Um ano após o novo marco regulatório, setor deixa a informalidade e aposta no mutualismo para absorver 30% da frota nacional ainda desprotegida

Um ano após a sanção da Lei Complementar nº 213/2025, o mercado de proteção veicular no Brasil consolida uma transformação estrutural sem precedentes.

O setor, que projeta atrair até 8 milhões de novos veículos para a frota protegida no país — um **salto de 30% segundo estimativas da Superintendência de Seguros Privados (Susep)** —, vive agora a fase da maturidade institucional. Se em 2025 o foco era a conformidade legal, em 2026 o diferencial competitivo migrou para a governança e a inclusão financeira.

A mudança no perfil do consumidor é impulsionada pela busca por modelos de "economia compartilhada" que reduzam o impacto da inflação de serviços no orçamento doméstico. Ao contrário das seguradoras tradicionais, que utilizam algoritmos de risco baseados em dados demográficos (como idade e CEP), o modelo associativo fundamenta-se no mutualismo, utilizando a Tabela Fipe como principal balizador de custos.

O fim da "zona cinzenta" e a profissionalização

Com a fiscalização ativa da Susep e do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), as associações passaram a operar sob diretrizes rígidas, incluindo a segregação de patrimônio e políticas de transparência.

Essa oficialização permitiu que empresas regionais ganhassem musculatura para competir com grandes players nacionais, focando em nichos anteriormente negligenciados.

Um dos exemplos desse novo momento é a Salvcar, associação paranaense de proteção veicular que vem se destacando pelo **modelo de atendimento humanizado e presença solidificada** na região de Maringá. Para Jorge Cantos, presidente da entidade, o novo marco regulatório foi o divisor de águas que separou o amadorismo da gestão técnica.

"O mercado convencional muitas vezes impõe barreiras burocráticas que excluem fatias significativas da população. O modelo associativo, agora sob o rigor da LC 213/2025, inverte essa lógica ao democratizar o acesso à proteção patrimonial, mantendo a segurança jurídica que o consumidor exige", aponta o executivo.

Estratégia de mercado e expansão em 2026

Para acompanhar o ritmo de crescimento projetado pela Susep, o setor entra em 2026 com estratégias agressivas de aquisição de novos associados.

A Salvcar, por exemplo, anunciou uma política de incentivo que ofereceu 100% de desconto na primeira parcela para novos contratos fechados em janeiro — além de, no mês de fevereiro, oferecer **30% de desconto para atender a demanda de cobertura das viagens do público no Carnaval**. As medidas visam facilitar a migração de motoristas que ainda operam na informalidade ou que buscam reduzir custos fixos sem prescindir da segurança.

O próximo passo do setor, segundo analistas, é a expansão para frotas de veículos pesados e motocicletas — categorias que possuem as maiores carências de cobertura no país. Com a estabilidade jurídica alcançada, a expectativa é que o modelo de proteção mutualista se torne o principal motor de inclusão veicular do Brasil até o final da década.

Fonte: Agência liveSEO, em 05.02.2026