Por Ronaldo G. Gallo (*)

O mercado de proteção coletiva no Brasil sempre vivenciou o anseio de incremento por soluções acessíveis de proteção em face de riscos patrimoniais. Essa linha histórica tem um marco divisor fundamental: a promulgação da Lei Complementar nº 213/2025 e a posterior edição da Resolução CNSP nº 491/2026. Com esses normativos, a chamada Proteção Patrimonial Mutualista (PPM), modelo no qual um grupo de pessoas se une para dividir os custos de eventuais prejuízos e perdas entre si, passou a integrar formalmente o Sistema Nacional de Seguros Privados, sob a tutela direta da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

Tal medida representa um avanço legislativo e regulatório bastante efetivo, especialmente no que tange ao combate à comercialização da venda de proteções irregulares, que não raro redunda em prejuízo para aqueles que buscavam medidas preventivas contra determinados riscos. A nova regulamentação não apenas confere segurança jurídica ao modelo mutualista, como também estabelece parâmetros elevados de governança, transparência, saúde financeira e proteção ao participante, transformando o que antes era enxergado com desconfiança, em uma operação de alto nível técnico e financeiro.

Para compreender o novo regime jurídico, a primeira premissa é delimitar a natureza da operação. A Proteção Patrimonial Mutualista é a operação destinada a garantir interesses patrimoniais de um grupo de pessoas contra riscos predeterminados, dividindo-se as despesas ocorridas entre os próprios participantes por meio do rateio mutualista. Em termos práticos, funciona como um fundo coletivo: quando alguém do grupo sofre um imprevisto (como uma colisão veicular), o custo é dividido proporcionalmente entre todos os membros. Não há, em princípio, a transferência do risco para uma seguradora, como ocorre no contrato de seguro tradicional, mas sim o compartilhamento de perdas dentro de uma coletividade organizada, sem prejuízo de produtos securitários também auxiliarem na formação da estratégia protetiva.

A PPM também demonstra a força de um setor vital para a economia real. Estima-se que o mercado de proteção veicular e socorro mútuo no Brasil movimente entre R$ 10 bilhões e R$ 15 bilhões por ano, atendendo a mais de 5 milhões de veículos e famílias que nem sempre conseguiam acesso às apólices do mercado tradicional.

Neste primeiro momento, a Resolução CNSP nº 491/2026 optou por limitar a oferta de PPM aos riscos decorrentes de danos patrimoniais a veículos terrestres, responsabilidade civil a terceiros e assistências conexas. Essa escolha guarda lógica com a realidade do mercado brasileiro, no qual a proteção veicular foi o grande motor das discussões. Contudo, essa limitação é apenas um ponto de partida pragmático do regulador. O instituto da PPM possui um potencial gigantesco para se expandir a diversos outros setores da economia.

A norma regulatória faz questão de deixar claro: a PPM não é um Seguro e não o substitui. Por essa razão, os contratos de participação devem explicitar de forma clara que as contribuições dos participantes podem variar de acordo com a quantidade de sinistros do grupo, eliminando dúvidas e prevenindo disputas judiciais desnecessárias. Esse modelo é supervisionado pela Susep, pautado por rigor atuarial, divisão de patrimônios e regras de capital.

Um ponto vital debatido na estruturação do novo marco legal diz respeito ao histórico de atuações do setor. A LC 213/2025 estabeleceu um regime de transição para entidades que de alguma forma veicularam proteção entendida como irregular pela Susep, invariavelmente por força do entendimento da comercialização de seguro sem autorização legal. A lei anistiou as irregularidades do tipo havidas no passado, exigindo-se, para tanto, a regularização via adequação às novas regras ou a cessação da atividade. Para o futuro, a operação exige adequação ao tripé legal composto por: a associação (representante dos interesses do grupo), o grupo de PPM e a administradora autorizada (organizada como sociedade anônima supervisionada pela Susep).

Uma das inovações técnicas contidas na nova regulamentação contempla a exigência de independência patrimonial do grupo de PPM, visando a proteção dos recursos alocados para conferir lastro à finalidade protetiva, que não poderão responder por dívidas da associação, da administradora ou de outros grupos.

Sob o novo regime, a contribuição cobrada do participante é composta por três rubricas: a taxa de administração; a contribuição para o rateio dos prejuízos apurados no período; e a contribuição mensal de estabilização. Esta última tem o papel de equalizar as variações nas cobranças ordinárias, tendo em vista a expressão de prejuízos havidas no período, além de criar uma reserva de segurança para o grupo

Em termos de solvência — ou seja, da capacidade financeira de garantir que o grupo terá lastro financeiro suficiente para pagar os prejuízos dos participantes, nos termos do contrato de participação —, a regulação exige o cálculo rigoroso de reservas técnicas. A administradora também deve manter capital mínimo e patrimônio compatíveis com os riscos assumidos.

Para garantir total segurança aos recursos dos participantes, as regras proíbem aplicações financeiras de alto risco e transações suspeitas entre partes relacionadas. A gestão e a contabilidade do grupo devem ser totalmente separadas da administradora e passar por auditorias anuais independentes, com a obrigação de reportar qualquer irregularidade diretamente à Susep.

Longe de representar uma ameaça ao mercado segurador tradicional, a PPM regulada se consolida como um poderoso motor de novos negócios. Seguradoras e resseguradoras ganham respaldo legal para atuar em parceria com as administradoras, e o ecossistema abre espaço valioso para corretores de seguros, oficinas, empresas de vistoria, rastreamento e tecnologia antifraude.

(*) **Ronaldo G. Gallo** é Advogado e sócio na área de Seguros, Resseguros e Previdência Privada do Madrona Advogados.

(24.08.2026)