

Por Sidney Dias (*)

Não existe um número ideal de administradoras de proteção patrimonial mutualista que sirva para todas as associações. Mas existe uma premissa importante: a contratação de mais de uma administradora precisa estar vinculada a escopos e grupos claramente delimitados.

A associação que contratar duas ou mais administradoras de PPM não estará apenas escolhendo prestadores diferentes. Estará assumindo o desafio de organizar um arranjo contratual que seja claro para ela, executável pelas administradoras e compreensível para seus associados.

A pergunta não deve ser respondida apenas com base em possibilidade jurídica abstrata. A Lei Complementar nº 213/2025 inseriu a proteção patrimonial mutualista em um ambiente regulado, e a Resolução CNSP nº 491/2026 organizou, em linhas gerais, a atuação das administradoras e dos grupos de PPM. Para a associação contratante, o ponto prático é definir com precisão o escopo de cada contratação, vinculando-o aos respectivos grupos, sem criar sobreposição na gestão operacional e financeira de um mesmo grupo.

Imagine uma associação com associados que possuem automóveis de passeio, motocicletas e veículos pesados. A segmentação pode fazer sentido, desde que esteja refletida no desenho dos grupos de PPM, nos contratos de participação e nos contratos firmados com as respectivas administradoras. Motos, carros e caminhões podem exigir estruturas distintas de grupo, critérios próprios de participação, redes de atendimento diferentes e capacidades operacionais específicas. Uma administradora pode estar mais preparada para gerir grupos voltados a veículos pesados; outra, para motocicletas; uma terceira, para automóveis de passeio.

O problema começa quando o associado não cabe em um único compartimento. Um mesmo associado pode ter um automóvel e uma motocicleta. Outro pode ter um carro de uso familiar e um caminhão ligado à sua atividade econômica. Nesse caso, a associação precisa compreender como o arranjo contratado será percebido pelo associado. Ele terá contratos, canais ou regras operacionais diferentes para cada bem? Saberá a quem se dirigir em cada situação? Haverá clareza sobre qual administradora atua em cada grupo ou tipo de proteção?

A mesma complexidade aparece na segmentação regional. Uma associação com associados no Sul e no Sudeste pode avaliar administradoras diferentes por região, considerando rede prestadora, logística, custos e capacidade de atendimento. Mas um associado pode residir em uma região, circular com frequência em outra ou manter veículos em bases operacionais distintas. A fronteira geográfica, que parece simples no contrato, pode ser menos clara na operação.

Por isso, o centro da decisão está na governança dos contratos. Se a associação contratar mais de uma administradora de PPM, seus instrumentos contratuais precisarão definir escopo, grupos atendidos, critérios de segmentação, responsabilidades de cada parte, troca de informações, acesso a sistemas, padrões de atendimento, indicadores, regras de transição e tratamento de conflitos. A pergunta é simples: a equipe da associação já está preparada para desenhar, acompanhar e revisar esse arranjo? Quando a resposta não for evidente, pode ser prudente fortalecer essa preparação com método, visão externa e análise prévia dos riscos de execução.

Essa organização dificilmente será apenas uma tarefa documental. Exige leitura do modelo de negócio, mapeamento de processos, revisão de sistemas, matriz de responsabilidades e critérios de acompanhamento da relação contratual. Em muitos casos, uma avaliação externa e independente pode ajudar a associação a enxergar pontos cegos, testar cenários operacionais e transformar contratos em instrumentos reais de gestão — não apenas em arquivos assinados.

A regulação da PPM não elimina a lógica mutualista. Mas muda o padrão de responsabilidade. A confiança passa a depender menos da proximidade entre pessoas e mais da capacidade de demonstrar organização, critério e controle. Para a associação, isso significa contratar com clareza,

acompanhar com método e comunicar com cuidado. Para a administradora, significa executar suas responsabilidades dentro dos limites regulatórios e contratuais aplicáveis.

A pergunta decisiva, portanto, não é apenas quantas administradoras uma associação deve contratar. É quantas ela conseguirá articular com escopos claros, grupos bem delimitados, contratos consistentes e comunicação suficiente para que seus associados compreendam quem administra cada operação de PPM.

(*) Sidney Dias é diretor da Conhecer Seguros.

Fonte: [Conhecer Seguros](#), em 23.07.2026