

CRÉDITO

Marco pode abrir espaço para maior concorrência

Até o fim de setembro, Susep recebeu dois pedidos de apresentação técnica de cooperativas e 64 de administradoras de proteção mutualista

Loraine Luz, Especial

economia@jornaldocomercio.com.br

Sistemas de crédito cooperativo como Cresol, Sicoob e Sicredi discutem internamente, “em estágios avançados”, como montar um modelo cooperativo de seguros viável. A afirmação é de Hugo Andrade, coordenador do Ramo Seguros do Sistema Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), para quem “há demanda real” no setor.

“Há espaço para todos, e as cooperativas chegam para ampliar esse mercado”, avalia. No âmbito local, conforme o Sistema Ocergs (Organização das Cooperativas do RS), ainda não há nenhuma cooperativa gaúcha vinculada à entidade que esteja estruturando projetos na área.

O desfecho desses movimentos impacta a escolha pelos consumidores, na medida em que podem ampliar a concorrência e o acesso a apólices. A abertura de mercado pode ir além: a Lei Complementar 213/2025, promulgada no começo do ano passado, que estabelece o marco regulatório para as sociedades cooperativas de seguros também o faz para as operações de proteção patrimonial mutualista. Em maio, resoluções do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) – a 491 para mutualismo e a 492 para cooperativas – regulamentaram o comportamento desses novos participantes do setor.

O processo de autorização desses operadores, junto à Superintendência de Seguros Privados (Susep), prevê duas etapas: a autorização prévia e a homologação da permissão para funcionamento. Antes do protocolo formal do pedido de autorização e da documentação necessária, os interessados realizam uma apresentação técnica do projeto de constituição perante a equipe técnica da autarquia. Somente depois disso é que se inicia formalmente a primeira etapa do processo.

“As cooperativas e a



Veroneze avalia que a entrada das cooperativas e da proteção patrimonial mutualista deve ampliar a concorrência

proteção patrimonial mutualista não representam uma ameaça estrutural ao mercado segurador tradicional, mas tendem a aumentar a concorrência em segmentos massificados, como automóvel, rural e PME”, avalia Cleverton Veroneze, diretor do Sindicato das Seguradoras do RS (SindsegRS).

Para o especialista, o principal ponto de atenção das seguradoras não é apenas a disputa por clientes, mas garantir que a competição ocorra sob regras equilibradas, evitando a arbitragem regulatória:

“O resultado mais provável é um ambiente mais competitivo, com pressão por eficiência, melhor experiência do cliente e maior disciplina de preços, sem necessariamente comprometer a sustentabilidade técnica do setor”.

Até 30 de setembro, a Susep diz ter recebido solicitações para realizar duas apresentações técnicas de cooperativas de seguros e 64 de administradoras de proteção patrimonial mutualista. As reuniões ocorrem dentro da capacidade operacional da área de autorizações, e alguns projetos que já passaram por essa fase protocolaram pedido formal e estão em análise. A autarquia

não informou quantos são, de que modelo nem a origem dos interessados.

Cinco meses após as regulamentações, ainda não é possível ter clareza sobre quais produtos chegarão ao consumidor, a que custo e até que ponto esse novo modelo conseguirá alcançar segmentos que o mercado tradicional ainda não alcança. Os reflexos no preço permeiam a expectativa do setor.

“O principal ponto de atenção para as seguradoras não é apenas a competição comercial, mas a necessidade de garantir que todos os participantes atuem sob regras equilibradas, com níveis compatíveis de supervisão, governança, solvência e proteção ao consumidor. É justamente nesse contexto que surge a preocupação com eventuais situações de arbitragem regulatória”, reforça Veroneze.

Ele acrescenta que, “se o ambiente regulatório evoluir de forma harmonizada, o efeito mais provável será positivo para o mercado como um todo: maior concorrência, estímulo à inovação, busca por eficiência operacional, aprimoramento da experiência do cliente e maior disciplina na formação de preços”.

“Ainda estamos na fase inicial

da longa caminhada que a Susep estabeleceu para que tudo seja detalhadamente regado. Certamente teremos, dentro de alguns anos, mais opções, principalmente para atender riscos específicos”, avalia André Luiz Araújo Thozeski, presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Rio Grande do Sul (Sincor-RS).

Até o momento, conforme a OCB, Cresol, Sicoob e Sicredi são os mais próximos de cruzar a fronteira entre ser uma cooperativa de crédito que oferece seguros como parte de seu portfólio de soluções financeiras (normalmente por meio de uma parceria com seguradoras tradicionais) e ser de fato uma cooperativa de seguro que assume o risco da apólice.

“Mas não é só no crédito que vemos este movimento”, garante Andrade.

“Os ramos de infraestrutura, agro e transporte também estão debatendo as melhores alternativas de seguros cooperativos”, acrescenta.

Em nota, a Cresol afirma que “está acompanhando o movimento de regulamentação das cooperativas de seguros e mantém estudos internos para avaliar o tema e seus possíveis desdobramentos para o sistema”.

Para Lucas Varela, superintendente de Negócios do Sicoob Central SC/RS, o momento “ainda é de construção e avaliação desse modelo”.

A Central acompanha esse movimento de uma forma bastante positiva:

“O sistema está avaliando os aspectos regulatórios, que ainda são novidades. A formatação de uma cooperativa de seguros vai exigir capital e governança, pontos que também estão em discussão. E depois será necessário definir como operacionalizar e distribuir os serviços para que o modelo de cooperativa seja sustentável”, explica Varela. Sicredi não retornou até o fechamento deste caderno.

A aposta da OCB, segundo seu porta-voz, é levar proteção a quem hoje tem pouca oferta, como o pequeno produtor rural, o pequeno empreendedor e as famílias do interior, onde a oferta de seguros é mais restrita.

“Em 1.072 municípios brasileiros, a cooperativa de crédito, por exemplo, é a única instituição financeira com atendimento presencial. Essa rede mostra onde as cooperativas de seguros podem fazer diferença”, pontua.

TÂNIA MEINERZ/JC