O cooperativismo de seguros finalmente ganhou regras claras no Brasil. E talvez esse seja o começo de uma mudança maior do que parece.

Samuel Barros
Fernanda Paes Leme

Tem uma ideia muito antiga por trás do seguro, e ela é mais simples do que os contratos que costumam intimidar a gente. A ideia é a seguinte: sozinho, ninguém aguenta o peso de um imprevisto grande; juntos, todo mundo aguenta o peso pequeno de muitos imprevistos. É disso que o seguro é feito. E é exatamente isso que o cooperativismo sempre soube fazer melhor do que ninguém: reunir pessoas em torno de um objetivo comum e repartir, de forma justa, tanto os riscos quanto os resultados. Por muito tempo, no entanto, essas duas coisas que combinam tão naturalmente andaram separadas no Brasil. Agora, finalmente, começaram a se encontrar.

O reencontro é datado. Em janeiro de 2025, a Lei Complementar nº 213 reformou o Sistema Nacional de Seguros Privados e abriu suas portas para as cooperativas de seguros e para as chamadas operações de proteção patrimonial mutualista. Pouco mais de um ano depois, em maio de 2026, o Conselho Nacional de Seguros Privados publicou a Resolução nº 492, que transformou aquela abertura legal em regras concretas: como constituir uma cooperativa de seguros, como ela deve ser governada, em quais ramos pode atuar e como será fiscalizada. Pode soar burocrático, mas para quem acompanha o setor é histórico. Pela primeira vez, esse modelo passou a ter um lugar definido, com nome e endereço, dentro do mercado segurador brasileiro.

Para entender por que isso importa tanto, vale olhar o tamanho do cooperativismo no país. Não estamos falando de um experimento simpático de nicho. Em 2024, o Brasil chegou a 25,8 milhões de cooperados, algo como uma em cada oito pessoas da população. São mais de quatro mil cooperativas ativas, espalhadas por mais de 64% dos municípios, que geram centenas de milhares de empregos e movimentam, somadas, mais de R$ 750 bilhões por ano, segundo os dados do Sistema OCB. É gente que já confia umas nas outras, que já se organiza para comprar, vender, produzir e tomar crédito em conjunto. Oferecer seguro a essa rede não é começar do zero: é dar mais um passo numa relação que já existe.

E há um detalhe especial nessa engrenagem. A cooperativa trabalha para os próprios cooperados, que são, ao mesmo tempo, donos e clientes. Quando sobra dinheiro no fim do ano, essa sobra volta para as pessoas e para as comunidades onde elas vivem. O cooperativismo se apoia em princípios que parecem feitos sob medida para o seguro: adesão livre, gestão democrática, autonomia, educação, cooperação entre cooperativas e, talvez o mais tocante deles, o interesse genuíno pela comunidade. Mutualidade, no fundo, é a palavra que liga as duas histórias.

A Lei Complementar 213 fez uma coisa especialmente importante: ampliou as possibilidades de atuação das cooperativas que, por força do Decreto-Lei 73, de 1966, estavam reduzidas a operações com seguros saúde e rurais. Muito pouco para quem tem tanto a oferecer a tanta gente. Antes dela, as cooperativas de seguros viviam apertadas, restritas na prática a poucos ramos, como o agrícola, o de saúde e o de acidentes de trabalho. Com a nova lei, passaram a poder atuar em quase qualquer ramo de seguros privados, com exceção daqueles expressamente proibidos. De repente, um universo que estava trancado virou um campo aberto. Não por acaso, lideranças do setor receberam a mudança como uma ampliação real do mercado e um convite ao crescimento.

A Resolução 492 desceu ao detalhe e, respeitando um modelo já existente, reconheceu a organização das cooperativas de seguros em três níveis: i) as singulares, que estão mais perto do cooperado; ii) as centrais, que reúnem singulares; e iii) as confederações, no topo. Uma arquitetura que o cooperativismo já conhece bem e que deu certo. Deixou claro que essas cooperativas só podem oferecer seguro para os seus próprios associados, preservando aquilo que as torna cooperativas de verdade. Listou os ramos que ficam de fora, como petróleo, riscos nucleares, aeronáuticos e marítimos.

Seria ingênuo, porém, contar essa história só pelo lado ensolarado. A mesma resolução que abre a porta também avisa, com todas as letras, que entrar nessa empreitada exige preparo. O regulador foi coerente: pediu governança firme, conselhos de administração com responsabilidades claras sobre riscos e controles, auditoria com prazos rígidos, capital compatível e a possibilidade de intervir quando algo ameaçar os associados. A mensagem da Susep é direta e muito saudável: há espaço para o cooperativismo no seguro, mas dentro de um ambiente de governança e responsabilidade. Quem quiser participar vai precisar de estatutos bem desenhados, gente capacitada e apoio jurídico, atuarial e contábil de muita qualidade. A porta está aberta, mas tem uma soleira alta.

Vale a pena encarar essa exigência? Quase tudo indica que sim. Mundo afora, cooperativas e mútuas já respondem por cerca de um quarto de todo o mercado de seguros, e em países como França e Alemanha elas dominam quase metade do setor. No Brasil, esse modelo ainda é tímido perto do potencial, o que, lido ao contrário, significa que há muito espaço para crescer. Pequenos produtores rurais, microempreendedores, famílias de cidades pequenas e mais afastadas das grandes capitais onde mal chega uma agência bancária. A capilaridade do cooperativismo, presente em quase dois terços dos municípios brasileiros, é justamente o que falta ao mercado convencional para chegar até essas pessoas.

Talvez seja esse o ponto que mais merece atenção. O cooperativismo de seguros não promete apenas mais um concorrente no mercado ou mais uma opção na prateleira. Ele propõe uma lógica diferente de proteção, segundo a qual o resultado volta para a comunidade, em que a decisão é dividida entre os cooperados e em que o seguro deixa de ser um produto frio para virar uma boa solução entre vizinhos, colegas, gente que se conhece. Não é uma revolução que acontece da noite para o dia, e o caminho regulatório ainda vai amadurecer com as instruções que a Susep deve editar nos próximos tempos. Mas o alicerce está posto.

No fim das contas, o que a Lei Complementar 213 e a Resolução 492 fizeram foi reconhecer, no papel, algo que o cooperativismo brasileiro pratica há mais de um século: a certeza de que ninguém precisa enfrentar os imprevistos da vida sozinho. Agora, com regras claras e um mercado aberto, essa certeza ganhou a chance de virar apólice. E talvez, em alguns anos, contratar um seguro deixe de soar como entregar dinheiro a uma empresa distante e passe a parecer mais com o que sempre foi, na essência: combinar com os outros que, se acontecer com um, todo mundo ajuda.

(13.08.2026)