

Por Sidney Dias (*)

Um grupo de proteção patrimonial mutualista não começa quando o primeiro interessado preenche um cadastro. Também não basta reunir uma lista de potenciais participantes ou decidir comercialmente pelo lançamento. O início efetivo depende de uma sequência mais exigente: contrato de prestação de serviços vigente com administradora autorizada, constituição cadastral do grupo, formalização dos contratos de participação, formação da quantidade mínima de itens ativos, viabilidade técnica demonstrada, capacidade operacional e informação clara sobre o momento em que as garantias passam a produzir efeitos.

É nessa passagem entre intenção e operação que surgem algumas das questões mais relevantes para executivos, gestores e investidores do mercado de PPM.

A Resolução CNSP nº 491, de 4 de maio de 2026, regulamenta a proteção patrimonial mutualista no ambiente supervisionado. Nesta etapa regulatória, a PPM está delimitada à proteção contra danos patrimoniais relacionados a veículos de vias terrestres, automotores ou não, incluindo danos patrimoniais de responsabilidade civil a terceiros decorrentes de acidentes envolvendo o veículo protegido e assistências diretamente relacionadas, nos limites da regulamentação aplicável.

A formação do grupo pressupõe, primeiro, a existência de contrato de prestação de serviços entre a associação e uma administradora autorizada pela Susep. Cabe à administradora estruturar, formar e gerir o grupo, de acordo com os critérios técnicos e regulatórios aplicáveis e com as diretrizes da associação previstas no contrato. A associação representa os interesses dos participantes e define as orientações do arranjo, enquanto a execução técnica, operacional, financeira, atuarial, contábil e regulatória permanece sob responsabilidade da administradora.

A sequência importa.

Depois de formalizada a relação entre associação e administradora, o grupo deverá ser inscrito no CNPJ. Essa inscrição não lhe atribui personalidade jurídica, mas assegura identidade cadastral própria e viabiliza a segregação patrimonial, contábil e operacional exigida pela legislação.

O CNPJ deverá anteceder os contratos de participação, porque esses instrumentos precisam identificar o grupo. Os contratos, por sua vez, antecedem a existência dos itens ativos, definidos como bens vinculados a contratos vigentes e sujeitos às garantias contratadas.

O verdadeiro dilema, portanto, não está em saber se o CNPJ deve vir antes dos contratos. Está em decidir quanto da base potencial deve estar organizada antes que a administradora avance com a constituição cadastral e com os investimentos necessários à implantação do grupo.

Quantas manifestações de interesse serão suficientes para justificar o avanço? Qual nível de desistência deverá ser considerado? Até que ponto uma base comercial potencial oferece segurança para uma decisão que, depois, produzirá obrigações regulatórias, contábeis e operacionais?

Uma manifestação de interesse pode apoiar projeções e estudos de viabilidade, mas não se confunde com item ativo para fins regulatórios. Da mesma forma, um pedido de ingresso ainda não formalizado por contrato vigente não integra a quantidade mínima exigida para o funcionamento do grupo.

Cada grupo deverá alcançar e manter quantidade mínima de itens ativos suficiente para assegurar sua viabilidade técnica e sustentabilidade operacional, conforme metodologia aprovada pelo atuário responsável técnico e formalizada em nota técnica atuarial.

A flexibilidade faz sentido. Grupos com diferentes valores patrimoniais, concentração geográfica,

perfil dos participantes e exposição a eventos protegidos não deveriam necessariamente operar com o mesmo parâmetro mínimo. Mas essa flexibilidade cria uma responsabilidade concreta: a administradora terá de transformar a definição atuarial em controle operacional contínuo.

A questão não é quem deverá monitorar o número mínimo. Essa responsabilidade recai sobre a administradora. O ponto decisivo é como ela demonstrará que o controle é confiável, atualizado e capaz de impedir o início — ou a continuidade — de um grupo sem viabilidade técnica.

Com que frequência o indicador será atualizado? Quais eventos cadastrais alterarão a contagem? Como cancelamentos, exclusões e alterações contratuais serão refletidos? Que medidas serão adotadas se o grupo ficar abaixo do parâmetro técnico depois de iniciado?

A fase de formação também exige disciplina na comunicação.

A administradora poderá analisar documentos, organizar uma carteira de interessados, preparar sistemas e realizar estudos prévios. Mas deverá deixar claro que essa fase ainda não representa ingresso no grupo. Haverá prazo máximo para a conclusão da formação? Como serão tratados os dados, as vistorias e os documentos caso o projeto não avance? E como evitar que o interessado interprete a preparação da adesão como início da proteção?

A mesma cautela vale para a cobrança.

A existência de custos preparatórios não autoriza, por si só, a cobrança, de meros interessados, da taxa de administração, da parcela destinada ao rateio ou da contribuição de estabilização. As obrigações próprias da PPM surgem com o ingresso formalizado pelo contrato de participação e devem observar as condições, datas, garantias e períodos de vigência nele estabelecidos.

Esse ponto cria uma consequência econômica importante. A administradora poderá investir em análise atuarial, tecnologia, integração cadastral, controles e preparação operacional sem garantia de que o grupo chegará a funcionar. Se a quantidade mínima não for alcançada, a regulamentação não assegura que esses custos possam ser transferidos aos potenciais participantes.

A formação do grupo torna-se, assim, também uma decisão de capital. Quanto investir antes da receita? Qual nível de manifestações qualificadas justifica avançar? Em que momento o projeto deverá ser interrompido? E como impedir que a pressão para recuperar custos leve ao início prematuro de uma operação tecnicamente frágil?

Associação, administradora e grupo de PPM possuem papéis e posições jurídicas distintos no arranjo regulado. Essa separação precisa aparecer nos contratos, na contabilidade, na movimentação de recursos, na prestação de contas e nos registros operacionais.

A obrigação de segregação patrimonial e escrituração apartada não está em aberto. O que ainda exige desenho operacional é o marco inicial de reconhecimento contábil, o tratamento de um grupo já inscrito no CNPJ, mas ainda sem a quantidade mínima de itens ativos, e a forma de reporte dessa fase à Susep.

Em que momento deverão estar implantadas as contas, os registros e as estruturas financeiras necessárias à segregação dos recursos? Quando ocorrerá o primeiro reporte regulatório? Como os sistemas distinguirão um grupo em formação de outro já operacional?

Essas perguntas não representam ausência de regra. Representam o trabalho mais difícil: transformar a regra em processo.

No mercado regulado, um grupo de PPM não começa quando alguém decide anunciá-lo. Começa quando o contrato com a administradora, a constituição cadastral, a quantidade mínima de itens ativos, a viabilidade técnica, os contratos de participação, a vigência das garantias, a comunicação aos participantes, a segregação patrimonial, a cobrança das contribuições, a escrituração e os

registros regulatórios formam uma estrutura coerente e demonstrável.

(*) **Sidney Dias** é diretor da Conhecer Seguros.

Fonte: [Conhecer Seguros](#), em 30.07.2026