

Por Samuel Barros

Há um certo glamour em falar de seguros no Brasil hoje. Depois de décadas em que o setor parecia um clube fechado com poucos sócios, regras conhecidas só por iniciados e um Decreto-Lei de 1966 como pano de fundo permanente. 2025 e 2026 trouxeram uma avalanche regulatória que está, literalmente, redesenhando quem pode entrar nesse jogo e como. E, como em todo jogo que muda de regras no meio do campeonato, quem não estudar o regulamento novo corre o risco de continuar jogando com a tática antiga e perder feio.

O ponto de partida é o Decreto-Lei nº 73/1966, que historicamente restringia a atuação das sociedades cooperativas a linhas muito específicas de seguros tais como agrícola, saúde e acidentes do trabalho. Por quase sessenta anos, essa foi a régua. Sólida, previsível, mas também limitante, talvez como um pouco como insistir em usar mapa de papel numa era de GPS, até funciona, mas não aproveita o potencial do território.

A virada veio com a Lei Complementar nº 213/2025, sancionada em 15 de janeiro de 2025, que estabeleceu um novo marco regulatório para as cooperativas de seguros e as associações de proteção veicular no Brasil. Na prática, isso significa que as sociedades cooperativas passaram a poder operar em qualquer ramo de seguros privados, com exceção daqueles que o CNSP expressamente proibir, ou seja, a porta que estava entreaberta para um corredor estreito foi destrancada para o prédio inteiro com o síndico (CNSP/Susep) de olho em tudo.

A mesma lei criou também a figura da administradora de operações de proteção patrimonial mutualista, sociedade empresária responsável por gerenciar os interesses patrimoniais de grupos de pessoas reunidas em associações, e deixou claro que essas entidades, junto com as cooperativas de seguros, passam a se subordinar às diretrizes e à supervisão do Conselho Nacional de Seguros Privados e da Susep, com exigência de autorização prévia para operação. Traduzindo do "juridiquês" para o "executivês": quem antes operava num território de regulação mais leve agora entra para o time supervisionado pesado com tudo de bom (segurança jurídica, credibilidade) e de exigente (compliance, governança, capital) que isso implica.

Se a LC 213/2025 abriu a porta, a Resolução CNSP nº 492/2026 é quem instalou as fechaduras, os sensores de presença e o sistema de câmeras. Publicada no Diário Oficial da União em 6 de maio de 2026, a norma regulamenta as Sociedades Cooperativas de Seguros com base na LC 213/2025, criando, pela primeira vez, um conjunto completo de regras para constituição, organização, governança e operação dessas sociedades no Brasil.

E aqui está o ponto que interessa a quem pensa em entrar nesse mercado (ou já está nele e quer continuar), a resolução não trata só de "quem pode", mas de "quanto precisa ter guardado para continuar podendo". A norma estabelece critérios mais rigorosos para o capital social e sua movimentação, condicionando a devolução de cotas-partes e a distribuição de resultados ao cumprimento de requisitos prudenciais, exigindo, no mínimo, que o Patrimônio Líquido Ajustado se mantenha acima do capital mínimo requerido e que haja suficiência na cobertura das provisões técnicas.

Para quem não vive de jargão atuarial, isso significa que a empresa precisa, permanentemente, ter dinheiro de verdade sobrando além do mínimo exigido e além do necessário para cobrir os compromissos já assumidos com segurados. Não é uma foto tirada no dia da fundação. É um filme que precisa estar em dia todos os meses, todos os anos.

A resolução também dedica um capítulo inteiro à governança corporativa, exigindo políticas formais aprovadas em assembleia geral, estrutura mínima de Conselho de Administração, Diretoria e Conselho Fiscal, além de regras sobre renovação de mandatos e segregação de funções. Assim sendo, nada de "o primo cuida da parte financeira enquanto o cunhado assina os contratos". A era da seguradora de fundo de quintal (se é que ela existia formalmente) está oficialmente decretada extinta.

E é exatamente aqui que entra o personagem deste artigo que costuma ser tratado como burocracia, mas que na verdade é o roteiro de sobrevivência: o plano de negócios.

Num cenário em que a Resolução CNSP 492/2026 amarra capital mínimo, patrimônio líquido ajustado e plano de regularização de solvência, esse último sendo, nas palavras da própria norma, o plano que a administradora deverá enviar à Susep visando à recomposição de sua situação de solvência, um plano de negócios malfeito não é só um problema de apresentação para investidores. É um problema de sobrevivência regulatória.

Pensem assim: o capital mínimo requerido (CMR) não é um número estático escolhido por capricho do regulador. Ele varia conforme o risco de subscrição, de crédito, operacional e de mercado da operação, exatamente os riscos que um plano de negócios bem construído precisa projetar, estressar e provisionar desde o primeiro dia. Uma seguradora (ou cooperativa de seguros) que entra no mercado com projeções de sinistralidade otimistas demais, sem cenários de estresse, sem fôlego de caixa para os primeiros anos de operação (quando o prêmio ainda não amadureceu mas o sinistro já chegou), está, na prática, escrevendo o primeiro capítulo do seu próprio plano de regularização de solvência. E ninguém quer que o capítulo 1 do livro já seja sobre como recuperar a empresa.

Há ainda um efeito colateral interessante dessa nova arquitetura regulatória, com a abertura promovida pela LC 213/2025. É razoável esperar, como já apontam analistas do setor, a entrada de novos players sob a roupagem de sociedade cooperativa, ampliando a oferta de serviços no mercado segurador. Mais entrantes significa mais concorrência, mais pressão sobre margem, e, sejamos sinceros, mais gente tropeçando em planilhas de projeção que pareciam ótimas no PowerPoint da reunião de investidores, mas que não sobrevivem ao primeiro trimestre real de sinistros.

Um bom plano de negócios para uma operação de seguros, seja uma seguradora tradicional, uma cooperativa que está migrando para o novo regime, ou uma administradora de proteção patrimonial mutualista, precisa ir muito além do Excel de receita projetada. Precisa incorporar, desde a concepção o dimensionamento realista do capital mínimo requerido considerando os riscos específicos da carteira pretendida, a projeção de patrimônio líquido ajustado ano a ano, não apenas no marco zero, o cenários de estresse para sinistralidade e resgates, a estrutura de governança compatível com as exigências de Conselho de Administração, Diretoria e Conselho Fiscal já na largada, não como reforma posterior sob pressão da Susep, e, especialmente para cooperativas, entendimento claro de como a movimentação de cotas-partes e distribuição de sobras se condiciona ao cumprimento desses requisitos prudenciais.

A boa notícia é que esse novo arcabouço (LC 213/2025 mais Resolução CNSP 492/2026, ancorados na espinha dorsal do Decreto-Lei 73/66) não é hostil a quem chega bem-preparado. Pelo contrário, ele formaliza um caminho que antes era nebuloso, especialmente para cooperativas. A má notícia, para quem prefere atalhos, é que a régua de entrada subiu, e o plano de negócios deixou de ser um documento de gaveta para se tornar, na prática, o primeiro instrumento de gestão de solvência da empresa.

No fim das contas, solvência não é um departamento, nem um acaso divino. É uma consequência. Consequência de um plano de negócios que levou a sério, desde a primeira linha, as regras do jogo que agora estão escritas com bastante clareza e com bastante atenção da Susep observando tudo.

(16.06.2026)