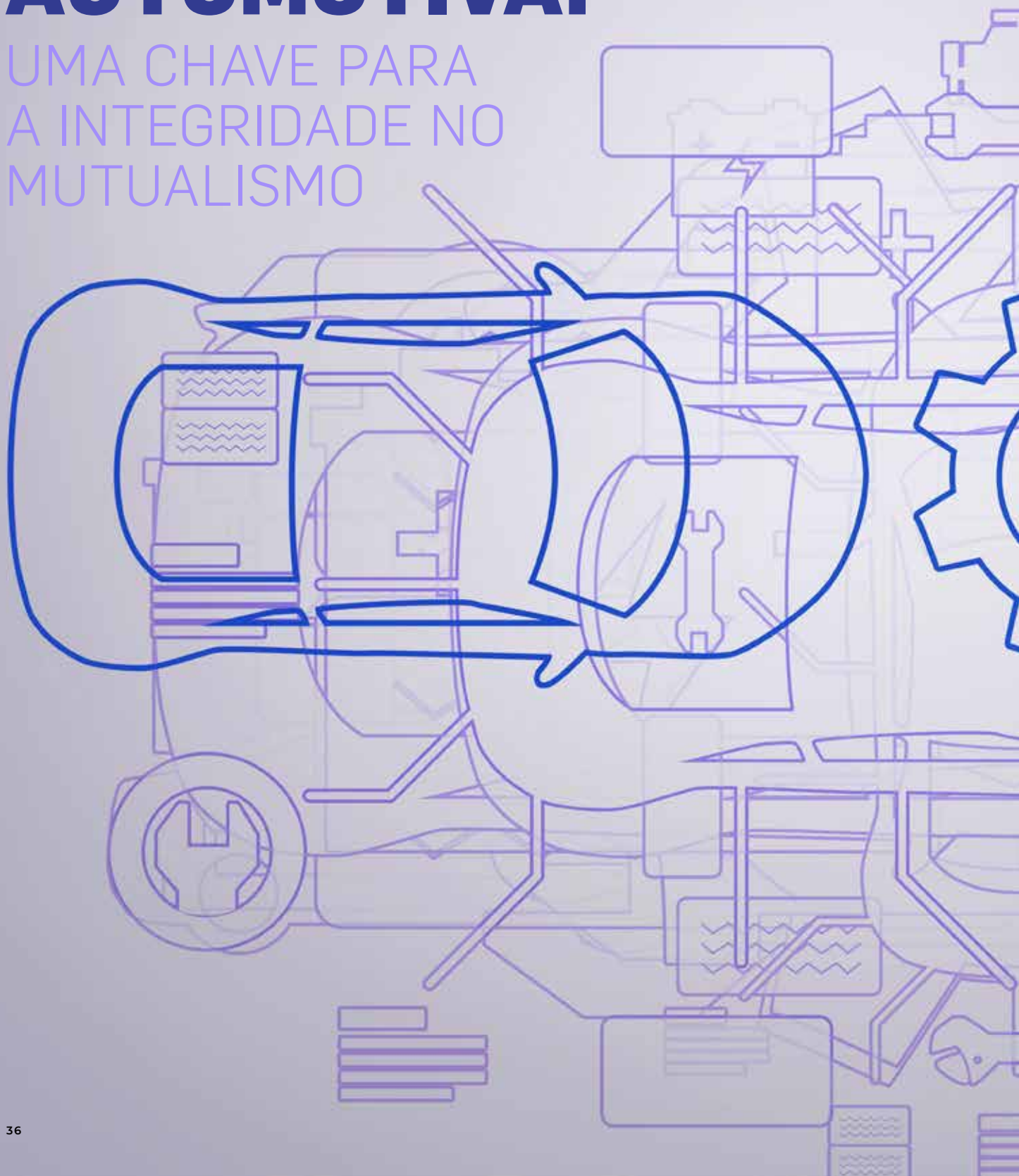
Geramos **em massa consultores qualificados**
com foco no crescimento de associações
e cooperativas de proteção veicular



acesse nosso site

PERÍCIA AUTOMOTIVA:

UMA CHAVE PARA
A INTEGRIDADE NO
MUTUALISMO







A perícia automotiva é um processo de avaliação técnica realizada por especialistas em veículos. Esse procedimento envolve uma inspeção minuciosa com os objetivos de determinar a extensão dos danos; de identificar a causa de incidentes (como um acidente de trânsito), de colisões, de roubos e de furtos; de estimar os custos de reparo e de fornecer um relatório detalhado com as conclusões. Essas avaliações são comumente solicitadas em situações relacionadas às seguradoras de autos, como quando um veículo é danificado em um acidente e o proprietário busca uma indenização ou quando há a necessidade de avaliar o valor de um veículo antes de uma venda. Devido à eficiência desse processo e com a chegada das mútuas ao mercado, esse procedimento vem sendo adotado de maneira positiva pelas associações e pelas cooperativas de proteção veicular em todo o País.

No que tange à perícia automotiva, ela envolve a coleta de evidências, a análise deta-

lhada e a apresentação de resultados em um formato compreensível e imparcial. É uma ferramenta importante em situações em que é necessária uma análise especializada para resolver disputas, determinar responsabilidades ou fornecer informações críticas para a tomada de decisões.

FRAUDES



A prevenção e o combate às fraudes são questões de máxima importância. Em algumas circunstâncias, cooperados com más intenções podem tentar relatar eventos fictícios, como acidentes de trânsito, incêndios ou roubos, na esperança de obter indenizações indevidas. Para enfrentar essa ameaça, é crucial implementar um conjunto abrangente de medidas. Essas providências englobam análise minuciosa de dados, investigações detalhadas e cooperação estreita com as autoridades responsáveis pela aplicação das leis. Além disso, é importante reiterar com os

cooperados as graves consequências legais e financeiras da fraude, sempre promovendo os valores éticos e a integridade no tratamento de sinistros.

No âmbito da responsabilidade em acidentes de trânsito, a perícia automotiva determina quem deve arcar com os custos de reparo ou de substituição do veículo, evitando, assim, que a cooperativa efetue pagamentos indevidos por danos já existentes antes do sinistro.

Não subestimemos a relevância da transparência e da cooperação entre todas as partes envolvidas, bem como a implementação rigorosa dessas medidas para garantir a integridade e a confiabilidade do sistema mútuo. Essa abordagem resoluta assegura que o sistema funcione de forma justa e íntegra para todos os cooperados.

O PROCESSO DE PERÍCIA AUTOMOTIVA



- **Agendamento:** o cooperado ou a cooperativa agendam uma perícia após um incidente;
- **inspeção do veículo:** o perito automotivo inspeciona o veículo danificado, avaliando a extensão dos danos e coletando informações relevantes;
- **determinação de causa:** o perito tenta determinar a causa do incidente, seja uma colisão, um acidente de trânsito ou um dano acidental;
- **registro de dados:** o profissional registra todos os dados coletados, incluindo fotografias, estimativas de custos e declarações do cooperado e de testemunhas;
- **relatório de perícia:** com base nas informações coletadas, o perito prepara um relatório de perícia e/ou um laudo pericial, que é fornecido à cooperativa e ao cooperado; e
- **recomendações e resolução:** com base no relatório de perícia, a cooperativa toma decisões sobre a indenização a ser paga ou as ações a serem tomadas. Isso pode incluir o reparo ou a substituição do veículo, se necessário.

“É importante reiterar com os cooperados as graves consequências legais e financeiras da fraude, sempre promovendo os valores éticos e a integridade no tratamento de sinistros”

A perícia automotiva, portanto, desempenha papel crucial no setor de cooperativas e de associações de proteção mútua, assegurando que os cooperados recebam indenizações justas e que as cooperativas evitem fraudes e prejuízos desnecessários. A precisão na avaliação de danos, a determinação de responsabilidade, a detecção de fraudes e a satisfação do cliente são apenas alguns dos benefícios que ela oferece. É um processo que promove a confiança e a transparência no setor, tornando-o mais eficiente e responsável.



DANIEL CÂNDIDO

Perito forense, pós-graduado em Engenharia Automotiva e em Direito de Trânsito



A PROTEÇÃO VEICULAR COMO PROPULSORA DA ECONOMIA LOCAL



A proteção veicular é muito mais do que uma alternativa aos seguros tradicionais. Seus impactos social e econômico se estendem de maneira abrangente, trazendo benefícios tanto para a sociedade e para os associados quanto para a economia local. Nesse contexto, especialistas em proteção veicular encontram oportunidades de beneficiar a sociedade, que não é amparada pelas seguradoras, e de fomentar a economia do País, enquanto prestadores de serviços locais experimentam um aumento expressivo em suas vendas. Desde vendedores de peças automotivas, prestadores de serviços de vidros automotivos até oficinas mecânicas, guincheiros e chaveiros, todos veem suas atividades prosperar após a chegada de entidades mútuas na região.

Ao se filiarem a uma entidade de proteção veicular, os membros se beneficiam de um conjunto de características distintas que podem impactar profundamente as economias



personais e as seguranças econômica e social do País. Ou seja, a proteção veicular não é apenas uma alternativa aos seguros tradicionais, mas também um modelo econômico que oferece melhor acessibilidade aos seus associados.

Uma das principais vantagens da proteção veicular, quando comparada ao mercado tradicional, é a redução de custos, principalmente em relação às despesas oriundas de acidentes de trânsito, de roubo ou de danos ao veículo. No cerne desse benefício, está o rateio, um conceito fundamental que impulsiona a eficiência financeira e torna essa modalidade uma escolha econômica e inteligente para os associados. Por meio dele, os membros da mútua contribuem de maneira colaborativa e so-

lidária para criar um fundo coletivo capaz de cobrir os custos dos eventos.

A proteção veicular opera com o objetivo fundamental de proteger os seus associados e cobrir suas despesas decorrentes dos eventos, sem a intenção de gerar lucro para a associação e os seus associados, em contraste às seguradoras convencionais, cujos prêmios são frequentemente determinados com base em cálculos atuariais abrangentes e que podem incluir margens de lucro substanciais.

Neste setor em constante crescimento, os especialistas em proteção veicular desempenham um papel crucial na construção de uma comunidade mais protegida e economicamente estável.

“A proteção veicular é muito mais do que uma alternativa aos seguros tradicionais. Seus impactos social e econômico se estendem de maneira abrangente, trazendo benefícios tanto para a sociedade e para os associados quanto para a economia local”



MOTOR SOCIAL E ECONÔMICO



O aumento na demanda por serviços de oficinas mecânicas é evidente, pois a proteção veicular expande o potencial de eventos cobertos, resultando em mais veículos que requerem reparos e manutenção. Isso não apenas salva bens, mas também incentiva o emprego local, criando oportunidades para mecânicos e para outros profissionais do setor.

As lojas de vidros automotivos também se beneficiam, na medida em que a proteção veicular gera uma crescente demanda por serviços de substituição e reparo de vidros. Essas lojas desempenham um papel crucial na segurança dos veículos.

As casas de peças automotivas são essenciais na cadeia de prestação de serviços de reparo e de manutenção de veículos, fornecendo as peças necessárias para restaurar veículos danificados. O aumento na demanda por peças automotivas impulsiona as vendas dessas empresas e cria oportunidades de emprego adicionais.

A proteção veicular também gera uma demanda constante por serviços de guincho, resultando na expansão das frotas de veículos de reboque. Isso, por sua vez, cria empregos para motoristas de guincho e impulsiona a indústria de fabricação de caminhões de reboque. A constante necessidade de assistência nas estradas contribui para o desenvolvimento regional e estimula o crescimento econômico, criando uma cadeia de efeitos positivos na economia local.

Adicionalmente, a proteção veicular fomenta o apoio ao comércio local, uma vez que seus membros frequentemente buscam empresas e prestadores de serviços em suas próprias comunidades. Isso não apenas consolida a economia local, mas igualmente desempenha um papel significativo no estímulo ao crescimento econômico regional.

Em síntese, a proteção veicular não se limita a proteger bens, ela é um motor social e econômico que beneficia tanto seus associados quanto toda a comunidade. Ela representa um exemplo concreto de como o mutualismo pode impactar positivamente o desenvolvimento regional e o crescimento econômico, resguardando propriedades, impulsionando vidas e promovendo um clima de prosperidade nas áreas em que está presente.



TIAGO RAMOS BEZERRA

Bacharel em Direito e
presidente da VIP BR
Proteção Veicular

DESCUBRA NOVAS OPORTUNIDADES PARA A SUA CARREIRA



MBA em Gestão de Entidades de
Autogestão de Planos de Proteção
contra Riscos Patrimoniais e
Cooperativas de Seguros

SISTEMA DE GESTÃO CERTIFICADO



NBR ISO 9001:2015



Capacitação:

o curso é projetado para capacitar profissionais a se tornarem líderes e gestores altamente qualificados no contexto dinâmico das EAPPs e cooperativas de seguro



Abordagem:

abrange as mudanças legais, regulatórias e de mercado, preparando os participantes para superar os desafios emergentes



Metodologia híbrida:

aulas online ao vivo e encontros presenciais estratégicos, que proporcionarão uma experiência abrangente de aprendizado

VAGAS LIMITADAS

Matrículas abertas!

Para mais informações, fale conosco pelo
 **61 99603-7709**



Escaneie o QR Code
e saiba mais





AÇÕES CIVIS PÚBLICAS:

SUSEP X ASSOCIAÇÕES E COOPERATIVAS “DE PROTEÇÃO E DE AMPARO AO CIDADÃO”

O surgimento das associações e das cooperativas mútuas voltadas à denominada proteção veicular foi motivado pela falta de interesse das companhias seguradoras em resguardar o cidadão brasileiro. O caminhoneiro, o motoboy e, em geral, os proprietários de veículos com data de fabricação superior a 10 anos ou residentes em áreas de elevado risco sempre foram considerados pouco interessantes para o objetivo primordial do setor securitário: o lucro.

As entidades organizadas, a partir da vontade desses cidadãos de buscar na ajuda mútua aquilo que não conseguiam nesse mercado, foram se estruturando e, durante muitos anos, nenhuma objeção à sua existência foi levantada. A Susep (Superintendência de Seguros Privados) foi omissa naquilo que hoje sustenta nas ações civis públicas que promove em face de diversas entidades: seu dever/direito de fiscalização e de aplicação de sanções.

As ações judiciais apresentam como fundamento a ideia de que as associações e cooperativas desempenham atividades idênticas ao seguro, sem a autorização da Susep, que isso caracterizaria atuação ilícita e que resultaria em prejuízos aos seus usuários. A autarquia deixa de expor, certamente por desconhecer a atividade das associações e das cooperativas, que essas entidades são formadas por cidadãos que visam a alcançar diversos objetivos, dentre os quais predomina a busca por condições e por benefícios voltados ao dia a dia daqueles que têm veículos, motocicletas e caminhões e necessitam encontrar melhores condições para a compra de insumos; a contratação de serviços; e, inclusive, a promoção do comércio e dos serviços locais. Os processos não informam que todos os objetivos das associações e das cooperativas se reverterem em prol dos associados e dos cooperados, que dividem o custo de toda a “operação” sem que haja resultados financeiros: o lucro.

Os fundamentos sobre os quais se constroem as teses da Susep, lamentavelmente, vêm sendo, em parte, acolhidos pelo Poder Judiciário de Norte a Sul do País. Nas ações civis públicas, os magistrados de primeira instância têm sido praticamente uníssonos em suas decisões liminares, impedindo que a associação permita a entrada de novos integrantes, contrariando irremediavelmente a liberdade de associação para fins lícitos prevista na Carta Fundamental.

Há decisões que, no afã de minimizar riscos aos usuários, proíbem a entidade de receber as contribuições dos associados, as quais são destinadas ao custeio dos benefícios que se reverterem, exclusivamente, para os próprios associados. Justificam, tais decisões liminares, que a continuidade das atividades por meio da repartição dos prejuízos – recebimento das contribuições mensais – colocaria o associado, equivocadamente denominado de consumidor, em situação de risco.

“Os objetivos das associações e das cooperativas se reverterem em prol dos associados e dos cooperados, que dividem o custo de toda a ‘operação’ sem que haja resultados financeiros: o lucro”

Em segunda instância, ainda há poucos acórdãos que se debruçaram, efetivamente, sobre a problemática como um todo. O segmento das associações de proteção veicular não pode ser considerado, pura e simplesmente, sob o viés da lei fria e omissa e da redação, muitas vezes nada técnica, dos Estatutos Sociais que fundam as entidades em questão. A legitimação do Poder Judiciário, na qualidade de poder incumbido da tutela jurisdicional – de dizer o direito ao cidadão –, está pautada em diversos valores estruturantes do Estado de direito. Na esteira disso, as decisões dos magistrados e dos desembargadores devem considerar diversos importantes fatores, dentre os quais se destacam os de cunho social.

Os elementos trazidos como fundamentos para as decisões que reconhecem a “ilegalidade das atividades dessas associações e cooperativas” são, em inúmeros casos, destoantes da realidade e, até mesmo, da própria redação



de suas normas estruturantes. É importante destacar que o formato das associações e das cooperativas varia muito, tanto na sua gestão como na satisfação dos objetivos sociais, pois muda consoante a vontade de seus associados e os benefícios que buscam alcançar por meio da ajuda mútua. No entanto, essas particularidades não têm sido consideradas pelas decisões proferidas, pois baseiam-se em precedentes que nem de longe se aplicam às diversas entidades condenadas pela “alegada ilicitude de sua atuação”.

Mostra-se indispensável que os juízes oportunizem às associações e às cooperativas demonstrarem os fatos e os sujeitos envolvidos

por meio do exercício do contraditório e da ampla defesa e com todos os meios e os recursos inerentes ao devido processo legal, erguidos como garantias constitucionais.

As associações e as cooperativas integram o Terceiro Setor, seja pela natureza jurídica, seja pela atividade que desempenham diante da omissão e da negligência do Estado, de suas entidades e de seus órgãos e suas administrações. Entretanto, tudo isso também tem sido ignorado no âmbito dos processos que tramitam nos tribunais do País.

Assim como em todos os setores da vida, em sociedade é presumível encontrar aqueles que atuam de forma menos adequada. Também é

possível que algumas associações, por desconhecimento ou má-fé, estejam agindo de forma reprovável. No entanto, não é porque uma revista publica fake news comprada que devemos acabar com todas as revistas e desconsiderar todas as matérias que são divulgadas por jornalistas. Há, sim, que se separar o joio do trigo, caso, de fato, se encontre joio no segmento em questão.

AMPARO AO CIDADÃO



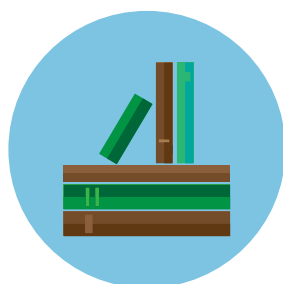
Para garantir amparo ao cidadão, pois as entidades representam a união de cidadãos brasileiros desamparados do mercado convencional, o Poder Judiciário deve ouvir os associados e os dirigentes das associações e das cooperativas, antes de julgar com base na leitura equivocada dos Estatutos Sociais, na percepção errônea do conteúdo das redes sociais e no discurso tendencioso dos autores das ações civis públicas.

Certamente, se as decisões do Poder Judiciário visam a resguardar os cidadãos e seus direitos, tal como afirmam, há que se mudar o caminho para alcançar tal resultado. O en-



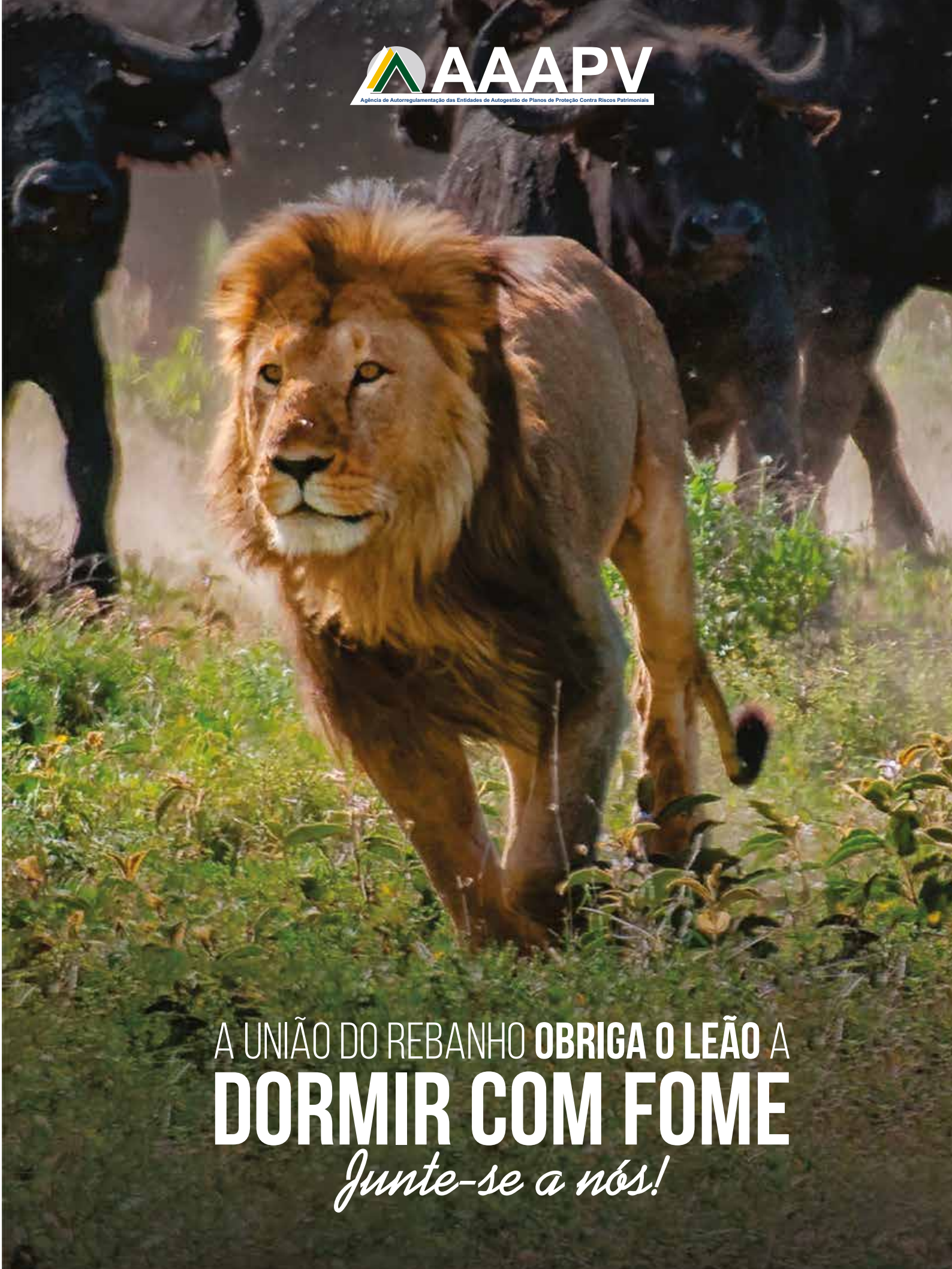
cerramento das atividades desses grupos, que são organizados por aqueles que se situam à margem do interesse financeiro das companhias seguradoras, converter-se-á em violação dos direitos desses cidadãos em total prejuízo a eles próprios, que permanecerão totalmente desamparados – de fato e de direito.

Para arrematar, a célebre lição de Rui Barbosa: “Se os fracos não têm a força das armas, que se armem com a força do seu direito, com a afirmação do seu direito, entregando-se por ele a todos os sacrifícios necessários para que o mundo não lhes desconheça o caráter de entidades dignas de existência na comunhão internacional”. Pela força do direito, o amparo mútuo dos cidadãos organizados merece ser avaliado de forma adequada pelos poderes constituídos.



PATRÍCIA MÜLLER

Advogada, procuradora da AAAPV, mestre em Ciências Jurídico-Políticas e professora de Direito Constitucional



A UNIÃO DO REBANHO OBRIGA O LEÃO A
DORMIR COM FOME
Junte-se a nós!

COMO AUMENTAR A SUA BASE DE ASSOCIADOS E MANTÊ-LA ATIVA POR MAIS TEMPO





Nos últimos 5 anos, o que mais ouvi de consultores, gestores e presidentes de associações e de cooperativas de proteção veicular foi justamente o tema que vou tratar neste artigo: como faço para aumentar a minha base de associados? Como faço para o meu time de prospecção trazer mais associados? Como faço para manter o associado ativo por mais tempo na minha base?

Vou começar pela prospecção de associados. Muitas associações ainda utilizam algumas práticas antigas para captar *leads*, que geram muito trabalho e pouco resultado. O famoso “pegar a placa no sinal de trânsito para fazer uma cotação sem compromisso”. Na maioria das capitais do País, hoje em dia, é muito raro alguém abrir o vidro do carro, seja por medo de assalto, seja pelo calor provocado pelas altas temperaturas. A taxa de conversão é muito baixa, girando entre 1% e 3% de retorno, o que desgasta muito e faz com que o consultor desenvolva a crença de que é “difícil” trabalhar com proteção veicular.

Costumo dizer que “vendas é muito mais cérebro do que músculo”. Na força e na exaustão, qualquer vendedor de serviço ou de produto vai acabar vendendo, mas com estratégia, ação e gestão vai vender muito mais e em menos tempo.



Há um conceito no marketing moderno chamado de *cross marketing* ou marketing cruzado. Todo negócio tem uma “degustação” para atrair o cliente. O melhor exemplo disso são os supermercados. Você aceita, experimenta e, se gostar, compra. Então, imagine: o que um lojista do varejo automotivo poderia oferecer como degustação para levar o cliente até a loja dele? O que uma revenda de pneus poderia oferecer? O que uma loja de som e acessórios poderia oferecer?

Geralmente, uma revenda de pneus também oferece o balanceamento e o alinhamento dos eixos dianteiro e traseiro. É um serviço complementar. Quem troca os pneus do carro, precisa balanceá-los e alinhá-los para não ocorrer o desgaste de forma desigual. O balanceamento das rodas tem um custo muito baixo, afinal a loja já tem a máquina balanceadora, que simula a rotação das rodas e determina os pontos em que devem ser colocados contrapesos de chumbo. O que o dono dessa loja mais quer é a oportunidade de colocar o carro do cliente no elevador para fazer um diagnóstico e identificar possíveis problemas, de modo a realizar um orçamento e ganhar o serviço.

Recentemente, o pneu dianteiro direito do meu carro furou. Depois de resolver o problema na borracharia, o volante começou a vibrar

após 100 km de velocidade constante e a direção começou a puxar para a direita. Levei para balancear e alinhar e o orçamento ficou em R\$ 250,00. Durante o serviço, o mecânico me chamou duas vezes. Primeiramente para falar que precisaria desempenar as quatro rodas para permitir o balanceamento e, depois, para falar que a suspensão do eixo traseiro tinha sofrido algum impacto, portanto, precisaria fazer uma cambagem para dar alinhamento e evitar desgaste irregular nos pneus traseiros. Resultado: iria gastar R\$ 250,00 e acabei deixando R\$ 1.200,00 na loja. Percebe a importância da “degustação”? Essa é uma excelente estratégia para captar *leads* qualificados sem ter que investir em tráfego pago e tirar o consultor da rua. É um conceito conhecido como *smart lead*.

Procure um lojista automotivo, como o do exemplo acima, e ofereça uma parceria. Pergunte assim: “você me daria o balanceamento nas quatro rodas para eu oferecer para os clientes e, com isso, você poderá fazer diagnósticos nos carros deles e vender mais?” Pronto. Feito isso, procure um posto de gasolina e diga assim: “gerente ou dono do posto, você gostaria de oferecer um balanceamento gratuito para os seus clientes que abastecerem acima de R\$ 100,00? Dessa forma, eu te ajudo a aumentar o seu faturamento e em troca você me daria o

contato, ou seja, o nome, o telefone/WhatsApp e a placa do carro do cliente do posto”. Importante reforçar, sempre, que é necessário ter a anuência do cliente para compartilhamento de dados, de acordo com a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais).

Já imaginou *leads* qualificados caindo automaticamente no WhatsApp ou no CRM (*Customer Relationship Management*) do seu consultor? Já imaginou apenas três postos fazendo isso, captando somente 10 *leads* por dia cada um? Em 1 mês, seriam 900 *leads* qualificados para o seu consultor oferecer a proteção da sua entidade. Essa é a melhor estratégia para atrair um possível interessado.

Lembre-se: em qualquer venda de produto ou serviço, o cérebro (estratégia) vende mais do que o músculo (força). *Smart lead*, o *lead* inteligente. Essa é uma estratégia de prospecção de associados, mas é apenas a primeira etapa do

processo. Para converter o *lead* em associado, ou seja, para fazer a filiação efetivamente, o seu time de consultores precisa estar preparado.

Muitas pessoas acham que, para ser um vendedor, tem que ter o “dom”, nascer com talento, ou que vender é uma arte, coisa para poucos. Já está mais do que provado por diversas técnicas e metodologias que vendas é igual a processo. Qualquer pessoa pode se tornar um excelente vendedor, basta querer. Então, vendas é um processo com diversas metodologias treináveis e com capacidade de escala, principalmente usando a internet.

Em 2017, fui indicado para treinar os consultores de uma das maiores associações de proteção veicular do País. Eu não sabia nada sobre o segmento e, nos primeiros meses de trabalho, estudei muito sobre o Terceiro Setor. Li diversos regulamentos e conversei com muitos consultores sobre a prática e o dia a dia do



consultor na rua. Tornei-me gerente de expansão em nível nacional e, em apenas 9 meses, usando o poder da internet, identificamos 540 pessoas em todo o Brasil que tinham perfil empreendedor e que estavam desempregadas ou em busca de renda extra. Dessas 540 pessoas identificadas pelo Facebook e Instagram, 240 se tornaram consultoras após assistir um curso básico sobre proteção veicular e passar por entrevista e por teste comportamental.

FORMAS DE AUMENTAR AS VENDAS



Aprendi nos livros e, principalmente, na prática que existem três formas para aumentar as vendas de qualquer negócio. A primeira é por meio do aumento da produtividade, o que se faz com

“Em qualquer venda de produto ou serviço, o cérebro (estratégia) vende mais do que o músculo (força)”

treinamento e acompanhamento do gestor. Se você tem 10 vendedores que vendem 10 itens, no final do mês, você terá vendido 100 itens. Se sua taxa de conversão for de 20% e você quiser aumentar as vendas, então vai precisar investir no treinamento e na capacitação desses 10 vendedores para melhorar a performance, ou seja, para subir a taxa de conversão de 20% para 30% ou mais.

A segunda maneira para dobrar as vendas, usando esse mesmo exemplo, é dobrar o time de 10 para 20 vendedores. Simples e matemático. Com 20 vendedores negociando 10 itens cada, no final do mês, você terá 200 itens transacionados.

E a terceira forma é criando novos canais de venda. Ainda usando o mesmo exemplo, talvez esses 10 vendedores sejam externos, no modelo MEI-PJ. Então, você pode montar um time interno, uma operação de *call center* e gerar *leads* em busca de conversão. Ou, então, é possível montar um e-commerce usando uma estratégia de marketing digital para vender 100% on-line, sem intervenção humana. Enfim, podemos criar outras oportunidades de negócio para atingir públicos que o canal de vendas atual não atinge.

Importante lembrar que de nada adianta conquistar mais associados, se você não tiver estratégias e ferramentas para mantê-los ativos



por mais tempo na sua base. Você vai ficar “enxugando gelo” e sua operação não irá crescer. Uma estratégia que não é novidade, mas que é bastante utilizada em grandes empresas do mercado financeiro e do mercado da aviação comercial, é o programa de fidelidade. As empresas devolvem parte do que o cliente gasta em forma de pontos e milhas, ou seja, criam sua própria moeda, definem o valor do ponto ou da milha e distribuem por meio de plataformas digitais, que gerenciam o extrato de cada cliente.

O programa de fidelidade baseado no mercado de recompensas é muito mais que um clube de descontos, que, por sinal, é bem difundido e utilizado em nosso segmento. Praticamente toda associação de proteção veicular oferece um clube de descontos como benefício para o associado. Entendo que é um benefício, porém o associado tem que gastar para usar, afinal, são apenas descontos. Já, no programa de fidelidade, a história é completamente diferente. É possível criar um vínculo mais próximo com aquele associado, consultor ou colaborador específico, fazendo com que ele se sinta especial ao ser premiado com o resgate de produtos ou com condições diferenciadas dos demais.

Todas as empresas, em minha opinião, deveriam ter um programa de fidelidade, pois ele também visa a manter o cliente pagante por mais tempo, aumentando o LTV (*lifetime value*), que é uma estimativa da receita média que um cliente irá gerar ao longo de sua vida como cliente. O LTV é uma métrica valiosa para empresas com venda recorrente ou com repetição, como é o caso de telefonia celular, de internet, de varejo e de assinaturas diversas.

Vejamos como isso funciona em nosso segmento para manter o associado ativo na base por mais tempo. O associado que pagar o boleto em dia ganha ponto e, se pagar atrasado, perde ponto. Se utilizar a Assistência 24h, perde ponto e, se não utilizar, ganha ponto. Se indicar um *lead*, ganha ponto e, se esse indicado



efetivar a adesão, ganha mais pontos ainda. Estamos falando de uma estratégia de marketing baseada em ações positivas, que tem por objetivo “viciar” o usuário, ou seja, criar uma espécie de dependência para que ele continue repetindo essas mesmas ações para ganhar cada vez mais.

São algumas ideias e estratégias que, se bem aplicadas e gerenciadas, com certeza serão um divisor de águas na sua entidade de proteção veicular.



GUSTAVO BECKER

Fundador e sócio-diretor
da DYGO



BRASIL ATUARIAL

DATA SCIENCE

Tecnologia e inovação para seu negócio

Dashboard **Atuarial**
para **Associações**
de **Proteção Veicular**

Dashboard para
Empresas de
Assistência 24h

Dashboard para
Centrais de
Rastreamento

Através deles é possível acompanhar a evolução e característica da sua base de veículos e associados, o faturamento da carteira, a inadimplência, os eventos e a performance comercial.

**Desenvolvimento
Personalizado de
Projetos de Business
Inteligente**

brasilatuariaids.com.br



Muito mais **Benefícios** para sua **Entidade**

brasilbeneficios.club



Assistência
24 horas



Carro
Reserva



Seguro
de Vida



Bradesco
Odonto

**Aumente suas
adesões e fidelize**
seus associados
com os melhores
benefícios do mercado.



Site



Gestão
de tráfego



Identidade
Visual



Gestão Redes
Sociais

IMPULSIONAMOS
MARCAS ATRAVÉS DE
SOLUÇÕES DIGITAIS

agenciabrasildigital.com.br



EXPANSÃO E REGULAMENTAÇÃO

MÚTUAS NO BRASIL:
UMA ANÁLISE COMPARATIVA
COM AS OPERAÇÕES
DE SEGURO AUTO



NOVEMBRO DE 2023



Este conteúdo foi elaborado pela AAPV em parceria com a Brasil Atuarial.

© **Dos textos:**

Enrico Neto | Tamires Lamon
Brasil Atuarial Consultoria
www.brasilatuarial.com.br

AAPV
www.aaapv.org.br

Tratamento Metodológico

Enrico Neto
Tamires Lamon

Coordenação-Geral

Raul Canal

Revisão

Andrew Simek
Claudia Souza
Camila Gonzalez
Isabella Queiroz
Enzo Blum

Projeto Gráfico/Diagramação

Vem Mais Editoração
Angelo Gabriel

Novembro de 2023.

SUMÁRIO

1. RESUMO EXECUTIVO	64
2. ANÁLISE GERAL DA CONJUNTURA ECONÔMICA E PERSPECTIVAS: IMPLICAÇÕES PARA OS MERCADOS EM FOCO	64
3. DESEMPENHO DO SETOR DE SEGUROS NO BRASIL	66
3.1. Números da linha de negócio Auto.....	67
3.1.1. Arrecadação de prêmio de seguros	68
3.1.2. Volume de prêmios cedidos em resseguros	69
3.1.3. Mensuração das principais provisões técnicas do seguro Auto (PPNG, PSL e IBNR)	70
3.1.4. Índice de sinistralidade.....	72
3.1.5. Concentração de mercado.....	72
3.2. Síntese estatística – visão regionalizada	74
3.2.1. Arrecadação, marketshare e sinistralidade	74
4. DESEMPENHO DAS ENTIDADES DE AUTOGESTÃO DE PLANOS DE PROTEÇÃO CONTRA RISCOS PATRIMONIAIS	77
4.1. Mapeamento das entidades mutualistas com sede nas grandes metrópoles do País.....	77
4.2. Estimativa de expansão e de conquista no mercado	79
5. MAPEAMENTO DA RESERVA ESTIMADA DE MERCADO	80
5.1. Automóvel e Caminhonete	80
5.2. Motocicleta	81
5.3. Veículos pesados de carga: Caminhão, Caminhão-Trator, Reboque e Semirreboque	82
6. VISÃO ABRANGENTE DOS MERCADOS: ENTIDADES MÚTUAS E SEGUROS NO BRASIL	83
6.1. Modalidade de Proteção Patrimonial	87
6.2. As mútuas entre as opções de proteção patrimonial.....	89
6.3. Comparação entre seguradoras e mútuas: semelhanças e diferenças	91
6.4. Coexistência produtiva complementar e conflitos.....	93
6.5. Perfil social dos interessados à procura de proteção.....	94
6.6. O mercado potencial das mútuas pós-regulamentação	94
6.7. Impactos econômicos e sociais das mútuas.....	96
6.8. Revisão completa do marco regulatório	97
6.8.1. Pontos a serem considerados para a regulamentação das mútuas	97
6.8.2. Análise e limitações atuais da legislação em vigor.....	99
6.8.3. Proposta de regulamentação em andamento.....	102
6.9. Entidades de autogestão (associações e cooperativas): aspectos legais e regulatórios.....	104
6.9.1. Contextualização	104
6.9.2. As atividades securitárias.....	105
6.9.2.1. Atributos identificadores das operações de seguro.....	107
6.9.2.2. Componentes fundamentais do contrato de seguro.....	108
6.9.3. Restrição constitucional	110
6.9.4. Natureza jurídica e atividades das associações de socorro mútuo	112
6.9.5. Atividades desenvolvidas em conformidade com a Lei de Liberdade Econômica.....	115
7. CONCLUSÃO.....	117
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	119

1 RESUMO EXECUTIVO

As entidades mutualistas de proteção patrimonial estão atualmente em um período de expansão significativa e de conquista de mercado no Brasil. No entanto, é fundamental que sejam regulamentadas de forma adequada.

É de extrema importância ter uma compreensão clara das diferenças fundamentais entre as operações das mútuas e das seguradoras. Nesse contexto, é imperativo aplicar o princípio de que situações desiguais devem receber tratamentos desiguais na medida de suas desigualdades, um princípio que se aplica igualmente a esta temática específica.

Esse entendimento é essencial para garantir a integridade e a equidade no mercado de proteção patrimonial, promovendo, assim, um ambiente saudável e confiável para todos os envolvidos.

Dessa forma, esta publicação oferece uma visão abrangente da conjuntura econômica atual e uma análise detalhada do marco regulatório e de que maneira esses aspectos impactam os mercados de seguros e de entidades de autogestão. Além disso, fornece informações quantitativas que possibilitam um entendimento mais profundo do desempenho do setor de seguros, com foco específico no segmento de seguros da linha de negócio Auto. O conteúdo também inclui dados relevantes sobre o mercado de Entidades de Autogestão de Planos de Proteção Contra Riscos Patrimoniais (EAPPs), juntamente do mapeamento da frota nacional de veículos dos principais tipos.

Essas informações são essenciais para os stakeholders do setor, oferecendo uma visão holística e fundamentada para orientar decisões estratégicas no mercado de seguros e das entidades mútuas de autogestão, sejam constituídas nas formas jurídicas de associações ou de cooperativas.

2 ANÁLISE GERAL DA CONJUNTURA ECONÔMICA E PERSPECTIVAS: IMPLICAÇÕES PARA OS MERCADOS EM FOCO

No cenário atual, enfrentamos desafios consideráveis, mas também identificamos oportunidades promissoras. A crescente incerteza fiscal em meio a uma conjuntura global instável é motivo de preocupação, contudo, há margem para ajustes na política monetária, mantendo-a em território restritivo.

A elevação nos preços do petróleo pode representar um obstáculo no combate à inflação. No entanto, por meio da aprovação de novas fontes de receitas, pode-se impulsionar a arrecadação governamental. Embora esse esforço possa não atingir inicialmente o ideal de déficit zero estabelecido pelo novo arcabouço fiscal até 2024, ele é crucial para estabilizar as expectativas dos agentes econômicos. Esse cenário, mesmo diante de um mundo em que a disposição para assumir riscos é menor e há menos recursos disponíveis para países emergentes, é viável e, mais importante, positivo para a economia brasileira. Estamos diante de uma perspectiva que, se bem gerida, poderá manter nossa atividade econômica relativamente resistente, enquanto conseguimos desacelerar a inflação.

Esse contexto desafiador exige uma abordagem estratégica e cuidadosa, mas também oferece espaço para inovação e adaptação às circunstâncias em constante mudança. Enfrentando essas adversidades com resiliência e visão estratégica, podemos moldar um futuro econômico mais robusto e estável para o Brasil.

No segundo trimestre de 2023, o Produto Interno Bruto (PIB) registrou um crescimento notável de 0,9%, superando as expectativas do mercado. Esse desempenho representa a segunda surpresa positiva consecutiva, seguindo o aumento de 1,8% no primeiro trimestre do ano. Diferentemente do primeiro trimestre, quando o setor agropecuário impulsionou o crescimento com um aumento de 21%, desta vez, praticamente todos os setores superaram as projeções, sendo o setor de serviços o de maior destaque.

É notável que, apesar da política monetária restritiva, o setor de serviços manteve uma resiliência admirável, contribuindo significativamente para o crescimento econômico geral. Essa tendência positiva reflete a solidez da economia em vários setores, mostrando a capacidade de adaptação mesmo em condições desafiadoras. Nos últimos quatro trimestres, o crescimento acumulado atingiu 3,2%, indicando uma trajetória ascendente no desempenho econômico do País.

Contudo, vislumbram-se indícios de uma desaceleração, os quais podem ser atribuídos ao impacto das taxas de juros mais elevadas, que têm surtido o efeito contracionista esperado. Essa tendência tem se intensificado ao longo do segundo semestre de 2023. É importante ressaltar que os serviços de maior peso, especialmente aqueles voltados para as famílias, ainda não retornaram aos níveis pré-pandemia, apresentando uma queda de 1,7% em relação a fevereiro de 2020. Essa situação sugere a existência de um espaço significativo para expansão, especialmente à luz da robustez observada no mercado de trabalho e nas divulgações mais recentes.

Observa-se, apesar do endividamento persistente das famílias em níveis elevados desde 2021, juntamente aos indicadores elevados de inadimplência, que a economia demonstra uma resiliência notável. Esses desafios financeiros não impedem a continuidade da expansão e sugerem a possibilidade de uma recuperação mais expressiva com base na estabilidade do mercado de trabalho. Mantendo uma visão estratégica e adotando políticas econômicas prudentes, há potencial para superar esses obstáculos e estimular um crescimento mais consistente.

No cenário inflacionário, as notícias permanecem predominantemente positivas, pelo menos a curto prazo. A prévia da inflação oficial, IPCA-15, de setembro, registrou um aumento de 0,35% no mês. Como resultado, a taxa acumulada em 12 meses subiu de 4,24% para 5,00%, um aumento já esperado devido à ausência, no cálculo atual, da deflação de 0,37% registrada no mesmo mês do ano passado, resultado da desoneração dos combustíveis.

Apesar de ser interpretado como relativamente positivo, ainda persistem dúvidas sobre a natureza do atual episódio de desinflação. A ideia de que ocorreu sem maiores custos para a atividade econômica e o mercado de trabalho, devido à dissipação de choques anteriores, parece justificável ao observar a composição da inflação. Entretanto, pode se tornar mais desafiador trazer o IPCA definitivamente para a meta, uma vez que os grupos de preços com maior inércia – e que, portanto, podem exigir sacrifícios maiores – continuam a operar acima do alvo. Isso é evidenciado pela persistente inflação nos serviços, apesar da desaceleração que tem sido observada.

Essa situação destaca a importância de uma monitorização cautelosa da inflação e da implementação de políticas econômicas precisas para garantir que a economia permaneça estável e resiliente, mesmo diante dessas complexidades inflacionárias.

Esse cenário se reflete na postura adotada pela autoridade monetária, que, durante a última reunião do Comitê de Política Monetária (Copom), decidiu, de forma unânime, reduzir a taxa Selic em 0,5 ponto percentual, levando os juros básicos a 12,25%. Essa decisão reflete a busca por um equilíbrio delicado entre estimular a economia e conter as pressões inflacionárias, reafirmando o compromisso com uma política monetária prudente e responsiva às dinâmicas econômicas em constante mudança. A decisão do Copom demonstra a flexibilidade e a capacidade de adaptação do Banco Central do Brasil (BCB) em manter um ambiente econômico saudável, promovendo o crescimento sustentável enquanto controla as taxas de inflação.

No cenário internacional, as últimas semanas foram marcadas por um aumento significativo na volatilidade dos mercados, impulsionado por incertezas relacionadas aos dois principais “preços” da economia mundial: as taxas de juros nos Estados Unidos e os preços das commodities, especialmente do petróleo. Esses eventos têm tido impactos significativos na economia brasileira, desde o crescimento do PIB até a arrecadação fiscal, historicamente correlacionada, de forma positiva, com os ciclos mundiais de commodities.

Em relação às taxas de juros nos Estados Unidos, os analistas continuam a ajustar suas projeções após a decisão mais recente do Federal Reserve Bank (Fed). Embora o Fed tenha mantido as taxas básicas americanas, no intervalo, de 5,25% a 5,50%, indicou, por meio de discursos e projeções, a intenção de manter as taxas em patamares elevados por um período prolongado. Essa sinalização levou a uma nova rodada de aumentos das taxas futuras na maior economia do mundo.

No que diz respeito ao mercado de petróleo, restrições de oferta têm exercido pressão sobre os preços. O preço do Brent, por exemplo, subiu de cerca de US\$ 70,00 em meados de julho para acima de US\$ 90,00 nas últimas semanas, refletindo essa pressão.

Internamente, pesa ainda um aumento da incerteza em relação ao quadro fiscal. Estatísticas recentes indicam que o cumprimento das metas estabelecidas no novo arcabouço fiscal tem se tornado mais desafiante. Essa conjuntura exige uma gestão cuidadosa da política econômica, destacando a necessidade de políticas fiscais sólidas e de estratégias para enfrentar as oscilações do cenário internacional, assegurando a estabilidade econômica do Brasil em meio a essas complexidades globais.

3 DESEMPENHO DO SETOR DE SEGUROS NO BRASIL

No encerramento do oitavo mês do ano de 2023, o setor de seguros alcançou um total de R\$ 253,77 bilhões em prêmios de seguros, contribuições de previdência privada e faturamento de capitalização. Esse valor representa um aumento de 8,6% em comparação com o mesmo período de 2022.

Todos os 4 principais setores do mercado de seguros, que incluem Pessoas (55,7% do *marketshare*), Danos (32,8%), Previdência (3,7%) e Capitalização (7,7%), registraram aumentos nominais no último ano em comparação com 2022, considerando o período acumulado até agosto. No setor de seguros de Pessoas, incluindo VGBL, a arrecadação de janeiro a agosto de 2023 atingiu R\$ 141,37 bilhões, indicando um crescimento de 6,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. No ramo da Previdência, abrangendo PGBL e previdência tradicional, houve um aumento de 7,4% em comparação com 2022, totalizando R\$ 19,61 bilhões em arrecadação nos primeiros 8 meses deste ano. Quanto ao segmento de Capitalização, a arrecadação alcançou R\$ 19,61 bilhões até agosto de 2023, representando um crescimento de 7,1% em relação ao mesmo período de 2022.

O segmento de seguros de Danos merece destaque especial, demonstrando um desempenho significativo no acumulado, até agosto de 2023, com um aumento de 12,8% na arrecadação de prêmios em comparação com o mesmo período do ano anterior. Nesse período, esse setor atingiu a marca de R\$ 83,31 bilhões em prêmios de seguros. As principais linhas de negócios desse grupo incluem Auto (44,5%), Patrimonial (20,5%), Rural (11,5%), Riscos Financeiros (5,0%), Habitacional (5,1%), Transportes (4,4%), Responsabilidades (3,1%) e outras categorias não vida (5,9%).

O seguro Auto registrou uma arrecadação de R\$ 37,11 bilhões no período de janeiro a agosto de 2023, marcando um crescimento nominal de 14,7% em comparação com o mesmo período de 2022, quando foram arrecadados R\$ 32,36 bilhões. Vale ressaltar que a linha de negócio de automóveis abrange os ramos Automóvel-Casco (66,58% do *marketshare*), Responsabilidade Civil Facultativa Veicular (21,48%), Acidentes Pessoais Passageiros (1,25%), Assistência e Outras Coberturas-Auto (10,34%), Garantia Est./Exten. Garantia-Auto (0,26%) e Carta Verde (0,08%). Ao analisar apenas o ramo Casco, responsável por 66,58% dos prêmios desse grupo, observa-se um crescimento nominal de 12,53% no acumulado de 2023 até agosto em comparação com o mesmo período de 2022. Quanto ao seguro de Responsabilidade Civil Facultativa Veicular, que representa 21,48% da arrecadação do período, houve um aumento de 18,16% em relação a 2022, nos meses de janeiro a agosto.

Apesar do notável crescimento no segmento Auto, é importante observar que o Índice de Preços do Seguro de Automóvel (IPSA), que monitora a relação entre o preço do seguro automotivo e o valor do veículo, apresentou a terceira desaceleração consecutiva em julho. Isso representou uma queda de 3,2% em comparação com o mês anterior e de 9,1% em relação a julho de 2022. Esse declínio é um reflexo direto da redução nos preços dos veículos. Segundo a Tabela Fipe, que é uma referência para a precificação e a regulação de sinistros no seguro Auto, a variação média de preços desacelerou significativamente, alcançando 2,5% para veículos novos e -1,4% para veículos usados.

Essas estatísticas são notáveis consequências da Medida Provisória n.º 1.175, emitida pelo governo federal em 5 de junho de 2023, que reduziu impostos. Paralelamente, também temos observado um aumento na oferta de veículos. Até julho, o número de veículos emplacados registrou um aumento de 11,2%, e a venda de veículos usados cresceu 5,6%, conforme os dados fornecidos pela Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave).

Por último, é relevante destacar que o mercado brasileiro de seguros de automóveis experimentou um aumento significativo na procura durante o mês de agosto. Em comparação com o mesmo período do ano anterior, a demanda pelo produto cresceu 9,09%. Esses dados são revelados pelo Índice Neurotech de Demanda por Seguros (INDS), que analisa mensalmente o comportamento e o volume das consultas na plataforma da Neurotech, uma empresa pioneira em soluções de inteligência artificial aplicadas aos seguros e ao crédito.

3.1. Números da linha de negócio Auto

A seguir, serão apresentados dados históricos do segmento Auto, incluindo receitas, provisões técnicas, índices de sinistralidade e padrões de concentração de mercado. O objetivo é identificar tendências e oferecer uma compreensão mais profunda das operações no setor de seguro Auto.

Para iniciar, a TABELA 1 mostra o volume total arrecadado na linha de negócio Auto durante os meses de janeiro a agosto, dos anos de 2023 e de 2022, bem como o total arrecadado no ano de 2022. A tabela também indica a variação nominal entre os períodos analisados. Todas as informações foram obtidas a partir dos dados fornecidos pelas empresas supervisionadas e disponibilizados no sistema estatístico da Susep, em 6 de novembro de 2023. É importante observar que o documento é atualizado conforme os dados enviados pelas empresas, podendo haver ajustes devido a recargas no Formulário de Informações Periódicas (FIP).

TABELA 1 – Arrecadação de prêmio de seguros por ramos do segmento Auto

SEGMENTO AUTO	2022 JAN. A DEZ. (EM BI)	2022 JAN. A AGO. (1) (EM BI)	2023 JAN. A AGO. (2) (EM BI)	SHARE 2023	VAR (%) NOMINAL (2) X (1)
GERAL	R\$ 51,05	R\$ 32,36	R\$ 37,11	100,0%	14,68%
Automóvel – Casco	R\$ 34,57	R\$ 21,96	R\$ 24,71	66,58%	12,53%
R. C. Facultativa Veículos – RCFV	R\$ 10,73	R\$ 6,75	R\$ 7,97	21,48%	18,16%
Assistência e Outras Cobert. – Auto	R\$ 4,90	R\$ 3,11	R\$ 3,84	10,34%	23,56%
Acidentes Pessoais Passageiros – APP	R\$ 0,70	R\$ 0,45	R\$ 0,46	1,25%	2,54%
Garantia Est./ Exten. Garantia – Auto	R\$ 0,11	R\$ 0,07	R\$ 0,10	0,26%	50,00%
Seguro Popular de Automóvel Usado	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00%	-136,82%
Carta Verde	R\$ 0,05	R\$ 0,03	R\$ 0,03	0,08%	-7,21%

Fonte: SES. Disponível em: <<https://bit.ly/3CmxSkD>>.
Data base: 6 de novembro de 2023.

Como já destacado, o mercado de seguros automotivos registrou um crescimento de dois dígitos no acumulado até agosto de 2023 em comparação ao ano anterior. Dentre os segmentos específicos do seguro Auto, o ramo Assistência e Outras Coberturas foi o que mais se destacou, apresentando um notável aumento de 23,56% no período analisado. Esses dados ressaltam a importância desse segmento específico no cenário atual do mercado de seguros automotivos.

3.1.1. Arrecadação de prêmio de seguros

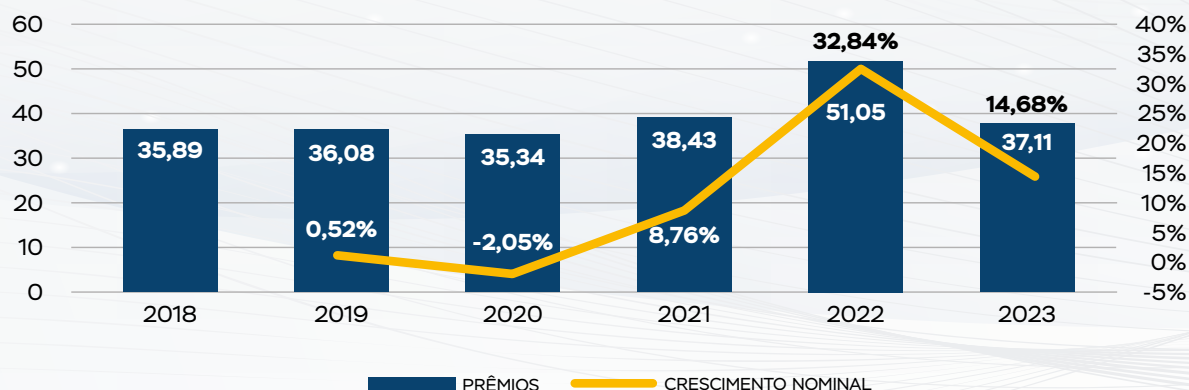
A consolidação do mercado de seguros Auto é notável ao analisarmos os números de arrecadação ao longo dos anos. Em 2022, a linha de negócio Auto alcançou um marco histórico com uma arrecadação acumulada de R\$ 51,05 bilhões.

Em 2020, o mercado enfrentou um desafio sem precedentes devido aos impactos da pandemia, refletindo-se em uma retração de -2,05%. Contudo, em 2019, houve uma estabilização quando comparado ao ano anterior, indicando um cenário desafiador de penetração e de expansão do mercado.

O ano de 2023 trouxe uma perspectiva positiva, evidenciada pelo avanço de 14,68% até agosto. O GRÁFICO 1 ilustra, de forma clara e precisa, essa evolução, destacando a trajetória dos prêmios de seguros Auto ao longo dos anos.

Esses números não são apenas reflexos de transações financeiras; são indicadores de expansão do mercado e de mudança de comportamento da população no que tange à contratação de seguro. O aumento na arrecadação de prêmios de seguros Auto em 2023 é resultado não apenas de uma maior penetração do seguro no mercado, mas também da adoção de avanços tecnológicos durante o período pandêmico. Esse cenário foi impulsionado pela forte aposta do mercado no uso inovador da tecnologia para expandir o alcance do seguro no País.

GRÁFICO 1 – Volume de prêmios do seguro de Auto no período de janeiro a dezembro de cada ano, exceto em 2023 (janeiro a agosto)
(em bilhões)



Fonte: SES. Disponível em: <<https://bit.ly/3CmxSkD>>.
Elaborado por Brasil Atuarial.

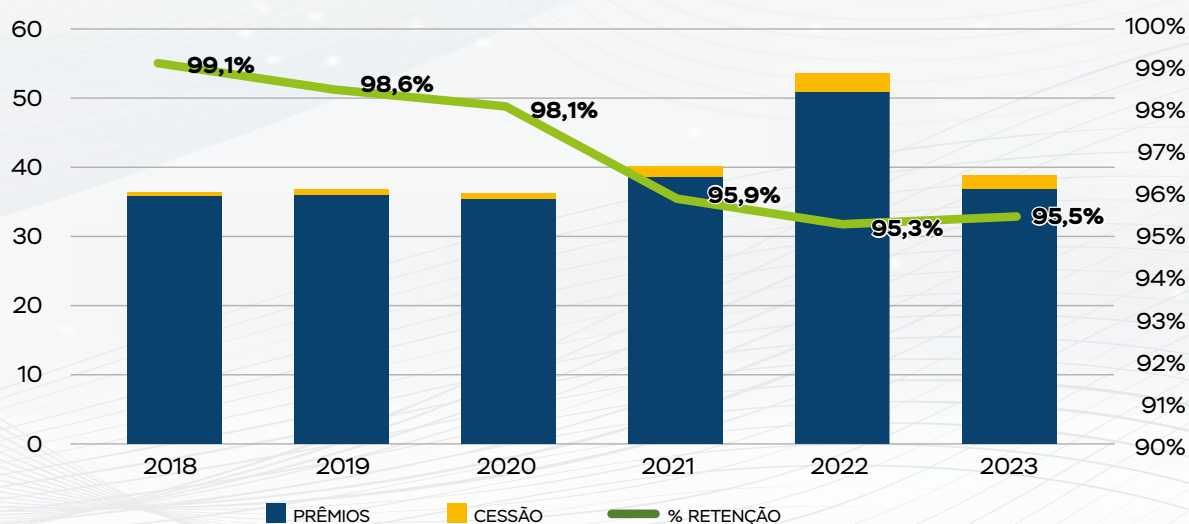
É válido ressaltar o papel da Susep, que, ao adotar uma postura flexível na elaboração de novos produtos, proporcionou não apenas diversidade, mas também possibilidades das seguradoras ajustarem os preços de seguros, tornando-os mais acessíveis ao consumidor. Essa flexibilidade regulatória, possivelmente, tem fomentado a competitividade no setor e também incentivou as seguradoras a desenvolverem soluções inovadoras e personalizadas, atendendo às diversas necessidades dos clientes.

3.1.2. Volume de prêmios cedidos em resseguros

A análise dos dados revela um cenário consistente de retenção no setor de seguros Auto, com percentuais acima de 95% nos anos em estudo. Esse padrão indica uma baixa dependência do resseguro nesse segmento. No entanto, é interessante observar uma tendência de queda nos anos de 2021 e de 2022. Essa diminuição é notável, representando uma redução de aproximadamente 3 pontos percentuais em relação aos anos anteriores, compreendidos entre 2018 e 2020.

Para uma compreensão mais detalhada do comportamento desse índice, o GRÁFICO 2 oferece uma representação visual clara. Esse declínio pode ser resultado de diversos fatores, como mudanças no perfil de risco dos segurados, alterações nas políticas de subscrição das seguradoras ou até mesmo variações nas condições de mercado.

GRÁFICO 2 – Parcela dos prêmios cedidos em resseguros no período de janeiro a dezembro de cada ano, exceto em 2023 (janeiro a agosto)
(em bilhões)

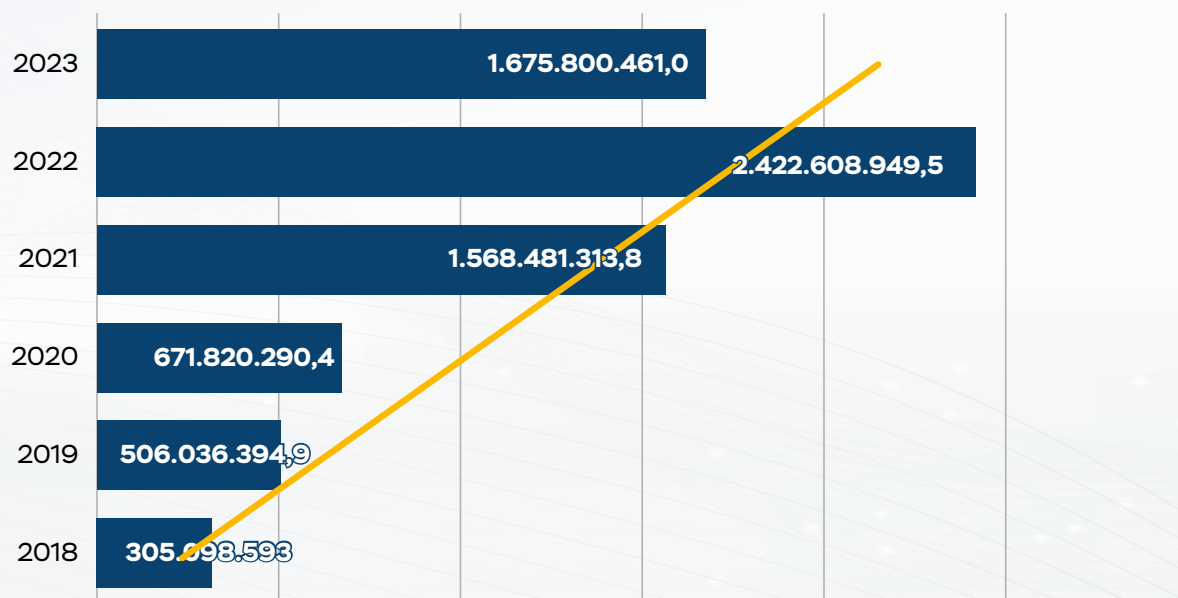


Fonte: SES. Disponível em: <<https://bit.ly/3CmxSkD>>.
Elaborado por Brasil Atuarial.

O volume de prêmios cedidos em resseguros, conforme ilustrado no GRÁFICO 3, apresentou um notável aumento de 133,5% em 2021, comparado ao ano anterior, marcando o maior crescimento observado nos últimos 6 anos de análise. Em 2022, esse crescimento persistiu com um aumento de 54,5% no volume de prêmios cedidos em relação a 2021, totalizando impressionantes R\$ 2,42 bilhões. Nos primeiros 8 meses de 2023, o montante de prêmios cedidos alcançou a marca de R\$ 1,68 bilhões, indicando um crescimento de 10,7% em relação ao mesmo período do ano anterior.

GRÁFICO 3 – Evolução dos prêmios cedidos em resseguros no período de janeiro a dezembro de cada ano, exceto em 2023 (janeiro a agosto)

(segmento Auto)



Fonte: SES. Disponível em: <<https://bit.ly/3CmxSkD>>.
Elaborado por Brasil Atuarial.

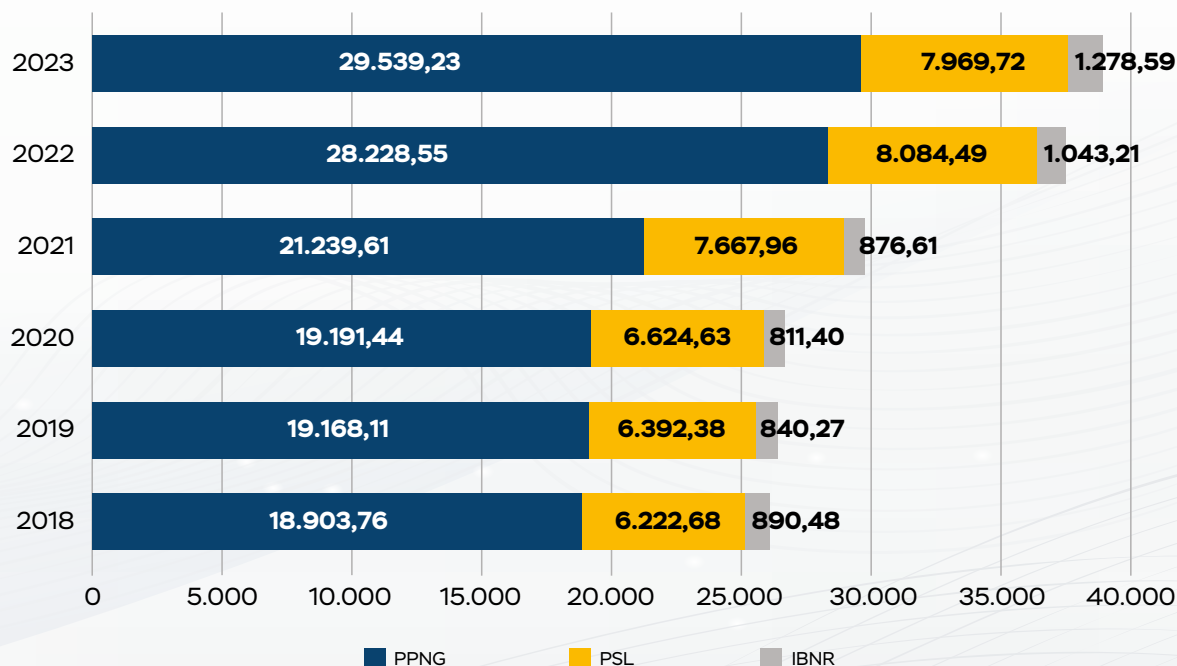
3.1.3. Mensuração das principais provisões técnicas do seguro Auto (PPNG, PSL e IBNR)

As provisões técnicas desempenham um papel crucial no cenário econômico-financeiro das seguradoras, garantindo não apenas sua estabilidade, mas também sua capacidade de cumprir suas obrigações futuras. Elas representam o principal passivo dessas instituições e englobam diversas categorias:

- Provisão de Prêmios Não Ganhos (PPNG): é constituída para as operações estruturadas no regime financeiro de Repartição Simples ou de Repartição de Capitais de Cobertura mensalmente e abrange tanto os riscos assumidos e emitidos quanto os riscos vigentes e não emitidos. A PPNG representa o valor esperado a pagar relativo às despesas e ao sinistro que ocorrerem. Na prática, a provisão se relaciona diretamente ao valor do prêmio registrado na contabilidade e se caracteriza pelo diferimento dos prêmios utilizados como base de cálculo;
- Provisão de Sinistro a Liquidar (PSL): é constituída mensalmente para a cobertura dos valores esperados relativos aos sinistros avisados e não pagos, incluindo os sinistros administrativos e judiciais; e
- Provisão de Sinistros Ocorridos e Não Avisados (IBNR): é constituída mensalmente para a cobertura dos valores esperados relativos aos sinistros ocorridos e ainda não avisados, incluindo sinistros administrativos e judiciais.

O GRÁFICO 4 apresenta a evolução do montante de provisões técnicas do setor de seguro Auto no final de cada ano entre 2018 e 2023 e em agosto de 2023.

GRÁFICO 4 – Evolução das provisões técnicas do segmento Auto
(em milhões)



Fonte: SES. Disponível em: <<https://bit.ly/3CmxSkD>>.
Elaborado por Brasil Atuarial.

A PPNG, por acompanhar a produção de prêmios de seguros, também apresentou forte crescimento quanto ao volume de provisão em 2023, com alta de 14,3% em relação ao mesmo período de 2022. A PSL apresentou variação média anual de 6,9% no período observado. Contudo, em 2023, houve uma queda de 1,4% sobre o montante no mesmo período do anterior. Já a IBNR é a provisão que apresenta maior variação entre os períodos analisados. Em 2019, registrou retração de 5,6% em relação a 2018 e, em 2020, uma queda de 3,4% em relação ao ano anterior. Em 2021, o montante de IBNR apresentou aumento de 8,0%. Já em 2022, teve aumento de 19,0% na comparação com o ano anterior. Por fim, em 2023, até agosto, houve um aumento de 28,2% na comparação com o mesmo período de 2022 no montante de provisão relacionado aos sinistros ocorridos e ainda não avisados.

TABELA 2 – Provisões técnicas – segmento Auto

PERÍODO	PPNG	PSL	IBNR
2018	18.903.760.873,00	6.222.682.732,00	890.476.097,00
2019	19.168.110.116,00	6.392.379.005,00	840.265.506,00
2020	19.191.440.885,00	6.624.634.771,00	811.401.018,00
2021	21.239.614.042,00	7.667.959.451,00	876.606.339,00
2022	28.228.551.245,00	8.084.492.516,00	1.043.206.664,00
2023	29.539.228.602,00	7.969.715.207,00	1.278.590.657,00

Fonte: SES. Disponível em: <<https://bit.ly/3CmxSkD>>.
Elaborado por Brasil Atuarial.

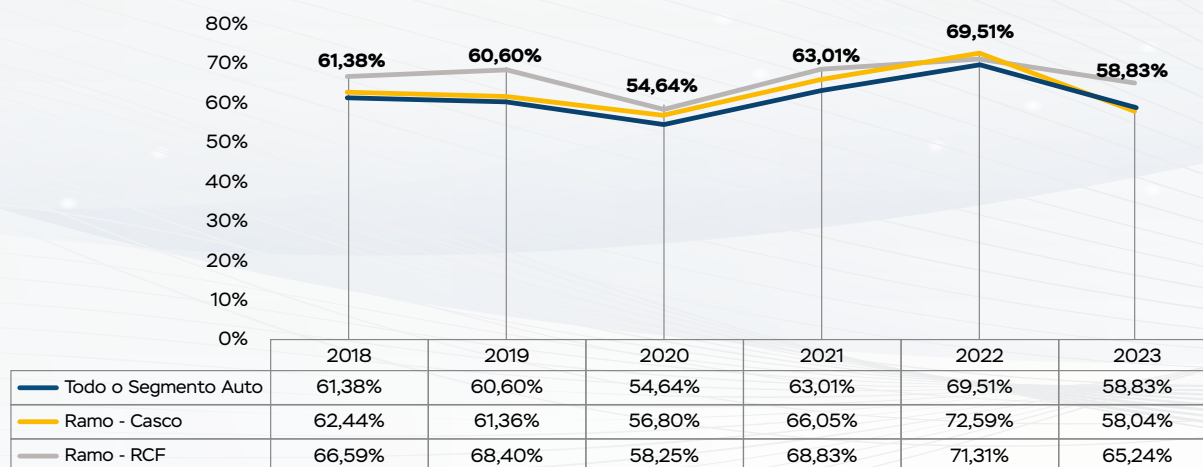
3.1.4. Índice de sinistralidade

Nos anos de 2018 e de 2019, os índices de sinistralidade da linha de negócios permaneceram estáveis, registrando 61,38% e 60,60%, respectivamente. Contudo, em 2020, devido às medidas restritivas implementadas para conter a propagação da covid-19, a sinistralidade caiu para 54,64%, representando uma redução significativa de 9,83%. Nos anos subsequentes, observou-se uma tendência de aumento nos índices, retornando aos patamares anteriores. Em 2021, a sinistralidade atingiu 63,01%, enquanto que em 2022 subiu para 69,51%, indicando um aumento de 10,32%. No entanto, no período de janeiro a agosto de 2023, houve uma notável queda de aproximadamente 20% na sinistralidade em comparação com o mesmo período do ano anterior. Essa variação reflete não apenas as condições econômicas e de mercado, mas também os impactos das medidas adotadas em resposta à pandemia, principalmente ao aumento de preços registrados em 2022.

O GRÁFICO 5 oferece uma análise detalhada da evolução do índice de sinistralidade ao longo dos anos, de 2018 a 2022, bem como no período de janeiro a agosto de 2023, dividido pelos principais ramos da linha de negócio Auto. Um destaque importante é o índice de sinistralidade do ramo Casco, englobando coberturas de colisão, de incêndio, de roubo, de furto e de fenômenos naturais. Em 2022, esse índice ultrapassou 70%, indicando desafios significativos para o setor. No entanto, é notável a queda acentuada em 2023, alcançando um índice ainda menor do que o registrado nos anos pré-pandêmicos, de 2018 e 2019.

GRÁFICO 5 – Evolução dos índices de sinistralidade

Primeiro semestre de cada ano analisado



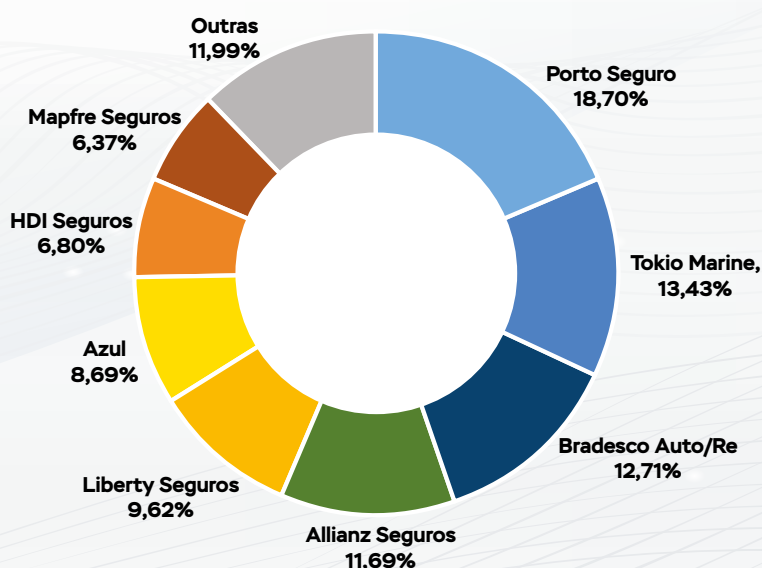
Fonte: SES. Disponível em: <<https://bit.ly/3CmxSkD>>.
Elaborado por Brasil Atuarial.

3.1.5. Concentração de mercado

Mais de 56% da produção do segmento Auto é dominada por 4 principais companhias de seguros: Porto Seguro (18,70%), Tokio Marine (13,43%), Bradesco Auto/Re (12,71%) e Allianz (11,69%). A Porto Seguro, líder do mercado com uma vantagem de quase 5 pontos percentuais sobre a Tokio Marine, destacou-se ao produzir 39,25% a mais em volume de prêmios de seguros, durante o período de janeiro a agosto deste ano, em comparação com a segunda colocada no ranking. Esse cenário demonstra a liderança consolidada da Porto Seguro e evidencia sua posição dominante em relação aos concorrentes diretos.

A Azul Companhia de Seguros Gerais, integrante do grupo Porto Seguro, ocupa a sexta posição com 8,91% de participação de mercado. Ao incluir a seguradora Azul na análise, o Grupo Porto Seguro se destaca, sendo responsável por 27,39% da arrecadação no período analisado. Em conjunto, as seguradoras Porto Seguro, Azul Seguros, Tokio Marine, Allianz e Bradesco Auto/Re representam uma fatia significativa, totalizando 65,22% do mercado. O GRÁFICO 6 apresenta, de forma clara, a participação dessas principais seguradoras no segmento de seguros Auto, em relação ao volume total de prêmios arrecadados durante os primeiros 8 meses deste ano.

GRÁFICO 6 – Concentração de mercado - segmento Auto (janeiro a agosto)



Fonte: SES. Disponível em: <<https://bit.ly/3CmxSkD>>.
Elaborado por Brasil Atuarial.

TABELA 3 – Ranking das principais companhias do Segmento Auto

	SEGURADORAS	PRÊMIOS	% DO TOTAL DE PRÊMIOS	SINISTRA-LIDADE	IBNR	PPNG	PSL	OUTRAS PROVISÕES
1º	Porto Seguro	6.940.572.159,49	18,70%	55,95%	179.622.897	5.548.535.476	954.988.533	49.676.885,18
2º	Tokio Marine	4.984.217.315,77	13,43%	53,33%	89.597.536	3.840.686.470	845.271.166	105.323.692,77
3º	Bradesco Auto/Re	4.717.563.906,18	12,71%	58,99%	356.999.690	3.689.177.409	1.193.352.276	74.767.008,17
4º	Allianz Seguros	4.337.821.052,64	11,69%	67,11%	122.223.162	3.435.707.823	1.162.779.709	91.889.144,43
5º	Liberty Seguros	3.571.025.822,84	9,62%	53,34%	110.895.122	2.763.726.934	561.836.079	42.270.586,60
6º	Azul	3.225.856.458,62	8,69%	58,92%	52.462.825	2.489.514.244	434.295.507	19.702.080,02
7º	HDI Seguros	2.524.302.300,07	6,80%	61,16%	112.062.363	1.983.386.129	621.704.583	56.692.357,51
8º	Mapfre Seguros	2.363.468.996,11	6,37%	59,44%	94.444.216	1.936.639.410	750.960.558	35.987.817,07
-	Outras	4.443.763.035,38	11,99%	78,71%	160.282.846	3.851.854.707	1.444.526.796	144.727.279
	TOTAL	37.108.591.047,10	100,00%	58,83%	1.278.590.657	29.539.228.602	7.969.715.207	621.036.851

Fonte: SES. Disponível em: <<https://bit.ly/3CmxSkD>>.
Elaborado por Brasil Atuarial.

3.2. Síntese estatística – visão regionalizada

Para analisar de forma mais aprofundada o mercado em âmbito regional, serão fornecidas a seguir informações sobre a arrecadação acumulada de janeiro a agosto dos anos de 2022 e de 2023. Além disso, será destacada a variação nominal entre esses períodos analisados, a representatividade de cada estado no montante total de prêmios do segmento Auto (*marketshare*) e o índice de sinistralidade por unidade federativa. Esses dados detalhados proporcionarão uma visão mais precisa do cenário regional do mercado de seguros Auto.

3.2.1. Arrecadação, *marketshare* e sinistralidade

No período analisado, os dados de arrecadação acumulada do segmento Auto, bem como suas variações nominais e *marketshare* por estado, estão detalhadamente apresentados na TABELA 4. É notável que a maioria dos estados registrou um crescimento superior a 9,4% em 2023, durante os meses de janeiro a agosto, em comparação com o mesmo período do ano anterior. Entretanto, vale ressaltar que alguns estados, como Alagoas, Amazonas, Mato Grosso do Sul, Piauí, Rio Grande do Norte, Rondônia, Roraima e Tocantins, experimentaram uma queda no volume de arrecadação.

É interessante observar que aproximadamente 71,6% da produção total do seguro Auto do País está concentrada em 6 estados: São Paulo (40,93%), Paraná (8,10%), Minas Gerais (8,60%), Rio Grande do Sul (7,13%), Rio de Janeiro (6,86%) e Santa Catarina (5,58%). Esses dados refletem a distribuição geográfica da indústria de seguros Auto no Brasil, destacando a relevância dessas regiões no contexto nacional.



TABELA 4 – Volume de arrecadação por unidade federativa

ARRECAÇÃO DE PRÊMIOS				
UF	2022 - JAN. A AGO.	2023 - JAN. A AGO.	CRESCIMENTO NOMINAL	MARKETSHARE 2023
AC	17.783.606,73	19.601.607,67	10,22%	0,05%
AL	184.294.762,47	177.679.611,00	-3,59%	0,48%
AM	155.363.142,02	140.351.133,26	-9,66%	0,38%
AP	8.182.166,19	9.498.274,89	16,09%	0,03%
BA	1.058.609.675,47	1.176.816.773,51	11,17%	3,17%
CE	513.672.306,44	562.382.354,82	9,48%	1,52%
DF	616.689.312,59	680.378.984,69	10,33%	1,83%
ES	567.092.483,38	656.650.169,19	15,79%	1,77%
GO	1.072.852.605,15	1.231.254.285,60	14,76%	3,32%
MA	214.921.379,55	263.244.960,34	22,48%	0,71%
MG	2.756.776.872,08	3.192.289.395,45	15,80%	8,60%
MS	416.440.921,15	422.474.227,06	1,45%	1,14%
MT	674.412.117,79	809.313.122,38	20,00%	2,18%
PA	313.785.444,09	383.025.250,33	22,07%	1,03%
PB	259.135.292,54	288.646.640,32	11,39%	0,78%
PE	708.209.735,46	817.548.241,59	15,44%	2,20%
PI	151.577.463,92	138.199.037,72	-8,83%	0,37%
PR	2.612.901.814,08	3.005.467.187,43	15,02%	8,10%
RJ	2.233.192.423,07	2.545.687.809,34	13,99%	6,86%
RN	233.083.027,10	254.324.970,24	9,11%	0,69%
RO	123.796.654,65	115.673.250,82	-6,56%	0,31%
RR	12.138.188,59	11.505.344,37	-5,21%	0,03%
RS	2.334.790.647,79	2.647.484.978,69	13,39%	7,13%
SC	1.792.996.038,35	2.063.370.095,13	15,08%	5,56%
SE	181.283.220,46	198.881.320,10	9,71%	0,54%
SP	13.023.202.639,13	15.189.234.383,05	16,63%	40,93%
TO	122.083.518,77	107.589.600,22	-11,87%	0,29%

Fonte: SES. Disponível em: <<https://bit.ly/3CmxSkD>>

Data base: 06 de novembro de 2023.

Adaptação: Brasil Atuarial.

Em 2023, durante o período de janeiro a agosto, os estados do Acre, Alagoas, Amazonas, Ceará, Mato Grosso, Paraíba e Tocantins apresentaram os índices de sinistralidade mais elevados. Esses números ressaltam áreas com desafios específicos no setor de seguros Auto, requerendo uma análise mais aprofundada para entender as razões por trás desses índices em cada localidade.

TABELA 5 – Sinistralidade por unidade federativa

SINISTRALIDADE			
UF	2022 - JAN. A AGO.	2023 - JAN. A AGO.	VAR (%)
AC	176,0%	19909,7%	11211,09%
AL	50,3%	141,1%	180,51%
AM	59,2%	140,7%	137,55%
AP	48,5%	40,4%	-16,78%
BA	184,1%	61,7%	-66,48%
CE	52,2%	94,6%	81,41%
DF	61,2%	50,5%	-17,45%
ES	65,3%	24,2%	-62,97%
GO	64,3%	-21,0%	-132,58%
MA	47,3%	66,5%	40,59%
MG	72,8%	-8,2%	-111,24%
MS	67,9%	77,8%	14,63%
MT	24,7%	708,0%	2767,17%
PA	67,3%	-8,4%	-112,43%
PB	62,8%	299,2%	376,17%
PE	28,6%	-192,4%	-772,31%
PI	-10,6%	5,5%	-151,79%
PR	79,8%	40,4%	-49,40%
RJ	66,0%	50,9%	-22,94%
RN	42,9%	41,2%	-4,02%
RO	71,0%	53,9%	-24,08%
RR	68,4%	38,9%	-43,14%
RS	67,6%	35,3%	-47,77%
SC	74,4%	33,2%	-55,45%
SE	101,5%	-2049,9%	-2120,38%
SP	65,7%	66,6%	1,44%
TO	49,7%	135,0%	171,42%

Fonte: SES. Disponível em: <<https://bit.ly/3CmxSkD>>

Data base: 06 de novembro de 2023.

Adaptação: Brasil Atuarial.

4 DESEMPENHO DAS ENTIDADES DE AUTOGESTÃO DE PLANOS DE PROTEÇÃO CONTRA RISCOS PATRIMONIAIS

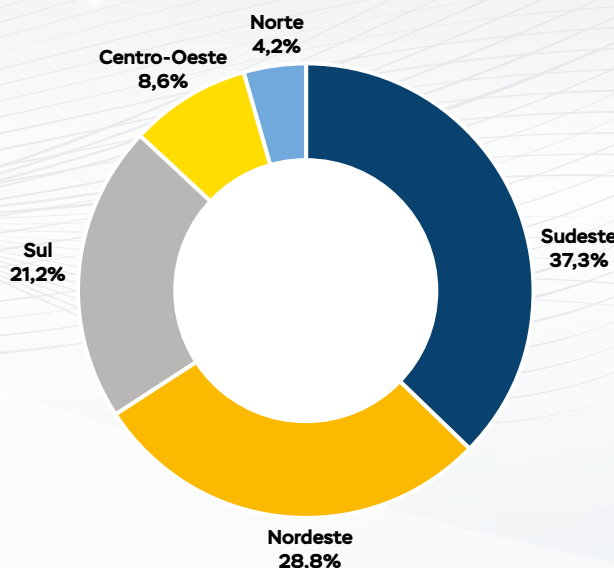
4.1. Mapeamento das entidades mutualistas com sede nas grandes metrópoles do País

A Brasil Atuarial Consultoria conduziu recentemente um levantamento para apuração da quantidade de associações e de cooperativas de proteção veicular com sede nas grandes metrópoles do País. Esse mapeamento metódico foi conduzido como parte de uma pesquisa de mercado abrangente, com o intuito de analisar a presença e a distribuição dessas entidades em áreas urbanas estratégicas.

Nossa pesquisa envolveu uma análise aprofundada de todas as metrópoles em cada unidade federativa do País. O objetivo foi identificar e compreender a quantidade, a diversidade e a abrangência das associações e das cooperativas de proteção automotiva nessas regiões-chave.

Com base nos dados coletados, observamos um cenário dinâmico e diversificado de organizações dedicadas à proteção veicular. O estudo revelou uma ampla variedade de associações e de cooperativas operando em diferentes nichos de mercado, oferecendo serviços e benefícios variados aos seus associados. A pesquisa também nos permitiu mapear a distribuição geográfica dessas entidades, destacando áreas de concentração e identificando possíveis lacunas no mercado. Foram identificadas 1.365 entidades, entre associações e cooperativas de proteção veicular, somente nas grandes metrópoles do País, em contraste com as 126 seguradoras tradicionais no País.

GRÁFICO 7 – Distribuição das entidades mútuas com sede nas grandes metrópoles do País



Elaborado por Brasil Atuarial.

Entre as grandes cidades da Região Sudeste, observa-se que 62,5% das entidades estão concentradas em Contagem (22,8%), Belo Horizonte (22,0%) e Rio de Janeiro (17,7%). Apesar de o estado de São Paulo deter a maior concentração de frota em circulação, é responsável por aproximadamente 40,93% de toda a arrecadação de prêmios de seguros automotivos no País, destacando, assim, a penetração das seguradoras nessa região. No entanto, constatou-se que cerca de 24% das entidades mapeadas na Região Sudeste têm sede na região metropolitana de São Paulo.

No contexto do estudo, a Região Nordeste é composta por 33 grandes cidades, que integram suas metrópoles. Entre elas, Recife, Salvador e Aracaju, somadas, abrigam aproximadamente 40,2% das entidades, incluindo associações e cooperativas, da região.

Na Região Norte do País, identificamos 53 entidades com endereços fixos em cidades da região metropolitana. É interessante notar que a quantidade de entidades é bastante semelhante entre Manaus, Palmas, Belém e Porto Velho.

A Região Sul, em estudo, é composta por 23 cidades que fazem parte de regiões metropolitanas. Destaca-se a proximidade na quantidade de entidades sediadas em cidades como Joinville-SC e Curitiba-PR, além de Tubarão-SC e Criciúma-SC.

Ao analisar os dados coletados, foram observados tendências emergentes e padrões de crescimento em associações e em cooperativas de proteção veicular. Essas descobertas são valiosas para os envolvidos do setor, fornecendo insights fundamentais para o desenvolvimento estratégico, a expansão de serviços e a melhoria contínua da qualidade oferecida aos associados.



4.2. Estimativa de expansão e de conquista no mercado

As análises minuciosas conduzidas pelo departamento de estatística e atuária da AAAPV revelam que o setor manteve um desempenho robusto ao longo do ano de 2023. Em 2022, a arrecadação estimada atingiu cerca de R\$ 9,1 bilhões, representando um aumento notável de 17,98% em comparação com o ano de 2021. Para o ano de 2023, levando em consideração a frota protegida estimada atual, projetamos uma arrecadação de R\$ 10,65 bilhões, indicando um avanço significativo de 18,66%.

Diversos fatores contribuíram para esse resultado. Primeiramente, observou-se um crescimento substancial na base de veículos que aderiram aos planos de proteção contra riscos patrimoniais, registrando um aumento de 10,28% em relação ao ano anterior. Esse aumento foi impulsionado pela adesão de cerca de 400.956 novos veículos até a data-base desta análise. Além disso, houve um incremento no valor médio das contribuições, alcançando aproximadamente 7,60%. Esse aumento na quantidade de veículos participantes dos planos de proteção oferecidos pelas entidades mútuas não apenas demonstra a confiança dos participantes nos benefícios oferecidos pelos planos, mas também contribuiu substancialmente para o crescimento da proteção patrimonial no País.

Na estimativa, foram incluídos veículos dos tipos Automóvel, Caminhonete, Motocicleta e Veículos Pesados de Carga – Caminhão, Caminhão-Trator, Reboque e Semirreboque, conforme classificação da Secretaria Nacional de Trânsito (Senatran) – que são abrangidos por planos de proteção veicular. A TABELA 6 apresenta as projeções de crescimento da carteira, o valor médio das contribuições mensais e o total estimado das contribuições para os anos de 2021 a 2023.

TABELA 6 – Arrecadação estimada da atividade mutualista de autogestão

TIPO DE VEÍCULO	FROTA PROTEGIDA				TICKET MÉDIO				ARRECAÇÃO ANUAL ESTIMADA NO PERÍODO			
	2021	2022	2023	Var(%) 2023x2022	2021	2022	2023	Var(%) 2023x2022	2021 (em bi)	2022 (em bi)	2023 (em bi)	Var(%) 2023x2022
Automóvel e Caminhonete	3.160.151	3.424.585	3.775.263	10,24%	R\$ 152,55	R\$ 167,64	R\$ 181,31	8,16%	R\$ 5,78	R\$ 6,89	R\$ 8,21	19,23%
Motocicleta	198.231	218.252	243.766	11,69%	R\$ 85,05	R\$ 92,93	R\$ 94,31	1,49%	R\$ 0,20	R\$ 0,24	R\$ 0,28	13,35%
Veículos pesados de carga	236.227	255.834	280.598	9,68%	R\$ 614,73	R\$ 647,37	R\$ 692,61	6,99%	R\$ 1,74	R\$ 1,99	R\$ 2,33	17,35%
GERAL	3.594.609	3.898.672	4.299.627	10,28%	R\$ 179,20	R\$ 194,94	R\$ 209,75	7,60%	R\$ 7,73	R\$ 9,12	R\$ 10,82	18,66%

Elaborado por Brasil Atuarial.

A linha de seguros Auto experimentou um aumento de 14,68% até agosto de 2023 em comparação com o ano anterior, atingindo um total de R\$ 37,11 bilhões em prêmios de seguro. Quando comparamos esse período de arrecadação com o das seguradoras, as entidades acumularam aproximadamente R\$ 7,21 bilhões nos primeiros 8 meses do ano. Em outras palavras, a arrecadação das entidades mútuas representa cerca de 19,4% do total de prêmios nesse setor.

Outras conclusões relevantes sobre o crescimento de mercado das entidades mútuas de autogestão incluem a percepção vantajosa dos associados. Essa vantagem está diretamente relacionada à contribuição média mensal, quando comparada com o prêmio médio mensal das seguradoras, que tem variado de R\$ 510,00 a R\$ 616,00 neste ano. A disparidade observada é aproximadamente 3 vezes maior do que a das mútuas. Portanto, o aumento significativo na procura pelo produto das entidades mútuas pode estar fortemente ligado ao diferencial econômico oferecido por elas, bem como a disponibilidade em proteger o nicho desassistido e de menor interesse das seguradoras tradicionais.

5 MAPEAMENTO DA RESERVA ESTIMADA DE MERCADO

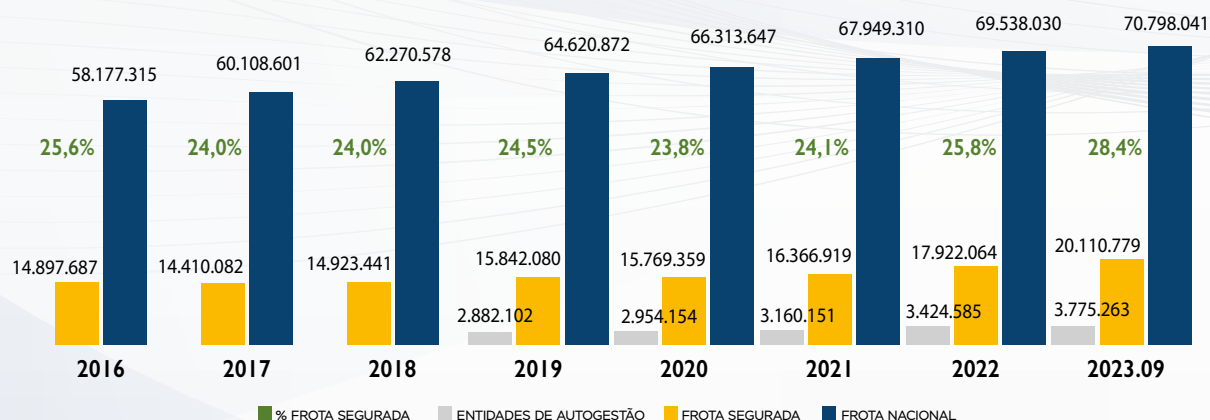
A determinação da reserva é realizada considerando a frota nacional em circulação, após o abatimento das frotas estimadas que estão protegidas pelas entidades mútuas e seguradas. Esse processo envolve análises detalhadas dos dados disponíveis no sistema estatístico da Susep, juntamente a uma análise da evolução do mercado nos últimos anos.

No próximo segmento, apresentaremos as estimativas da frota de veículos desprotegidos pelo mercado, calculadas com base na frota em circulação em setembro de 2023, conforme os dados fornecidos pela Senatran.

5.1. Automóvel e Caminhonete

Cerca de 66,26% da frota estimada de veículos, que engloba automóveis e caminhonetes, encontra-se desprotegida, sem qualquer cobertura de seguro ou adesão a planos de proteção contra riscos patrimoniais. Em termos absolutos, isso equivale a aproximadamente 46,9 milhões de veículos que estão expostos a possíveis eventos sem a devida salvaguarda financeira frente ao dano a que estão expostos. O GRÁFICO 8 oferece uma análise abrangente da trajetória das frotas, tanto aquelas em circulação quanto as que possuem cobertura de seguro, considerando dados de dezembro de cada ano, de 2016 a 2022, e estendendo-se até setembro de 2023. Esse gráfico não apenas evidencia a magnitude da lacuna de proteção existente no cenário atual de proteção patrimonial, mas também revela a evolução gradual da frota estimada protegida a partir do ano de 2019. Esse aumento reflete a crescente conscientização dos proprietários de veículos sobre a importância de assegurar seus bens, especialmente diante das incertezas e dos desafios que o trânsito e outros riscos representam, bem como a acessibilidade menos burocrática e com melhor custo aos planos de proteção oferecidos pelas entidades mútuas. A análise minuciosa desses dados, além de destacar a necessidade premente de medidas para mitigar essa lacuna de proteção, igualmente aponta para a crescente sensibilização dos cidadãos sobre a relevância de investir em segurança financeira para seus veículos.

GRÁFICO 8 - Frota nacional de veículos - Automóvel e Caminhonete
(frota segura x frota protegida)



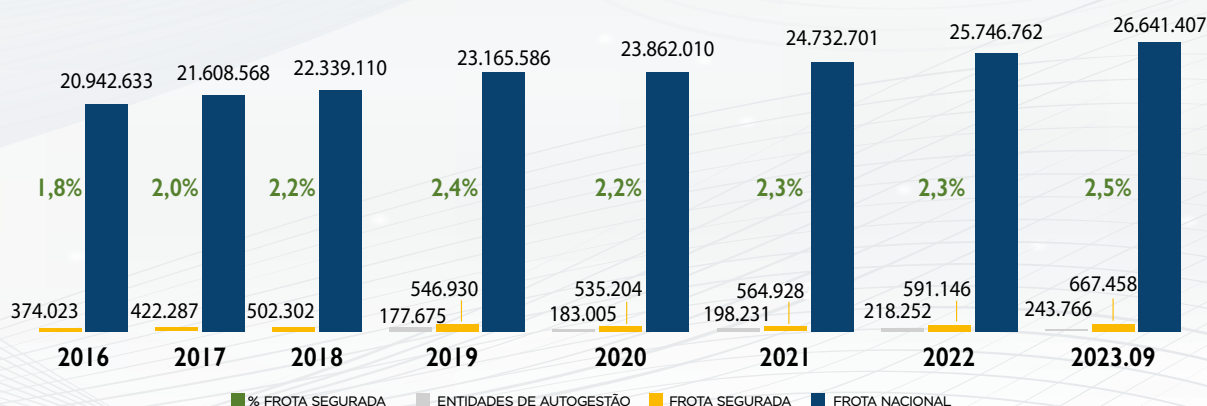
Elaborado por Brasil Atuarial a partir das informações de mercado da Susep e frota circulante da Senatran.
Disponível em: <<https://bit.ly/3CmhGQ3>> e <<https://bit.ly/3FSiehk>>.

A frota de veículos no território nacional experimentou um notável crescimento nos últimos anos. Estudos indicam que, entre 2001 e 2012, houve um aumento tão expressivo na quantidade de veículos em circulação no País que a frota dobrou nesse período, abrangendo diversas categorias de veículos. De janeiro de 2016 a setembro de 2023, a frota brasileira de Automóvel e Caminhonete aumentou em 21,7%, conforme evidenciado no GRÁFICO 8. A média mensal de crescimento anual foi de 2,8%. No entanto, esse padrão de crescimento não se reflete na frota segurada do País.

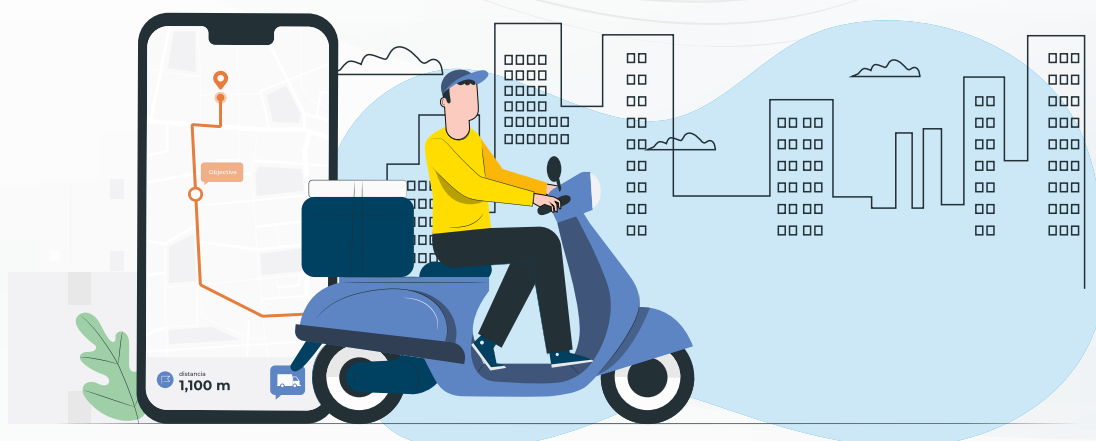
5.2. Motocicleta

Cerca de 96,58% das motocicletas estimadas, o que equivale a aproximadamente 25,7 milhões de unidades, encontram-se desprotegidas, sem seguro e fora de qualquer plano de auxílio mútuo. O GRÁFICO 9 destaca a trajetória das frotas, tanto as em circulação quanto as seguradas, nos meses de dezembro de cada ano, de 2016 a 2022, além de apresentar dados até setembro de 2023. O gráfico também ilustra o aumento progressivo da frota estimada protegida a partir do ano de 2019.

GRÁFICO 9 – Frota nacional de veículos - Motocicleta
(frota segurada x frota protegida)



Elaborado por Brasil Atuarial a partir das informações de mercado da Susep e frota circulante da Senatran.
Disponível em: <<https://bit.ly/3CmhGQ3>> e <<https://bit.ly/3FSiehK>>.

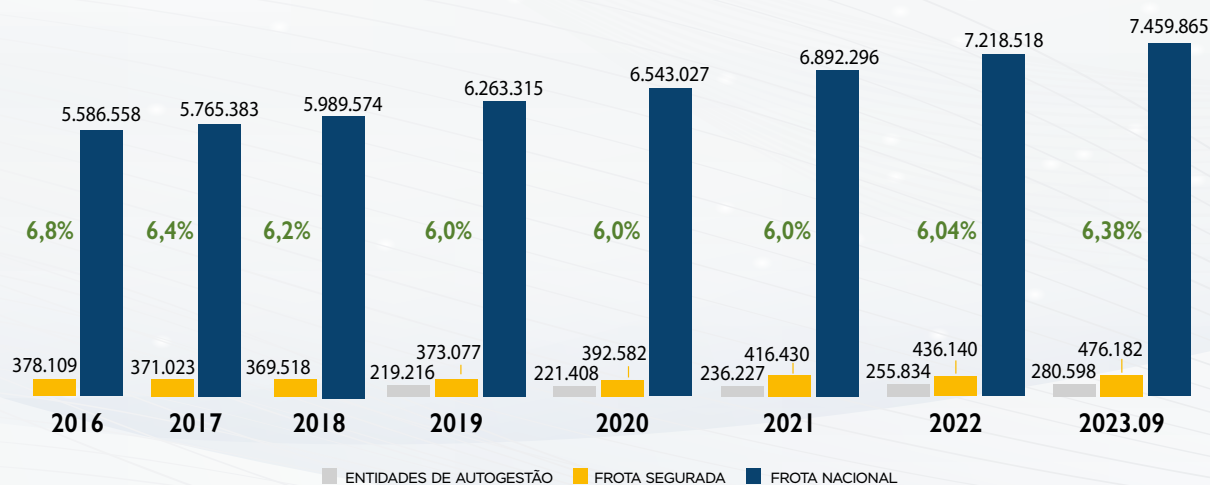


5.3. Veículos pesados de carga: Caminhão, Caminhão-Trator, Reboque e Semirreboque

A reserva estimada para os Veículos Pesados de Carga no País é de 89,9%, o que significa que aproximadamente 6,7 milhões de veículos, incluindo Caminhões, Caminhões-Trator, Reboques e Semirreboques, operam desprotegidos, sem qualquer cobertura de seguro ou de participação em planos de proteção disponibilizados pelas entidades mútuas. Essa estatística ressalta a vulnerabilidade significativa existente no setor de transporte de cargas, no qual uma grande parte da frota circula sem proteção financeira.

O GRÁFICO 10 oferece uma análise detalhada da evolução das frotas, tanto as que estão em circulação quanto as que estão seguradas, considerando os dados de dezembro de cada ano, de 2016 a 2022, bem como informações até setembro de 2023. Além disso, o gráfico demonstra claramente o crescimento progressivo da frota estimada protegida, começando a partir do ano de 2019.

GRÁFICO 10 – Frota nacional de veículos - Veículos Pesados de Carga
(frota segura x frota protegida)



Elaborado por Brasil Atuarial a partir das informações de mercado da Susep e frota circulante da Senatran.
Disponível em: <<https://bit.ly/3CmhGQ3>> e <<https://bit.ly/3FSiehk>>.



6 VISÃO ABRANGENTE DOS MERCADOS: ENTIDADES MÚTUAS E SEGUROS NO BRASIL

A história do mutualismo e do seguro no Brasil se entrelaça com a trajetória de outros países, remontando aos tempos da colonização, no século XVI. No entanto, o Período Colonial não é considerado parte da história do seguro no Brasil, uma vez que as apólices eram subscritas em Portugal, que já possuía uma estrutura moderna de seguro, especialmente no âmbito marítimo. Essa conexão histórica reflete a evolução gradual do setor de seguros e do mutualismo no País, marcada por influências externas que moldaram o cenário segurador brasileiro ao longo dos séculos.

A verdadeira indústria de seguros no Brasil começou a se consolidar com a chegada da família real em 1808. Nesse período, foi estabelecida a primeira seguradora, a Comércio Marítimo, em Salvador, por iniciativa de Dom João, antes mesmo de sua chegada ao Rio de Janeiro. Além disso, o mutualismo, aplicado na assistência às pessoas, foi um dos princípios fundamentais introduzidos por Padre José de Anchieta e pelos jesuítas durante o Período Colonial brasileiro, ao longo dos séculos XVI a XVIII. Esses marcos históricos delinearam o início do desenvolvimento do setor de seguros e do mutualismo no Brasil, moldando sua trajetória ao longo dos anos.

O mutualismo encontrou ampla aplicação nos acordos de arrendamento, nos transportes marítimos e nos planos de previdência, incluindo parcerias com as Santas Casas de Misericórdia e os montepios. Ao longo dos períodos políticos do País e em meio à presença significativa de imigrantes, bem como em resposta a acordos comerciais, surgiram marcos importantes que influenciaram a fiscalização e a autorização de funcionamento de companhias de seguros e de cooperativas no Brasil. Um exemplo notável é a regulamentação contida nos Decretos de 1860, que, embora de forma modesta, estabeleceram as bases para as operações de seguro no País. Além disso, o Decreto n.º 2.679, de 11 de novembro de 1860, e o Decreto n.º 2.711, de 19 de dezembro de 1860, tornaram obrigatória a divulgação de balanços. Em 1863, novas medidas foram implementadas, estabelecendo normas específicas para a apresentação e a divulgação de balanços pelas seguradoras. Esses marcos históricos delinearam o arcabouço regulatório inicial que moldou o setor de seguros e de cooperativas no Brasil.

A abertura do mercado brasileiro a empresas estrangeiras marcou uma transformação significativa no cenário de seguros, com a ascensão do modelo anglo-saxônico. Um marco crucial nesse processo foi o Decreto n.º 4.270, de 10 de dezembro de 1901, conhecido como Regulamento Murtinho. Esse Decreto estabeleceu a Superintendência Geral dos Seguros, impondo regras mais rigorosas para as seguradoras. No entanto, as mútuas, em princípio, deveriam se autorregular e ser fiscalizadas pelos próprios associados, o que as colocava em um contexto diferente em relação às seguradoras tradicionais. Essa mudança regulatória teve um impacto significativo no setor, redefinindo o papel das mútuas e pavimentando o caminho para o modelo predominante de seguros que conhecemos hoje.

No cenário das instituições baseadas no mutualismo presentes no Brasil, destacam-se as cooperativas de crédito e as associações mútuas, ambas fundamentadas nos princípios do mutualismo, embora operem com distinções devido a fatores específicos, à regulamentação e ao estágio de desenvolvimento. Ambas cresceram em resposta à demanda não atendida pelos canais tradicionais.

As cooperativas de crédito, com um estoque de crédito totalizando R\$ 120 bilhões, são entidades regulamentadas que operam no mercado financeiro. Em sua origem, essas cooperativas estavam concentradas em regiões rurais, atendendo às necessidades de colonos e de imigrantes. Atualmente, elas atuam em nichos específicos, como crédito rural, pequenas e médias empresas e em regiões agrícolas, competindo diretamente com o sistema bancário tradicional.

Por outro lado, as associações mútuas compartilham da mesma natureza associativa, mas ainda não estão completamente regulamentadas. Além disso, têm um porte significativamente menor, se comparadas às cooperativas de crédito. Embora estejam em um estágio inicial de desenvolvimento, essas associações também desempenham um papel vital ao atender necessidades específicas dentro da comunidade, demonstrando o potencial do mutualismo ao abordar lacunas no mercado tradicional.

No ano de 1902, foi estabelecida a primeira cooperativa de crédito no Brasil, destinada a servir as comunidades rurais e os imigrantes em regiões desprovidas de acesso ao incipiente sistema bancário. O cooperativismo prosperou durante algum tempo sem regulamentação, somente vindo a ser supervisionado em 1928, quando o Ministério da Agricultura assumiu o papel de órgão regulador. Durante a década de 1930, cooperativas de crédito com atuação mais abrangente e relevância crescente surgiram, alcançando grande importância.

Entretanto, em 1964, essas cooperativas foram reclassificadas como instituições financeiras, competindo diretamente com o sistema bancário estabelecido, e passaram a ser fiscalizadas pelo recém-criado Banco Central. Sob a rigorosa supervisão, o número de cooperativas foi reduzido em mais de 20% devido ao aumento das exigências regulatórias. Finalmente, a promulgação da Lei n.º 5.764, de 16 de dezembro de 1971, reconheceu a importância das cooperativas, admitindo seu papel vital na melhoria da competitividade do sistema financeiro e estabelecendo o atual regime jurídico das sociedades cooperativas no País. Essa legislação foi um marco crucial que consolidou o papel das cooperativas no cenário financeiro brasileiro.

Ainda no contexto das cooperativas, o Código Civil, de 1.º de janeiro de 1916, também conhecido como Código Beviláqua, desempenhou um papel fundamental. Essa legislação, vigente por 86 anos até sua revogação em 2002, estabeleceu as normas para o funcionamento das mútuas, também denominadas de seguro mútuo, nos arts. 1.466 a 1.470 da Seção IV. O Código Civil de 1916 é considerado o documento inaugural que deu origem à proteção de pessoas e de patrimônios por meio do mutualismo. Suas disposições delinearam as bases legais que moldaram o desenvolvimento das cooperativas e do mutualismo no Brasil, fornecendo o alicerce para a evolução contínua desse setor ao longo do tempo.

Foi por meio do Código Civil de 1916 que a mutualidade encontrou um terreno fértil e estável na área de previdência e nos montepios. Diversas mútuas de previdência foram fundadas sob essa legislação, estabelecendo um marco importante para o desenvolvimento do setor mutualista no Brasil. Na forma jurídica dos montepios, vemos exemplos de grupos mútuos que não apenas prosperaram, mas também se transformaram em seguradoras, ilustrando, assim, a evolução e a relevância desse modelo cooperativo no cenário brasileiro. Essa transformação destaca não apenas a capacidade adaptativa das mútuas como sua importância na construção do mercado de seguros no País.

No período inicial da década, em 7 de março de 1940, o Decreto-Lei n.º 2.063 foi promulgado, trazendo atualizações cruciais para as operações de seguros privados no Brasil. Esse Decreto-Lei reforçou que tais operações seriam realizadas por sociedades anônimas, mútuas e cooperativas, sob a prévia autorização do governo federal. Além disso, o Decreto-Lei estabeleceu regulamentações detalhadas para os seguros de vida e para os ramos elementares, impondo limites às operações desses setores específicos. Essas medidas delinearam regras operacionais para as entidades envolvidas.

A transformação do mercado segurador foi acentuada com o Decreto-Lei n.º 73, promulgado em 21 de novembro de 1966. Esse Decreto-Lei estabeleceu que as operações de seguros deveriam ser conduzidas apenas por sociedades anônimas, excluindo formalmente as mútuas desse cenário. Esse novo marco regulatório levou a uma mudança significativa, adotando o modelo anglo-saxão de análise individualizada do risco e do retorno, baseado no perfil do segurado. A mutualidade foi progressivamente substituída, exceto nos ramos agrícolas, de saúde e de acidente do trabalho. Esse novo paradigma impôs critérios mais rigorosos de governança e de formação de reservas, consolidando a transformação do setor de seguros no Brasil.

Nesse sentido, várias sociedades mútuas, notadamente as maiores e as mais experientes do Brasil, enfrentaram um desafio transformador para garantir sua continuidade: adaptaram-se, assumindo o papel de seguradoras. Apesar dessa mudança estrutural, o princípio fundamental da mutualidade permaneceu vivo e ativo. As demandas de proteção, outrora atendidas por essas sociedades, foram temporariamente contidas. Foi nos anos 1990 que essas necessidades encontraram uma nova expressão: surgiram entidades e cooperativas de autogestão, oferecendo planos de proteção e de socorro mútuo. O princípio da mutualidade continua a guiar o desenvolvimento do mercado de proteção.

Atualmente, o Brasil figura entre os 45% dos países que ainda não possuem uma legislação específica para o mutualismo. Ao analisarmos a trajetória brasileira em comparação com a Europa e os Estados Unidos, percebemos diferenças marcantes. O mutualismo, ao longo do tempo, perdeu sua relevância relativa nesses cenários, embora por razões distintas. Na Europa e nos EUA, essa diminuição ocorreu naturalmente devido às forças do mercado e aos avanços no conhecimento, resultando em métodos mais sofisticados para formação de carteiras e de diversificação de riscos. No entanto, é interessante notar que as duas formas de seguro, mutualista e tradicional, continuam a coexistir e, de certa forma, complementam-se.

No contexto brasileiro, a diminuição da relevância do mutualismo foi impulsionada pelas forças do mercado e sua extinção formal foi decretada pelo Decreto-Lei n.º 73/1966. A partir dos anos 1990, com a implementação do Plano Real e as reformas subsequentes, o mercado de seguros brasileiro experimentou um crescimento notável, como evidenciado pela taxa de penetração.

Nos cenários econômicos mais desenvolvidos, nos quais os indivíduos desempenham um papel crucial nas decisões, a convivência harmoniosa entre as seguradoras tradicionais e as mútuas é uma realidade. A estrutura empresarial é flexível, permitindo a formação de empresas sob diferentes formas legais, como seguradoras, cooperativas e mútuas. Esse ambiente dinâmico estimula a competição, resultando em uma ampla variedade de opções e de serviços para os cidadãos. Essa diversidade não apenas enriquece o mercado de seguros, mas também garante escolhas mais justas e satisfatórias para todos os envolvidos.

As práticas mutualistas, fundamentadas no princípio da solidariedade, são moldadas de acordo com os valores e a herança cultural de cada sociedade. Esse dinamismo resulta em uma ampla gama de estruturas legais associadas ao mutualismo em diferentes nações. A capacidade de se adaptar não apenas garante a preservação, mas também impulsiona o constante crescimento desse modelo de proteção. Essa diversidade além de refletir a riqueza da tradição mutualista, igualmente destaca sua relevância contínua em contextos culturais diversos ao redor do mundo.

Em diversas economias, as atividades das organizações mutualistas são limitadas aos seguros em geral ou a ramos específicos de seguros. Em outras situações, essas organizações são proibidas de subscrever seguros e são restritas a oferecer outros serviços, tais como assistência, cuidados de saúde, serviços sociais e empréstimos. Além disso, em alguns países, as organizações mutualistas não são regulamentadas por um órgão específico, independentemente do mercado em que pretendem operar. Brasil, Estônia, Lituânia, República Checa e vários outros países encontram-se nesse cenário. Essa diversidade de abordagens reflete as distintas práticas mutualistas ao redor do mundo.

Países como Argentina, Chile, Uruguai, Estados Unidos e diversos mercados europeus já possuem legislações consolidadas há anos para regulamentar tanto o setor mutualista quanto o segurador. Além disso, muitas operadoras estrangeiras têm presença estabelecida no mercado brasileiro por meio de suas filiais, evidenciando a interconexão global das práticas mutualistas e seguradoras. Essa harmonização regulatória não apenas promove a estabilidade e a confiança no setor, mas também fortalece a colaboração internacional, beneficiando tanto as empresas quanto os indivíduos.

As formas mais notáveis de mutualismo no Brasil são as cooperativas e as entidades mútuas dedicadas principalmente à proteção patrimonial. Essas estruturas, fundamentadas na solidariedade e na cooperação, desempenham um papel crucial na oferta de serviços de proteção e na promoção de uma comunidade mais segura e protegida. A relação entre as entidades mutualistas e as seguradoras tradicionais entra em choque na medida em que o objetivo principal destas últimas passa a ser a transferência do risco do segurado para a seguradora, além do lucro e da remuneração do acionista, assim como são esperadas metas de curto prazo e resultados, sem contar a redução da função social (Cequinel et al., 2018).

É oportuno destacar que, economicamente, o setor securitário tem crescido. Entretanto, é importante reconhecer que, há concentração em alguns ramos, especialmente os não vida, com poucas sociedades seguradoras em atuação. O resultado é o bom lucro que essas empresas vêm obtendo, aliado a um excelente retorno financeiro. Resumidamente, a FIGURA 1 descreve os principais marcos da história do seguro e das mútuas no Brasil.

FIGURA 1 – Principais marcos da história do seguro e das mútuas no Brasil



Elaborado por Brasil Atuarial.

6.1. Modalidade de Proteção Patrimonial

As variadas modalidades de proteção (regulamentadas ou não), juntamente às oferecidas pelo setor público, estabelecem uma interação complexa, seja por meio da complementaridade ou da substituição. Todos esses aspectos estão integralmente inseridos no mercado de seguros, representando sua definição mais abrangente no cenário brasileiro.

Nesse contexto, existe a modalidade de Proteção Patrimonial, em específico, a qual exige uma estrutura complexa de instituições e de mecanismos que fornece proteção aos patrimônios. Sob essa perspectiva, as cooperativas e as associações de socorro mútuo têm progredido ao longo dos anos e desempenham hoje um papel crucial na proteção patrimonial em todo o País. O nicho das associações cresceu significativamente em relação ao mercado de riscos. Atualmente, cerca de 2 mil associações e cooperativas estão ativas no Brasil em comparação com as 126 seguradoras tradicionais. Essa disparidade se deve às complexidades na criação de uma seguradora em contraste com a simplicidade na formação de uma associação, além dos investimentos relativamente menores necessários.

É oportuno ressaltar que as associações e as cooperativas não têm autorização para oferecer seguros, já que essa atividade é restrita às sociedades seguradoras, que são fiscalizadas pela Susep e têm suas operações regulamentadas. O contrato de seguro possui características específicas que o distinguem. Ele é considerado aleatório, pois está sujeito a riscos futuros e a incertezas. Além disso, é oneroso, uma vez que envolve custos para ambas as partes envolvidas. Esse contrato é formal e requer o cumprimento de procedimentos legais específicos. Ele é bilateral, conforme estipulado no art. 13 da Lei dos Seguros, Decreto-Lei n.º 73/1966, o qual proíbe a inclusão de cláusulas que permitam a rescisão unilateral do contrato de seguro ou que comprometam sua eficácia ou sua validade, exceto nos casos previstos em lei (Las Casas, p. 24-25).

Por sua vez, no mercado de EAPPs, sejam elas cooperativas ou associações, os eventos ocorrem e seus valores são repassados aos associados posteriormente, configurando uma operação de risco decorrido. Nesse contexto, os valores pagos às entidades variam de acordo com a frequência de acionamento dos eventos ocorridos e dos custos mensais desses eventos.

Com o objetivo principal de estabelecer os requisitos necessários para que uma associação civil realize o rateio de despesas ocorridas exclusivamente entre seus associados, o deputado federal Sóstenes Cavalcante apresentou o Projeto de Lei (PL) n.º 10.329, de 30 de maio de 2018. A proposta visa a criar uma legislação específica composta por 5 artigos, com o intuito de regulamentar as associações de ajuda mútua. A ideia central é permitir que essas associações civis atuem no ramo de proteção patrimonial, eliminando atividades ilícitas, o que evitaria a aplicação de multas administrativas que a Susep tem imposto a essas entidades.

A análise minuciosa dessa complexa rede de proteção, que engloba tanto o setor privado, representado pelas seguradoras e pelas entidades de autogestão (associações e cooperativas), quanto o setor público, incluindo os valores monetários envolvidos, desvenda alguns equívocos comuns, a saber:

- I) o mercado de seguros brasileiro é frequentemente subestimado quando comparado ao estágio de desenvolvimento do País e às estatísticas de economias em estágio semelhante ou inferior; e
- II) o mercado de seguros brasileiro tem um vasto potencial de crescimento, especialmente ao ser contrastado com outras economias globais.

Ao examinar as estatísticas oficiais, percebemos que a arrecadação do seguro sob supervisão da Susep, medida pelo coeficiente de penetração no PIB, é relativamente baixa, situando-se em apenas 3,7%. Esse número está consideravelmente abaixo da média de 8% observada em países emergentes e da média global de 7%, de acordo com dados da Swiss Re. No entanto, é fundamental notar que esses números não contam toda a história da proteção no Brasil, levando a diagnósticos imprecisos.

Nesse contexto, é imprudente concluir que a sociedade brasileira não valoriza o seguro. A expansão das mútuas e das entidades similares, mesmo sem regulamentação, aponta para uma demanda latente por proteção. Isso não

apenas representa uma oportunidade de crescimento para o mercado de seguros, mas também destaca a importância de uma análise mais abrangente e precisa para entender a verdadeira cultura de proteção no Brasil.

De fato, a afirmação de que o mercado securitário nacional está propício para o crescimento é, inicialmente, verdadeira. No entanto, essa afirmação demanda uma análise mais aprofundada e reflexiva. No Brasil, o universo do seguro vai além do escopo supervisionado pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP). Outras modalidades de seguro não estão sob a jurisdição do CNSP e, portanto, estão sujeitas a diferentes órgãos federais. Essa complexidade regulatória e a diversidade de supervisões governamentais tornam essencial uma compreensão abrangente para avaliar verdadeiramente o potencial de crescimento do mercado de seguros no País.

Certamente, a complexidade do mercado de seguros no Brasil se estende para além das fronteiras da regulamentação do Conselho Nacional de Seguros Privados. Diferentes áreas, como o Sistema de Saúde Suplementar, sob a tutela do Ministério da Saúde (MS), e a Previdência Privada fechada, sob o Ministério da Previdência, operam sob órgãos supervisores específicos, tais como a Agência Nacional de Saúde (ANS) e a Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc).

Analisando os dados oficiais de 2022, verifica-se que a penetração dos ramos supervisionados pela Susep foi de 3,7%; pela ANS, 2,4%; e pela Previc, 0,6% do PIB. Essas cifras compõem uma penetração total de aproximadamente 7% no Brasil, um índice mais condizente com o desenvolvimento nacional e alinhado com padrões internacionais, comparável a países como Alemanha, Espanha e Portugal, que possuem uma cultura consolidada de seguros.

De fato, ao ajustar a análise para considerar as complexidades dos sistemas de proteção em cada País, a posição do Brasil no cenário global de proteção pelo setor privado regulado apresenta uma melhoria substancial. No entanto, é imperativo reconhecer que essas comparações são intrinsecamente influenciadas pelas variações nos sistemas de proteção social e pelo papel do Estado na prestação de serviços de seguro. Em nações desprovidas de redes públicas de previdência e de saúde, a necessidade de desenvolver mecanismos privados infla as estatísticas do mercado privado. Países como África do Sul, Coreia do Sul, Hong Kong e Singapura ilustram claramente essa situação, com uma penetração maior do seguro privado do que a maioria dos países industrializados.

Portanto, numa perspectiva global e mais abrangente do que a tradicional, é fundamental compreender o valor que a sociedade paga pela proteção, seja de forma voluntária ou regulamentada, evidenciando a necessidade de uma análise cuidadosa e contextualizada para compreender a verdadeira extensão do mercado de seguros em qualquer nação. Essa visão mais ampla destaca a complexidade da dinâmica do seguro no mundo contemporâneo, no qual diferentes países adotam abordagens variadas para atender às necessidades de proteção de seus cidadãos.

É crucial destacar que as várias formas de proteção desempenham papéis distintos na contribuição para o PIB do Brasil. As categorias contributivas sob supervisão da esfera privada exercem uma influência significativa sobre a receita nacional. No entanto, é importante observar que o grupo de modalidades contributivas também engloba as mútuas, as quais não estão sujeitas à supervisão de um órgão federal. Essa diversidade de operações demonstra a complexidade do mercado de seguros no Brasil, onde diferentes entidades contribuem para a economia de maneiras variadas e, muitas vezes, não regulamentadas. Essa diversificação de modelos destaca a necessidade de uma abordagem holística ao analisar o impacto do setor de seguros na economia do País.



6.2. As mútuas entre as opções de proteção patrimonial

O diagnóstico dos mercados de seguros privados no Brasil sugere que as mútuas e sua expansão geram um certo atrito, mas, ao mesmo tempo, alcançaram benefícios ao setor securitário brasileiro. As restrições impostas não só pelo Decreto-Lei n.º 73/1966, mas, também, pelas intensas fiscalizações da Susep, não impediram a atuação das mútuas no mercado.

Nos anos 1980 e 1990, as exposições, na mídia e na academia, começam a se expandir, mesmo que de forma tímida. A partir de então, o crescimento das associações não para. Já na década de 2010, a atividade das mútuas é notada e surgem publicações que retratam a evolução do segmento.

Ao longo de muitos anos, a ausência de regulamentação nas entidades mutualistas de autogestão, sejam elas associações ou cooperativas, foi usada como uma forma de criminalizar essa atividade, o que, por sua vez, poderia desmotivar os profissionais envolvidos e prejudicar o fortalecimento do setor. No entanto, recentemente, percebemos uma mudança significativa nesse cenário. A qualidade dos serviços oferecidos pelas cooperativas e pelas associações aumentou consideravelmente, juntamente dos diferenciais dos produtos oferecidos. Além disso, essas entidades proporcionam preços mais acessíveis e processos de contratação menos burocráticos quando comparados aos produtos de proteção patrimonial equivalentes no mercado de seguros tradicional. Essa transformação não apenas beneficia os cidadãos, mas também fortalece a atividade, trazendo uma nova dinâmica ao cenário dos seguros no País.

O ganho de credibilidade observado recentemente levou a um aumento significativo na procura por proteção patrimonial, especialmente no contexto de veículos, tanto por empresas quanto por pessoas físicas que desejam proteger a integridade de seus bens. Nesse contexto, o modelo cooperativista surge como um aliado indispensável para reduzir preocupações relacionadas a eventos que causam danos, como furtos, oferecendo suporte garantido em diversas situações. Com isso, as cooperativas não apenas proporcionam segurança financeira, mas também tranquilidade aos seus membros, reforçando sua importância no mercado de proteção patrimonial.

No cenário externo, as mútuas exercem maior influência no mercado Europeu. De acordo com a Federação Internacional de Cooperativas e Mútuas de Seguros (ICMIF, em inglês) e, com base nos dados de 5.100 entidades, espalhadas em 73 países, os prêmios globais das mútuas de seguros totalizaram US\$ 1,4 trilhões em 2021, 48,2% acima dos valores de 2007 em comparação com o crescimento de 36,1% da indústria de seguros nesse mesmo período. Como resultado, tendo por base a receita de prêmios, a participação das mútuas no mercado global passou de 24,0% em 2007 para 26,7% em 2021, sendo 31,3% para o grupo não vida.

É possível concluir que a posição dominante das mútuas no setor não vida contrasta, assim, com a das seguradoras. Dois fatores contribuem para esse fato:

- I) as mútuas assumem menos riscos que as seguradoras; e
- II) as mútuas tendem a atuar em grupos mais homogêneos e de renda mais baixa, cuja capacidade de poupança, em longo prazo, é menor.

É crucial destacar que a participação de mercado das mútuas foi consideravelmente mais significativa no final do século passado. Em 1992, por exemplo, globalmente, elas detinham uma fatia de 52% no mercado total – 66% em seguros de vida e 33% em seguros não vida. A queda observada desde então foi impulsionada pelo intenso processo de desmutualização, que impactou os Estados Unidos e o Reino Unido. Esse fenômeno pode ser explicado pela busca por maior eficiência, uma vez que a participação no mercado de capitais se tornou crucial, além do desejo de expansão, facilitado pelo acesso mais amplo a recursos externos por parte das sociedades por ações em comparação com as mútuas. Esse cenário reflete uma transformação marcante no panorama das seguradoras mútuas ao longo das últimas décadas.

O infográfico, demonstrado na FIGURA 2, resume os principais resultados da pesquisa do ICMIF 2023.

FIGURA 2 – Principais resultados pesquisa ICMIF 2023

AS MÚTUAS ENTRE AS OPÇÕES DE PROTEÇÃO PATRIMONIAL

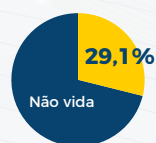
A Europa e a América do Norte são as maiores regiões que ofertam o ramo não vida nos mercados mútuos. Além disso, apoiar comunidades locais está no centro da mutualidade, e muitos membros do International Cooperative and Mutual Insurance Federation (ICMIF) encontraram maneiras de trabalhar e expandir mercados durante a pandemia da covid-19.

DADO 1

No ramo não vida, as mútuas globalmente registraram USD 737 bilhões em prêmios em 2021 (2020: USD 684 bilhões), um aumento de 22,6% em cinco anos em comparação com um aumento total de mercado de seguros de 30,9%. Como resultado, a quota do mercado global de não vida mútua recuou de 31,0% (2016) para 29,1% (2021) nos últimos cinco anos.

DADO 2

MERCADO GLOBAL DE MÚTUAS - 2021

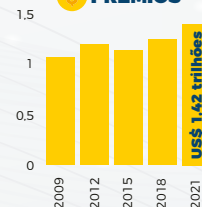


USD 10,4 trilhões no total de ativos

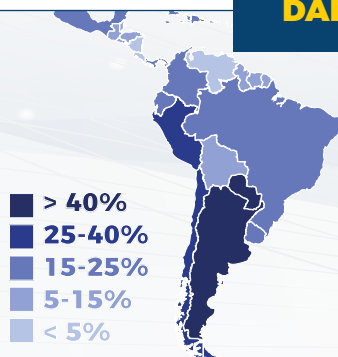
1,1 milhões de empregados

1 bilhão de associados

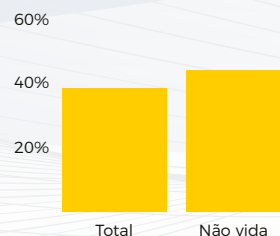
PRÊMIOS



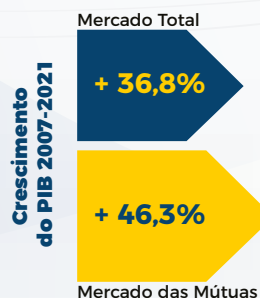
DADO 3



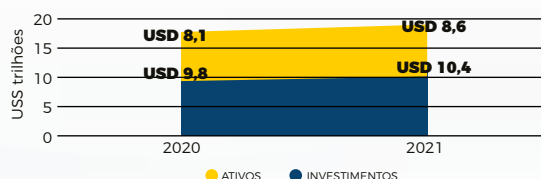
CRESCIMENTO GLOBAL DOS PRÊMIOS DAS MÚTUAS DESDE 2007



DADO 4



Evolução dos Ativos e Investimentos das Mútuas 2020 a 2021





6.3. Comparação entre seguradoras e mútuas: semelhanças e diferenças

À luz da perspectiva atuarial, o seguro é cuidadosamente desenhado como um sistema complexo de gestão matemática de riscos. Sua base reside nos princípios do mutualismo e nas sólidas leis estatísticas da probabilidade. Essa abordagem metódica fornece a estrutura necessária para lidar com os imprevistos e as incertezas que permeiam nossa realidade.

A ideia por trás do mutualismo, a princípio, norteia-se em medir os riscos. Para isso, utiliza-se de recursos que nada mais são do que aprimoramentos da Teoria das Probabilidades, desenvolvida por Laplace no século XVIII. É com esse conhecimento estatístico e atuarial que projetam-se as probabilidades de indenização dentro de cada grupo protegido, definindo o que cabe a cada um. Percebe-se, então, que o mutualismo é um dos fatores para a precificação dos riscos, tornando-o parte de todo e qualquer contrato de seguro.

Nesse contexto, a Superintendência de Seguros Privados (Susep) define mutualismo como um dos princípios básicos do seguro, conhecido como o famoso “um por todos e todos por um”. Em teoria, representa a contribuição de várias pessoas, expostas aos mesmos tipos de risco, a massa de segurados, para a formação de um fundo comum, composto pela soma dos prêmios pagos à seguradora. Em caso de ocorrência de um sinistro, será esse fundo comum e mútuo que suportará as perdas. Na essência, todos os participantes contribuem com um valor relativamente baixo, em relação ao bem segurado, para que a pessoa que tenha o prejuízo naquele período receba a indenização.

Em uma perspectiva centrada no princípio fundamental do mutualismo, é importante compreender que as seguradoras e as mútuas são entidades distintas que desempenham papéis significativos no setor de proteção patrimonial brasileiro. Embora ambas estejam enraizadas no mutualismo, existem diferenças notáveis entre elas, que moldam sua interação e influenciam seu papel no mercado.

O QUADRO I destaca as principais semelhanças, bem como as principais diferenças entre as seguradoras e as entidades mútuas identificadas no Brasil, conforme pesquisas e balanços divulgados pelo setor.

QUADRO 1 – Semelhanças e diferenças entre as seguradoras e as mútuas

SEMELHANÇAS	DIFERENÇAS
OBJETIVO PRINCIPAL: oferecer produtos e serviços para proteger os segurados, os associados ou os cooperados contra eventos indesejados de amplo espectro.	NATUREZA JURÍDICA E GOVERNANÇA • SEGURADORAS: reguladas pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) e fiscalizadas pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). Classificadas como sociedades anônimas de capital aberto ou fechado, visam ao lucro e distribuem ações. Possuem órgãos de administração e de controle. • MÚTUAS: não possuem regulamentação específica, nem são fiscalizadas. São associações sem fins lucrativos, formadas por membros com o objetivo de benefício mútuo. Membros possuem participação e influência nas decisões estratégicas. Importante ressaltar que a criação de associações é legal e prevista pela Constituição Federal de 1988.
GESTÃO DE RISCOS: interesse em uma gestão eficiente e precisa, com análise adequada e medidas para mitigação das perdas.	DISTRIBUIÇÃO DOS RESULTADOS E DAS PERDAS • SEGURADORAS: distribuem lucros aos acionistas. O valor do seguro é predefinido e pago em prêmios no período de vigência. • MÚTUAS: visam ao benefício dos membros e podem ou não direcionar os resultados para melhorias em serviços, redução de contribuição ou formação de reservas, quando aplicável. Para as despesas, funciona o sistema de rateio.
BENEFÍCIOS E COBERTURAS: na negociação, há a característica de ofertar serviços com um rol de benefícios inclusos e programas de descontos.	MODELO DE CONTRATAÇÃO • SEGURADORAS: liberdade de cancelamento da apólice a qualquer momento. Realiza análise de perfil antes da aceitação do risco. O valor da franquia é estabelecido na apólice e não varia durante o período do contrato, de modo que influencia no valor do seguro. • MÚTUAS: não há exigência de tempo mínimo de permanência. Apresentam maior flexibilidade para contratação do plano de proteção, sem restrições e exigências de perfil.

Elaborado por Brasil Atuarial.
Adaptado de: Susep, 2023

Outros diferenciais notáveis a se destacar aqui são que, em geral, as mútuas têm como foco os nichos de mercado não protegidos e fora de interesse das seguradoras, o que acirra a competitividade no setor. Por outro lado, o cliente típico destas últimas tem renda e patrimônio mais elevados.

Em se tratando da inadimplência dos associados das mútuas, se houver, pode implicar em corte de todos os benefícios e, após 5 dias, o Termo de Filiação pode, inclusive, vir a ser cancelado. A partir de 15 dias pode implicar em nome incluído na base do Serasa/SPC. No caso das seguradoras, ocorrendo a inadimplência, são cobrados juros sobre o valor devido. Ainda assim, há um período de carência antes do seguro ser cancelado.

É oportuno aqui ressaltar que, no aspecto operacional, o segurado deve fornecer todas as informações exigidas para a seguradora ao contratar uma apólice. Omissão de informações e fraude podem causar a negativa de indenização. Esse diferencial para os clientes, ou seja, o fato de ter um modelo de contratação menos burocrático, contribui em muito para o fortalecimento do setor, somado aos valores atrativos, à facilidade de contratação e aos meios digitais durante processos de aquisição e de resolução de problemas, em especial no caso de associação ou de cooperativa. Além disso, as normas e os regulamentos são estabelecidos pelas próprias associações de forma que as regras podem vir a ser alteradas, se julgar-se necessário. Os participantes, portanto, são associados e não consumidores.

Em um cenário de constante transformação no setor de seguros, as operações das mútuas ganham destaque competitivo devido à sua natureza distinta em relação às seguradoras tradicionais. Um dos fatores que impulsiona essa competitividade é a flexibilidade dessas entidades, que não estão vinculadas às mesmas obrigações que recaem sobre as seguradoras. Essa liberdade permite que as mútuas operem em nichos específicos e em localidades menos atendidas, semelhantemente ao modelo adotado pelas cooperativas de crédito em relação aos bancos.

À medida que o mundo testemunha mudanças significativas no setor de seguros, as mútuas, atuando como associações e cooperativas, assim como as novas “e-seguradoras” totalmente digitais, estão desafiando as operações tradicionais das seguradoras. Esse cenário competitivo está levando as grandes seguradoras a repensarem suas estratégias, resultando na redução de custos, de equipes e de filiais. Isso evidencia a pressão da concorrência imposta pelas inovações do mercado.

O cooperativismo brasileiro está encontrando seu espaço e sendo cada vez mais aceito e valorizado. Sua presença contínua no cenário político nacional fortaleceu sua posição, permitindo uma participação ativa na regulamentação do setor de mútuas de proteção patrimonial. Esse envolvimento ativo não apenas solidificou o papel das mútuas, mas também reforçou sua relevância em um mercado em constante evolução.

6.4. Coexistência produtiva complementar e conflitos

A dinâmica entre as entidades mutualistas e as seguradoras tradicionais cria um cenário de conflito, pois as seguradoras buscam primariamente transferir o risco do segurado para a empresa e, ao mesmo tempo, garantir lucros aos acionistas.

Vale ressaltar que, sob uma perspectiva econômica, o setor de seguros tem experimentado crescimento. Contudo, é crucial reconhecer a concentração em alguns segmentos, especialmente nos ramos não vida, os quais poucas seguradoras dominam. Isso resulta em lucros substanciais para essas empresas, acompanhados de um excelente retorno financeiro.

As associações de proteção mútua surgem como concorrentes no mercado de seguros, trazendo benefícios significativos para a sociedade brasileira:

- I) preços mais acessíveis para todos os cidadãos;
- II) melhoria na qualidade dos serviços oferecidos; e
- III) ampliação das opções de produtos e de serviços disponíveis.

É importante notar que, em um ambiente competitivo, é essencial manter padrões de qualidade e promover uma competição justa. Nesse contexto, tanto as seguradoras quanto as mútuas podem coexistir no mercado de seguros no Brasil, atendendo a diferentes segmentos do público. Para garantir uma cobertura abrangente, é fundamental aplicar princípios de empreendedorismo e de eficiência, especialmente porque as seguradoras comerciais lidam com uma variedade ampla de riscos, enquanto as mútuas se especializam em segmentos específicos ou nichos de mercado. Dessa forma, a complementaridade entre as ofertas de produtos e de serviços torna-se uma necessidade para benefício dos cidadãos e do mercado em geral.

No cenário atual brasileiro, surgem contínuos conflitos entre seguradoras e mútuas. As mútuas alegam que a proteção que oferecem não se enquadra como um seguro, portanto não estariam sujeitas às regulamentações do CNSP da Susep nem ao art. 757 do Código Civil (CC), Lei n.º 10.406, de 10 de janeiro de 2002, que exige licenciamento para entidades que oferecem seguros. Por outro lado, as seguradoras, em posição oposta, insistem que se trata de um tipo de seguro, porém ilegal devido à falta de autorização para operar.

Esses conflitos têm raízes na definição do termo “seguro”. Ao analisar diferentes legislações, nota-se que, em geral, as definições incluem “segurado”, “seguradora” e “prêmio”, mas as semelhanças ressaltam que seguro é um conceito distinto de proteção.

Apesar disso, no Brasil, a coexistência produtiva e complementar poderia ocorrer de forma que tanto seguradoras quanto mútuas oferecessem opções diversificadas aos interessados, atendendo às suas necessidades específicas de proteção. Isso implicaria na combinação de produtos e de serviços para proporcionar uma cobertura mais ampla.

Outro aspecto crucial a ser considerado é a disparidade no tratamento fiscal, principal motivo de reclamação contra as mútuas. O foco das discussões de mercado recai principalmente sobre o imposto sobre os prêmios. Contudo, essas análises não levam em conta os impactos indiretos positivos, como a formalização do emprego, que beneficiam o mercado de trabalho e a arrecadação da previdência social.

Para superar essas adversidades e promover uma competição complementar e produtiva, é essencial disciplinar, principalmente, os tratamentos jurídico e fiscal, levando-se em conta os princípios da proporcionalidade e da razoabilidade. Para isso, medidas políticas e econômicas são necessárias, com o envolvimento e o interesse demonstrados pelas seguradoras, associações, cooperativas e todas as demais empresas e autônomos ligados ao setor.

6.5. Perfil social dos interessados à procura de proteção

É interessante notar que o público-alvo que busca proteção frequentemente possui um perfil social específico, o qual está diretamente ligado aos aspectos positivos que intensificam a competitividade no setor securitário. Nos últimos anos, temos observado um aumento significativo na receita das entidades mútuas.

É notável que as seguradoras têm adotado critérios mais rigorosos ao selecionar o perfil de risco para o ramo Automotivo, especialmente em seis atributos-chave:

- I) idade do condutor;
- II) ausência ou histórico negativo de registro e crédito;
- III) idade dos veículos nacionais;
- IV) idade dos veículos importados;
- V) motocicletas; e
- VI) restrições de CEP (áreas consideradas de alto risco de violência).

As limitações mencionadas acima, no âmbito do seguro, deixam uma lacuna que tem sido preenchida pelas entidades mútuas nas formas de associação e de cooperativa. Essas entidades têm respondido às necessidades dos desprotegidos pelas seguradoras tradicionais, que excluem essa parcela da população devido à burocracia e às inconsistências nos dados em relação ao sistema segurador convencional.

Assim, em comparação com os clientes das seguradoras, os associados das entidades mútuas de autogestão geralmente são mais jovens, têm renda mais baixa, enfrentam dificuldades para acessar crédito formal e são mais vulneráveis às condições econômicas. Em sua maioria, representam segmentos sociais que atualmente não são atrativos para as seguradoras tradicionais e estão afastados do mercado de seguros convencional.

6.6. O mercado potencial das mútuas pós-regulamentação

As regulamentações têm como objetivo principal garantir a segurança, a qualidade e a eficiência dos produtos e dos serviços oferecidos, além de proteger os direitos dos cidadãos e de fomentar uma competição justa.

Recentemente, o Ministério da Economia propôs ao Congresso o Projeto de Lei Complementar (PLP) n.º 101, de 28 de abril de 2023, visando a alterar o Decreto-Lei n.º 73/1966. Especificamente, a proposta busca modificar o art. 24, que atualmente estabelece que apenas sociedades anônimas ou cooperativas autorizadas podem operar em seguros privados, bem como o Parágrafo Único, que limita as cooperativas a atuarem apenas em seguros agrícolas, de saúde e de acidentes do trabalho. O intuito é permitir que as cooperativas possam operar em todos os ramos de seguros, ampliando, assim, suas possibilidades de atuação nesse mercado. Esse movimento reflete o

reconhecimento de que as cooperativas se tornaram um segmento forte e expressivo demais para serem ignoradas judicialmente.

Com a legalização, é esperado que as mútuas enfrentem um acréscimo de custo, levando sua mensalidade média a subir. Além disso, especula-se que tanto as seguradoras quanto as mútuas poderiam tentar adentrar nos nichos umas das outras. Duas possíveis consequências seriam observadas:

- I) redução do prêmio médio das seguradoras; e
- II) aumento do prêmio médio das mútuas.

O impacto da suposta diminuição do prêmio no caso das seguradoras sobre a arrecadação total do mercado, considerando a soma das seguradoras e das mútuas, dependeria do fator elasticidade-preço da demanda por seguros, uma variável econômica que necessita de uma pesquisa empírica específica para análise detalhada.

Ademais, conforme Ribeiro (2023), jornalista especializada em finanças, em seu artigo sobre a migração de classes sociais, baseado em um estudo da Tendências Consultoria, houve um aumento significativo no número de pessoas de classes sociais mais baixas migrando para a classe média, impulsionado pela retomada do emprego. Em 2022, a classe C teve um aumento de 7,7% na renda, com uma projeção de crescimento de 2,2% para 2023. Embora haja previsões de impacto na renda e no orçamento devido aos auxílios governamentais, como o Bolsa Família e Auxílio Assistencial, a migração das famílias mais pobres para a classe média provavelmente será um processo gradual, seguindo tendências observadas em países com desigualdade de renda.

Antecipa-se que o consumo das famílias de classes média e baixa possa ser limitado nos próximos anos, especialmente devido às pressões inflacionárias sobre itens essenciais. No entanto, melhorias na inclusão financeira, como as inovações no sistema financeiro, a exemplo do Pix e do Open Banking, tendem a avançar. Essas mudanças beneficiarão o consumo, reduzirão o risco de crédito e a inadimplência, melhorarão as taxas de juros para os tomadores e ampliarão a oferta de crédito. Considerando esse cenário e a regulamentação das mútuas, é provável que o setor securitário experimente ganhos positivos no futuro próximo.



6.7. Impactos econômicos e sociais das mútuas

No contexto do mercado securitário brasileiro, a presença das mútuas como alternativa de proteção é crucial. Espera-se que essa presença resulte em ganhos e em benefícios sociais ainda mais significativos. A estrutura do mercado segurador no Brasil desempenha um papel fundamental na compreensão do comportamento das diversas entidades que o compõem, bem como em entender a sua contribuição para a economia nacional e a sua relevância social.

A baixa concentração no mercado, como observado em estudos como o de Peres (2019), pode ser justificada por diversos fatores:

1. a facilidade de fusões e aquisições em mercados que abrigam empresas altamente lucrativas e sinérgicas;
2. barreiras de entrada que alguns setores podem apresentar, tornando a entrada de novas entidades um desafio significativo; e
3. os elevados custos associados aos investimentos iniciais, que podem ser um obstáculo para novos participantes no mercado.

Nesse cenário, a presença e a expansão das mútuas podem, em adição a diversificar as opções disponíveis aos seus usuários, contribuir para um mercado mais dinâmico e competitivo, beneficiando a economia do País e, por conseguinte, a sociedade como um todo.

A baixa concentração de mercado, por sua vez, traz consigo diversas consequências:

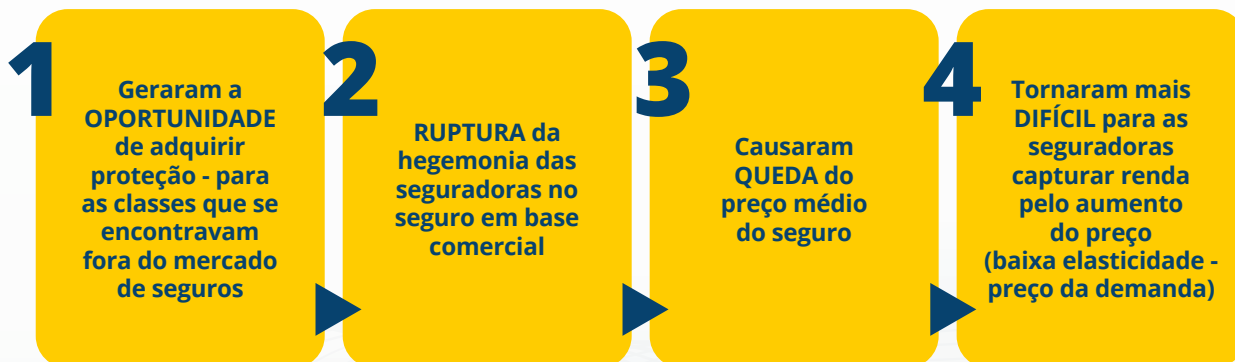
1. a presença de preços de mercado ineficientes e, muitas vezes, desregulados e instáveis;
2. dificuldades na regulação das atividades das empresas, devido à diversidade e à fragmentação do mercado;
3. externalidades que afetam o poder de mercados adjacentes, podendo criar desequilíbrios no setor; e
4. níveis potencialmente elevados de lucratividade para as empresas, devido à menor competição.

Por outro lado, a não concentração proporciona um sistema de preços mais eficiente na economia. Isso estimula a competição entre as empresas, resultando em um crescimento sustentado e equilibrado do setor (Peres et al., 2019). Atualmente, observa-se uma tendência das seguradoras tradicionais em oferecer produtos mais personalizados, além do surgimento de novas modalidades de cobertura, de benefícios e de segmentos de seguros. A concorrência com as mútuas intensifica-se, especialmente nos pontos considerados diferenciais, impulsionando sua entrada e seu posicionamento no mercado segurador. Esse cenário dinâmico e competitivo beneficia os usuários, ao oferecer uma variedade maior de opções e ao estimular a inovação no setor.

A dinâmica cadeia produtiva impulsionada pelas EAPPs, sejam associações ou cooperativas, abrange desde gigantes do setor bancário e montadoras de veículos até pequenas oficinas e provedores de serviços. Cada prestador envolvido possui sua própria estrutura operacional e administrativa, o que, de maneira positiva, contribui para o crescimento de outros empreendimentos. As cooperativas e as associações de proteção veicular desempenham um papel crucial na sociedade atual e, com a regulamentação, sua perspectiva torna-se ainda mais promissora. Por meio de suas operações, elas não apenas estimulam uma intensa atividade em toda a cadeia produtiva automotiva, mas também indiretamente impulsionam o desenvolvimento de todo o mercado brasileiro. Essa interconexão dinâmica além de fortalecer o setor, fomenta a economia nacional de maneira abrangente.

Reforça-se, ainda, que o surgimento e a atuação das entidades mútuas no Brasil geraram quatro efeitos notáveis no mercado de seguros (vide FIGURA 3).

FIGURA 3 – Efeitos do ressurgimento das entidades mútuas no Brasil



Elaborado por Brasil Atuarial.

6.8. Revisão completa do marco regulatório

6.8.1. Pontos a serem considerados para a regulamentação das mútuas

Dentre as razões fundamentais para a regulamentação das mútuas, destaca-se a identificação de falhas de mercado. No entanto, é essencial evitar uma regulamentação excessivamente restritiva, que poderia levar as seguradoras tradicionais a dominar a alocação de mercado. Além das falhas de mercado, outras justificativas incluem a proteção dos direitos dos segurados e a preservação da solidariedade social (Prosser, 2006). O equilíbrio nesse processo regulatório é crucial para um desenvolvimento sustentável do setor de seguros.

Conforme apontado pelo documento da International Association of Insurance Supervisors (IAIS), os supervisores das entidades mútuas, ao conduzirem o processo de formalização, devem seguir um conjunto de passos essenciais e aderir aos princípios e às normas aplicáveis para fortalecer o mercado de seguros. É crucial observar os Princípios Básicos de Seguros (ICPs, em inglês) para proteger os segurados; contribuir para a estabilidade financeira em âmbito regional, nacional e global; e aprimorar o mercado de seguros como um todo (IAIS, 2012).

Para impulsionar o processo de formalização, o supervisor de uma entidade mútua deve seguir uma série de etapas cruciais. A fim de gerenciar a regulamentação de maneira clara e eficaz, são apresentadas sugestões de passos essenciais para atingir um regime regulatório proporcional, adotando uma abordagem transitória apropriada:

- I) A identificação das mútuas envolvidas é o primeiro passo crucial no processo de formalização. Isso envolve a criação de uma lista ou de um registro provisório dos fornecedores potenciais dos produtos oferecidos que serão formalizados e supervisionados. Essa etapa é fundamental para estabelecer uma base sólida para a regulamentação e a supervisão adequadas das mútuas, garantindo a transparência e a clareza necessárias no processo.
- II) A compreensão das condições financeiras, organizacionais e dos provedores de proteção envolvidos é um passo essencial no processo de formalização das mútuas. Isso implica em fornecer uma análise detalhada de como a regulação proposta afetará essas entidades. É importante considerar medidas transitórias, como a fixação de limites para inclusão no grupo a ser formalizado, bem como estabelecer cláusulas favorecidas na regulação ou carências no seu cumprimento para permitir a adaptação das mútuas não reguladas aos novos requisitos. Além disso, preparar o órgão regulador e seus quadros superiores para o processo de formalização é crucial para garantir uma transição suave e eficaz. Essa compreensão profunda das condições financeiras e organizacionais é fundamental para desenvolver políticas regulatórias proporcionais e eficazes.

- III) Estabelecer um alcance eficaz e uma comunicação clara com as mútuas é uma etapa crucial durante o processo de formalização. Isso envolve informar as mútuas sobre as alterações pendentes nos regulamentos e facilitar o processo por meio da cooperação entre as mútuas e seus associados. Uma comunicação transparente e aberta é essencial para garantir que todas as partes envolvidas compreendam plenamente as mudanças regulatórias em andamento. Além disso, ao facilitar o processo de comunicação, as mútuas podem se preparar, de forma adequada, para se adaptar às novas exigências, promovendo uma transição mais suave para o ambiente regulado. Essa comunicação eficaz é fundamental para estabelecer um ambiente colaborativo e garantir o entendimento mútuo entre as partes envolvidas no processo de formalização.
- IV) Avaliar adequadamente a necessidade de recursos é uma etapa crucial durante o processo de formalização das mútuas. Isso envolve determinar a quantidade de recursos necessários para supervisionar o processo, incluindo pessoal, sistemas de informação e treinamento. O dimensionamento adequado dos recursos é essencial para garantir uma implementação eficaz das regulamentações, permitindo que o órgão regulador tenha a capacidade e as ferramentas necessárias para monitorar e apoiar as mútuas durante a transição para o ambiente regulado. Além disso, ao garantir recursos adequados, o órgão regulador pode oferecer orientação e suporte contínuos às mútuas, promovendo um processo de formalização mais eficiente e bem-sucedido. A alocação apropriada de recursos é fundamental para garantir que as mútuas se adaptem às novas exigências regulatórias de maneira adequada e para promover a estabilidade e a integridade do mercado de seguros.
- V) A coordenação eficaz de planejamento, de supervisão e de cooperação é essencial durante o processo de formalização das mútuas. Esse passo permite que as partes envolvidas estejam alinhadas quanto às expectativas, aos requisitos e aos prazos, facilitando, assim, a implementação das regulamentações de forma consistente. Isso também envolve uma comunicação aberta e contínua entre as mútuas e o órgão regulador, promovendo a colaboração recíproca e resolvendo quaisquer desafios ou preocupações que possam surgir durante o processo de formalização.
- VI) A formalização é um marco essencial na política financeira dos governos, pois representa um compromisso com a transparência, a integridade e a estabilidade do mercado. Ao tornar a formalização uma prioridade, os governos demonstram seu empenho em estabelecer um ambiente regulatório robusto que promove a confiança dos interessados e a segurança financeira das instituições. A formalização não apenas assegura que as entidades, como as mútuas, estejam em conformidade com as leis e os regulamentos vigentes, mas também cria um padrão de qualidade e de responsabilidade no setor.
- VII) Os arranjos normativos transitórios desempenham um papel crucial durante o processo de formalização das entidades, como as mútuas. Essas medidas temporárias são projetadas para facilitar a transição suave das entidades não regulamentadas para um ambiente regulado, garantindo que a mudança não seja abrupta para os associados e para a operação das próprias entidades. Esses arranjos transitórios envolvem a implementação de regras especiais e de adaptações temporárias para as entidades que estão em processo de formalização. Isso pode incluir prazos estendidos para o cumprimento de certos requisitos regulatórios, bem como concessões temporárias para permitir que as mútuas se ajustem às novas exigências sem comprometer suas operações existentes. Além disso, esses arranjos transitórios desempenham um papel fundamental na manutenção da estabilidade do mercado durante o processo de formalização. Ao evitar choques abruptos nas operações das entidades, eles contribuem para um ambiente regulatório mais previsível e ajudam a mitigar possíveis impactos negativos sobre os associados e a economia em geral. Em resumo, os arranjos normativos transitórios representam uma abordagem flexível e adaptável para guiar as entidades não regulamentadas em direção à conformidade regulatória, garantindo uma transição gradual e eficiente para um ambiente regulado, proporcionando segurança tanto para as entidades quanto para os cidadãos.



Essas etapas são essenciais para garantir uma transição suave e eficaz das mútuas para um ambiente regulado e para fortalecer a integridade e a estabilidade do mercado.

Com a regulamentação, as entidades mútuas formarão e construirão capacidade econômico-financeira ao longo do tempo e atuarão em um mercado tradicionalmente já regulado, o de seguros, e a competição será justa.

6.8.2. Análise e limitações atuais da legislação em vigor

Mudanças significativas vêm ocorrendo nas orientações normativas do setor de seguros brasileiro, conforme detalhado no Overview publicado pela ENS (2023). O CNSP e a Susep optaram por uma abordagem menos prescritiva ao revisar as normas passíveis de revisão. Esse enfoque menos restritivo proporcionou espaço para a inovação, permitindo o desenvolvimento de novos produtos adaptados às necessidades individuais dos segurados.

A Susep adotou, também, uma abordagem regulatória mais principiológica, fornecendo um conjunto de diretrizes que orientam as decisões de negócios das entidades supervisionadas. Essas diretrizes oferecem previsibilidade e adaptabilidade, simplificando a operacionalização dos produtos de seguro e eliminando restrições que já não são relevantes no contexto socioeconômico do Brasil.

Como resultado dessas mudanças, nos últimos anos, ocorreu uma redução significativa no conjunto complexo de regras existentes. Isso não apenas proporcionou maior liberdade contratual para as partes envolvidas, mas também aumentou a transparência para os cidadãos, bem como demonstra a necessidade do mercado de maior flexibilidade e de liberdade para elaborar produtos mais competitivos, acessíveis e de menor preço.

No cenário federal, são apresentadas, no QUADRO 2, as principais leis que regem o setor de seguros.

QUADRO 2 – Principais leis que regem o setor de seguros

LEI	DESCRIÇÃO
Lei n.º 10.406/2002 – Código Civil (Artigos 53 a 61)	As associações são definidas como entidades constituídas pela união de pessoas que se organizem para fins não econômicos. O estatuto é o ato constitutivo de uma associação, o qual deverá ser registrado junto ao cartório do Registro Civil das Pessoas Jurídicas. A Constituição Federal (CF), em seu rol de direitos fundamentais, prevê as diretrizes básicas da criação de uma associação, sendo que duas ou mais pessoas podem criar uma associação, independentemente de autorização do Estado, desde que tenha o registro do ato constitutivo. A qualquer momento, o associado pode se desvincular, porém sua exclusão pode ser compulsória em caso de conduta ilícita ou se estiver em desacordo com a finalidade da associação. Nesse último caso, a exclusão só ocorrerá após procedimento administrativo prévio e expresso, conforme estatuto, no qual seja assegurado ao excluído o direito à ampla defesa e ao contraditório, consectários lógicos do devido processo legal. Em uma associação, é possível que determinados associados possuam benefícios e vantagens especiais, desde que previsto em estatuto e não sejam contrárias à finalidade associativa, sob pena da disposição não ser válida. As associações podem cobrar contribuições de seus membros. • O contrato de seguro é um contrato típico e regulado pelo Código Civil em seus artigos 757 a 802.
Lei n.º 8.078/1990 – Código de Defesa do Consumidor (CDC)	Estabelece normas de proteção e defesa do consumidor, de ordem pública e interesse social, com o objetivo de regularizar as relações de consumo, protegendo o consumidor de prejuízos na aquisição de produtos e de serviços. A CF estabelece a defesa do consumidor como direito e garantia fundamental do cidadão em seu artigo 170, item V. O Código de Defesa do Consumidor (CDC), Lei n.º 8.078, de 11 de setembro de 1990, é uma lei que envolve desde relações de compra de produtos e de bens duráveis até as contratações de serviços, nas quais o segmento de seguros tem seu respaldo. Assim, com a previsão dos direitos estabelecidos no CDC, os consumidores, por meio de reclamações ou comprovação do não cumprimento do CDC, podem acionar os órgãos de defesa. Encaminha-se a demanda para juízo, se a reclamação não for resolvida de maneira eficaz. As empresas ou fornecedores de serviços podem ser punidos com multa ou penalmente. • O contrato de seguro está sob a égide do CDC no art. 3º § 2º. • No caso das mútuas, os associados e os cooperados figuram como membros solidários entre si através do mutualismo. Dessa forma, a relação é distinta do binômio cliente-fornecedor prevista no CDC.
Decreto-Lei n.º 73/1966	Dispõe sobre o Sistema Nacional de Seguros Privados, regula as operações de seguros e resseguros e cria a Susep. Sofreu alterações desde sua edição, porém a norma continua vigente, mesmo sendo necessária a atualização de seu texto. • Alicerce normativo para as operações realizadas no mercado de seguros. • O art. 24 limita a operação de seguros privados às sociedades anônimas ou cooperativas, devidamente autorizadas, em seu parágrafo único. Assim, as mútuas não estão regulamentadas neste Decreto.
Lei n.º 4.594/1964 – Lei dos Corretores de Seguros	A Lei regulamenta a profissão do corretor de seguros; exige exame de habilitação e seu registro na Susep ou em entidades autorreguladoras. O corretor de seguros é o profissional legalmente investido de poderes de representação do segurado junto às seguradoras, sendo livre para intermediar apólices com qualquer seguradora sem que haja vínculo empregatício, prevalecendo a independência/autonomia da responsabilidade, auferindo, por isso, uma comissão de corretagem. A Lei, porém, admite a venda direta pela seguradora ao segurado ou seu representante, sendo a importância habitualmente cobrada a título de comissão recolhida ao Fundo de Desenvolvimento Educacional do Seguro, administrado pela antiga Fundação Escola Nacional de Seguros (Funenseg), atual Escola de Negócios e Seguros (ENS), texto vigente até 31 de dezembro de 2022, por força da Lei n.º 14.430, de 03 de agosto de 2022. • No caso das Associações de Proteção Veicular (APVs) e das associações de socorro mútuo, a intermediação ocorre diretamente por iniciativa do associado ou por meio de agentes contratados pelas entidades. Assim, não há intervenção especializada e habilitada do corretor de seguros, mas esse poderá realizar tal intermediação quando a atividade das mútuas for regulada.

LEI	DESCRIÇÃO
Lei n.º 6.404/1976 – Lei das Sociedades Anônimas	Lei que cria a estrutura jurídica necessária ao fortalecimento do mercado de capitais no País. No entanto, a mobilização da poupança popular e seu encaminhamento voluntário para o setor empresarial exigiam o estabelecimento de um quadro legal, o qual assegurasse ao acionista minoritário o respeito a regras definidas e equitativas. Tais regras, não imobilizam o empresário em suas iniciativas, mas oferecem atrativos suficientes de segurança e de rentabilidade. • Para o mercado segurador, as seguradoras devem se constituir como sociedades anônimas (S/A) ou cooperativas. Sendo S/A, devem se pautar pelos dispositivos constantes na Lei e garantir todas as obrigações legais da Assembleia Geral, do Conselho de Administração, dos diretores e do Conselho Fiscal.
Lei n.º 5.764/1971 – Lei das Cooperativas	Norma que regulamenta as cooperativas no Brasil e define o modelo e a estrutura. As cooperativas são consideradas sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeitas à falência, constituídas para prestar serviços aos associados. Adesão voluntária, capital social representado pelas quotas-partes, limitação do número de quotas-partes do capital para cada associado e prestação de assistência aos associados são algumas de suas características específicas. Os contratantes da sociedade cooperativa são pessoas que reciprocamente se obrigam a contribuir com bens ou serviços para o exercício de uma atividade econômica, de proveito comum, sem fins lucrativos, conforme o art. 3º define.
Lei n.º 9.656/1998 – Lei dos Planos de Saúde	Regulamenta o setor de planos de saúde suplementar e garante as condições básicas para os beneficiários dos planos de saúde. Foi possível constituir as obrigações de atendimento aos usuários que garantiram a proteção dos direitos do consumidor e coibiram práticas abusivas por parte das operadoras devido seu estabelecimento e por meio de normativas subsequentes. Coberturas obrigatórias dos planos, internação hospitalar sem limite de tempo, carência máxima, impedimento da seleção de risco, formas de aplicação dos reajustes e o funcionamento das operadoras são exemplos das principais regras adotadas na legislação. • O art. 1º, item II, permite que as cooperativas e as entidades de autogestão ofereçam planos de saúde. • As autogestões estão sujeitas ao disposto na Lei n.º 9.656, de 03 de junho de 1998, e à regulação exercida pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), instituída pela Lei n.º 9.961, de 28 de janeiro de 2000. As entidades de autogestão não possuem finalidade lucrativa e são destinadas a um público fechado e específico. Seus participantes colaboram na administração, integrando os órgãos colegiados de administração superior. Conforme a Súmula 608 do Superior Tribunal de Justiça (STJ), as autogestões não possuem consumidores, mas, sim, beneficiários.
Lei Complementar n.º 109/2001 – Lei da Previdência Complementar	Dispõe sobre o regime de previdência complementar das entidades fechadas (fundos de pensão) e abertas; o aperfeiçoamento da governança; a aplicação dos recursos correspondentes às reservas garantidoras; o plano de custeio e o tratamento de déficits e de superávits. Estabelece um componente de justiça social, que determina que os participantes devam suportar o custo do seu benefício, seja com a participação do empregador ou por meio de sua poupança individual. A Lei prevê a intervenção e a liquidação extrajudicial como fórmulas adequadas ao resguardo dos direitos dos participantes, de forma que as entidades fechadas não estão sujeitas à falência. Seguindo uma dedução lógica, as entidades abertas podem impetrar concordata e estão sujeitas à falência, mas a decretação de sua liquidação extrajudicial suspende as ações e execuções contra si iniciadas. • Membros de associações legalmente constituídas, de caráter profissional ou classista, seus cônjuges ou companheiros e dependentes econômicos podem constituir planos coletivos, conforme a Lei. • Não há nenhuma menção às cooperativas ou aos cooperados.

LEI	DESCRIÇÃO
Lei Complementar n.º 126/2007 – Lei do Resseguro	Regulamenta a abertura do mercado de resseguros do Brasil, antes sob monopólio do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB); dispõe sobre a política de resseguro, retrocessão e sua intermediação, as operações de cosseguro, as contratações de seguro no exterior e as operações em moeda estrangeira do setor securitário. Altera o Decreto-Lei n.º 73/1966 e a Lei n.º 8.031/1990. São criados três tipos de resseguradores: 1. Locais – sediados no Brasil; 2. admitidos – sediados no exterior com escritórios de representação no País; e 3. eventuais – sediados no exterior sem representação no Brasil. • Os resseguradores locais ficam sujeitos às mesmas normas das seguradoras, conforme Decreto-Lei n.º 73/1966; • Define como cedente a sociedade seguradora que contrata operação de resseguro ou o ressegurador que contrata operação de retrocessão e equipara à cedente a cooperativa autorizada a operar em seguros privados que contrate operação de resseguro. Como o Decreto-Lei n.º 73/1966 restringe tais cooperativas aos ramos de acidentes de trabalho, saúde e rural, as mútuas de proteção veicular não estão autorizadas a contratar resseguro.

Elaborado por Brasil Atuarial.

6.8.3. Proposta de regulamentação em andamento

No cenário atual, diversos projetos de lei relacionados ao mercado de seguros e às mútuas estão em tramitação ou foram encaminhados ao Congresso Nacional. Esse movimento se deve à falta de regulamentação das mútuas e às oportunidades econômicas e sociais que surgem com sua formalização. Entre esses projetos, três têm sido objeto de intensos debates e críticas na indústria de seguros. Destaca-se especialmente o mais recente, datado de março de 2023. A FIGURA 4 apresenta uma síntese visual desses três projetos de lei, ilustrando a complexidade e a relevância dessas propostas para o setor. Essas iniciativas representam um ponto crucial de discussão no contexto atual, marcado pela busca por uma regulamentação mais abrangente e eficaz no mercado de seguros.

FIGURA 4 – Síntese dos principais Projetos de Lei

PLC n.º 29/2017

Dispõe sobre normas de seguro privado; revoga dispositivos do Código Civil (Lei n.º 10.406/2002); e dá outras providências.

PLP n.º 519/2018

Altera o Decreto-Lei n.º 73/1966, para dispor sobre: as operações equiparadas a seguros privados, as cooperativas de seguros e as entidades de autogestão de planos de proteção contra riscos patrimoniais; o processo administrativo sancionador no âmbito da Susep altera a Lei Complementar n.º 126/2007, para permitir às cooperativas de seguros e às entidades de autogestão a contratação de operações de resseguro; e dá outras providências.

PLP n.º 101/2023

Altera o Decreto-Lei n.º 73/1966, que dispõe sobre o SNSP e regula as operações de seguros e resseguros.

Elaborado por Brasil Atuarial.

O Projeto de Lei da Câmara (PLC) n.º 29, de 2017, tem como objetivo estabelecer um novo marco legal para o mercado de seguros privados. Notavelmente, o Projeto não faz menção explícita às sociedades anônimas, às mútuas, às associações ou às cooperativas. Em vez disso, deixa em aberto, conforme estabelecido pela lei, o tipo de organização que será permitido para os fornecedores de seguros. Essa abordagem flexível visa a adaptar-se às diversas formas de operação presentes no mercado, promovendo uma regulamentação mais adaptável e dinâmica para o setor de seguros.

Art. 7º. Só podem pactuar contratos de seguros sociedades que se encontrem devidamente autorizadas na forma da lei e que tenham elaborado e aprovado as condições contratuais e as respectivas notas técnicas e atuariais perante o órgão supervisor e fiscalizador de seguros.

Nesse contexto, há críticas que apontam que o projeto não traz inovações significativas e também não propõe alterações substanciais no Decreto-Lei n.º 73/1966. A decisão de utilizar a expressão “na forma da lei” sugere a aplicação do decreto anterior, mantendo a mesma rigidez de definição, que já é característica das entidades autorizadas a operar em seguros, como as sociedades anônimas e as cooperativas, estas últimas em ramos específicos.

Por outro lado, o Projeto de Lei Complementar n.º 519, de 08 de junho de 2018, por meio do art. 24, apresenta inovações ao incluir as sociedades cooperativas e as entidades de autogestão como formas de suprir a demanda não atendida e promover o desenvolvimento do mercado regulado de seguros privados. Essa iniciativa busca expandir a presença do setor e facilitar o acesso dos cidadãos aos serviços oferecidos. O Projeto propõe modificações no caput do art. 24, acrescentando os §§ 1º, 2º, 3º, 4º e 5º, além de alterar o art. 36, incluindo a alínea “m”, todos esses, dispositivos do Decreto-Lei n.º 73/1966.

O PLP n.º 519/2018 foi elaborado com o propósito de enfrentar as denúncias relacionadas às atividades das mútuas no mercado segurador, as quais operam sem a adequada fundamentação legal. Várias associações e cooperativas têm sido objeto de pesadas multas devido à essa prática.

É essencial salientar que várias entidades, incluindo associações de proteção veicular, cooperativas, clubes de benefícios e fundos mútuos, oferecem serviços no mercado, especialmente a proteção e a assistência automotiva, cobrindo roubo e acidentes para seus membros ou cooperados, mediante o pagamento de contribuição mensal. Essas operações seguem o sistema de planos de rateio. Apesar da aplicação de penalidades, as atividades das mútuas permanecem em atividade devido à falta de uma base legal sólida para orientar suas operações. O PLP n.º 519/2018 tem como objetivo preencher essa lacuna, regulamentando as mútuas e proporcionando uma estrutura legal para suas atividades no mercado de seguros. Ao trazer as sociedades cooperativas e as entidades de autogestão como formas legais, o projeto visa a suprir a demanda não atendida, além de contribuir para o desenvolvimento do mercado regulado de seguros privados, expandindo a capilaridade do setor e aumentando o acesso dos cidadãos a esses serviços essenciais.

Por fim, o projeto de lei mais recente, PLP n.º 101/2023, pretende expandir a atuação das sociedades cooperativas no Sistema Nacional de Seguros Privados. O projeto se insere no rol de reformas microeconômicas que visam a fomentar o desenvolvimento de mercados. Também, visa a conferir maior efetividade às atividades de fiscalização da Susep e atualizar procedimentos de liquidação das sociedades seguradoras. O PLP apresenta duas medidas para conferir maior efetividade às atividades de fiscalização desenvolvidas pela Susep, a saber:

- I. Altera os limites da multa prevista no inciso IV do art. 108 do Decreto-Lei n.º 73/1966, considerando a natureza da atividade de seguros, visto que o valor da pena máxima de multa de R\$ 1 milhão, estabelecido pela Lei Complementar n.º 126, de 15 de janeiro de 2007, está defasado e mostra-se incompatível com o praticado nos mercados financeiro e de capitais; e

2. autoriza a Susep a firmar termo de compromisso substitutivo de penalidades, de acordo com os parâmetros estabelecidos pelo CNSP. A Lei n.º 7.437, de 20 de dezembro de 1985, já inclui as autarquias entre os legitimados para adotar o referido instrumento e a Lei n.º 13.506, de 13 de novembro de 2017, por sua vez, trata do processo administrativo sancionador na esfera de atuação do BCB e da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), introduzindo balizas para a utilização do instrumento. Assim, a fim de promover a consolidação dos atos e maior segurança jurídica, propõe-se inserir essa previsão no capítulo que trata do regime repressivo no âmbito do Sistema Nacional de Seguros Privados.

Outra medida que o projeto modifica são os procedimentos para liquidação de sociedades seguradoras. Propõe-se eliminar o recurso ao ministro em virtude das decisões da Susep relativas às impugnações do quadro geral de credores, além de dispensar a aprovação do balanço final pelo magistrado após a conclusão da liquidação. Vale dizer que as alterações se justificam pelo fato de que a Lei n.º 6.024, de 13 de março de 1974, trouxe nova sistemática para os processos de intervenção e de liquidação extrajudicial de instituições financeiras, o que também se aplicam às instituições supervisionadas pela Susep.

6.9. Entidades de autogestão (associações e cooperativas): aspectos legais e regulatórios

6.9.1. Contextualização

A ausência de regularização e de formalização das mútuas no cenário do seguro levanta um amplo debate jurídico, especialmente quando se trata de associações, em particular as dedicadas à proteção veicular, que frequentemente são alvo de denúncias. A Susep, uma autarquia federal vinculada ao Ministério da Economia, tem investigado sistematicamente as atividades dessas associações e cooperativas, suspeitas de operarem como seguradoras sem a devida autorização legal. Esse comportamento, em teoria, viola o disposto nos artigos 24, 78 e 113 do Decreto-Lei n.º 73/1966, em conjunto com o inciso II do artigo 2º da Resolução CNSP n.º 393, de 30 de outubro de 2020.

Nesse contexto, as mútuas em funcionamento podem estar sujeitas a sanções administrativas conforme estabelecido por essas normas legais, criando um cenário complexo que levanta questões sobre a legalidade e a conformidade dessas entidades no mercado de seguros.

Enquanto os projetos de lei destinados a regularizar essas associações estão em tramitação no Congresso, os administradores das mútuas precisam estar atentos às exigências legais atualmente em vigor, como detalhado no QUADRO 2. Embora as associações de proteção veicular tenham respaldo constitucional, conforme estabelecido nos incisos XVII, XVIII e XXII dos artigos 5º da Constituição Federal (CF), de 1988, bem como no Código Civil, elas diferem das seguradoras tradicionais por não estarem submetidas a uma entidade reguladora específica equivalente à Susep.

Atualmente, diversos órgãos, incluindo o Ministério Público e as Polícias Federal e Civil, juntamente da Susep, estão conduzindo investigações sobre os serviços prestados por associações de proteção veicular e cooperativas. Muitos gestores dessas entidades, por falta de entendimento adequado, gerenciam seus negócios de maneira equivocada, tratando-os como empresas com fins lucrativos ou estabelecendo práticas de pagamento sem a aplicação de rateios, baseando-se em mensalidades fixas, o que torna as mútuas ilegais.

A adequação do mercado de seguros para incluir as mútuas exige mudanças internas, enfatizando a necessidade de transparência, de legalidade, de ética e de organização administrativa e financeira. É importante ressaltar que as associações e as cooperativas operam no âmbito do “socorro mútuo”, uma forma de mutualismo que se diferencia do seguro mercantil, uma vez que não envolve a cobrança de prêmios para cobertura de eventos incertos e futuros. Em vez disso, trata-se do rateio de despesas já incorridas pelos associados. Essa distinção é crucial para compreender a natureza das operações realizadas por essas entidades.



A relevância desse tema para a sociedade é de conhecimento e de discussão essenciais, tanto para o público em geral quanto para o mercado como um todo. Isso se deve à crescente quantidade de pessoas que atualmente estão associadas a grupos de autogestão restritos. É crucial observar que essas pessoas que optam por essas modalidades estão fora do alcance do seguro mercantil tradicional. A compreensão dessas práticas é fundamental para uma visão completa do cenário segurador atual. Assim, as associações de socorro mútuo implementam atividades voltadas para cobrir os riscos não aceitos ou subscritos pelas seguradoras, adotando um modelo completamente diferente do seguro convencional.

Diante das atividades desempenhadas pelas associações e pelas cooperativas de socorro mútuo, a Susep não apenas impõe penalidades administrativas e encaminha processos ao Ministério Público Federal, mas também entra com ações civis públicas (ACPs) contra essas associações e seus líderes por meio de sua Procuradoria.

A Susep argumenta que as atividades das mútuas, operando à margem da lei, resultam em custos para o setor de seguros e outros segmentos da economia. Esse comportamento se destaca principalmente na oferta de produtos que, na visão da Autarquia, apresentam características essenciais de seguros, especialmente no ramo Automóvel. Na prática, as mútuas no País oferecem principalmente o serviço de “proteção veicular” contra roubos, acidentes e outros riscos aos seus associados. Esses associados, pertencentes a um grupo restrito, participam do sistema de planos de rateio, no qual dividem as despesas já incorridas entre si.

Portanto, segundo a legislação atual, esse serviço não é, de fato, um contrato de seguro conforme definido pelo Estado. Atividades de seguro são típicas e são reguladas pelo CNSP e supervisionadas pela Susep. Portanto, a atuação das mútuas permanece fora do escopo regulatório tradicional do setor de seguros.

6.9.2. As atividades securitárias

Na perspectiva da Susep, a prestação de serviços aos associados por parte das entidades de autogestão é essencialmente equiparada a um contrato de seguro, uma atividade tipicamente regulada por ela. É crucial notar que o princípio do mutualismo, juntamente aos cálculos de probabilidades e de previsões, forma a base técnica e atuarial do seguro. Nas seguradoras, as operações de seguro são consideradas coletivas, ou seja, o segurador recebe prêmios dos segurados para constituir um fundo comum destinado a indenizar aqueles que enfrentam sinistros (eventos futuros e incertos). O segurador atua como gestor da mutualidade, que é organizada de acordo com as leis da estatística. É importante reiterar que as seguradoras tradicionais operam e oferecem seus produtos e serviços mediante o pagamento de prêmios; há uma subscrição do risco e a presença do papel do segurador.

Na atuação das associações de socorro mútuo, em geral, não se observam práticas semelhantes às das seguradoras; pelo contrário, prevalece o princípio do mutualismo puro. Nesse contexto, espera-se que os associados compartilhem verdadeiramente os riscos do grupo, rateando as despesas passadas já incorridas. Assim, a atividade de rateio de despesas passadas deve ser nitidamente distinguida das práticas do seguro formal e tradicional. A FIGURA 5 apresenta os principais dispositivos legais relacionados ao mercado segurador atual.

FIGURA 5 – Principais dispositivos legais relacionados ao mercado segurador atual – normas vigentes

Atividade Securitária no Brasil

Decreto-Lei n.º 73/1966

Art. 1º

Estabelece que "todas as operações de seguros privados realizados no País ficarão subordinadas às disposições do presente Decreto-Lei".

Art. 24

Somente as **Sociedades Anônimas** ou as Cooperativas podem operar **seguros privados** - as Cooperativas podem operar somente seguros agrícolas, de saúde e de acidentes do trabalho - e sempre mediante autorização da Susep.

1

Art. 21, inc. VIII, da CF/88

Dispõe que compete à União "administrar as reservas cambiais do País e fiscalizar as operações de natureza financeira, especialmente as de crédito, câmbio e capitalização, bem como as de **seguros** e de previdência privada".

2

Art. 22, inc. VII, da CF/88

É competência privativa da União legislar sobre política de crédito, câmbio, **seguros** e transferência de valores.

3

Art. 192 da CF/88

O SFN será regulado por leis complementares que disporão, inclusive, sobre a participação do capital estrangeiro nas instituições que o integram.

fixar diretrizes e normas

**CMN
CNSP
SUSEP**

seguros e resseguros

REGULAR

FISCALIZAR

ORIENTAR

MÚTUAS SEGURADORAS

Elaborado por Brasil Atuarial.

É importante destacar que o Conselho Monetário Nacional (CMN), o Conselho Nacional de Seguros Privados e a Superintendência de Seguros Privados (Susep) operam de forma integrada para estabelecer diretrizes e normas na política de seguros e resseguros. Dessa forma, essas entidades regulam, fiscalizam e orientam o funcionamento dos componentes do setor de seguros no Brasil. No entanto, as atividades desenvolvidas pelas mútuas não estão sujeitas a essas mesmas fiscalizações.

Adicionalmente, é crucial observar que a CF, em seu artigo 192, estabelece que o Sistema Financeiro Nacional (SFN) deve ser organizado de forma a promover o desenvolvimento equilibrado do País e a atender aos interesses da coletividade. Vale ressaltar que esse artigo menciona exclusivamente as cooperativas de crédito, que serão regulamentadas por leis complementares, incluindo disposições sobre a participação de capital estrangeiro nas instituições que compõem o sistema.

Por último, no que diz respeito ao mercado segurador convencional, é importante destacar que o CNSP estabelece a obrigatoriedade das sociedades seguradoras autorizadas a operar em seguros privados de constituir mensalmente reservas matemáticas (provisões técnicas), que são consideradas ativos próprios das empresas. Esses recursos são investidos em títulos pelo Tesouro Nacional e outros tipos de investimentos, promovendo o desenvolvimento da poupança interna, gerando receita financeira para a operação.

6.9.2.1. Atributos identificadores das operações de seguro

A atividade securitária no Brasil é extremamente regrada, regulada pelo Estado e depende de prévia e expressa autorização outorgada pela Susep, conforme o parágrafo único do art. 757 do Código Civil:

Parágrafo único. Somente pode ser parte, no contrato de seguro, como segurador, entidade para tal fim legalmente autorizada.

Dessa forma, verifica-se que não abarca as atividades desenvolvidas pelas associações de socorro mútuo e as de outras mútuas que ofertam produtos de seguro. Nessa mesma linha, as companhias seguradoras são identificadas em suas atividades de operação de seguro por possuírem atributos e elementos específicos, além de essenciais no nicho de seguros, listados na FIGURA 6.

FIGURA 6 – Atributos da atividade seguradora



Atributos da atividade seguradora	
Segurador	Entidade jurídica legalmente constituída para assumir e gerir os riscos especificados no contrato de seguro. Emite a apólice e será responsável por indenizar o segurado ou seus beneficiários de acordo com as coberturas previstas em caso de sinistro.
Segurado	Pessoa física ou jurídica em nome de quem é emitida a apólice ou sobre quem deverá recair o risco.
Beneficiário	Aquele que se beneficia com o seguro; pessoa a quem é reconhecido o direito a receber a indenização.
Prêmio	Remuneração que o segurado paga ao segurador para que este assuma a responsabilidade por um risco determinado, pagando-lhe uma indenização em caso de sinistro.
Indenização	Contraprestação do segurador; importância que a companhia seguradora deverá pagar ao segurado no caso de efetivação de um risco que esteja coberto pela apólice.
Franquia	Participação do segurado nos prejuízos resultantes de cada sinistro, sendo definida na apólice. Representa a sua parte do prejuízo apurado, que poderá deixar de ser paga pela sociedade seguradora, dependendo das disposições do contrato.
Sinistro	Realização do risco previsto e coberto no contrato de seguro, durante o período de vigência do contrato.
Risco	Elemento fundamental do contrato e que caracteriza cada uma das modalidades do seguro. Quanto à realização ou ao momento, é um acontecimento: • possível; • futuro; e • incerto. É independente da vontade humana e, caso se efetive, decorrem prejuízos de natureza econômica.

Elaborado por Brasil Atuarial.

6.9.2.2. Componentes fundamentais do contrato de seguro

O Código Civil de 2002 traz alguns artigos tratando do tema dos seguros, bem como de seus contratos e de suas apólices. Porém, é no art. 757, especificamente, que há uma conceituação, a saber:

Art. 757. Pelo contrato de seguro, o segurador se obriga, mediante o pagamento do prêmio, a garantir interesse legítimo do segurado, relativo à pessoa ou a coisa, contra riscos predeterminados.

Muitos dos especialistas em Direito Securitário estão de comum acordo que a definição acima, em vigor desde 2002, é mais precisa do que a conceituação existente no texto anterior do CC, de 1916, na qual se tinha que o contrato de seguro seria “aquele pelo qual uma das partes se obriga para com outra, mediante pagamento de um prêmio, a indenizar o prejuízo resultante de riscos futuros, previstos no contrato”.

Cumprе ressaltar que o ramo dos seguros e o contrato de seguro aparecem ainda em dois dispositivos legais no ordenamento jurídico brasileiro:

1. Código de Defesa do Consumidor; e
2. Decreto-Lei n.º 73/1966, que regula o Sistema Nacional de Seguros Privados, as operações de seguros e de resseguros, entre outras disposições.

De maneira geral, grande parte da doutrina jurisprudencial concerne no entendimento de que os contratos de seguro têm natureza:

- bilateral;
- onerosa;
- aleatória;
- formal;
- consensual; e
- nominada.

Além disso, as partes do contrato são: segurado e segurador. O art. 757 do CC dispõe sobre os elementos essenciais do contrato de seguro, conforme a FIGURA 7.

FIGURA 7 – Elementos essenciais do seguro



Elaborado por Brasil Atuarial.

A garantia representa a promessa tangível feita pelo segurador ao segurado. É o compromisso firmado de honrar integralmente as cláusulas estipuladas no contrato, seja reparando prejuízos ou pagando um capital determinado ao término de um período predefinido. Contrariamente a concepções errôneas, o dever de garantia do segurador destaca-se como o cerne do contrato, eliminando qualquer incerteza e consolidando a segurança para ambas as partes envolvidas (Blanes, 2019). Esse princípio fundamental destaca-se como o alicerce sobre o qual são edificadas todas as relações seguradoras, enfatizando a confiança mútua e a responsabilidade inerente ao setor.

No universo das entidades mútuas, um paradigma único se estabelece, diferenciando-se profundamente das relações seguradoras convencionais. Aqui, a tradicional figura do segurador desaparece, dando lugar a uma abordagem colaborativa. Nesse contexto, não há acordos para reparar prejuízos futuros e incertos. Em vez disso, surge uma associação de um grupo restrito de participantes, os associados, que, em consenso, decidem compartilhar as despesas já incorridas. Esse modelo desafia as normas tradicionais, refletindo uma visão coletiva de solidariedade e de cooperação, redefinindo, assim, o cenário das relações de seguro.

O interesse, na esfera do seguro, é a ligação legal entre o segurado ou o beneficiário e um bem ou uma pessoa sujeitos a um risco específico no contrato de seguro. É esse vínculo que dá sentido e substância ao contrato, delineando as bases da garantia oferecida. Em contrapartida, as mútuas se fundamentam na liberdade de associação assegurada pela CF, nos artigos 5º, incisos XVII e XVIII. Esse direito constitucional permite a formação de associações desde que tenham finalidades lícitas. É essa liberdade que dá às mútuas a autonomia necessária para operar dentro de um contexto regulatório e, ao mesmo tempo, atender às necessidades específicas de seus membros, solidificando o princípio fundamental das mútuas: a colaboração voluntária entre seus associados.

A CF consagra o princípio da plena liberdade de associação para fins lícitos, com a proibição expressa de associações de caráter paramilitar. Além disso, a CF permite a criação de associações e de cooperativas sem a necessidade de autorização estatal, desde que observadas as disposições legais. A interferência do Estado no funcionamento dessas entidades é terminantemente vedada. O legislador constituinte estabeleceu que, quando a causa é lícita, a liberdade de associação é absoluta, refletindo um princípio fundamental que sustenta a autonomia e o papel das cooperativas e das associações na sociedade brasileira.

O risco e o prêmio são pilares fundamentais do contrato de seguros. O risco, um dado social objetivo, serve como base para estimativas probabilísticas que fundamentam o cálculo do prêmio. A ocorrência de sinistros permite o estudo de amostras situacionais específicas, proporcionando insights cruciais para as seguradoras. De acordo com Blanes (2019, p. 106), o prêmio representa o preço da garantia e constitui a contraprestação a ser paga pelo segurado. Nesse complexo cenário de avaliação probabilística, a delicada equação entre risco e prêmio define a natureza dinâmica e desafiadora do mercado de seguros.

A empresalidade, uma inovação marcante no Código Civil de 2002, trouxe consigo uma mudança significativa na dinâmica do mercado de seguros. Ao explicitamente afirmar que a atividade seguradora deve ser conduzida por uma entidade devidamente autorizada por lei, o CC estabelece uma nova base legal para o setor (Blanes, 2019).

Art. 757 (...)

Parágrafo único. Somente pode ser parte, no contrato de seguro, como segurador, entidade para tal fim legalmente autorizada.

A natureza empresarial do mercado de seguros é evidente devido à presença de diversos agentes interconectados, formando uma estrutura complexa de comercialização e de gestão. Por um lado, o contrato de seguro é claramente definido nos artigos 757 e seguintes do Código Civil como um contrato típico, no qual apenas entidades autorizadas, agindo na qualidade de seguradoras, podem participar. Por outro lado, os contratos estabelecidos pelas mútuas com seus associados não apresentam os elementos essenciais que caracterizam uma atividade típica de seguros. Portanto, são classificados como contratos atípicos, conforme estipulado no artigo 425 do Código Civil.

Portanto, a função social do contrato assume caráter de preceito de ordem pública, e, por conseguinte, de interesse social, devendo, nessa qualidade, ser aplicada de ofício pelo juiz, ou seja, sem que exija a iniciativa da parte e em qualquer momento e grau de jurisdição. (Golizia, [s.d.], p. 8)

6.9.3. Restrição constitucional

A prática das atividades seguradoras no Brasil está condicionada à obtenção de autorização e à qualificação especial. O funcionamento sem a devida habilitação constitui uma violação da lei. Por outro lado, as atividades realizadas pelas mútuas não são consideradas atividades seguradoras, o que impede a classificação como atividade ilícita. A FIGURA 8 apresenta os principais dispositivos que respaldam as restrições do mercado segurador, enfatizando a faceta da soberania estatal e reforçando a legalidade das operações das mútuas.

FIGURA 8 – Principais dispositivos que respaldam as restrições do mercado segurador



Constituição Federal Anotada, p. 139

“As associações só se justificam para fins lícitos, porque um grupo permanente de homens não deve associar-se com o fito de estabelecer agremiações contrárias à ordem jurídica instituída.”



Tratado de Direito Civil, Parte Geral, Tomo 1, p. 795

“Todas as entidades, que vivem dentro da esfera de sua organização, devem ser-lhe, necessariamente, subordinadas, ao menos sob certas relações, pois é inadmissível, perante a lógica e perante os fatos, que dentro do Estado exista uma associação que tenha poder jurídico igual ou superior a ele.”



Art. 170, parágrafo único, da CF/88

“É assegurado a todos o livre exercício de qualquer atividade econômica independentemente de autorização de órgãos públicos, salvo nos casos previstos em lei.”

Elaborado por Brasil Atuarial.

Para as companhias seguradoras tradicionais, é crucial observar que, de acordo com o Código Civil de 2002, a ilegalidade está presente nos atos praticados sem a observância do princípio da boa-fé, conforme estabelecido no artigo 187, que afirma que “comete ato ilícito o titular de um direito que, ao exercê-lo, excede manifestamente os

limites impostos pelo seu fim econômico ou social, pela boa-fé ou pelos bons costumes”. No contexto dos contratos de seguro, o artigo 765 do CC destaca explicitamente a boa-fé como um elemento constitutivo fundamental do contrato de seguro (Golizia, [s.d.]).

A formação da pessoa jurídica é fundamentada na livre vontade humana. Sua existência é condicionada à presença de um objeto válido e, em certas circunstâncias, à obtenção de um ato administrativo autorizador, como estipulado no parágrafo único do artigo 170 da CF:

É assegurado a todos o livre exercício de qualquer atividade econômica, independentemente de autorização de órgãos públicos, salvo nos casos previstos em lei.

Consequentemente, constata-se que as ofertas de serviços e de benefícios realizadas pelas mútuas, por meio da implementação de rateios ou de divisão das despesas já efetuadas entre seus associados, não se caracterizam como atividades típicas de seguro, como detalhado na FIGURA 9.

FIGURA 9 – Características da oferta de benefícios e serviços praticados pelas entidades mútuas

Mútuas	
	Não realizam a arrecadação de prêmios dos associados para a formação de fundo garantidor.
	Administram o rateio das despesas já incorridas entre os seus associados.
	Dada a apuração dos prejuízos sofridos pelos associados, realizam o pagamento em forma de rateio de despesas.

Elaborado por Brasil Atuarial.

É de suma importância ressaltar que os elementos cruciais do contrato de seguro, tais como garantia, prêmio e risco, não estão presentes nas atividades empreendidas pelas entidades mútuas, uma vez que seus objetivos são distintos. Nas mútuas, ocorre o rateio dos prejuízos já ocorridos entre seus associados.

A autogestão, o mutualismo e a ausência de busca por lucro, característicos dessas associações, excluem a natureza de seguro do produto oferecido por elas. Dessa maneira, essas atividades não se confundem com o conceito tradicional de seguro.

Dessa forma, não há embasamento para afirmar que as mútuas possuem as características típicas das sociedades seguradoras, operando de maneira semelhante. Além disso, é relevante observar que a participação nessas associações é estritamente limitada a grupos específicos, sendo que, devido ao modelo de autogestão, elas não estabelecem relações de consumo tradicionais com seus associados. Na prática, funcionam meramente como administradoras dos prejuízos já ocorridos, facilitando o rateio posterior das despesas entre os membros participantes.

Concluindo, não é apropriado comparar a atividade das mútuas à repartição de prejuízos, uma característica das sociedades seguradoras, as quais formam fundos a partir dos prêmios pagos por todos os segurados, utilizados para pagar indenizações em casos de sinistros futuros. Em contraste, as mútuas operam por meio do rateio de despesas já ocorridas entre seus membros, não seguindo o mesmo princípio de formação de fundos para cobertura de eventos futuros e incertos.

6.9.4. Natureza jurídica e atividades das associações de socorro mútuo

É essencial reconhecer que a natureza jurídica das associações de socorro mútuo é nitidamente diferente daquela estabelecida em lei para as sociedades seguradoras. As mútuas não são categorizadas como sociedades seguradoras e, portanto, não formalizam contratos de seguro convencionais, típicos de contrato de seguro. Essa clara demarcação é explicitada no Decreto-Lei n.º 73/1966 e no Decreto-Lei n.º 2.063/1940, documentos normativos que as excluem dos padrões regulatórios aplicáveis ao seguro privado e às atividades empresariais.

A atuação das entidades se reflete em uma relação atípica, na qual os associados se comprometem apenas a realizar a repartição das despesas já ocorridas entre seus membros. Dessa forma, não há, como no caso das sociedades seguradoras, a arrecadação de prêmio para garantia de eventos futuros e incertos. Como previsto no art. 425 do Código Civil:

Art. 425. É lícito às partes estipular contratos atípicos, observadas as normas gerais fixadas neste Código.

Para proporcionar uma compreensão mais profunda desse contexto complexo, a FIGURA 10 foi desenvolvida, destacando as legislações específicas relacionadas a essa distinção. Essa análise aprofundada tem como objetivo esclarecer as nuances legais envolvidas, proporcionando uma base sólida para discussões informadas sobre o papel e a posição das associações de socorro mútuo nos atuais cenários regulatório e jurídico.

É fundamental ressaltar que, nos regulamentos das associações de socorro mútuo, as atividades por elas desempenhadas são expressamente delineadas de maneira clara e objetiva. Essas atividades se distinguem substancialmente do seguro empresarial, já que são categorizadas como a repartição de despesas certas e anteriores, que já foram incorridas, classificadas também como despesas pretéritas. Nesse contexto, é crucial entender que não há a coleta prévia de fundos para cobrir despesas futuras, prática comum em sociedades seguradoras ao cobrarem prêmios.

O que ocorre, de forma exclusiva, é a divisão dos prejuízos, se existirem, entre os associados. Esse modelo contrasta diretamente com as operações das sociedades seguradoras, destacando a singularidade das associações de socorro mútuo. Essa clara diferenciação não apenas preserva a integridade das atividades de ambas as entidades, mas também proporciona uma compreensão precisa de seus respectivos papéis dentro do panorama segurador.

É fundamental ressaltar que o valor da contribuição mensal arrecadado para cobrir o rateio de despesas, já certas e ocorridas, é direcionado integralmente para as necessidades do grupo restrito. Essa prática tem como objetivo prover apoio aos associados que tenham sofrido perdas em períodos anteriores. É crucial compreender que não há uma arrecadação prévia para a constituição de reservas destinadas a cobrir eventos futuros e incertos, como é comum nas seguradoras tradicionais.

No contexto das mútuas, existe um sistema solidário e auto-organizativo, no qual os associados, ao aderirem ao estatuto da associação de socorro mútuo, comprometem-se mutuamente a amparar aqueles que venham a enfrentar eventos. Essa abordagem enfatiza não apenas a solidariedade entre os membros, mas também destaca as naturezas coletiva e assistencial das mútuas, fornecendo uma visão clara sobre o funcionamento desse modelo singular de assistência mútua.

As associações de socorro mútuo desempenham um papel crucial como representantes legais de seus associados. Sua principal responsabilidade é a organização e a autogestão dos interesses do grupo, especialmente no que diz respeito ao amparo de despesas já ocorridas e certas. Elas personificam os princípios fundamentais da solidariedade e da cooperação, estabelecendo-se como um exemplo notável de autogestão e de assistência mútua entre seus membros.

FIGURA 10 – Legislação referente à natureza jurídica e às atividades das entidades mútuas – associação e cooperativa

Associações de Socorro Mútuo Natureza Jurídica e Atividades	
Decreto-Lei n.º 73/66	Art 143. Os órgãos do Poder Público que operam em seguros privados enquadrarão suas atividades ao regime deste Decreto-Lei no prazo de 180 dias, ficando autorizados a constituir a necessária Sociedade Anônima ou Cooperativa. § 1º As Associações de Classe, de Beneficência e de Socorros mútuos e os Montepios que instituem pensões ou pecúlios, atualmente em funcionamento, ficam excluídos do regime estabelecido neste Decreto-Lei, facultado ao CNSP mandar fiscalizá-los se e quando julgar conveniente.
Decreto-Lei n.º 2.063/40	Art 2. Ficam excluídos do regime estabelecido neste Decreto-Lei o Instituto de Resseguros do Brasil e quaisquer outras instituições criadas por lei federal, bem como as associações de classe, de beneficência e de socorros mútuos que instituem pensões ou pecúlios em favor de seus associados e respectivas famílias.
Processo 0802334-95.2021.4.05.8201, Apelação cível, Desembargador Federal Paulo Roberto de Oliveira Lima, 2ª turma, TRF-5, julgamento: 03/10/2022	“...Na hipótese, diferentemente do que ocorre com o contrato de seguro, todos os associados contribuem e, ao final do período, pelos desastres que ocorrerem, o custo é dividido entre eles. Tanto é assim que o valor do prêmio não é fixo, mas variável, em função dos eventos que ocorrerem...”
Enunciado 185, da III Jornada de Direito Civil do Conselho da Justiça Federal	Enunciado 185 - Art.757: A disciplina dos seguros do Código Civil e as normas da previdência privada que impõem a contratação exclusivamente por meio de entidades legalmente autorizadas não impedem a formação de grupos restritos de ajuda mútua, caracterizados pela autogestão.

Fonte: Borges & Medeiros, 2023.
Elaborado por Brasil Atuarial.

O autor Clóvis Beviláqua, em sua obra “Direito das Obrigações”, publicada em 1954, esclarece que:

O mútuo é, por sua natureza, matéria essencialmente civil, pois que sua função consiste em amortecer, pela dispersão entre associados, a violência de um golpe do infortúnio. A associação não especula, não trata com terceiros para o fim direto, a que deve a sua congregação, nem mesmo produz lucros; evita apenas a gravidade dos prejuízos. O seguro por prêmio fixo, ao contrário, é estabelecido com o intuito de auferir lucros, oferecer a segurança.

Conforme frisado, as mútuas não se dedicam a atividades seguradoras. Nesse contexto, não cobram prêmios e não há subscrição de riscos. O montante pago pelos associados é variável e facilmente verificável. As despesas já incorridas são divididas entre os associados que aderiram ao estatuto e ao regulamento. Não há, portanto, o pagamento de um valor fixo (prêmio). Em outras palavras, as associações de socorro mútuo não se envolvem na “aquisição/subscrição do risco”, tão somente gerenciam a divisão de despesas, certas e anteriores, entre seus associados, distinguindo-se, assim, do seguro tradicional.

A integralidade das despesas e os custos decorrentes dos benefícios concedidos aos associados são apurados mensalmente e rateados entre todos os associados participantes no mês de referência, inclusive com aquele que teve o evento. A repartição das despesas é, geralmente, feita pelo rateio do valor correspondente entre todos os associados participantes, obedecendo a cota de rateio, sem alterar a natureza de associação civil sem fins econômicos, e respeitando a liberdade associativa. Para a Receita Federal do Brasil (RFB), o rateio de despesas não é considerado como receita para tributação.

As sociedades seguradoras, por sua vez, assumem riscos previamente definidos, enquanto as associações de socorro mútuo, em suas atividades, gerenciam apenas as despesas já apuradas. Adicionalmente, nas associações de socorro mútuo, não existem as figuras distintas de segurador e de segurado, pois o associado desempenha simultaneamente o papel de beneficiário e de colaborador, ocupando, assim, uma posição dupla. Portanto, as associações de socorro mútuo não assumem um risco coletivo em troca de prêmios fixos, mas simplesmente organizam a autogestão da divisão de despesas.

Em termos legais, é relevante mencionar que o Enunciado 185 da III Jornada de Direito Civil do Conselho da Justiça Federal, aprovado por unanimidade, estabelece de forma clara e objetiva que a existência e a formação de grupos restritos de ajuda mútua são lícitas, desde que caracterizados pela autogestão, independentemente de autorização estatal do regulador.

Conforme estipulado no parágrafo único do artigo 421 do Código Civil, a liberdade de associação e a não interferência estatal são princípios fundamentais aplicáveis às associações de socorro mútuo, garantindo seu funcionamento sem intervenção externa. De acordo com a CF, a liberdade de associação é absoluta, representando uma escolha pessoal filiar-se ou não a um grupo. Esse direito é intrinsecamente pessoal, e os indivíduos têm plena consciência da finalidade e das normas do grupo associativo, podendo decidir voluntária e livremente sua associação às entidades de socorro mútuo. Portanto, não há qualquer imposição legal ou obrigação de fazer parte dessas associações.

Além disso, o parágrafo 2º do artigo 174 da CF estabelece que a lei apoiará e incentivará o cooperativismo e outras formas de associativismo. Dessa maneira, fica claro que a própria CF garante e amplia as oportunidades e o acesso dos consumidores a produtos e a serviços de proteção patrimonial.

Em conclusão, torna-se evidente que, à luz da CF, do Código Civil de 2002, do Decreto-Lei n.º 73/1966 e do Decreto-Lei n.º 2.063/1940, as atividades desempenhadas pelas associações de socorro mútuo são nitidamente distintas das operações de seguro empresarial. Portanto, os dispositivos legais que regulam as sociedades seguradoras não são aplicáveis a essas associações.



6.9.5. Atividades desenvolvidas em conformidade com a Lei de Liberdade Econômica

A fonte de financiamento das operações das associações de socorro mútuo difere do prêmio pago às seguradoras tradicionais do mercado. Enquanto, nas operações de seguro, o prêmio é calculado com base no risco assumido e é determinado por um modelo atuarial, nas associações de socorro mútuo, as contribuições dos associados são estabelecidas por meio do rateio das despesas certas e já ocorridas, com um custo variável que se baseia nos bens dos próprios associados em risco, sendo, assim, um resultado de um método contábil.

Dessa maneira, as operações conduzidas pelas mútuas representam uma forma simples de mutualismo social, desprovida de intenção lucrativa ou de estrutura empresarial. As mútuas têm como objetivo proporcionar a proteção patrimonial que o mercado segurador não oferece.

Devido à sua essência, o mutualismo é uma questão fundamentalmente civil e não empresarial. A função principal do mutualismo é mitigar, por meio da distribuição entre os membros, as consequências de um sinistro, caso ele aconteça. Assim, o mutualismo social contrasta com a abordagem empresarial adotada pelas sociedades seguradoras, que são entidades de capital e operam com objetivos e métodos de atuação distintos.

As operações das sociedades seguradoras seguem uma abordagem estritamente empresarial, integrando o SFN. Essas entidades têm como principal objetivo a busca pelo lucro e a geração de receita para a companhia. Elas oferecem serviços de seguro tanto para indivíduos quanto para empresas, cobrando prêmios e efetuando pagamentos de indenizações em caso de sinistros. O propósito central é proteger o segurado ao mesmo tempo em que maximizam os ganhos para os acionistas. É evidente que sua atuação se contrasta significativamente com as operações conduzidas pelas associações de socorro mútuo.

Ademais, as sociedades seguradoras dispõem de recursos financeiros substanciais, empregando investimentos e resseguro para garantir o pagamento das indenizações. Por outro lado, o mutualismo social depende unicamente das contribuições dos membros do grupo restrito, as quais são feitas por meio do pagamento do rateio das despesas já incorridas.

O mutualismo social prioriza o benefício coletivo dos membros de uma comunidade ou um grupo, com a colaboração voluntária de recursos financeiros, de habilidades ou de serviços para auxiliar uns aos outros em situações diversas, desde perdas patrimoniais até desemprego ou desastres naturais. Esse modelo enfatiza a solidariedade e o apoio mútuo, refletindo a essência colaborativa dessas associações.

Por outro lado, o mercado segurador moderno é composto por entidades altamente especializadas, operando sob regulamentações complexas. Elas utilizam conhecimentos técnicos e atuariais avançados, tornando-se menos aptas para atender às necessidades mais simples, de menor complexidade, características inerentes aos grupos restritos de socorro mútuo.

O modelo associativo, desprovido de fins lucrativos e do encargo regulatório substancial, proporciona a expressão da liberdade individual. Isso resulta na formação frequente de organizações associativas voltadas para o socorro mútuo diante de riscos infortunados. A premissa fundamental das mútuas reside na união de indivíduos em torno de um objetivo comum. Partindo dessa premissa, não se deveria obrigar as pessoas a suportar os custos operacionais do mercado segurador, quando elas têm a capacidade de se organizar em uma espécie de “condomínio”, um fundo comum administrado por uma associação de socorro mútuo.

Nesse contexto, pensar de outra maneira seria implicar que os atuais agentes econômicos possuem direitos superiores aos indivíduos. A recente Lei n.º 13.874, de 20 de setembro de 2019, conhecida como Lei de Liberdade Econômica (LLE), reforça, de forma inequívoca, o reconhecimento legal de que a iniciativa associativa é, como norma, livre. Os princípios subjacentes a essa liberdade ressaltam a importância de garantir a autonomia das associações de socorro mútuo.

A Lei de Liberdade Econômica confere a todo indivíduo ou a entidade o direito de desenvolver atividades econômicas de baixo risco, utilizando-se exclusivamente de propriedade privada própria ou de terceiros, sem a necessidade de autorizações públicas, como é o caso das operações das associações de socorro mútuo. Esse princípio é fundamental para promover o desenvolvimento econômico do País, entre outras atividades essenciais.

Nesse cenário, as cooperativas e as associações de socorro mútuo são formadas por indivíduos particulares que se reúnem de forma consensual e livre, visando à proteção de seus interesses patrimoniais por meio de uma pessoa jurídica. A estrutura jurídica das mútuas é categorizada como associação sem fins lucrativos, caracterizada pela baixa complexidade contábil e pelo baixo risco em suas operações. Essas características refletem a natureza simplificada e colaborativa das atividades das associações de socorro mútuo, em conformidade com os princípios estabelecidos pela LLE.

É crucial observar os princípios liberais recentemente incorporados à legislação. Sob essa perspectiva, entende-se que uma atividade que não é expressamente restrita não deve ser considerada regulamentada ou estar sujeita à autorização estatal simplesmente por se assemelhar a práticas regulamentadas ou por desempenhar uma função similar a atividades já reguladas.



7 CONCLUSÃO

As sociedades mútuas desempenharam um papel de extrema importância no desenvolvimento econômico e na proteção das atividades econômicas e das pessoas, baseando-se no princípio fundamental do mutualismo. Esse princípio tem raízes antigas no Brasil, desde o Período Colonial, e continuou a ser uma parte vital das estruturas social e econômica até a década de 1960, quando foi proibido, exceto para alguns setores, pelo Decreto-Lei n.º 73/1966. Internacionalmente, as mútuas ainda contribuem significativamente para as economias, sendo amplamente representativas no mercado de seguros em diversos países.

Essa proibição resultou numa crescente lacuna na proteção das classes sociais menos privilegiadas. As necessidades desse amplo grupo, que não estavam sendo atendidas pelas seguradoras, impulsionaram o ressurgimento do mutualismo. Inicialmente discreto, esse movimento tem conquistado cada vez mais espaço, principalmente no ramo veicular, tornando-se um tema abrangente de discussão sobre sua influência e sua participação no setor de seguros, bem como na economia do País atualmente.

Nesse sentido, as estimativas realizadas pelo departamento de estatística e de atuária da AAAPV revelam que o setor manteve um desempenho robusto ao longo do ano de 2023. Em 2022, a arrecadação estimada atingiu cerca de R\$ 9,1 bilhões, representando um aumento notável de 17,98% em comparação com o ano de 2021. Para o ano de 2023, levando em consideração a frota protegida estimada atual, projeta-se uma arrecadação de R\$ 10,65 bilhões, indicando um avanço significativo de 18,66%.

A linha de seguros Auto registrou um aumento de 14,68% até agosto de 2023 em comparação com o ano anterior, totalizando R\$ 37,11 bilhões em prêmios. Em comparação com as seguradoras, as entidades mutualistas arrecadaram cerca de R\$ 7,21 bilhões nos primeiros 8 meses do ano. Em outras palavras, a receita das entidades mutualistas representa aproximadamente 19,4% do total de prêmios no setor de seguros. Ainda neste ano, os estudos indicam que essas entidades oferecerão proteção para cerca de 4,2 milhões de veículos, incluindo carros, caminhonetes, motocicletas e veículos pesados de carga, em comparação com aproximadamente 21,3 milhões de veículos segurados pelas companhias de seguros.

Outros fatores importantes sobre o crescimento do mercado das EAPPs incluem a vantagem percebida pelos associados. Essa vantagem está diretamente relacionada à contribuição mensal média, que é consideravelmente menor em comparação com o prêmio médio mensal cobrado pelas seguradoras, variando de R\$ 510,00 a R\$ 616,00 neste ano. A disparidade observada é aproximadamente 3 vezes maior do que a praticada pelas mutualistas. Portanto, o aumento significativo na demanda pelo produto oferecido pelas entidades mutualistas pode estar fortemente ligado à economia proporcionada por elas, além da disponibilidade para proteger o grupo não atendido e de menor interesse para as seguradoras tradicionais.

Por fim, não há dúvida de que as entidades mutualistas, associações e cooperativas estão atravessando uma fase robusta de expansão e de conquista de mercado no Brasil. No entanto, é crucial que sejam regulamentadas para integrarem-se plenamente ao mercado de seguros, seguindo a mesma analogia entre a coexistência das cooperativas de crédito e dos bancos privados. O principal objetivo deste estudo foi esclarecer as nuances entre as operações das mútuas e das seguradoras. É essencial aplicar o princípio de que as situações desiguais devem receber tratamento desigual na medida de suas desigualdades, o que é especialmente relevante nesse contexto. Em vista disso, é compreendido que impor regulamentações excessivamente rígidas para restringir a atuação das entidades mutualistas não é a abordagem apropriada, uma vez que isso prejudicaria principalmente os cidadãos associados que já fazem parte desse segmento. Esses indivíduos devem ser o cerne de qualquer política pública nesse âmbito.

Assim, reitera-se a perspectiva otimista e as oportunidades que se apresentam para o setor das EAPPs. Nesse cenário, é fundamental ressaltar a importância de se preparar para esse momento, mantendo práticas operacionais, de controle, de gestão e de gerenciamento de riscos eficazes. Além disso, é crucial adotar uma abordagem transparente e adequada ao realizar o rateio, seguindo uma metodologia específica para cada perfil. Embora não seja necessário aplicar os mesmos cálculos e controles rigorosos de passivos utilizados pelas seguradoras, as entidades

mutualistas de autogestão precisam contar com supervisão técnica na definição mensal do rateio. Recomenda-se a condução de estudos técnicos para uma compreensão mais aprofundada da operação, bem como revisões regulares dos números da entidade para assegurar a eficácia da gestão.

É importante, ainda, considerar que períodos de sazonalidade ou de eventos de grande magnitude podem resultar em impactos financeiros inesperados durante a distribuição dos prejuízos, que tem como objetivo preservar o equilíbrio proposto pelo associativismo. No entanto, esses impactos podem ser mitigados, se a entidade conduzir estudos específicos e manter uma atualização constante dos dados, preferencialmente com a menor periodicidade possível.



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGÊNCIA SENADO. Aprovado novo marco legal para securitização. **Senado Notícias**, 06 jul. 2022. Disponível em: <<http://bit.ly/3I5tRtX>>. Acesso em: 30 out. 2023.

ALEXANDRE, Fernando. Índice Neurotech de Demanda por Seguros. **INDS**, 2023. Disponível em: <<https://bit.ly/40uvF0m>>. Acesso em: 01 nov. 2023.

ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO DO SICOOB & FORBES. **Cooperativa de crédito está entre os três melhores bancos do Brasil (2023)**. Disponível em: <<https://bit.ly/3WKftl0>>. Acesso em: 01 nov. 2023.

BELLI, Valdemiro Cequinel. *et. al.* **Cooperativas e associações civis de proteção veicular**. CPES/ENS, Texto de Pesquisa 07, março 2018. Disponível em: <<https://bit.ly/3SyWH4I>>. Acesso em: 31 out. 2023.

BEVILÁQUA, Clóvis. **Direito das obrigações**. 8. ed. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1954.

BLANES, M. O contrato de seguro. **Cadernos Jurídicos**, v. 20, n. 50, p. 105–121, 2019. Disponível em: <<https://bit.ly/3SqVEJ>>. Acesso em: 02 nov. 2023.

BRASIL. **Constituição (1988)**. Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília, DF: Senado, 1988. Disponível em: <<https://bit.ly/3OOEj6b>>. Acesso em: 31 out. 2023.

_____. **Decreto n.º 2.679**, de 11 de novembro de 1860. Impõe aos Bancos e outras Companhias e sociedades anônimas a obrigação de remeter em certas épocas às competentes Secretarias de Estado seus balanços e outros documentos. Disponível em: <<https://www2.camara.leg.br/legin/fed/decret/1824-1899/decreto-2679-3-novembro-1860-556786-publicacaooriginal-76916-pe.html#:~:text=Imp%C3%B5e%20aos%20Bancos%20e%20outras,seus%20balan%C3%A7os%20e%20outros%20documentos.>>>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Decreto n.º 2.711**, de 19 de dezembro de 1860. Contém diversas disposições sobre a criação e organização dos Bancos, Companhias, Sociedades Anônimas e outras, e prorroga por mais quatro meses o prazo marcado pelo artigo 1º do Decreto n.º 2.686 de 10 de novembro do corrente ano. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/historicos/dim/dim2711.htm#:~:text=DECRETO%20N%C2%BA%202.711%2C%20DE%2019,de%20novembro%20do%20corrente%20ano.>>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Decreto n.º 4.270**, de 10 de dezembro de 1901. Regula o funcionamento das companhias de seguros de vida, marítimos e terrestres, nacionais e estrangeiras. Disponível em: <<https://www2.camara.leg.br/legin/fed/decret/1900-1909/decreto-4270-10-dezembro-1901-523118-republicacao-108661-pe.html>>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Decreto-Lei n.º 73**, de 21 de novembro de 1966. Lei dos Seguros. Dispõe sobre o Sistema Nacional de Seguros Privados, regula as operações de seguros e resseguros e dá outras providências. Disponível em: <<https://bit.ly/43pkUxI>>. Acesso em: 30 out. 2023.

_____. **Decreto-Lei n.º 2.063**, de 07 de março de 1940. Regulamenta sob novos moldes as operações de seguros privados e sua fiscalização. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1937-1946/del2063.htm#:~:text=DECRETO%2DLEI%20N%C2%BA%202.063%2C%20DE,seguros%20privados%20e%20sua%20fiscaliza%C3%A7%C3%A3o.>>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Lei n.º 4.594**, de 29 de dezembro de 1964. Lei dos Corretores de Seguro. Regula a profissão de corretor de seguros. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4594.htm>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Lei n.º 5.764**, de 16 de dezembro de 1971. Lei das Cooperativas. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. Disponível em: <<https://bit.ly/3IXGUH5>>. Acesso em: 30 out. 2023.

_____. **Lei n.º 6.024**, de 13 de março de 1974. Dispõe sobre a intervenção e a liquidação extrajudicial de instituições financeiras, e dá outras providências. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6024.htm>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Lei n.º 6.404**, de 15 de dezembro de 1976. Lei das Sociedades Anônimas. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Lei n.º 7.437**, de 20 de dezembro de 1985. Inclui, entre as contravenções penais a prática de atos resultantes de preconceito de raça, de cor, de sexo ou de estado civil, dando nova redação à Lei n.º 1.390, de 3 de julho de 1951 - Lei Afonso Arinos. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L7437.htm#:~:text=Recusar%20a%20venda%20de%20mercadoria,sexo%20ou%20de%20estado%20civil.>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Lei n.º 8.031**, de 12 de abril de 1990. Cria o Programa Nacional de Desestatização, e dá outras providências. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8031.htm>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Lei n.º 8.078**, de 11 de setembro de 1990. Código de Defesa do Consumidor (CDC). Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078compilado.htm>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Lei n.º 9.656**, de 03 de junho de 1998. Lei dos Planos de Saúde. Dispõe sobre os planos e seguros privados de assistência à saúde. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9656.htm>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Lei n.º 9.961**, de 28 de janeiro de 2000. Cria a Agência Nacional de Saúde Suplementar – ANS e dá outras providências. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9961.htm>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Lei n.º 10.406**, de 10 de janeiro de 2002. Código Civil. Institui o Código Civil. Brasília, DF: Senado, 2002. Disponível em: <<https://bit.ly/3jglan>>. Acesso em: 31 out. 2023.

_____. **Lei n.º 13.506**, de 13 de novembro de 2017. Dispõe sobre o processo administrativo sancionador na esfera de atuação do Banco Central do Brasil e da Comissão de Valores Mobiliários; altera a Lei n.º 6.385, de 7 de dezembro de 1976, a Lei n.º 4.131, de 3 de setembro de 1962, a Lei n.º 4.829, de 5 de novembro de 1965, a Lei n.º 6.024, de 13 de março de 1974, a Lei n.º 7.492, de 16 de junho de 1986, a Lei n.º 9.069, de 29 de junho de 1995, a Lei n.º 9.613, de 3 de março de 1998, a Lei n.º 10.214, de 27 de março de 2001, a Lei n.º 11.371, de 28 de novembro de 2006, a Lei n.º 11.795, de 8 de outubro de 2008, a Lei n.º 12.810, de 15 de maio de 2013, a Lei n.º 12.865, de 9 de outubro de 2013, a Lei n.º 4.595, de 31 de dezembro de 1964, o Decreto n.º 23.258, de 19 de outubro de 1933, o Decreto-Lei n.º 9.025, de 27 de fevereiro de 1946, e a Medida Provisória n.º 2.224, de 4 de setembro de 2001; revoga o Decreto-Lei n.º 448, de 3 de fevereiro de 1969, e dispositivos da Lei n.º 9.447, de 14 de março de 1997, da Lei n.º 4.380, de 21 de agosto de 1964, da Lei n.º 4.728, de 14 de julho de 1965, e da Lei n.º 9.873, de 23 de novembro de 1999; e dá outras providências. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/lei/L13506.htm>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Lei n.º 13.874**, de 20 de setembro de 2019. Lei de Liberdade Econômica (LLE). Institui a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica; estabelece garantias de livre mercado; altera as Leis n.os 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), 6.404, de 15 de dezembro de 1976, 11.598, de 3 de dezembro de 2007, 12.682, de 9 de julho de 2012, 6.015, de 31 de dezembro de 1973, 10.522, de 19 de julho de 2002, 8.934, de 18 de novembro 1994, o Decreto-Lei n.º 9.760, de 5 de setembro de 1946 e a Consolidação das Leis do Trabalho, aprovada pelo Decreto-Lei n.º 5.452, de 1º de maio de 1943; revoga a Lei Delegada n.º 4, de 26 de setembro de 1962, a Lei n.º 11.887, de 24 de dezembro de 2008, e dispositivos do Decreto-Lei n.º 73, de 21 de novembro de 1966; e dá outras providências. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/l13874.htm>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Lei n.º 14.430**, de 03 de agosto de 2022. Dispõe sobre a emissão de Letra de Risco de Seguro (LRS) por Sociedade Seguradora de Propósito Específico (SSPE), sobre as regras gerais aplicáveis à securitização de direitos creditórios e à emissão de Certificados de Recebíveis e sobre a flexibilização do requisito de instituição financeira para a prestação do serviço de escrituração e de custódia de valores mobiliários; altera as Leis n.os 6.404, de 15 de dezembro de 1976, 6.385, de 7 de dezembro de 1976, 9.718, de 27 de novembro de 1998, 4.594, de 29 de dezembro de 1964, e o Decreto-Lei n.º 73, de 21 de novembro de 1966; e revoga dispositivos das Leis n.os 9.514, de 20 de novembro de 1997, 10.931, de 2 de agosto de 2004, 11.076, de 30 de dezembro de 2004, 12.810, de 15 de maio de 2013, 13.331, de 1º de setembro de 2016, e 13.986, de 7 de abril de 2020. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2022/Lei/L14430.htm>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Lei Complementar n.º 109**, de 29 de maio de 2001. Lei da Previdência Complementar. Dispõe sobre o Regime de Previdência Complementar e dá outras providências. Disponível em: <<https://bit.ly/3jglan>>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Lei Complementar n.º 126**, de 15 de janeiro de 2007. Lei do Resseguro. Dispõe sobre a política de resseguro, retrocessão e sua intermediação, as operações de co-seguro, as contratações de seguro no exterior e as operações em moeda estrangeira do setor securitário; altera o Decreto-Lei no 73, de 21 de novembro de 1966, e a Lei no 8.031, de 12 de abril de 1990; e dá outras providências. Disponível em: <<https://bit.ly/3JglLan>>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Medida Provisória n.º 1.175**, de 05 de junho de 2023. Dispõe sobre mecanismo de desconto patrocinado na aquisição de veículos sustentáveis. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2023/mpv/mpv1175.htm>. Acesso em: 10 nov. 2023.

BUENO, D. Seguradoras apostam em tratar dados. **Valor Econômico**, 22 set. 2022. Disponível em: <<http://bit.ly/3WXbAMH>>. Acesso em: 29 out. 2023.

CÂMARA DOS DEPUTADOS. **Projeto de Lei n.º 3139**, de 29 de setembro de 2015. Disponível em: <<https://bit.ly/3qfIVXe>>. Acesso em: 31 out. 2023.

_____. **Projeto de Lei (PL) n.º 10.329**, de 30 de maio de 2018. Dispõe sobre requisitos para uma associação civil realizar rateio de despesas ocorridas exclusivamente entre seus associados. Disponível em: <<https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=2177145>>. Acesso em: 10 nov. 2023.

_____. **Projeto de Lei n.º 5523**, de 08 de junho de 2016. Disponível em: <<https://bit.ly/3NbkCEv>>. Acesso em: 31 out. 2023.

_____. **Projeto de Lei Complementar n.º 101**, de 28 abril de 2023. Altera o Decreto-Lei n.º 73, de 21 de novembro de 1966, que dispõe sobre o Sistema Nacional de Seguros Privados e regula as operações de seguros e resseguros. Disponível em: <<https://bit.ly/43hJT5x>>. Acesso em: 30 out. 2023.

_____. **Projeto de Lei Complementar n.º 519**, de 08 junho de 2018. Altera a redação do caput do art. 24, acrescido dos §§ 1º, 2º, 3º, 4º e 5º, e modifica o art. 36, mediante a inserção da alínea “m” ambos do Decreto-Lei n. 73, de 21 de novembro de 1966. Disponível em: <<https://bit.ly/3qe2KMI>>. Acesso em: 29 out. 2023.

CARVALHO, J. L. **Microinsurance Demand and Willingness to Pay**. 2020. Disponível em: <<https://bit.ly/3MDyGWt>>. Acesso em: 01 nov. 2023.

CONCEIÇÃO, C.; MONTEIRO, S. A guerra amplia incertezas e torna projeções um quebra-cabeças. **Conjuntura Econômica**, 27 out. 2023. Disponível em: <<https://bit.ly/3MBcSei>>. Acesso em: 29 out. 2023.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DAS SEGURADORAS (CNSeg). Editorial e Análise de Mercado. **Conjuntura**, n.º 94, out. 2023. Disponível em: <<https://bit.ly/3RlbtQR>>. Acesso em: 27 out. 2023.

CONSELHO DA JUSTIÇA FEDERAL. **Enunciado 185 da III Jornada de Direito Civil do Conselho da Justiça Federal**. Jornada de Direito Civil. Disponível em: <<https://www.cjf.jus.br/cjf/corregedoria-da-justica-federal/centro-de-estudos-judiciarios-I/publicacoes-I/jornadas-cej/iii-jornada-de-direito-civil-I.pdf>>. Acesso em: 10 nov. 2023.

CONSELHO NACIONAL DE SEGUROS PRIVADOS (CNSP). **Resolução CNSP n.º 393**, de 30 de outubro de 2020. Dispõe sobre sanções administrativas no âmbito das atividades de seguro, cosseguro, resseguro, retrocessão, capitalização, previdência complementar aberta, de intermediação e auditoria independente; disciplina o inquérito administrativo, o termo de compromisso de ajustamento de conduta e o processo administrativo sancionador no âmbito da Superintendência de Seguros Privados - Susep e das entidades autorreguladoras do mercado de corretagem e dá outras providências. Disponível em: <<https://www2.susep.gov.br/safe/scripts/bnweb/bnmap.exe?router=upload/26474#:~:text=Sem%20preju%C3%ADzo%20das%20san%C3%A7%C3%B5es%20administrativas,Art.>>>. Acesso em: 10 nov. 2023.

ERES, V. M.; WILFREDO, L. M. Seguros de automóvel no Brasil: concentração e demanda de mercado. **Revista de Contabilidade e Finanças**, USP, São Paulo, v. 30, n. 81, set./dez. 2019, p. 396-408.

Escola de Negócios e Seguros (ENS). (2023). **Visão do mercado de seguros brasileiro: Realidade, perspectivas de desenvolvimento e oportunidades** (2ª ed). Escola de Negócios e Seguros e Fenacor. Disponível em: <<https://bit.ly/47tcGWa>>. Acesso 02 nov. 2023

FEDERAÇÃO NACIONAL DA DISTRIBUIÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMOTORES (FENABRAVE). Índices e números – seminovos e usados. **Fenabreve**, 01 nov. 2023. Disponível em: <<https://bit.ly/47q3wd7>>. Acesso em: 01 nov. 2023.

GOLIZIA, J. C. ([s.d.]). **O contrato de seguro no Novo Código Civil**: uma breve abordagem. Disponível em: <<https://bit.ly/49nAY6l>>. Acesso em: 03 nov. 2023.

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF INSURANCE SUPERVISORS (IAIS), MICROINSURANCE NETWORK JOINT WORKING GROUP ON MICROINSURANCE IN CONSULTATION WITH IAIS MEMBERS AND OBSERVERS AND THE ACCESS TO INSURANCE INITIATIVE. (2012). **Application paper on Regulation and Supervision supporting Inclusive Insurance Markets**. Disponível em: <<https://bit.ly/3QzEf9p>>. Acesso em: 30 out. 2023.

_____. **Insurance Core Principles and Common Framework for the Supervision of Internationally Active Insurance Groups**, 2019. Disponível em: <<https://bit.ly/3svmf8s>>. Acesso em: 13 set. 2023.

_____. **Issues paper on the regulation and supervision of mutuals, cooperatives and other community-based organizations in increasing access to insurance markets**. Disponível em: <<https://bit.ly/40EAlRy>>. Acesso em: 13 set. 2023.

ICMIF, 2023. Disponível em: <<https://bit.ly/3QTdfDh>>. Acesso em: 30 out. 2023.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Qualidade total em serviços**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2004.p.24- 25;73-77.

PERES, V. M.; MALDONADO, W. L.; CANDIDO, O. (2019). Seguros de automóvel no Brasil: Concentração e Demanda de Mercado. **Revista Contabilidade e Finanças**, v. 30, n. 81, p. 396–408. Disponível em: <<https://bit.ly/3QY3HHj>>. Acesso: 02 de nov. 2023.

PROSSER, T. Regulation and Social Solidarity. **Journal of Law and Society**, v. 33, n. 3, p. 364–387, 2006. Disponível em: <<https://bit.ly/466ezHo>>. Acesso em: 31 out. 2023.

RIBEIRO, Janaína, Mais pobres migraram para classe média com retomada de empregos. **Invest News**, 02 ago. 2023. Disponível em: <<https://bit.ly/40xDvqI>>. Acesso em: 02 nov. 2023.

SECRETARIA NACIONAL DE TRÂNSITO (SENATRAN). FROTA de veículos 2023. **Senatran**, 06 nov. 2023. Disponível em: <<https://bit.ly/3FSiehk>>. Acesso em: 06 nov. 2023.

SENADO FEDERAL. **Projeto de Lei da Câmara (PLC) n.º 29**, de 2017. N.º na Câmara dos Deputados: 3.555/2004. Dispõe sobre normas de seguro privado; revoga dispositivos da Lei n.º 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil); e dá outras providências. Dispõe que a atividade seguradora será exercida de modo que se viabilizem os objetivos da República, os fins da ordem econômica e a plena capacidade do mercado interno, nos termos da Constituição Federal; estipula que o Poder Executivo da União terá competência para expedir atos normativos, atuando em proteção dos interesses dos segurados e seus beneficiários; considera integrantes da atividade seguradora, além dos contratos de seguro, também os contratos necessários à sua plena viabilidade, como o resseguro e a retrocessão; considera instrumentais à atividade seguradora as corretagens de seguros e resseguros. Disponível em: <<https://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/128831>>. Acesso em: 06 nov. 2023.

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS (SUSEP). PAINEL DE INTELIGÊNCIA DO MERCADO DE SEGUROS. **Susep**, 06 nov. 2023. Disponível em: <<http://bit.ly/3R3UQSL>>. Acesso em: 07 nov. 2023.

_____. AUTOSEG, Sistema de estatística de automóveis da Susep. **Susep**, 02 nov. 2023. Disponível em: <<https://bit.ly/3CmhGQ3>>. Acesso em: 02 nov. 2023.

_____. SES, Sistema de estatística da Susep. **Susep**, 05 nov. 2023. Disponível em: <<https://bit.ly/3CmxSkD>>. Acesso em: 05 nov. 2023.

_____. **SUSEP**, 2022. Disponível em: <<https://bit.ly/47nVyRU>>. Acesso em: 05 nov. 2023.

SWISS RE. **Mutual insurance in the 21st century**: back to the future? *Sigma*. v. 4, 2017, p. 1-44.

_____. **Mutual insurance in the 21st century**: back to the future, 2016. Disponível em: <<https://bit.ly/49wVcKA>>. Acesso em: 31 out. 2023.



DIRETORIA EXECUTIVA



RAUL CANAL
Presidente



JOSÉ EDUARDO
1º Vice-Presidente



ADÃO GOMES
3º Vice-Presidente



HUDSON DOS SANTOS BARRETO
Vice-Presidente da
Diretoria Extraordinária
de Fornecedores



FABRICIO COSTA
Diretor de Expansão



ROMULO MACHADO
Diretor de Expansão



RODRIGO SOUZA
Diretor de Relações
Institucionais



RODRIGO CANAL
Diretor de Comunicação,
Tecnologia e Informática



THEONE CARDOSO
Diretor de Relações
Institucionais



EDUARDO MUNIZ
Tesoureiro



RICARDO SALDANHA
Procurador-Geral



PATRÍCIA MÜLLER
Procuradora-Geral

CONSELHO FISCAL



RAPHAEL ALMEIDA
Presidente



ROMERITO SOUZA
1º Suplente



CARLOS SENDRA
2º Suplente



ONOMAR DE JESUS
3º Suplente

TSE – TRIBUNAL SUPERIOR DE ÉTICA



CELSO PASQUILLI
Presidente



PATRÍCIA MÜLLER
Vice-Presidente



RAUL CANAL
Secretário



ELIENAI MONTEIRO
Conselheiro



RICARDO SALDANHA
Conselheiro

TREs – TRIBUNAIS REGIONAIS DE ÉTICA

Bahia



ARTHUR LEMOS
Vice-Presidente do TRE
Bahia



DANNY ELITON
Secretário do TRE Bahia

Espírito Santo



MARCIO LOPES
Vice-Presidente do TRE
Espírito Santo



LOURIVAM DE LIMA
Secretário do TRE
Espírito Santo



WESLEY ANDRADE
Conselheiro do TRE
Espírito Santo

Centro-Oeste



ONOMAR DE JESUS
Presidente do TRE
Centro-Oeste



ANTÔNIO FURBINO
Vice-Presidente do TRE
Centro-Oeste



BRUNO FLORES
Conselheiro do TRE
Centro-Oeste



AURÉLIO BRANDÃO
Conselheiro do TRE
Centro-Oeste

TREs – TRIBUNAIS REGIONAIS DE ÉTICA

Minas Gerais



EDILSON REIS
Presidente do TRE
Minas Gerais



ISLANDER LISBOA
Vice-Presidente do TRE
Minas Gerais



TIAGO VIEIRA
Secretário do TRE
Minas Gerais



RAFAEL LEMOS
Conselheiro do TRE
Minas Gerais



PRISCILA BELMON
Conselheira do TRE
Minas Gerais

Norte e Nordeste



RODRIGO CARVALHO
Secretário do TRE Norte
e Nordeste



EDIVAN CARVALHO
Conselheiro do TRE
Norte e Nordeste



JOZENILDO BEZERRA
Conselheiro do TRE
Norte e Nordeste

Rio de Janeiro



JORGE ROBERTO
Secretário do TRE Rio de
Janeiro



RICARDO MELLO
Conselheiro do TRE Rio
de Janeiro

Sul



DORVAL OLIVEIRA
Vice-Presidente do TRE
Sul



DANILO ZAGO
Conselheiro do TRE Sul



MATHEUS AGUIAR
Conselheiro do TRE Sul

APOIADORES INSTITUCIONAIS



APOIADORES INSTITUCIONAIS



APOIADORES INSTITUCIONAIS



APOIADORES INSTITUCIONAIS



APOIADORES INSTITUCIONAIS



APOIADORES INSTITUCIONAIS





VOCÊ É DEPUTADO OU SENADOR?

✓ **Caso seja**, saiba que, em pouco tempo, com a aprovação do **PLP n.º 101/2023**, você poderá definir a segurança de milhões de brasileiros.

✗ **Se não é**, converse com um parlamentar do seu estado e peça apoio ao Projeto. **Proteção veicular é legal e um direito de todos.**

SAIBA MAIS EM: WWW.PROTECAOVEICULARELEGAL.COM.BR

@aaapvbrasil