

UM GUIA PRÁTICO
PARA ENTENDER O

SEGURO COOPERATIVO E MÚTUO





icmif

International Cooperative and Mutual Insurance Federation
Federação Internacional de Cooperativas e Mútuas de Seguros

Edição especial para o Brasil, 2025

O Sistema OCB agradece a Federação Internacional de Cooperativas e Mútuas de Seguros pela autorização dada para a tradução deste guia. Estamos certos de que ele será essencial para auxiliar na construção de uma regulamentação adequada ao modelo cooperativo.

APRESENTAÇÃO

Este guia foi escrito para ser usado por supervisores e reguladores de empresas de seguros para ajudá-los a entender as especificidades do seguro cooperativo e mútuo.

Em todo o documento, usamos “seguro cooperativo/mútuo” como um termo genérico para empresas de seguro que se caracterizam por serem de propriedade conjunta (e supervisionadas) por seus associados e por não estarem listadas na bolsa de valores.

Este guia não estabelece uma metodologia para regulamentação, mas tem como objetivo fornecer uma descrição clara e abrangente da estrutura, da governança e da finalidade das empresas de seguro mútuo.

O objetivo é proporcionar uma melhor compreensão das seguradoras cooperativas e mútuas por parte dos reguladores, ajudar a garantir que a elaboração de regras não crie barreiras à concorrência efetiva e estimular um diálogo construtivo entre os supervisores e as seguradoras cooperativas e mútuas.

Em última análise, espera-se que isso crie um alinhamento mais forte entre as metas de regulamentação, supervisão e seguro mútuo, incluindo a aplicação proporcional de regras e padrões.



Catherine Hock

Vice-presidente de Relações
Internacionais da ICMIF

PREFÁCIO

Em busca da proporcionalidade

Dou as boas-vindas à publicação deste guia. A regulamentação de seguros está passando por mudanças importantes em muitas partes do mundo. Seguindo o exemplo do setor bancário, está sendo dada mais atenção à vinculação dos requisitos de capital com os riscos assumidos pelas seguradoras. Como o seguro é complexo, as novas exigências regulatórias também tendem a ser muito complexas.

Este guia deve ajudar os reguladores a não esquecerem o princípio da proporcionalidade: nem todas as seguradoras são igualmente estruturadas e organizadas. Uma boa regulamentação implica que se leve em conta a diferença entre seguradoras cooperativas e mútuas e seguradoras organizadas como companhias (de responsabilidade limitada). Não fazer isso seria inadequado e poderia prejudicar as seguradoras cooperativas/mútuas que contribuíram imensamente para o desenvolvimento do seguro, muitas vezes como operadoras de pequeno ou médio porte em mercados locais.

Este guia também deve lembrar aos supervisores, que estão supervisionando a aplicação da regulamentação de seguros na prática, que devem considerar a natureza particular das seguradoras cooperativas/mútuas em suas ações. As ações de supervisão devem ser proporcionais, não apenas ao tamanho, mas também à natureza da seguradora. A questão não é se uma seguradora cooperativa/mútua deve ser obrigada a aplicar uma determinada regra, mas como a regra deve ser aplicada de forma a respeitar as particularidades de uma seguradora cooperativa/mútua.

Este guia oferece uma visão geral do que é o seguro cooperativo e mútuo e sua relevância no mundo atual dos seguros. É do interesse de todas as partes interessadas que as seguradoras cooperativas e mútuas possam continuar a prestar seus serviços. Isso só será possível se os reguladores e supervisores respeitarem o princípio da proporcionalidade, não apenas na forma, mas também na substância.



Prof. Karel Van Hulle

Ex-chefe de Seguros e Pensões da Comissão Europeia; ex-presidente do Grupo de Partes Interessadas em Seguros e Resseguros da EIOPA; professor da Faculdade de Economia e Negócios da KU Leuven, Bélgica

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	8
2. HISTÓRIA DA MUTUALIDADE E DO SEGURO	11
3. CARACTERÍSTICAS E VALORES	14
PRINCÍPIOS GERAIS	14
ASSOCIAÇÕES COOPERATIVAS E MUTUALISTAS NO BRASIL	17
COOPERATIVISMO	17
MUTUALISMO	18
4. ESTATÍSTICAS	22
PARTICIPAÇÃO NO MERCADO GLOBAL DE SEGUROS.....	22
VIDA <i>VERSUS</i> NÃO VIDA (INCLUINDO SAÚDE)	23
VALORES DE ATIVOS DO SETOR COOPERATIVO/MÚTUO.....	23
NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS NO SETOR DE SEGUROS COOPERATIVOS E MÚTUOS	24
NÚMERO DE ASSOCIADOS/SEGURADOS NO SETOR DE SEGUROS COOPERATIVOS E MÚTUOS.....	25
5. FAZENDO OS MERCADOS FUNCIONAREM DE FORMA MAIS EFICAZ: A REGULAMENTAÇÃO E AS COOPERATIVAS/MÚTUAS	27
PROPORCIONALIDADE	28
LICENCIAMENTO	29
6. GOVERNANÇA	32
TEORIA DA AGÊNCIA	32
PRINCÍPIOS GERAIS DE GOVERNANÇA	34
A) VOTAÇÃO E PARTICIPAÇÃO DOS ASSOCIADOS NA GOVERNANÇA	35
B) DISTRIBUIÇÃO DE ATIVOS EM CASO DE LIQUIDAÇÃO, DISSOLUÇÃO OU TRANSFORMAÇÃO.....	36
C) INFORMAÇÕES E DIVULGAÇÃO	37

7. LINHAS DE NEGÓCIOS, ESTRATÉGIAS DE INVESTIMENTO E CONDUÇÃO DOS NEGÓCIOS	39
SEGURO DE DANOS	39
SEGURO DE SAÚDE	40
SEGURO DE VIDA	40
DESEMPENHO FINANCEIRO	41
DESEMPENHO	42
CONDUTA EMPRESARIAL	43
8. CAPITAL, TRANSFERÊNCIAS DE COMPROMISSOS DE SEGUROS, DESMUTUALIZAÇÃO E MUTUALIZAÇÃO	46
REQUISITOS DE CAPITAL	46
LEVANTANDO CAPITAL	47
TRANSFERÊNCIA DE COMPROMISSOS DE SEGURO	51
DESMUTUALIZAÇÃO	51
MUTUALIZAÇÃO	53
9. SOLVÊNCIA II	55
10. MICROSSEGURO E SEGURO INCLUSIVO NAS COOPERATIVAS E MÚTUAS	57
11. ANÁLISE SWOT	60
CONCLUSÃO	61
REFERÊNCIAS	62



1

INTRODUÇÃO

O agrupamento, o compartilhamento ou a mutualização de riscos é o princípio por trás da função de qualquer companhia de seguros; envolve a distribuição de riscos individuais entre um grupo de pessoas ou organizações. Assim, o seguro começou como um conceito mútuo, com os segurados sendo também os proprietários do empreendimento de seguros.

As organizações cooperativas e mútuas ganharam importância nos séculos XIX e XX em toda a Europa. Hoje em dia, as seguradoras cooperativas e mútuas existem na maioria das regiões do mundo em uma forma mais ou menos institucionalizada e são comumente conhecidas como entidades da economia social e solidária (United Nations General Assembly, 2023), como cooperativas, mútuas, organizações de benefícios mútuos, sociedades amigáveis, sociedades funerárias, sociedades fraternas, organizações comunitárias e organizações de agrupamento de riscos.

As seguradoras cooperativas e mútuas geralmente são formadas para ajudar os associados a mitigar os riscos compartilhados que enfrentam, fornecendo seguros relevantes a suas necessidades particulares, econômicos e geograficamente acessíveis. Na maioria dos casos, as seguradoras cooperativas e mútuas foram criadas para servir a grupos socioeconômicos (como fazendeiros, pescadores, artesãos, professores) na ausência de ou como alternativa ao seguro convencional. Os associados se afiliam à organização por meio de uma meta, um propósito ou uma característica comum.

Em algumas partes do mundo, portanto, as seguradoras cooperativas e mútuas, bem como as cooperativas, as associações e as fundações, fazem parte do setor de empresas sociais mais amplo (Spule; Haarich; Holstein, 2021). Este setor detém uma participação de mercado significativa¹ em serviços financeiros (bancos e seguros), agricultura, saúde e pensões, esporte e cultura, e tem certas características comuns em cada um deles (International Association of Insurance Supervisors, 2017, p. 9):

- **Primazia do associado e do objetivo social sobre o capital:** pelo menos alguns dos beneficiários dos serviços prestados pela organização são, em virtude de sua associação, também proprietários da organização ou têm poderes semelhantes aos dos proprietários em organizações de acionistas.
- **Controle democrático pelos associados:** ao exercerem poderes do tipo propriedade, os associados formam a assembleia geral da organização e, por meio desse fórum, podem exercer direitos democráticos na tomada de decisões finais, como a eleição de diretores para o conselho administrativo.

¹ Há 2,8 milhões de empresas e organizações de economia social na União Europeia (UE) que empregam 13,6 milhões de pessoas e representam 8% do produto interno bruto (PIB) da UE. Consulte *Recent Evolutions of the Social Economy in the European Union Study* (European Social and Economic Committee, 2017).

- **Combinar os interesses dos associados, dos usuários e o bem geral (sociedade):** são criadas para servir a um grupo e a um propósito definido. A organização é estabelecida e os associados se tornam afiliados a ela por meio de uma meta, um propósito ou uma característica comum. As organizações de seguros cooperativos e mútuos geralmente são formadas para ajudar os associados a mitigar os riscos compartilhados com os quais se deparam, fornecendo seguros acessíveis, relevantes e econômicos.
- **Defesa e aplicação do princípio de solidariedade e responsabilidade:** o grau em que os associados estão buscando um resultado benéfico quando o resultado benéfico depende da participação no grupo. Esse conceito é particularmente relevante para a questão do capital.
- **Sem fins lucrativos:** o lucro (ou superávit) ou o prejuízo (déficit) é acumulado para os associados. No caso de perdas, pode haver uma variedade de tratamentos, dependendo da regulamentação de cada jurisdição.
- **Reinvestimento do excedente** para realizar os objetivos de desenvolvimento sustentável e a prestação de serviços aos associados ou para o bem geral.

Com relação a seguros, há pelo menos 4.484 empresas que realizam negócios em bases cooperativas e mútuas em todo o mundo, o que equivale a 26,2% do mercado total de seguros (International Cooperative and Mutual Insurance Federation, 2023).

The background is a solid blue color with a subtle gradient. Several thin, white, wavy lines are drawn across the page, starting from the top and curving downwards and to the right, creating a sense of movement and depth. The number '2' is positioned in the lower right quadrant, partially enclosed by one of these wavy lines.

2

HISTÓRIA DA MUTUALIDADE E DO SEGURO

Na época romana, algumas sociedades praticavam um equivalente ao seguro cooperativo e mútuo (Trenerry; Gover; Paul, 1926). A governança de cada sociedade era conduzida no interesse de seus associados, que se reuniam em assembleia geral ou elegiam um comitê de administração. Os registros mostram que os clubes funerários ofereciam uma associação mista de escravos e homens livres, sendo que as únicas qualificações para associação eram o pagamento de uma taxa de adesão, a nomeação pelo presidente, o pagamento de uma assinatura periódica e a obediência às regras da assembleia geral.

Até a Idade Média, em Flandres,² era costume fazer seguros mútuos contra uma combinação de incêndio, naufrágio, perda de gado, prisão etc.

Os seguros modernos remontam ao século XIV, quando, a pedido de comerciantes de Gênova, Florença e Flandres, surgiram as primeiras apólices de seguro. Nestas apólices, a “seguradora” prometia, em troca do recebimento de um prêmio, indenizar o “segurado” por danos causados a mercadorias pela ocorrência de um risco marítimo. Na segunda metade do século XIV, o rei Fernando I, de Portugal, emitiu uma portaria estabelecendo um sistema obrigatório de seguro mútuo para os proprietários de navios em relação a embarcações de 500 toneladas ou mais.³

No Reino Unido, a primeira seguradora mútua contra incêndios, denominada “*The Fire Office*”, foi criada para segurar casas de tijolos e estruturas após o Grande Incêndio de Londres, em 1666, que destruiu milhares de residências. Mais ou menos na mesma época (1663), na Holanda, foi criado um seguro mútuo para moinhos.

Nos Estados Unidos, a primeira empresa a subscrever um seguro contra incêndio foi formada em Charleston, Carolina do Sul, em 1732. Isso incentivou Benjamin Franklin e seus colegas bombeiros em 1752, que fundaram *The Philadelphia Contributionship* para fornecer seguro contra incêndio para casas. Hoje é a companhia de seguros mais antiga do país.

Na Europa Central e Oriental, o desenvolvimento mais significativo ocorreu no século XIX, especificamente na Lituânia, na Rússia e no Reino da Polônia. Em 1803, o seguro obrigatório de edifícios contra incêndio foi introduzido pelo governo prussiano. Quando a Polônia se tornou independente⁴ da Prússia em 1918, houve

² [...] eram praticamente grupos ou sociedades formadas com o objetivo de seguro mútuo dos membros. O principal objetivo das guildas era o bem-estar mútuo e o seguro de seus membros. O seguro mútuo das transações das guildas era geralmente conhecido e aprovado pelas autoridades (claramente demonstrado pela legislação dos imperadores carolíngios)”. (Trenerry, Gover, & Paul, 1926), op. cit.

³ O contrato de seguro marítimo mais antigo que se conhece, datado de 22 de abril de 1329, está conservado nos arquivos diplomáticos de Florença. Ver *Une page d'histoire, les origines de l'assurance maritime* (Fédération française des Sociétés d'Assurance, FFSA, 2006)

mudanças socioeconômicas de longo alcance que também afetaram o setor de seguros. Em 1921, uma importante lei sobre o seguro obrigatório de edifícios contra incêndio foi aprovada e a Diretoria Polonesa de Seguros Mútuos foi criada. Tratava-se de uma instituição autônoma baseada nos princípios da mutualidade, cujo objetivo principal era atender ao interesse público em vez de gerar lucro. Após a Segunda Guerra Mundial, as companhias de seguro mútuo operaram até 1952, quando foram nacionalizadas e não foram reintroduzidas novamente até a Lei de 28 de julho de 1990.⁵

Durante o século XIX, com o surgimento de organizações mútuas na Europa, especialmente na classe trabalhadora, essas ideias começaram a se espalhar na América Latina e no Caribe. Trabalhadores e comunidades começaram a organizar sociedades mútuas para oferecer ajuda mútua em caso de doença, acidente, funeral ou outros riscos que afetassem seus associados. Em muitos casos, essas organizações foram motivadas pela necessidade de proteção social em um contexto em que as estruturas de seguridade social do governo eram limitadas ou inexistentes. Os imigrantes e os trabalhadores urbanos foram particularmente ativos na criação de sociedades mútuas para garantir assistência mútua em momentos de dificuldade.

Na África, por volta de 1845, a Mutual Life Assurance Society of the Cape of Good Hope foi fundada sem nenhum capital inicial além dos prêmios de seus primeiros 166 segurados, seguida, cerca de 75 anos depois, pela South African National Life Assurance Company Limited.

No início do século XX, as sociedades mútuas começaram a desempenhar um papel importante na agricultura; em toda a Europa, muitas seguradoras cooperativas e mútuas foram criadas por sindicatos de agricultores⁶ para proteger os trabalhadores agrícolas de riscos como incêndio, granizo ou morte de gado. Na França, em um período de 40 anos, estima-se que 40.000 mútuas foram criadas, o equivalente a três por dia.⁷

O movimento mútuo foi então adotado por outros grupos socioprofissionais, como varejistas, professores e médicos, não apenas para se protegerem contra riscos profissionais, mas também contra riscos que afetam todos os aspectos de suas vidas privadas.

O desenvolvimento do seguro de saúde provavelmente mereceria um capítulo à parte. O conceito de estabelecer uma sociedade mútua para cobertura de saúde surgiu durante a Revolução Industrial no século XIX. Essa transformação social deu origem a novas formas de solidariedade e surgiram várias iniciativas de sociedades de previdência. Os trabalhadores se agruparam para criar fundos de previdência para financiar o pagamento de ajudas de custo a trabalhadores doentes ou deficientes, para pagar os cuidados necessários à sua recuperação, para comprar uma casa ou para reembolsar despesas funerárias. Esses fundos foram fundidos com os fundos de greves (European Commission, 2003).

.....
⁴ Por outro lado, as sociedades de seguro mútuo localizadas nos territórios da antiga divisão prussiana foram submetidas apenas a pequenas mudanças. Em 1932, sob a regulamentação do Presidente da Polônia, a National Fire Insurance de Poznań e a Pomeranian Fire Insurance Society de Toruń se fundiram, formando assim a Mutual Insurance Company (Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych) com sede em Poznań, com seu sistema baseado nos princípios da mutualidade.

⁵ Para citar alguns: Local Insurance (Finlândia), Groupama (França), Mapfre (Espanha).

⁶ Para citar alguns: Local Insurance (Finlândia), Groupama (França), Mapfre (Espanha).

⁷ Esses grandes números se devem principalmente a leis sociais favoráveis (como indenização de trabalhadores), bem como a subsídios do Estado.

The background is a solid blue color with a subtle gradient. Several thin, white, wavy lines flow across the page, starting from the top and curving downwards and to the right, creating a sense of movement and depth. The number '3' is positioned in the lower right quadrant, partially enclosed by one of these wavy lines.

3

CARACTERÍSTICAS E VALORES

Há uma grande diversidade de formas jurídicas associadas à mutualidade em todo o mundo, mas o ponto em comum entre todas as seguradoras do tipo cooperativo e mútuo é a ausência de capital acionário devido externamente. Isso significa que as mútuas não podem ser compradas no mercado aberto por outras instituições financeiras.

PRINCÍPIOS GERAIS

Não existe um conceito jurídico claro e abrangente que defina uma organização do tipo mútuo, pois há diferenças em relação a tradições, história, escolhas (políticas), mercados, negócios, modelos e regras de governança. Juridicamente falando, a maioria das organizações do tipo mútuo é um tipo especial de associação, cooperativa ou empresa, já que poucos países têm um regime específico para elas. Mas todas as seguradoras do tipo mútuo são entidades privadas; são sociedades de pessoas *versus* capital,⁸ estão sujeitas à governança democrática; e usam os lucros para o benefício dos associados.⁹

Além dessas características distintas, as mútuas e as cooperativas compartilham os seguintes pontos em comum:

- São de propriedade de um grupo definido de associados (como fazendeiros, professores, motoristas de ônibus etc.), mas também podem atender a um grupo mais amplo de consumidores.
- Elas têm uma estrutura de governança que dá aos associados uma palavra a dizer sobre como a organização é administrada.
- São administradas para o benefício de seus associados ou no interesse de seus associados, com excedentes (lucros) retidos na empresa ou distribuídos aos associados e/ou seus interesses.

As cooperativas são formadas e operam sob um conjunto de princípios acordados internacionalmente, conforme definido pela Aliança Cooperativa Internacional (ACI).¹⁰

As sociedades mútuas foram objeto de um estudo (Buischool *et al.*, 2012) publicado pela Comissão Europeia, que propõe uma definição¹¹ para as mútuas europeias e que, ao mesmo tempo, identifica cerca de 40 tipos de

⁸ Sociedades de pessoas, ou seja, associados ou membros, em vez de capital, ou seja, ações.

⁹ Uma entidade mútua é definida como "Uma entidade, que não seja uma entidade de propriedade de um investidor, que fornece dividendos, custos mais baixos ou outros benefícios econômicos diretamente a seus proprietários, membros ou participantes. Por exemplo, uma companhia de seguros mútua, uma cooperativa de crédito e uma entidade cooperativa são todas entidades mútuas." (International Accounting Standards Board, 2008, Appendix A, tradução própria).

¹⁰ "Uma cooperativa é uma associação autônoma de pessoas unidas voluntariamente para atender às suas necessidades e aspirações econômicas, sociais e culturais comuns por meio de uma empresa de propriedade conjunta e controlada democraticamente." (International Cooperative Alliance, 2015, tradução própria). Espera-se que uma cooperativa tenha assinado a declaração de identidade acordada pela ACI.

¹¹ "As sociedades mútuas são grupos voluntários de pessoas (físicas ou jurídicas) cujo objetivo principal é atender às necessidades de seus associados em vez de obter retorno sobre o investimento. Elas operam de acordo com os princípios de solidariedade entre os associados, que participam da governança do negócio." (Grijpstra *et al.*, 2011, tradução própria).

organizações semelhantes a mútuas.¹² Essa grande diversidade observada na Europa também é observada no resto do mundo, o que nos leva a acreditar que é mais sensato evitar uma definição excessivamente prescritiva de mútua, e, portanto, evitar uma abordagem do tipo “tamanho único”.

As cooperativas e mútuas não têm capital social, mas acumulam seus próprios fundos a partir de lucros retidos ao longo dos anos para construir solidez financeira. Essa característica específica de retenção de lucros constitui um grande ponto forte das mútuas. No entanto, algumas delas acessam capital externo para seu crescimento, seja na forma de garantias, seja de dívida subordinada. Na França, um projeto de lei permite que as mútuas emitam certificados com remuneração variável, enquanto no Reino Unido uma nova classe de “ação mútua diferida” permitirá a criação de novo capital. Esse ponto é abordado em mais detalhes no capítulo 9.

Normalmente, as cooperativas/mútuas coletam os prêmios de seus associados e pagam os sinistros. Portanto, em princípio, os fundos são retidos e redistribuídos dentro da entidade. Os associados pagarão prêmios ou contribuições para um *pool* mantido pela cooperativa/mútua. Esses pagamentos são usados para cobrir as despesas, como sinistros feitos pelos associados, o financiamento de provisões e o financiamento de vários custos operacionais. Como uma cooperativa/mútua não gera lucros para serem pagos aos acionistas como dividendos, qualquer excedente é reinvestido na cooperativa/mútua ou possivelmente pago ou usado para o benefício de seus associados. No entanto, se os resultados financeiros da cooperativa/mútua apresentarem um déficit, os associados poderão – de acordo com as disposições do contrato social ou dos estatutos – ser chamados a fazer pagamentos suplementares. Caso as solicitações de pagamentos suplementares não estejam incluídas nos artigos de associação ou nos estatutos, ou não possam ser atendidas, o direito à compensação por perdas poderá ser reduzido para atender aos fundos disponíveis (International Association of Insurance Supervisors, 2017).

Esse modo típico de operação se desenvolveu ao longo do tempo, já que as cooperativas/mútuas geralmente se originam de iniciativas de solidariedade e caridade entre grupos sociais ou profissionais em que, no caso de um infortúnio ou evento – como um incêndio em uma fazenda ou a morte de um arrimo de família –, uma coleta seria feita em benefício das pessoas afetadas pelo incidente. Com o passar do tempo, essas práticas foram profissionalizadas e, atualmente, as cooperativas/mútuas geralmente baseiam seus negócios em métodos e práticas técnicas sólidas de seguro, inclusive para o cálculo do prêmio (International Association of Insurance Supervisors, 2017).

Outro alicerce importante para a solidez das mútuas é sua estrutura de governança, que, em termos práticos, significa, em muitos casos, a eleição de associados na assembleia geral. Isso tem implicações sobre as interações entre o conselho de administração e a administração profissionalizada de uma cooperativa ou mútua, que serão explicadas em mais detalhes no capítulo 6.

As características acima mencionadas, ou seja, fontes limitadas de novo capital e eleições de diretores, às vezes contribuem para a percepção dos reguladores de que as empresas mútuas são mais arriscadas do que as empresas de propriedade dos acionistas. Essas questões também são abordadas neste documento.

¹² Essa diversidade é atribuída às configurações culturais e históricas dos países europeus (DNA).

Deve-se observar que a estrutura de negócios da cooperativa e mútua não é inconsistente com o princípio da gestão orientada para o lucro. Todas as cooperativas e mútuas precisam alcançar resultados financeiros positivos e gerar excedentes anuais para manter a solidez financeira da empresa e/ou apoiar o crescimento. A distinção entre uma cooperativa/mútua e uma empresa orientada para o acionista é o objetivo comercial principal: para uma cooperativa ou mútua, a lucratividade não é o objetivo exclusivo ou principal. Na prática, isso significa que uma seguradora cooperativa e mútua não buscará maximizar os lucros na mesma medida que uma seguradora de propriedade do acionista.

Como consequência, as cooperativas e mútuas têm a capacidade de administrar no longo prazo e, muitas vezes, têm um objetivo social que apoia os interesses de seus proprietários, bem como de grupos mais amplos de partes interessadas, como seus funcionários e as comunidades em que estão presentes.

Esse propósito social também foi identificado como uma característica fundamental das cooperativas e mútuas no *Global Reputation Report*¹³ da International Cooperative and Mutual Insurance Federation (2016), que é o resultado de uma investigação de um ano sobre todas as conversas e os conteúdos digitais e on-line globais relacionados ao setor de seguros cooperativos e mútuos.

A pesquisa global constatou que os valores mais comumente associados ao setor de seguros mútuos são:

- Participação nos lucros – 42,5%.
- Sustentável – 23,5%.
- Longo prazo – 24,9%.
- Sem fins lucrativos – 5,1%.

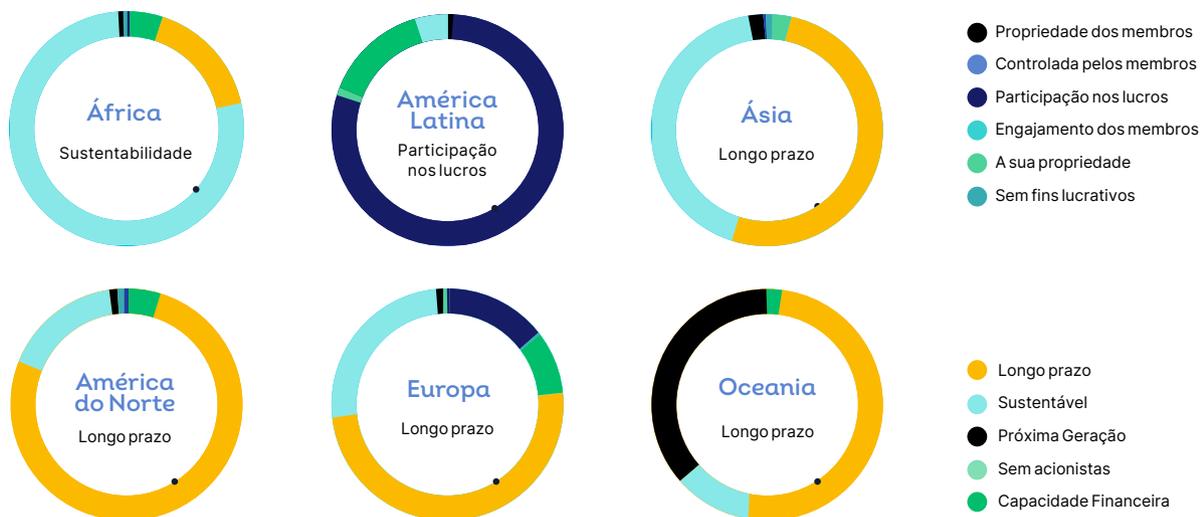
Esses valores mútuos proporcionam ao setor o ponto de “diferença” que pode sustentar uma boa reputação e uma posição única na mente das partes interessadas. Eles também refletem dois aspectos vitais necessários para a força da reputação: administração forte e cidadania responsável. Essencialmente, o setor está mais associado ao compartilhamento de seus lucros. Esse é o aspecto ou “valor” mais visível e comentado associado ao modelo mútuo. Também é importante o valor de ser uma organização que pensa no longo prazo e na sustentabilidade. Menos visível, certamente em nível global, é o valor de ser um associado-proprietário de uma dessas organizações (“sem acionistas”, “de sua propriedade”, “engajamento dos associados” e “controlado pelos associados”).

Conforme mostrado no gráfico da figura 1, há variações regionais na percepção das seguradoras cooperativas e mútuas de acordo com os valores que são considerados mais importantes para esses públicos locais.¹⁴

¹³ O estudo original de 2013 da International Cooperative and Mutual Insurance Federation (ICMIF) sobre a reputação do setor de seguros cooperativos e mútuos foi uma pesquisa realizada em 16 idiomas, durante um período de 12 meses (2011-2012), abrangendo 99% dos associados da ICMIF. A pesquisa ouviu e analisou a conversa global digital e on-line e o conteúdo relacionado ao setor cooperativo e mútuo. Ela o comparou com o das empresas de ações, fez comparações entre países desenvolvidos e em desenvolvimento e examinou o sentimento, a confiança e a emoção. O *Global Reputation Report 2016* é uma continuação do original e se baseia em uma pesquisa realizada pela Reputation Consultancy.

¹⁴ Por exemplo, no mercado latino-americano, o benefício reputacional do compartilhamento de lucros é, de longe, a característica mais dominante associada às seguradoras cooperativas e mútuas.

Figura 1: Variações regionais na associação com valores cooperativos e mútuos



ASSOCIAÇÕES COOPERATIVAS E MUTUALISTAS NO BRASIL

Cooperativismo

Uma cooperativa é uma organização formada por meio da associação de pessoas em torno de um objetivo comum e na qual todos os cooperados são donos do negócio. No cooperativismo, todos os associados são donos do negócio. A cooperativa é constituída de forma democrática e atua com base em princípios e valores. Tal organização visa à satisfação das necessidades dos seus trabalhadores, produtores e consumidores. Em cada cooperativa há um conselho de administração e/ou uma diretoria, que identifica desafios e oportunidades, e um conselho fiscal, que garante a transparência de todas as atividades, além de uma equipe técnica, que cuida das decisões administrativas.

O cooperativismo começou em 1844 na cidade de Rochdale, no interior de Manchester, na Inglaterra. Sem conseguir comprar o básico para sobreviver nos mercadinhos da região, um grupo de 28 trabalhadores (27 homens e uma mulher) se uniram para montar seu próprio armazém visando conseguir melhores preços na compra de insumos básicos para o grupo. A proposta era simples, mas engenhosa: comprar alimentos em grande quantidade, para conseguir preços melhores. Tudo o que fosse adquirido seria dividido igualmente entre o grupo. Nascia, então, a “Sociedade dos Probos de Rochdale” – primeira cooperativa moderna, que abriu as portas pautada por valores e princípios morais considerados, até hoje, a base do cooperativismo. A ideia dos 28 pioneiros prosperou. Quatro anos após sua criação, a cooperativa já contava com 140 associados. Doze anos depois, em 1856, chegou a 3.450 sócios, com um capital social que pulou de 28 libras para 152 mil libras.

No Brasil, a cultura da cooperação é observada desde a época da colonização portuguesa, estimulada por funcionários públicos, militares, profissionais liberais, operários e imigrantes europeus. A primeira sociedade brasileira a ter no nome a expressão “cooperativa” foi a Sociedade Cooperativa Econômica dos Funcionários Públicos de Ouro Preto, fundada em 27 de outubro de 1889 e cujo foco era o consumo de produtos agrícolas. O seu estatuto previa a existência de um “caixa de auxílios e socorros”, com o objetivo de prestar auxílios financeiros às viúvas de seus associados ou aos associados incapazes de trabalhar. Dois anos depois, em 1891, foi fundada uma cooperativa na cidade de Limeira, em São Paulo; e em 1895, no estado de Pernambuco, nascia a Cooperativa de Consumo de Camaragibe. No ano de 1902, colonos de origem alemã, incentivados pelo padre jesuíta suíço Theodor Amstad, fundaram uma cooperativa de crédito rural, a Sicredi Pioneira, em Vila Império, atualmente Cooperativa de Crédito de Nova Petrópolis, que hoje é a mais antiga cooperativa em atividade no país. A partir de 1906, foi a vez de surgirem as cooperativas agropecuárias, idealizadas por produtores rurais e por imigrantes, especialmente de origens alemã e italiana.

O cooperativismo brasileiro só adquiriu maior importância a partir de 1932, com a edição do Decreto Federal nº 22.239, que deu ampla liberdade à constituição e ao funcionamento das cooperativas no Brasil, pois apresentou suas características próprias, além de consagrar as doutrinas do sistema cooperativista. Foi, de fato, a primeira lei que organizou o cooperativismo brasileiro. O movimento cooperativista teve outro impulso de desenvolvimento quando o governo de Getúlio Vargas (1930-1945) incentivou a formação de cooperativas agrícolas de trigo e soja.

Nas décadas de 1960 e 1970, essas associações alcançaram seu ponto máximo em função das altas cotações da soja no mercado internacional e das maiores facilidades de crédito. Nessa época, foi formulada a lei que rege o cooperativismo brasileiro (Lei nº 5.764/1971). Em março de 1988 foi realizado, em Brasília, o X Congresso Nacional do Cooperativismo, que, após várias discussões e decisões, recomendou à Assembleia Constituinte autonomia ao setor. Acatada a recomendação, a Constituição Federal de 1988 passou a determinar que as Assembleias das Cooperativas devem conduzir autonomamente a sua vida e a sua gestão, sendo proibida a interferência de organismos externos, sejam estatais, sejam paraestatais ou privados. Esse fato representou a completa autonomia e independência das cooperativas em relação ao Estado, que deixou de intervir na administração delas.

Hoje, com mais de 4,5 mil cooperativas e 23 milhões de cooperados, o cooperativismo é um grande movimento que impulsiona o desenvolvimento socioeconômico brasileiro. A cooperativa faz a diferença em vários setores fundamentais da economia, como saúde, agropecuário, educação etc., oferecendo mais qualidade de vida para a população brasileira. Cooperativas são responsáveis por gerar cerca de 550 mil empregos. É importante destacar, também, a solidez e a sustentabilidade dos negócios cooperativistas, uma vez que cerca de 2.500 cooperativas têm mais de 20 anos de atuação no mercado.

Mutualismo

O mutualismo é o princípio fundamental que constitui a base de toda operação de seguro. É pela aplicação do princípio do mutualismo que as empresas de seguros conseguem repartir os riscos tomados, diminuindo, desse modo, os prejuízos que a realização de tais riscos poderia lhes trazer. O mutualismo também pode ser definido como um movimento associativo (de instituições de solidariedade sociais privadas) distinto das cooperativas, mas que abrange a doutrina relativa a essas instituições.

Comparado com o passado, hoje em dia existem relativamente poucas mútuas no Brasil. Entre as maiores está a Mútua – Caixa de Assistência dos Profissionais do Conselho Regional de Engenharia (CREA) (<https://www.mutua.com.br/>), uma sociedade civil sem fins lucrativos criada pelo Conselho Federal de Engenharia e Agronomia (Confea) em 1977. O principal objetivo da Mútua é oferecer a seus 190.000 associados planos de benefícios sociais, previdenciários e assistenciais de acordo com a sua disponibilidade financeira, respeitando o seu equilíbrio econômico-financeiro. Outros exemplos são associações que atuam como mútuas oferecendo acesso ao seguro próprio grupal, entre outros benefícios, como a Associação Assistencial dos Servidores Públicos do Brasil (AASPB) (<https://aaspb.com.br/>) e a Associação dos Fumicultores do Brasil (Afubra) – Sistema Mutualista (<https://afubra.com.br/>).

No Brasil, as mútuas do passado têm uma história relevante, mas pouco conhecida. No século XIX, a prática da ajuda mútua exercia um importante papel na segurança social, material e moral de artesãos, operários, ex-escravos, industriais, comerciantes, engenheiros, advogados, médicos, entre outros setores que se aglutinaram em torno da proteção social. Os objetivos das instituições eram, em geral, garantir amparo pecuniário em casos de doença e de idade avançada, custear os enterros e a compra de remédios, disponibilizar dinheiro (em caso de prisão) e construir bibliotecas e oficinas. A concretização cotidiana de tais metas, no seio das entidades, implicava formas de organização complexas, envolvendo a criação de normas de admissão, a realização de assembleias gerais, a definição de direitos e deveres, a participação dos sócios nos auxílios, nas eleições e nos cargos administrativos e a fixação de valores a serem pagos em mensalidades e joias (Jesus; Lacerda, 2010).

Desde a aprovação da atual lei de seguros, o Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, que trata do Sistema Nacional de Seguros Privados (Brasil, 1966), as seguradoras mútuas não foram incluídas como seguradoras autorizadas, o que efetivamente as proibiu de operar no mercado de seguros.

As associações mutualistas eram extremamente diversificadas em sua composição, motivação, temporalidade, clientela e objetivos. As associações mútuas brasileiras pioneiras datam da primeira metade do século XIX e, embora algumas continuem funcionando até hoje, foram progressivamente sumindo ao longo das décadas de 1930 e 1940. A maioria tinha como objetivo principal disponibilizar para os associados proteção na ausência dos mecanismos formais de previdência pública. Ofereciam pensões, indenizações, financiavam enterros, forneciam remédios, atendimento hospitalar, entre outros cuidados. O grau de cobertura dependia, naturalmente, dos recursos disponíveis pela associação, que estavam diretamente relacionados ao número e ao poder aquisitivo dos sócios (Jesus, 2007).

Entre os estudos que se dedicam ao fenômeno do mutualismo no Brasil, o trabalho de Silva Jr. (2004) destaca uma abordagem da regulamentação das associações de socorro mútuo pelo Estado brasileiro, desde as primeiras incursões do Império até as mudanças formais introduzidas pelo advento da República, com destaque para a ação do Estado rumo à criação de um mercado previdenciário nacional, que levaria ao esvaziamento das mutuais nas décadas de 1930 e 1940. O primeiro é 1882, portanto, ainda no Império, em que se identificou mais de 300 entidades mutuais, principalmente no Rio de Janeiro (capital e estado), na Bahia e no Rio Grande do Sul. O segundo momento é 1917, em que se identificou 3.545 entidades mutuais em quase todos os estados, com maior presença no Rio de Janeiro (capital e estado), em Minas Gerais, em São Paulo, na Bahia, no Rio Grande do Sul e em Pernambuco. O terceiro momento é 1942, no meio do Estado Novo, e mostra 1.048 entidades mútuas, com maior participação em São Paulo, em Minas Gerais, no Rio Grande do Sul e em Pernambuco (embora não existisse informação disponível para vários estados).

Entre os fenômenos que aparecem, o primeiro é a tendência a diminuir as mutuais com a consolidação da previdência estatal, mas não com o surgimento do sindicalismo. Como se sabe, 1917 é um momento de grande agitação sindical e, não obstante, é também o momento de maior presença de entidades, distribuídas em todas as regiões do Brasil. Em 1942, no entanto, com exceção de Pernambuco, do Piauí e do próprio Rio Grande do Sul, onde o número de entidades cresceu 43% nesse período, em todas as de outras Unidades da Federação, houve decréscimo no número absoluto de mutuais. É difícil avaliar o quanto isso se deve à ausência de dados sobre algumas Unidades da Federação, ou ao exagero dos critérios para inclusão de entidades em 1917, mas, ainda assim, a variação nesses 25 anos teria feito cair pela metade o número de mutuais existentes, o que autorizaria a imputar a queda à consolidação da previdência estatal.

O tempo de vida de uma mutual era variável. Algumas eram criadas e rapidamente extintas. Pode-se dizer que duravam, em média, cerca de 20 anos, havendo casos excepcionais de associações longevas que permanecem funcionando desde o início do século passado até hoje. As mutuais formadas por imigrantes e/ou seus descendentes tendiam a ser mais duradouras, tendo em vista o objetivo prioritário de consolidar e difundir as identidades étnicas, além de disponibilizar espaços de sociabilidade e lazer que relegavam à proteção social um caráter secundário. De tal forma, a instituição do Estado previdenciário não implicou sua redução de imediato. Por sua vez, as mutuais formadas por trabalhadores de variados ofícios tendiam a durar menos. De modo geral, pode-se afirmar que o principal fator responsável pela extinção das mutuais, precoce ou não, residia na incapacidade técnica das lideranças em calcular os riscos que a manutenção da associação envolvia, resultando na inadimplência dos sócios e na falência generalizada. Por outro lado, na medida em que a principal função das sociedades de ajuda mútua era conferir socorro na ausência da proteção estatal, assim que a proteção foi instituída pelo Estado, a tendência à redução inevitavelmente cresceu (Silva Jr., 2004).

The background is a solid dark blue color. It features several thin, white, wavy lines that flow across the page from the top left towards the bottom right. These lines are smooth and organic in shape, creating a sense of movement and depth. In the bottom right corner, the number '4' is displayed in a large, white, sans-serif font.

4

ESTATÍSTICAS

De acordo com a último relatório do *Global Mutual Market Share 2023* (International Cooperative and Mutual Insurance Federation, 2023), com base em dados de 2021, receita de prêmios, ativos, investimentos e dados sociais de mais de 4.400 organizações de seguros cooperativos e mútuos em 79 países, o setor global de seguros mútuos e cooperativos teve:

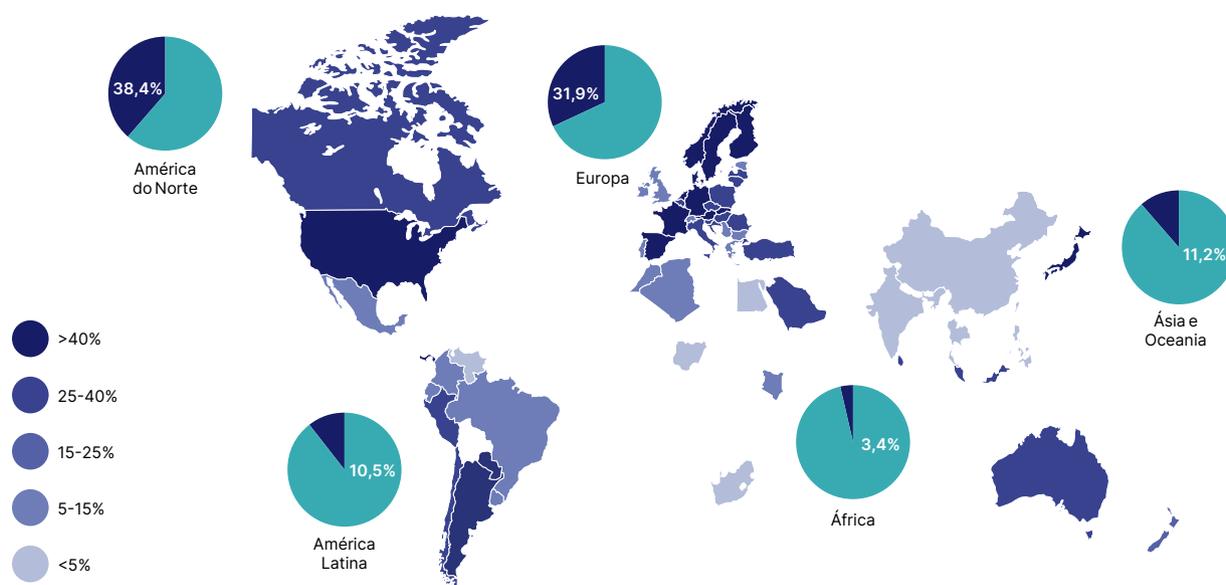
- US\$ 1,42 trilhão em receita de prêmios.
- 26,2% de participação no mercado global de seguros.
- US\$ 10,4 trilhões em ativos totais.
- 1,13 milhão de pessoas empregadas.
- 1,04 bilhão de segurados/associados.

PARTICIPAÇÃO NO MERCADO GLOBAL DE SEGUROS

A participação das seguradoras cooperativas e mútuas no mercado global de seguros foi de 26,2% em 2021. Mais de 4.400 seguradoras cooperativas e mútuas escreveram coletivamente US\$ 1,42 trilhão em prêmios de seguro em 2021, o maior nível de volume de prêmios já registrado pelo setor mútuo. Até 2021, o setor registrou crescimento anual positivo em 12 dos 14 anos (desde 2007).

Nos mercados de seguros desenvolvidos, o setor mútuo detinha uma participação de mercado de 32,2% em 2021, um aumento em relação aos 31,4% em 2011. Por outro lado, a participação do mercado mútuo nos mercados emergentes caiu para 2,6% em 2021, ante 4,2% em 2011.

Figura 2: Participação de mercado das cooperativas e mútuas por região (2021)



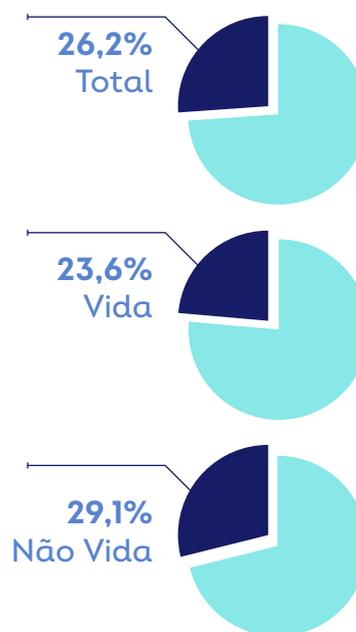
Notavelmente, em 2021, as seguradoras cooperativas e mútuas detinham mais de um quarto de seus respectivos mercados nacionais de seguros em 19 países. Em cinco dos dez maiores mercados de seguros, o setor de cooperativas e mútuas detinha uma participação de mercado de mais de um terço, incluindo quatro dos seis maiores mercados, que registraram níveis recordes de participação de mercado de cooperativas/mútuas, como segue: Estados Unidos (40,8%), Japão (39,2%), França (52,6%) e Alemanha (46%).

VIDA VERSUS NÃO VIDA (INCLUINDO SAÚDE)

Mercados diferentes apresentam características diferentes, com base na evolução do seguro no país. No Japão, por exemplo, as cooperativas e mútuas de vida têm uma participação substancial no mercado, mas as cooperativas e mútuas de não vida¹⁵ têm pouca presença. Na França, por outro lado, as mútuas estão mais concentradas em não vida e saúde. Nos Estados Unidos e na Alemanha, as mútuas desempenham um papel significativo nos mercados de vida e não vida.

As seguradoras cooperativas e mútuas em todo o mundo escreveram coletivamente US\$ 679 bilhões em negócios de vida em 2021 (US\$ 630 bilhões), representando um crescimento de 12,9% em cinco anos. Nos negócios de não vida, as seguradoras cooperativas e mútuas escreveram globalmente US\$ 737 bilhões em prêmios, um aumento de 22,6% em cinco anos.

Figura 3: Quota de mercado global das cooperativas e mútuas de vida e não vida em 2021



VALORES DE ATIVOS DO SETOR COOPERATIVO/MÚTUO

O setor global de seguros cooperativos e mútuos manteve valores recordes de ativos de US\$ 10,4 trilhões em 2021, representando um crescimento de 22,8% em cinco anos e de 38,5% em dez anos.

¹⁵ Nos negócios marítimos, mais de 90% da tonelagem comercial do mundo é segurada por clubes internacionais do grupo P&I (proteção e indenização), que são mútuas.

Embora não haja estatísticas definitivas sobre o total de ativos do setor de seguros global, usando dados da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e os cálculos próprios de ativos, a International Cooperative and Mutual Insurance Federation (ICMIF) estima que o setor de seguros cooperativos e mútuos detém cerca de 35% do total de ativos do mercado total de seguros.

Tabela 2: Ativos totais das seguradoras cooperativas e mútuas por região

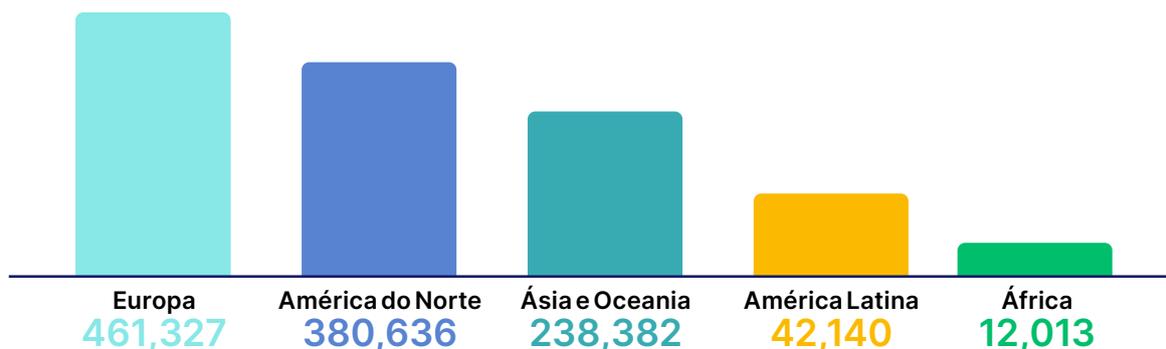
Ativos totais (US\$ milhões)				
	2021	2011	% crescimento entre 2011-2021	% dos ativos totais de 2021
Europa	4.570.304.482	2.979.759.586	53,4%	40%
América do Norte	4.018.869.041	2.287.739.426	75,7%	30%
Ásia e Oceania	2.381.332.060	2.215.564.154	7,5%	30%
América Latina	37.703.791	30.969.386	21,7%	0,4%
África	11.882.471	6.693.586	77,5%	0,1%
Total	11.092.091.843	7.491.625	46,5%	100%

NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS NO SETOR DE SEGUROS COOPERATIVOS E MÚTUOS

Globalmente, o número de pessoas empregadas pelo setor global de seguros mútuos subiu para um nível recorde de 1,13 milhão em 2021.

O setor mútuo europeu empregou mais de 461.000 pessoas em 2021, representando 41% do total global. As seguradoras mútuas na América do Norte empregaram 34% do total global (mais de 380.000 pessoas) no mesmo ano. Na Ásia e na Oceania, o setor mútuo aumentou seus níveis de emprego em 10,7% nos últimos dez anos, empregando 238.000 pessoas em 2021, cerca de 21% do total de funcionários do setor mútuo global. As cooperativas e mútuas latino-americanas empregavam pouco mais de 42.000 pessoas, e o setor mútuo africano tinha 12.000 funcionários em 2021.

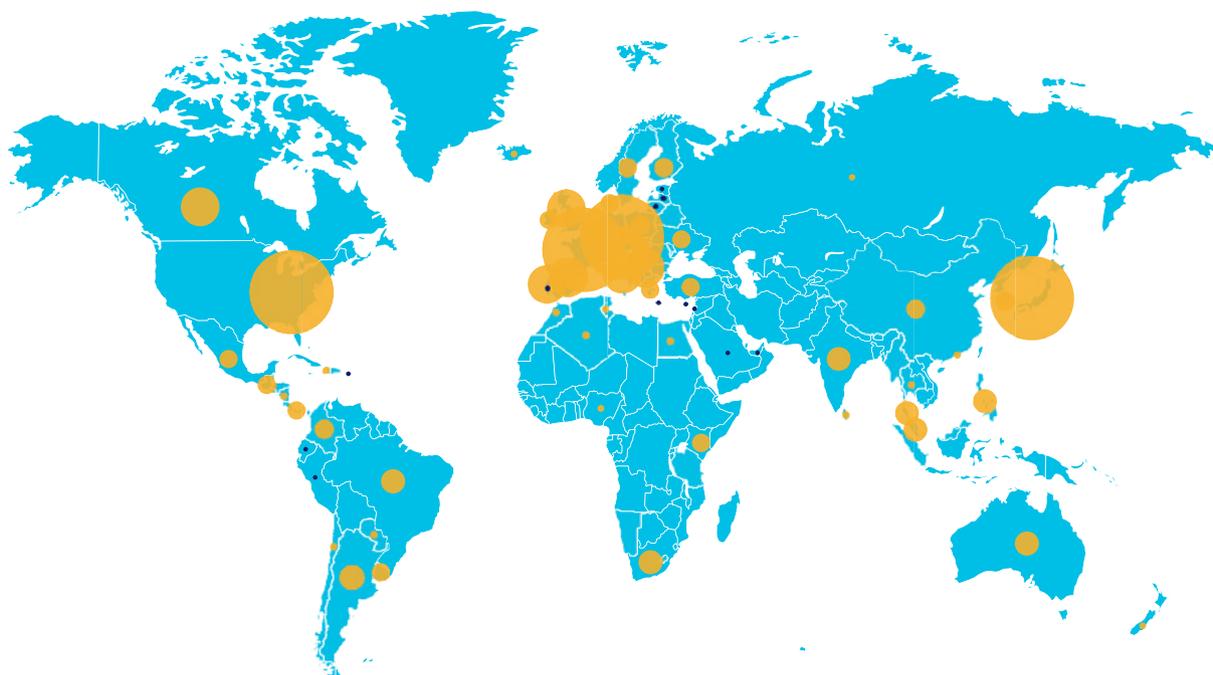
Figura 4: Divisão regional dos funcionários de seguradoras cooperativas e mútuas em 2021



NÚMERO DE ASSOCIADOS/SEGURADOS NO SETOR DE SEGUROS COOPERATIVOS E MÚTUOS

A definição da ICMIF de “associados/segurados”, nesse caso, engloba o número de clientes e o número de pessoas/segurados pelas seguradoras cooperativas e mútuas, já que não há consistência entre os mercados com relação a qual valor (se houver) é informado. Sua análise atual indica que aproximadamente 1,04 bilhão de associados/segurados é atendido por seguradoras cooperativas e mútuas.

Figura 5: Mapa global de associados/segurados de seguradoras cooperativas e mútuas (2021)



Número de associados/segurados (milhões)



Pouco menos de 80% dos associados/segurados do setor de seguros cooperativos e mútuos estavam localizados na Europa (489 milhões) e na América do Norte (321 milhões) em 2021. Na Ásia e na Oceania, o setor mútuo atendia 178 milhões de associados/segurados. As cooperativas e mútuas latino-americanas atendiam a 34 milhões de associados/segurados e, para as cooperativas e mútuas africanas, esse número subiu para 15 milhões em 2021, um aumento de 50% desde 2012.

The image features a solid blue background with several thin, white, wavy lines that flow across the page. These lines are decorative and do not form any specific shapes or text.

5

FAZENDO OS MERCADOS FUNCIONAREM DE FORMA MAIS EFICAZ: A REGULAMENTAÇÃO E AS COOPERATIVAS/MÚTUAS

Os *Insurance Core Principles* (International Association of Insurance Supervisors, 2019) ou Princípios Básicos de Seguros (PBS) da International Association of Insurance Supervisors (IAIS) fornecem uma estrutura globalmente aceita para a supervisão do setor de seguros. As declarações dos PBS prescrevem os elementos essenciais que devem estar presentes no regime de supervisão a fim de promover um setor de seguros financeiramente sólido e oferecer um nível adequado de proteção ao segurado. Os padrões estabelecem os principais requisitos de alto nível que são fundamentais para a implementação da declaração dos PBS e devem ser cumpridos para que uma autoridade supervisora demonstre conformidade com o PBS específico. Os PBS se aplicam à supervisão de seguros em todas as jurisdições, independentemente do nível de desenvolvimento ou da sofisticação dos mercados de seguros e do tipo de produtos ou serviços de seguros que estão sendo supervisionados.¹⁶

Portanto, em princípio, os PBS se aplicam à regulamentação e à supervisão das seguradoras cooperativas e mútuas.

- Os órgãos reguladores de cada continente têm prioridades diferentes de acordo com as circunstâncias locais.
- No entanto, todos os órgãos reguladores estão concentrados em garantir que os mercados funcionem de forma mais eficaz e eficiente.
- A maioria também se concentra em garantir que os consumidores sejam tratados de maneira justa e protegidos adequadamente.
- Uma forte presença cooperativa/mútua em um mercado pode apoiar essas prioridades regulatórias. Por exemplo, no Reino Unido, a Financial Conduct Authority examinou o papel das cooperativas e mútuas na facilitação do acesso a serviços financeiros e na promoção da concorrência no interesse dos consumidores (London, 2014), tendo concluído que as cooperativas e mútuas oferecem mais opções aos consumidores e ajudam a combater a exclusão financeira.
- O modelo de negócios cooperativos/mútuos apoia a equidade.

¹⁶ Essas declarações vêm dos parágrafos 6º, 8º e 9º da Introduction to ICPs no relatório *Insurance Core Principles and Common Framework for the Supervision of Internationally Active Insurance Groups* (International Association of Insurance Supervisors, 2019).

- Os negócios das cooperativas e mútuas podem ser restringidos se a regulamentação promover indevidamente o modelo de negócios de propriedade dos acionistas ou criar barreiras à entrada ou concorrência desigual para as cooperativas e mútuas.
- Os legisladores de alguns países reconhecem o valor das cooperativas e mútuas:
 - ↪ Por exemplo, no Reino Unido, os órgãos reguladores nacionais são obrigados a fornecer uma análise de custo-benefício para quaisquer novas regras e, dentro disso, são obrigados a analisar se há consequências diferentes para as cooperativas e mútuas.
 - ↪ Na Argentina, as cooperativas e mútuas de seguros existem há mais de 100 anos e são legalmente reconhecidas e regulamentadas tanto como entidades de seguros quanto como organizações de economia social e solidária.
- Muitos órgãos reguladores falam em ser “neutros em relação ao modelo de negócios”; no entanto, regras de tamanho único podem penalizar as cooperativas e mútuas e limitar sua capacidade de competir de forma eficaz.

A próxima seção apresenta considerações e orientações para a implementação de vários PBS, nos casos em que as características específicas do setor de cooperativas/mútuas dão origem a uma abordagem específica sob a perspectiva da proporcionalidade.

PROPORCIONALIDADE

Os PBS descrevem o princípio da proporcionalidade indicando que: “as medidas de supervisão devem ser apropriadas para atingir os objetivos de supervisão de uma jurisdição e não devem ir além do que é necessário para atingir esses objetivos” (International Association of Insurance Supervisors, 2019, tradução própria). Os termos “natureza, escala e complexidade” subsequentemente fornecem as perspectivas para considerar a proporcionalidade. O princípio da proporcionalidade nos PBS dá espaço para considerar as características específicas do setor das seguradoras cooperativas e mútuas. Entretanto, deve-se ter em mente que as considerações que levam a uma aplicação proporcional de um Princípio ou Padrão devem levar em conta o resultado desejado deste Princípio ou Padrão. Espera-se que os supervisores ainda considerem o princípio da proporcionalidade para a aplicação dos PBS ao setor das seguradoras cooperativas e mútuas. No que diz respeito às seguradoras cooperativas e mútuas, os tipos de papéis de propriedade dos associados, democracia, solidariedade, definição de propósito comum e retenção de lucros/excedentes podem dar motivos para adaptar os arranjos regulatórios e as obrigações de supervisão. Algumas das práticas comerciais, processos e outras características das seguradoras cooperativas e mútuas podem exigir um tratamento específico para alcançar o resultado desejado de um Princípio ou Padrão (International Association of Insurance Supervisors, 2017).

LICENCIAMENTO

A IAIS publicou uma excelente orientação sobre os vários assuntos relacionados às cooperativas e mútuas no seu Documento de Aplicação sobre Regulamentação e Supervisão de Mútuas, Cooperativas e Organizações de Base Comunitária (MCCOs) no Aumento do Acesso aos Mercados de Seguros (International Association of Insurance Supervisors, 2017, p. 19-26). A seguir, resumimos alguns pontos relevantes sobre o licenciamento que podem ser explorados com mais profundidade no documento original.

Escopo da exigência de licenciamento

A natureza das atividades de seguro determinará, a princípio, a necessidade de uma licença. Quando uma cooperativa/mútua estiver assumindo riscos de seguro, ela deverá, inicialmente, ser considerada uma seguradora, e, portanto, sujeita a licenciamento. As cooperativas e mútuas que atuam como intermediárias de seguros também devem estar sujeitas a uma forma de licenciamento.¹⁷ É de se esperar que o direito legal de um cliente a um benefício (garantido) com base em um contrato de seguro seja um elemento qualificador de uma apólice de seguro, exigindo proteção por meio de regulamentação de seguros e supervisão. Portanto, os acordos sob os quais uma reivindicação é discutida pela entidade jurídica sem qualquer direito legal à compensação não seriam considerados um contrato de seguro, embora haja uma relação de associação entre a cooperativa/mútua e os associados (International Association of Insurance Supervisors, 2017).

Modalidades de licenciamento

Ao decidir sobre a forma apropriada de licenciamento, a jurisdição deve optar por uma abordagem proporcional e pode levar em conta a natureza, a escala e a complexidade das atividades de seguro das cooperativas e mútuas. No caso de cooperativas e mútuas pequenas, as jurisdições podem optar por uma autorização administrativa simplificada, por meio de um processo de registro para o qual é apresentada documentação básica, como contrato social, estatutos, uma lista com os nomes dos diretores, um balanço simples e uma conta de lucros e perdas ou um balanço de abertura, além das condições da apólice. Após o registro, o supervisor pode limitar suas atividades a uma supervisão leve com base em retornos financeiros básicos. Essa modalidade de licenciamento pode ser organizada para cooperativas e mútuas com atividades limitadas em termos de número de segurados, volume de prêmios, tipo de risco de seguro (por exemplo, limitado ao seguro agrícola) ou escopo geográfico (ou uma combinação desses fatores). Limitações ou condições especiais podem ser estabelecidas em relação às atividades dessas cooperativas e mútuas menores para controlar os riscos prudenciais e de conduta comercial. Tais limitações e condições podem levar esses riscos a um nível que permita uma supervisão limitada em vez de uma supervisão total. Para MCCOs maiores, em termos de tamanho do negócio e perfil de risco, que sejam comparáveis a seguradoras comerciais, pode ser apropriado seguir os mesmos processos de licenciamento exigidos de tais seguradoras comerciais. Para qualquer modalidade de licenciamento, a legislação deve estabelecer claramente a aplicabilidade, os requisitos e o processo de registro (International Association of Insurance Supervisors, 2017).

¹⁷ Ver Standard 18.2 no Introduction to ICPS no relatório Insurance Core Principles and Common Framework for the Supervision of Internationally Active Insurance Groups (International Association of Insurance Supervisors, 2019).

Autoridade de licenciamento

A autoridade de licenciamento poderia ser o supervisor das seguradoras comerciais. Às vezes, no caso das cooperativas e mútuas, um departamento especial do governo ou uma autoridade pública que não seja o supervisor regular de seguros é designado para o registro das cooperativas e mútuas. Para garantir a proteção adequada do segurado, é importante que, ao designar a autoridade licenciadora e supervisora, seja dada a devida atenção ao fato de a autoridade ter ou não a capacidade e o conhecimento adequados para a supervisão de uma entidade de seguros e um entendimento da dinâmica dos mercados de seguros. Se o supervisor das cooperativas e mútuas for uma autoridade separada do supervisor das seguradoras convencionais, mecanismos adequados de troca de informações e cooperação são essenciais. Estes mecanismos podem estar previstos na legislação ou ser organizados por meio de um memorando de entendimento. (International Association of Insurance Supervisors, 2017).

The image features a solid blue background with several thin, white, wavy lines that flow across the page. These lines are decorative and do not form any specific shapes or text.

6

GOVERNANÇA

O Princípio 7 dos PBS da IAIS estabelece padrões, fornece orientação e propõe uma metodologia para os supervisores na área de governança corporativa (International Association of Insurance Supervisors, 2019). No que diz respeito às seguradoras cooperativas e mútuas, o Princípio 7 reconhece que a governança das seguradoras cooperativas e mútuas difere da governança das empresas de capital aberto,¹⁸ acrescentando, entretanto, que os padrões são suficientemente flexíveis para serem adaptados a elas.

É de se esperar alguma flexibilidade dentro de qualquer padrão baseado em princípios, assim como a proporcionalidade. Como recomendam as Diretrizes da OCDE sobre Governança de Seguradoras: “[...] as diretrizes podem precisar ser adaptadas ou aplicadas de modo a refletir a natureza, a escala e a complexidade dos negócios e os riscos aos quais estão expostos” (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2011, tradução própria).

TEORIA DA AGÊNCIA

Na maioria dos casos, as seguradoras cooperativas e mútuas tiveram que adaptar suas práticas de governança para atender às expectativas dos códigos estabelecidos principalmente para as companhias de ações. As cooperativas e mútuas, é claro, compartilham o mesmo desafio fundamental de governança que as sociedades anônimas: a saber, qual a melhor forma de delegar a gestão diária da entidade a um grupo de gestores para garantir operações eficientes, enquanto mantém o controle estratégico geral e a gestão geral da entidade, com todos os problemas de agência¹⁹ que a separação entre gestão e controle pode acarretar. Dessa forma, muitos dos instrumentos, procedimentos, princípios e direitos desenvolvidos ou estabelecidos no contexto do modelo de sociedade anônima aplicam-se igualmente às seguradoras cooperativas e mútuas (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2011).

O possível desalinhamento de interesses entre os proprietários de uma seguradora e seus segurados é uma questão abordada nas Diretrizes da OCDE mencionadas anteriormente.

¹⁸ O Princípio 7, parágrafo 7.0.6, diz: “A governança das seguradoras formadas como mútuas ou cooperativas é diferente da governança das seguradoras formadas como sociedades anônimas (ou seja, pessoas jurídicas). Essas normas são, no entanto, suficientemente flexíveis para serem adaptadas às mútuas e cooperativas para promover o alinhamento das ações e interesses do Conselho e da Alta Administração com os interesses mais amplos dos segurados. Quando houver referências a acionistas ou partes interessadas, elas devem ser tratadas, em geral, como referências a segurados em mútuas, salvo indicação em contrário.” (International Association of Insurance Supervisors, 2019, p. 51-52, tradução própria).

¹⁹ A teoria da agência visa explicar a maneira como as empresas são organizadas e como os gerentes se comportam. Esta teoria tem sido usada por acadêmicos de contabilidade, economia, finanças, marketing, ciência política, comportamento organizacional e sociologia (Eisenhardt, 1989). Ver também *Ownership Structure across Lines of Property-Casualty Insurance* (Mayers; Smith, 1988).

Como no caso das sociedades anônimas comuns, pode haver um possível desalinhamento de interesses entre os proprietários e os administradores das seguradoras, dada a dificuldade de se obter um monitoramento perfeito da administração – sintomático do clássico problema principal-agente. **A natureza e a extensão do desalinhamento podem variar dependendo do fato de uma entidade ser estruturada como uma sociedade anônima ou como uma seguradora cooperativa/mútua.** Em ambos os casos, há uma possível divergência de interesses decorrente da separação entre propriedade e controle, já que os gerentes da seguradora podem buscar seus próprios interesses, contrariando os interesses dos acionistas (no caso de empresas de ações) e dos segurados associados (no caso das cooperativas e mútuas) (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2011, p. 46, tradução própria, grifos nossos).

Em outras palavras, diferentes formas de propriedade podem ser mais adequadas a situações específicas. As formas de propriedade acionária e cooperativa/mútua oferecem mecanismos de controle de conflitos de agência, limitando a capacidade de várias partes se comportarem de maneira oportunista.

Portanto, se considerarmos as três principais partes interessadas de uma seguradora (gerente, proprietário e cliente) e suas respectivas funções:

- Os proprietários fornecem capital em troca de uma participação no fluxo de renda residual da empresa.
- Os gerentes decidem como a empresa é organizada, financiada e administrada em troca de um salário.
- Os clientes pagam os prêmios da apólice em troca de pagamentos estipulados no caso de um evento específico.

Observamos que as sociedades anônimas e as cooperativas/mútuas diferem fundamentalmente com relação à forma como combinam as três funções. As seguradoras de ações têm uma forma corporativa padrão, na qual os três principais interessados são partes separadas; nas cooperativas e mútuas, os clientes tendem a ser proprietários da empresa. A força das cooperativas e mútuas reside no alinhamento dos interesses do cliente e do proprietário. Entre outras coisas, isso permite que as seguradoras cooperativas e mútuas busquem estratégias de longo prazo, já que os segurados tendem a se preocupar muito mais com a solidez financeira, o excesso de capital e a estabilidade da empresa, com o menor nível de risco assumido possível. Esse alinhamento, de acordo com a Moody's (2009), é o único fator de diferenciação das empresas acionistas que pode fazer uma diferença muito substancial na forma como as duas formas de empresas são gerenciadas e nos riscos que estão dispostas a assumir.

Entretanto, as cooperativas e mútuas não estão sujeitas ao controle corporativo por meio de forças de mercado da mesma forma que as empresas de propriedade de acionistas, o que significa que elas precisam ter outros processos em vigor.

No entanto, como os interesses de proprie(seja por meio de uma ação ou de um contrato de seguro de apólice) nas seguradoras cooperativas e mútuas são intransferíveis e inegociáveis (cooperativas) e tendem a ser dispersos, os mecanismos de controle de mercado, como a ameaça de aquisição, a supervisão reforçada da administração por um bloco de acionistas ou o uso de opções de ações como medidas de incentivo são limitados, se não completamente inexistentes. Assim, o poder discricionário da administração nas seguradoras cooperativas e mútuas pode ser mais amplo do que nas empresas de ações, a menos que seja contrabalançado por outros mecanismos de controle. Essas limitações devem ser levadas em conta na elaboração de uma estrutura de governança corporativa adequada para as seguradoras cooperativas e mútuas (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2011, p. 46-47, tradução própria).

Enfim, a governança das cooperativas e mútuas é diferente daquela das seguradoras convencionais formadas como sociedades anônimas. Nas cooperativas e mútuas, a seguradora é de propriedade coletiva dos segurados (e/ou controlada por eles), o que afeta a possível divergência de interesses. Segundo a IAIS,

a abordagem dos requisitos de governança corporativa deve levar em conta a natureza das cooperativas e mútuas, incluindo os processos democráticos, quando estes forem robustos. Como resultado, esse aspecto específico da regulamentação de seguros pode oferecer tanto oportunidades quanto considerar cuidadosamente um equilíbrio de obrigações para as cooperativas e mútuas. Conforme previsto nos PBS, pode ser útil considerar regras definidas separadamente para a governança corporativa das cooperativas e mútuas que facilitem o acesso e reflitam a natureza da mutualidade (International Association of Insurance Supervisors, 2017, tradução própria).

PRINCÍPIOS GERAIS DE GOVERNANÇA

Ainda com referência às Diretrizes da OCDE, observamos que os conceitos, as questões e os desafios de governança relevantes para as companhias de ações são amplamente aplicáveis às seguradoras cooperativas/mútuas. No entanto, certas características essenciais da governança cooperativa/mútua devem ser destacadas, pois estão relacionadas ao papel direto desempenhado pelos segurados na governança, o que constitui um fator de distinção das empresas de propriedade dos acionistas.²⁰

Esse recurso exclusivo está relacionado a três elementos principais (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2011):

- Votação e participação.
- Distribuição do excedente.
- Informações e divulgação.

²⁰ Portanto, isso também é de particular interesse da OCDE, que se mostra interessada em saber como as grandes instituições garantem a participação efetiva dos membros na governança da organização quando a base de "propriedade" é amplamente dispersa e potencialmente desinteressada em questões de governança, e quando há escrutínio externo e disciplina de mercado limitados.

a) Votação e participação dos associados na governança

A eleição da diretoria das seguradoras cooperativas e mútuas é geralmente organizada de duas maneiras: um modelo direto ou uma abordagem indireta. No primeiro, os segurados associados da seguradora cooperativa/mútua elegem diretamente a diretoria e podem participar das assembleias gerais da cooperativa/mútua. No segundo modelo, os segurados-associados elegem representantes dos associados, que, por sua vez, elegem a diretoria e participam das assembleias gerais como delegados dos segurados-associados; nesse caso, as opiniões dos associados são representadas indiretamente por meio desses representantes.

Embora o princípio geral de “uma pessoa, um voto” seja amplamente aplicado, há diferentes modelos permitidos pela lei em várias jurisdições. No Norte da Europa, por exemplo, onde prevalece o modelo mútuo nórdico, os direitos de representação e de voto têm como pano de fundo a maneira avançada pela qual as organizações do tipo mútuo podem fazer uso de capital externo, na forma de fundos de garantia (Buiskool *et al.*, 2012).

Independentemente do modelo em vigor, os segurados-associados geralmente têm a oportunidade de participar ativamente da governança da cooperativa/mútua e, direta ou indiretamente, por meio de um representante, participar e votar em suas assembleias gerais, o mais alto órgão de tomada de decisões de uma cooperativa/mútua.

As diretorias das seguradoras cooperativas e mútuas são, em muitos casos, escolhidas diretamente entre os associados – uma característica que visa garantir um controle eficaz para assegurar que a administração priorize os interesses dos segurados associados. Deve-se observar que muitas cooperativas e mútuas têm um comitê de nomeação (como um dos vários subcomitês do conselho) que seleciona cuidadosamente os candidatos.

Muitos conselhos de administração de seguradoras cooperativas e mútuas contam com o apoio de especialistas independentes. Para atender às exigências da Solvência II, a maioria das seguradoras cooperativas e mútuas europeias inscreveu seus associados do conselho em atividades específicas de treinamento ou educação para aumentar seu conhecimento técnico sobre seguros.

O associado segurado: status, direitos e obrigações

Em geral, a filiação a uma seguradora cooperativa/mútua é adquirida na assinatura do contrato de seguro, sem nenhuma taxa extra de filiação. Na maioria dos casos, há uma relação vinculante entre ser um segurado e se tornar um associado; entretanto, negócios não associados também são permitidos por lei e, nestes casos, estão previstos no estatuto. A filiação não pode ser vendida ou transferida e termina quando a apólice de seguro expira, vence ou é cancelada.

Os associados de uma cooperativa/mútua têm direitos que derivam do contrato de seguro:

1. Pagamento de indenizações.
2. Participação na assembleia geral anual.
3. Eleição da diretoria.
4. Receber fundos de uma distribuição de excedentes.
5. Votação em transações corporativas fundamentais, como fusões, desmutualização e transferências de negócios.

Chamadas suplementares de associados

As associações cooperativas e mútuas podem solicitar contribuições suplementares (European Parliament, 2009) e a seus associados para aumentar o montante de reservas que mantêm para absorver perdas.

Excepcionalmente, os associados podem ser responsáveis pelas obrigações da cooperativa/mútua até o limite estipulado nos artigos de associação da cooperativa ou mútua.²¹

Administração de ativos

Desde que a cooperativa/mútua cumpra seus requisitos de solvência, as reservas são usadas principalmente para o benefício dos associados, sejam eles atuais, sejam futuros. A distribuição do superávit aos associados é, portanto, opcional. A possibilidade de tal distribuição está prevista nos estatutos da cooperativa. Qualquer distribuição é sugerida pela diretoria e precisa ser aprovada na assembleia geral.

b) Distribuição de ativos em caso de liquidação, dissolução ou transformação

A questão da proteção de ativos é essencial, pois aborda a noção de propriedade da empresa e de seus ativos acumulados.

Em geral, e a despeito das diferentes características de propriedade entre as jurisdições,²² os associados de uma cooperativa/mútua não têm nenhum interesse de propriedade divisível no valor líquido da empresa.

²¹ Na Dinamarca, os associados são responsáveis pelas obrigações da organização. Para as seguradoras cooperativas/mútuas comuns (*Gensidige selskaber*) e aquelas que se enquadram nas regras de mínimos, a *Financial Business Act*, Seção 112, declara que os estatutos de associação das companhias de seguros cooperativas e mútuas devem “[...] conter disposições relativas a: 1) responsabilidade dos associados e fiadores pelas obrigações da companhia, e relativas à responsabilidade mútua dos associados e fiadores, cf. seção 284(2), [...]” (Denmark, 2019, tradução própria).

²² Os países especificam isso mencionando que os segurados são os membros atuais. Além disso, em alguns países, é mencionado que a lei geral é aplicável somente quando os estatutos não determinam o contrário.

No caso de uma liquidação, e depois que todos os passivos da cooperativa/mútua tiverem sido liquidados, os associados de uma cooperativa/mútua considerados como seus proprietários têm direito a uma parte do excedente de liquidação restante.²³ Em algumas jurisdições, no entanto, há regulamentações específicas sobre o que deve ser feito com o superávit anual.

c) Informações e divulgação

Na Europa, a aplicação da Solvência II estabeleceu novos padrões de relatórios a partir de 2016 e, sem dúvida, representou uma mudança de paradigma em termos de comunicação com o mundo exterior (Buiskool *et al.*, 2012).

Para as cooperativas e mútuas, o elemento de divulgação do pilar III da Solvência II impôs processos de divulgação totalmente novos. O sentimento entre o setor mútuo europeu é de que as exigências de divulgação pública eram, em geral, excessivamente detalhadas e muito extensas para o grupo-alvo das informações. Muitos dos requisitos de informação não tinham utilidade prática, mesmo para leitores altamente informados.

No entanto, se passou a aplicar certa proporcionalidade, pois a Diretiva estabeleceu que algumas isenções de relatórios regulares de supervisão devem ser concedidas às empresas que representem menos de 20% do mercado de vida ou não vida de um Estado associado, respectivamente. Deve-se observar que, em algumas jurisdições, as isenções podem ser bastante limitadas.

Nos Estados Unidos, a agência de classificação Moody's observa que as empresas cooperativas e mútuas tendem a não apresentar relatórios com o mesmo nível de frequência e detalhamento que suas contrapartes de propriedade de ações. A agência de classificação acrescenta que o desempenho financeiro das seguradoras cooperativas e mútuas nunca gera o mesmo tipo de interesse que o desempenho das empresas de ações, particularmente no curto prazo. Isso pode ser uma vantagem para as seguradoras cooperativas e mútuas, pois elas têm menos probabilidade de serem alvo de publicidade adversa ou de um foco insalubre no ciclo de relatórios trimestrais.

²³ Após a dissolução, no total, seis das 38 formas jurídicas nos países europeus têm um sistema jurídico que garante que os ativos restantes sejam distribuídos a tipos de organizações semelhantes (sem fins lucrativos) (Buiskool, *et al.*, 2012)

The background is a solid blue color with a subtle gradient. Several thin, white, wavy lines are scattered across the page, creating a sense of movement and design. These lines are smooth and fluid, resembling stylized waves or abstract shapes.

7

LINHAS DE NEGÓCIOS, ESTRATÉGIAS DE INVESTIMENTO E CONDUÇÃO DOS NEGÓCIOS

As seguradoras cooperativas e mútuas operam em todas as linhas de seguro, incluindo danos (ou não vida), saúde, vida e pensões e, em menor escala, resseguro.

SEGURO DE DANOS

De acordo com a pesquisa da ICMIF (International Cooperative and Mutual Insurance Federation, 2015), os prêmios cooperativos/mútuos de seguros de danos nessa época foram dominados globalmente por seguros de automóveis (33,4%), saúde (26,0%) e propriedade e incêndio (23,8%). As demais linhas de negócios não vida contribuíram com apenas 17% dos negócios mútuos, a maioria das quais era apólices de acidentes e responsabilidade civil (8,1%). Em três das cinco regiões globais, o seguro de automóveis foi a maior linha de produtos e representou mais da metade do mercado na América Latina (60%) e na África (52%).

Custo e eficácia (cobertura): seguradoras cooperativas/mútuas versus seguradoras de propriedade de acionistas

Encontramos pouquíssima literatura sobre a diferença entre cooperativas/mútuas e seguradoras por ações com relação a essa questão. No entanto, um estudo acadêmico dos Estados Unidos sobre o setor de seguros de responsabilidade civil de propriedades constatou que, com base na empresa total, as empresas de ações têm um risco total mais alto²⁴ do que as cooperativas e mútuas, pois estas últimas tendem a subscrever negócios menos arriscados.²⁵

Essa constatação é confirmada por uma análise de linhas comerciais e pessoais feita pela agência de classificação AM Best, que mostra que as sociedades anônimas têm maior probabilidade de se concentrar em linhas comerciais (com maior foco em responsabilidade civil), enquanto as cooperativas e mútuas tendem a se concentrar em linhas pessoais, o que geralmente se encaixa melhor em seu objetivo inicial. Os negócios de linhas pessoais tendem a ser mais estáveis e mais regulamentados, enquanto os preços das linhas comerciais tendem a ser mais cíclicos (AM Best, 2012).

Na Holanda, um documento de trabalho do Banco Central dos Países Baixos (DNB, do holandês De Nederlandsche Bank) concluiu que as cooperativas e mútuas oferecem a maior vantagem de custo para os segurados em seguros de acidentes e saúde (Bikker; Gorter, 2008).

.....
²⁴ Medido pela variação do índice de perdas.

²⁵ A análise realizada pelos acadêmicos sugere que as seguradoras de ações têm mais riscos do que as cooperativas e mútuas, em que o risco inerente aos fluxos de caixa futuros é representado pela variação do índice de perdas. Ver *Stock versus mutual ownership structures: the risk implications* (Lamm-Tennant; Starks, 1993).

Nos Estados Unidos, os grandes grupos mútuos que realizam operações multiestaduais ou nacionais²⁶ têm poucas diferenças estruturais em relação às suas contrapartes acionárias. Isso é consistente com os padrões de compra dos consumidores de seguros, que, na maioria dos casos, não são dependentes da forma jurídica da empresa, mas da acessibilidade econômica e do serviço (AM Best, 2012).

Diversificação geográfica

Em geral, sabe-se que as cooperativas e mútuas aplicam menos diversificação geográfica, e, nos Estados Unidos, as empresas de ações demonstram ter maior concentração nas áreas geográficas que apresentam maior risco – isso é consistente com o grau de risco nas carteiras das seguradoras (Lamm-Tennant; Starks, 1993).

SEGURO DE SAÚDE

O seguro de saúde domina os negócios mútuos não vida na Europa, totalizando 41% do total de prêmios regionais em 2013, com predominância na Holanda e na França. Mas ele também é bastante significativo em outras regiões do mundo, como a América do Norte (18%) e a Ásia e Oceania (18%), com mais de 80% dos prêmios australianos de não vida gerados pelo setor de saúde mútua.

No que diz respeito à Europa, uma estimativa recente mostra que as mútuas fornecem serviços sociais e de saúde a 230 milhões de cidadãos europeus. Somente na França,²⁷ as mútuas fornecem seguro de saúde a 38 milhões de pessoas, totalizando mais de 50% da população francesa. Além de fornecer serviços de seguro, as organizações francesas do tipo mútuo administram suas próprias instalações de saúde, como hospitais, farmácias, laboratórios, dentistas e lares para idosos (Buiskool *et al.*, 2012).

SEGURO DE VIDA

Pouco menos da metade (46,4%) dos prêmios mútuos globais de vida foram derivados de produtos tradicionais de seguro de vida, e um terço (32,4%) de contribuições para pensões e anuidades. Os produtos de investimento e poupança para aposentadoria representaram 11% dos prêmios mútuos, sendo que a maioria (mais de 95%) veio de seguradoras europeias. Os 10% restantes do mercado de vida mútua foram compostos por seguro de acidentes/saúde e invalidez de longo prazo e outras linhas diversas de negócios de vida, como apólices de proteção ao credor e à renda.

O seguro de vida tradicional foi o maior contribuinte para o negócio de vida mútua na maioria das regiões, com exceção da Europa e da América do Norte, onde as mútuas detinham uma proporção menor de seguro de vida tradicional do que em outras regiões, representando 30% e 40% de seus respectivos mercados regionais.

²⁶ Em contraste com a Europa, onde elas são quase inexistentes..

²⁷ Na França, o seguro mútuo começou como um movimento social, conforme demonstrado pelos registros que registram a existência de uma sociedade de benefícios fraternos no ano de 1319. A mutualidade contribuiu para o desenvolvimento da proteção social na área da saúde e, gradualmente, de esquemas de aposentadoria baseados em práticas democráticas que eram uma alternativa aos modelos de seguro convencionais baseados em contribuições de valor fixo, proporcionais à renda (Dreyfus, 2006).

As pensões e anuidades foram a maior linha de negócios de vida para as seguradoras mútuas na América do Norte, representando quase metade (48%) do total de negócios mútuos. Na Europa e na Ásia e Oceania, os negócios de pensão contribuíram com cerca de um quarto dos prêmios de vida mútua.

As apólices de investimento e poupança para aposentadoria tiveram um crescimento renovado na Europa, onde representaram 28% do mercado mútuo.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Como é o desempenho das seguradoras cooperativas e mútuas em comparação com suas contrapartes de ações? Não é de surpreender que as cooperativas e mútuas tenham um bom histórico com relação a medidas de desempenho “orientadas para o cliente” (Diacon *et al.*, 2005).

Dito isso, é difícil fazer comparações, dados o escopo e as atividades diferentes das seguradoras cooperativas e mútuas e de ações, embora alguns estudos mostrem que as seguradoras cooperativas e mútuas e de ações são igualmente eficientes no gerenciamento dos custos unitários e na geração de altos retornos (Shinozawa, 2010).

As seguradoras cooperativas e mútuas tendem a ter custos significativamente mais baixos, possivelmente resultantes de suas estruturas menos complexas, conforme as análises das Autoridades de Supervisão da França e da Holanda (ACPR e DNB, respectivamente) (Bikker; Gorter, 2008). Surpreendentemente, o documento de trabalho holandês também constatou que as economias de escala são maiores para empresas menores, e se tornam deseconomias para as maiores empresas.²⁸ Além disso, descobriu-se que a especialização reduz significativamente os custos operacionais e os custos de aquisição. Isso confirma que o foco em uma ou poucas linhas de negócios pode trazer benefícios financeiros, conforme evidenciado pelas excelentes pontuações de eficiência das seguradoras de linha única.²⁹

Em termos de classificação,³⁰ o desempenho das empresas cooperativas e mútuas e de ações é semelhante. Como esperado, o desempenho das empresas de propriedade dos acionistas, medido pelo índice combinado, é, em geral, ligeiramente melhor do que o das cooperativas e mútuas. No entanto, as variações no crescimento do superávit, particularmente entre aquelas classificadas acima de B+, não são drasticamente diferentes. Quando o desempenho de investimento e subscrição é combinado, o crescimento do superávit em cada nível de classificação acima de B+ é consistente entre as empresas de propriedade dos acionistas e as empresas cooperativas e mútuas.

²⁸ A concorrência foi medida indiretamente, observando-se a escala de economias e a ineficiência X.

²⁹ Assim, em média, obtêm-se mais economias de escala do que nos negócios multilinha.

³⁰ A abordagem de classificação da AM Best avalia a força do capital, o desempenho operacional e o perfil dos negócios.

Nos Estados Unidos, as estatísticas da AM Best (2012) sobre índices de sinistralidade, calculados como sinistros e despesas associadas divididos pelos prêmios ganhos, mostram que, em uma base agregada, as seguradoras de ações têm mantido um índice de sinistralidade consistentemente mais baixo do que as cooperativas e mútuas. Isso pode ser atribuído ao fato de as cooperativas e mútuas buscarem minimizar os prêmios e maximizar os pagamentos de sinistros, de acordo com sua estratégia de negócios e propriedade dos associados, em vez de buscarem maximizar os lucros.

Um índice de perdas mais alto é, portanto, aceitável para as cooperativas e mútuas. De fato, as cooperativas e mútuas geralmente têm uma estrutura de custos atraente e, por não serem empresas listadas em bolsa, tendem a ser menos expostas à pressão das margens e às expectativas dos acionistas. A análise da AM Best (2012) sugere que as cooperativas e mútuas operam consistentemente com um índice de despesas ligeiramente menor do que as empresas de ações.

Esse desempenho superior das cooperativas e mútuas pode ser parcialmente atribuído ao seu foco em atender a um grupo de clientes claramente definido (por exemplo, socioprofissional) e à sua capacidade de avaliar e gerenciar os riscos apresentados por esse grupo em comparação com seguradoras mais amplas ou mais distantes. Em muitos casos, as cooperativas e mútuas desenvolveram campanhas de conscientização e prevenção de riscos ou padrões de segurança e inspeção para mitigar riscos e reduzir perdas. A proximidade entre a empresa e seus clientes também reduz o risco moral, ou seja, os segurados podem estar menos inclinados a fraudar uma cooperativa ou mútua com a qual sentem afinidade ou proximidade do que uma seguradora remota e sem vínculos.

DESEMPENHO

A ausência de acionistas reduz o incentivo para que os gerentes se comportem de forma oportunista, por exemplo, estabelecendo níveis de reserva muito baixos ou investindo de forma tão agressiva que exceda o apetite de risco da empresa. A ausência de acionistas também favorece a fixação de prêmios em níveis suficientemente altos para garantir uma reserva adequada. Isso constitui uma clara vantagem para o seguro de vida sob a propriedade cooperativa/mútua.

As cooperativas e mútuas também podem oferecer outros benefícios aos clientes, como taxas mais baixas para saques (Diacon *et al.*, 2005).

De acordo com um estudo da Universidade de Nottingham, o impacto da mutualidade na assunção de riscos parece ser misto: as cooperativas e mútuas tendem a usar menos resseguro e a investir uma proporção maior em ações (*equities*) (Diacon *et al.*, 2005). Elas têm carteiras de investimento menos concentradas e linhas de negócios mais especializadas ou de nicho.

A perspectiva da agência de classificação sugere que as cooperativas e mútuas que operam com seguro de vida têm os seguintes pontos fortes intrínsecos (Moody's, 2009):

- Capitalização mais forte.
- Foco de negócios menos arriscado.
- Ofertas de produtos mais simples.
- Menos risco de manchete (ou seja, risco de reputação decorrente de menos divulgação financeira/pública).
- Vontade maior dos associados em permanecer na sociedade.
- Forte distribuição (os corretores geralmente fazem parte do grupo-alvo e, portanto, estão em contato próximo com os clientes).
- Habilidades sólidas de subscrição.
- Balanço patrimonial robusto e resiliente.
- Perfil de ganhos mais baixos: pagamentos de sinistros mais altos, ou seja, uma melhor relação entre sinistro e prêmio.
- Menor acesso aos mercados de capitais e, portanto, menor dependência deles.
- Maior alinhamento dos proprietários e segurados com uma orientação de longo prazo.

CONDUTA EMPRESARIAL

As seguradoras cooperativas e mútuas de todo o mundo se esforçam para serem líderes em satisfação e atendimento ao cliente. Muitas criaram painéis de avaliação de atendimento ao cliente e obtêm regularmente ótimas pontuações nos *rankings* do índice de satisfação do cliente.

As evidências tendem a mostrar que as cooperativas e mútuas têm maior probabilidade de oferecer um serviço melhor; curiosamente, mesmo quando os clientes/associados das seguradoras cooperativas e mútuas não sabem que a empresa é de propriedade cooperativa/mútua, eles têm uma atitude mais positiva em relação à empresa em geral.³¹

.....
³¹ A pontuação do setor como um todo caiu de 52%, em 2008, para 51%, em 2009. Para as seguradoras cooperativas/mútuas, entretanto, a pontuação foi de 58%. Ver *Industry report 2007/08 Customer impact survey* (Association of British Insurers, 2008) e *Calculation on the difference between mutuals and stock holding companies* (Association of Financial Mutuals, 2008).

O modelo centrado no cliente é uma possível explicação para isso. Como alternativa, o pensamento de longo prazo, típico das cooperativas e mútuas, sugere que elas investem mais no desenvolvimento dos funcionários. Alguns se referem à “cadeia de lucro de serviços” para descrever as relações entre lucratividade, fidelidade do cliente e satisfação, fidelidade e produtividade dos funcionários.³²

As mudanças no comportamento dos clientes e as novas tecnologias incentivaram e permitiram que as cooperativas e mútuas se tornassem mais competitivas. As cooperativas e mútuas geralmente se referem à “confiança” como um de seus pontos de venda exclusivos (PVEs). Outros PVEs incluem:

- Uma organização descentralizada.
- Proximidade com o cliente/associado.
- Serviço personalizado.
- Agentes vinculados em geral.
- *Marketing* centralizado.
- Excedentes devolvidos ao cliente (por exemplo, descontos no prêmio em renovações de apólices).

³² Os elos da cadeia são os seguintes: o lucro e o crescimento são estimulados principalmente pela fidelidade do cliente. A fidelidade é um resultado direto da satisfação do cliente. A satisfação é amplamente influenciada pelo valor dos serviços prestados aos clientes. O valor é criado por funcionários satisfeitos, leais e produtivos. A satisfação dos funcionários, por sua vez, resulta principalmente de políticas e serviços de suporte de alta qualidade que permitem que os funcionários forneçam resultados aos clientes. Ver *Putting the profit chain to work* (Heskett et al., 1994).



8

CAPITAL, TRANSFERÊNCIAS DE COMPROMISSOS DE SEGUROS, DESMUTUALIZAÇÃO E MUTUALIZAÇÃO

REQUISITOS DE CAPITAL

Os requisitos de capital para as seguradoras cooperativas e mútuas podem exigir considerações específicas. O financiamento dos negócios/atividades das cooperativas e mútuas é diferente daquele das sociedades anônimas tradicionais, conforme indicado anteriormente. Enquanto no caso de uma seguradora, como uma empresa de ações, o risco é transferido do segurado para a seguradora, uma cooperativa ou mútua é essencialmente um mecanismo de compartilhamento de risco entre os associados. As contribuições dos associados são usadas para cobrir as despesas, tais como as reclamações feitas pelos membros, o financiamento de provisões e o financiamento de vários custos operacionais. Se os resultados financeiros da seguradora cooperativa/mútua apresentarem um déficit, os membros poderão -- de acordo com as disposições dos estatutos -- ser convocados a fazer pagamentos suplementares. Alternativamente, as cooperativas e mútuas podem decidir reduzir a indenização para atender ao orçamento disponível. Essa última prática deve ter uma base legal adequada, por exemplo, prevista nos estatutos ou em qualquer outro documento legal com o qual o membro tenha concordado.

Dentro da estrutura dos PBS mencionados anteriormente, o supervisor deve considerar como acomodar, se for o caso, essas características específicas das cooperativas/mútuas em seu projeto e a aplicação de requisitos de capital. Os PBS permitem tais variações. No entanto, quaisquer variações no requisito de capital regulatório imposto pelo supervisor são feitas dentro de uma estrutura transparente; são apropriadas à natureza, à escala e à complexidade de acordo com os critérios-alvo; e espera-se que sejam necessárias apenas em circunstâncias limitadas (International Association of Insurance Supervisors, 2017).

No cálculo da solvência exigida, talvez não sejam necessários requisitos específicos exclusivamente para as cooperativas e mútuas. No entanto, os supervisores podem optar por estabelecer um sistema escalonado de licenciamento e supervisão para empresas de pequeno porte com requisitos de solvência de limite mais baixo (PCR e MCR) ou requisitos baseados em um método simplificado de cálculo, por exemplo, o tamanho das provisões, a receita de prêmios ou as perdas incorridas nos últimos anos. (International Association of Insurance Supervisors, 2017).

LEVANTANDO CAPITAL

Devido à sua estrutura legal, as seguradoras cooperativas e mútuas não sofrem pressão para devolver o capital excedente aos acionistas. A desvantagem, especialmente para os pequenos participantes, é que o acesso aos mercados de capital geralmente é restrito, e isso pode ter alguma influência sobre sua flexibilidade financeira.

Em muitos casos, as barreiras históricas à entrada no mercado são a razão pela qual as cooperativas e mútuas adotam uma abordagem mais conservadora em relação à gestão financeira e uma abordagem mais prudente em relação ao capital. A posição de capital mais forte das cooperativas e mútuas anda de mãos dadas com a menor exposição a um aperto de liquidez de curto prazo, uma vez que elas são menos focadas no desempenho de curto prazo e dependem menos de dívidas vencidas (Moody's, 2009).

Desde 2015, na França e no Reino Unido, leis separadas do Parlamento foram aprovadas para permitir que as seguradoras cooperativas e mútuas levantem capital de Nível 1. Na França, os *certificats mutualistes* podem ser vendidos aos associados da empresa, a empresas do mesmo grupo e mais amplamente. A remuneração dos certificados é fixada anualmente pela assembleia geral e é reembolsável somente após a liquidação da empresa.

No Reino Unido, as ações cooperativas/mútuas diferidas conferem filiação e dão a cada associado um voto (independentemente do número de ações detidas). Em caso de liquidação, a reivindicação de cada acionista pode ser limitada ao valor nominal da ação. A restrição aos direitos de voto visa proteger o princípio “um associado, um voto”, e, assim, ajudar a evitar que os investidores forcem a desmutualização da empresa emissora para receber ações gratuitas.³³

Ações diferidas mútuas, *certificats mutualistes*³⁴ e *mitgliedernleihe*³⁵ são formas alternativas de as cooperativas e mútuas levantarem capital restrito/não restrito de Nível 1³⁶ ou de Nível 2. Esses tipos de instrumentos são normalmente emitidos especificamente para associados mútuos, enquanto a dívida de seguro é colocada com investidores institucionais. Os fundos próprios complementares são formas mais suaves de capital fora do balanço patrimonial que podem contribuir para atender aos requisitos de solvência, se aprovados pelos órgãos reguladores. Geralmente, são uma característica típica das cooperativas e mútuas de não vida.

Além desses novos instrumentos, vários arranjos estruturais e técnicas de provisionamento estão disponíveis na Europa.³⁷

³³ Consulte *Mutuals' Deferred Shares Act 2015* (United Kingdom, 2015).

³⁴ Na França, “Os *certificats mutualistes* [certificados mútuos] são reservados aos membros do mesmo grupo de seguros mútuos e não têm direito a voto. Eles se destinam essencialmente a contribuir para os fundos próprios da seguradora. A assembleia geral define as características dos certificados, em particular os termos de resgate e o valor da remuneração a cada ano. A liquidez dos certificados depende, portanto, das decisões da assembleia geral, que pode limitar o número de certificados que podem ser resgatados dos clientes.” (France, 2022, tradução própria).

³⁵ Na Alemanha, *mitgliedernleihe* é uma “fiança do associado”.

³⁶ *Certificats mutualistes* contarão como Nível 1 irrestrito, uma forma de capital tão forte quanto o patrimônio líquido.

³⁷ Pesquisa documental interna da *Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe* (AMICE).

Lucros operacionais por meio de lucros acumulados

- A melhor maneira de as cooperativas e mútuas garantirem a manutenção do capital em uma base de preocupação contínua.
- No entanto, não oferecem a solução certa quando é necessário capital novo com urgência para atender aos requisitos regulatórios ou fazer aquisições.

Capital de garantia

Veículo de investimento oferecido por determinadas instituições, que é mantido por uma empresa cooperativa e mútua contra quaisquer perdas.

- Geralmente disponível para mútuos em quantidades limitadas.
- Disponível apenas em operadoras próximas ao setor mútuo.

Empréstimos subordinados

- Emissão pública.
- Emissão não pública (direcionada).
- Quantias significativas foram emitidas para investidores.

Chamadas suplementares

- Provavelmente válidas apenas para pequenas cooperativas e mútuas com operações geográficas limitadas ou uma base de clientes limitada.

Contas de associação

- Em caso de liquidação ou falência, esses fundos só podem ser pagos depois que todas as outras dívidas tiverem sido quitadas.
- Em outros casos, os fundos só podem ser pagos enquanto os requisitos de solvência puderem ser atendidos.
- No caso de devolução dos fundos, o supervisor deve ser notificado com um mês de antecedência e pode não permitir essa devolução.
- As alterações nos estatutos da empresa sobre esses fundos devem ser aprovadas pelo supervisor.



Ações diferidas com absorção de perdas principais – Principal Loss Absorbing Deferred Shares (PLADS)

- Projetadas para proporcionar um retorno justo e estável para quem assume riscos.
- Têm um limite de distribuição: as ações só podem ser reembolsadas após a liquidação da empresa.
- A distribuição é discricionária (não é um cupom contratual), o que garante flexibilidade. Além disso, a distribuição é limitada a uma porcentagem determinada para evitar a alienação do excedente dos associados.
- Podem ser detidas por instituições, fundos de alto rendimento ou investidores de varejo. Necessitam de listagem e mercados secundários.
- Podem ser adequadas para empreendimentos menores.



Compartilhamentos sociais³⁸

- Nominativos.
- Detidos por associados/clientes; um associado, um voto.
- Remuneração: taxa de juros próxima ao rendimento médio dos títulos privados.
- Após a liquidação da empresa, os associados não têm direitos sobre o dividendo de liquidação.
- Essas ações são negociáveis, mas mediante decisão da assembleia geral ou do conselho. Não há possibilidade de cotação.



Títulos perpétuos (CCI) sem direito a voto³⁹

- Limite de 50% do capital total.
- Abertos aos associados e ao público em geral.
- Não há direito a voto na assembleia geral, mas há em assembleias especiais.

³⁸ Somente para seguradoras cooperativas.

³⁹ Essas medidas foram introduzidas pelo *Crédit Agricole français* nos últimos anos.

- A remuneração é definida pela assembleia geral e é, no mínimo, igual às ações sociais.
- Após a liquidação da empresa, os detentores da CCI têm direito aos ativos líquidos.
- Esses títulos são livremente negociáveis e podem ser cotados.

Títulos perpétuos emitidos pelo prazo de duração da empresa (CCA)

- Até o momento, eles só foram usados pelo Crédit Agricole (França).
- Os únicos detentores possíveis são os associados de instituições de crédito ou cooperativas.
- Nenhum direito de voto é concedido na assembleia geral, mas sim nas assembleias especiais.
- A remuneração é definida pela assembleia geral e é, no mínimo, igual às ações sociais.
- Os detentores de CCA têm direito a parte dos ativos líquidos (em proporção ao capital detido).
- Esses títulos são livremente negociáveis, mas não são cotados em uma bolsa de valores (condições de admissão pré-requisito).
- A novidade da CCA é que ela é mantida apenas por associados.

TRANSFERÊNCIA DE COMPROMISSOS DE SEGURO

Uma transferência de compromissos de seguro de uma cooperativa ou mútua para outra entidade, seja por transferência individual, seja por transferência de carteira ou fusão, pode envolver mais considerações legais do que no caso de tal transferência de uma sociedade anônima. Isso se deve ao fato de que, dependendo do sistema jurídico em questão, além da relação contratual, a filiação do cliente à cooperativa ou mútua é relevante. O contrato de seguro entre o segurado e a cooperativa e mútua é regido pela lei de contratos (de seguro). É provável que essa lei e/ou os regulamentos de supervisão de seguros determinem o processo e as condições sob as quais um contrato de seguro pode ser transferido para outra entidade. Isto também se aplicaria à transferência de toda uma carteira de contratos de seguro. No caso de uma fusão – na qual uma pessoa jurídica é legalmente integrada a uma entidade existente ou, juntamente a uma outra entidade, se funde em uma nova entidade originada dessa fusão –, a legislação societária normalmente também terá disposições relevantes que precisam ser cumpridas (International Association of Insurance Supervisors, 2017).

No caso das cooperativas e mútuas, o cliente também será associado da entidade, o que lhe dará direito a direitos democráticos na entidade legal, incluindo o envolvimento em decisões importantes na assembleia geral, tais como transferências de carteira, fusões e liquidação (voluntária). Além disso, em virtude dos estatutos, o cliente pode ter direitos financeiros sobre os ativos da cooperativa ou mútua, incluindo, possivelmente, sua conta de associado. Todos os aspectos legais envolvidos precisam ser considerados e o supervisor precisa ter conhecimento deles para gerenciar adequadamente qualquer processo de transferência, fusão ou liquidação (International Association of Insurance Supervisors, 2017).

DESMUTUALIZAÇÃO

Um número considerável de desmutualizações ocorreu em países anglo-saxões entre 1992 e 2001. Somente no Reino Unido, um total de 29% do mercado de seguros de vida e 75% do mercado de *Building Societies*⁴⁰ foi desmutualizado.⁴¹

A desmutualização é um processo regulamentado no qual uma companhia de seguros mútuos se converte em uma companhia de ações com capital social e acionistas votantes. Como parte desse processo, os associados elegíveis recebem o produto da conversão na forma de dinheiro, ações ou uma combinação de dinheiro e ações.

Os motivos para a desmutualização são amplos: podem incluir a obtenção de acesso aos mercados de capitais, ajudar uma cooperativa e mútua em dificuldades ou permitir que os associados tenham acesso a uma parte do valor intrínseco da organização. Mas as evidências empíricas da década de 1990 nos Estados Unidos apontam a concorrência e a consolidação do setor como fatores-chave.⁴²

⁴⁰ Uma *Building Society* é uma instituição financeira de propriedade de seus membros como uma organização mútua, que oferece serviços bancários e financeiros relacionados, especialmente poupança e empréstimos hipotecários.

⁴¹ Para citar alguns: *Swiss Life* (Suíça), *Norwich Union* (Reino Unido), *Australian Mutual Provident Society – AMP* (Austrália); *Scottish Widows* (Escócia).

⁴² Conforme demonstrado pela análise da *Swiss Re* sobre as desmutualizações de vida/saúde: *Are mutual insurers an endangered species* (Durbin; Laster; Birkmaier, 1999).

Na União Europeia, todos os Estados-associados têm legislação sobre a conversão legal de cooperativas e mútuas. As regras sobre quórum e maiorias são, em geral, bastante onerosas, e alguns Estados-associados exigem que a conversão seja aprovada pelo ministério competente. Como mencionado no capítulo sobre distribuição de ativos, a legislação de alguns Estados-associados segue o princípio da solidariedade entre gerações de associados, segundo o qual os ativos da sociedade, como foram construídos ao longo do tempo, não pertencem à geração atual de associados. Recentemente, soluções legais e regulamentações foram adotadas para limitar a desmutualização. No Reino Unido, há um projeto de lei proposto que prevê a introdução do princípio da distribuição desinteressada no caso da conversão de uma Sociedade Industrial e de Previdência. Isso estabelece que os ativos líquidos não podem mais ser pagos aos associados, mas devem ser transferidos para uma sociedade da mesma natureza ou para uma instituição de caridade. Às vezes, as soluções são encontradas em nível contratual. Por exemplo, as sociedades de construção obrigam os novos associados a assinarem uma declaração chamada de contrato de cessão de caridade, segundo a qual eles se comprometem a pagar a uma instituição de caridade qualquer ganho que possam obter com a conversão da sociedade de construção em uma empresa pública limitada (European Commission, 2003).

Nos Estados Unidos, a forma mais comum de desmutualização é por meio da conversão em uma *holding* cooperativa/mútua: o patrimônio líquido da empresa cooperativa/mútua (seu excedente) é normalmente distribuído aos segurados como ações, dinheiro e melhorias nas apólices.

A participação de cada segurado na distribuição total é determinada de acordo com algum método de alocação aceito. Os direitos de associação do segurado são extintos, mas seus direitos contratuais permanecem inalterados. A empresa pode, simultaneamente, emitir ações adicionais em uma oferta inicial de ações oferta pública de ações (IPO), a fim de repor ou levantar mais capital e estabelecer um valor de mercado e liquidez para as ações.

As regulamentações de desmutualização para o setor de propriedades e acidentes (danos) do Canadá exigem que os segurados não mútuos elegíveis participem de uma desmutualização, convertendo também suas apólices. No processo de conversão, a empresa desmutualizadora distribui aos segurados elegíveis o produto da conversão na forma de dinheiro, ações transferíveis ou uma combinação de dinheiro e ações.

Os benefícios financeiros da desmutualização são obtidos por meio de uma transação que acompanha o processo de desmutualização, por exemplo, por meio da qual algumas ou todas as ações recém-emitidas seriam vendidas via oferta pública inicial e listagem na bolsa de valores.

Não há muitas evidências de que a desmutualização tenha trazido novo capital em benefício dos atuais segurados.

Uma investigação do Reino Unido sobre os efeitos das desmutualizações na década de 1990 (Welch, 2006) constatou que houve aumentos substanciais na remuneração dos diretores dessas instituições, mas não houve melhoria correspondente no desempenho.

Algumas cooperativas e mútuas estabeleceram comitês de longa data para avaliar continuamente as vantagens e desvantagens de permanecer na propriedade cooperativa/mútua.⁴³

MUTUALIZAÇÃO

Nos últimos dez anos, as seguradoras Skandia, na Suécia, e Pohjola, na Finlândia, foram exemplos da mutualização, um procedimento legal pelo qual uma seguradora de ações ordinárias pode mudar a estrutura de propriedade e se tornar uma seguradora mútua ou cooperativa.

A Skandia foi criada em Estocolmo em 1855 e foi listada na bolsa de valores de Estocolmo a partir de 1863. Na década de 1960, a Skandia adquiriu a Thule, companhia de seguros de vida que foi renomeada Skandia Liv. A Skandia Liv era uma empresa de distribuição sem fins lucrativos, limitada por ações e administrada em regime de mútuo. Em 2012, após novas aquisições, foi criada uma nova seguradora mútua de vida, a Skandia Öms. Todo o processo foi concluído em janeiro de 2014. A Skandia Öms é de propriedade de seus 1,4 milhão de clientes, que têm direito a votar no conselho de representantes dos associados mútuos e a participar das assembleias gerais anuais.

O grupo financeiro Pohjola, na Finlândia, estava sendo retirado da bolsa de valores de Helsinque, após a decisão do grupo bancário cooperativo OP-Pohjola de fazer uma oferta pelas ações da Pohjola detidas por investidores externos. Na época da oferta, anunciada pela primeira vez em fevereiro de 2014, a OP-Pohjola possuía 37% das ações listadas, embora isso tenha lhe dado 61% dos direitos de voto. De acordo com a OP, o grupo queria abandonar o modelo híbrido de uma instituição financeira de capital aberto, que era apenas parcialmente de propriedade da cooperativa, e retornar o negócio à propriedade totalmente cooperativa. A ação, que envolveu um preço de oferta cerca de 18% mais alto do que o preço de fechamento na época da oferta, foi bem recebida pelos mercados financeiros, e a compra foi concluída no final de 2014. A Pohjola, originalmente uma seguradora que era uma empresa cotada em bolsa desde 1912, fornece serviços bancários para clientes corporativos de grande e médio portes, bem como para pessoas físicas; tem um braço significativo de gestão de ativos; e também oferece seguro não vida, além de prestar serviços de banco central para os cerca de 180 bancos cooperativos locais que, juntos, formam a cooperativa central OP. A decisão de retirar a Pohjola da bolsa foi seguida pela decisão de mudar a marca de todo o grupo para o nome OP.

43 Uma mútua do Reino Unido criou um subcomitê especial do conselho de administração chamado Comitê de Defesa da Mutualidade. Sua principal tarefa é aprovar e assinar todos os preparativos de defesa. A cada ano, o subcomitê emite um relatório para o conselho intitulado "Ganhando nossa mutualidade". Este relatório informa o processo pelo qual a empresa é considerada apta a continuar sendo uma mútua.

The image features a solid blue background with several thin, white, wavy lines that flow across the page from the top left towards the bottom right. These lines create a sense of movement and depth. In the lower right quadrant, the number '9' is displayed in a large, white, serif font.

9

SOLVÊNCIA II

A Solvência II é, sem dúvida, o projeto legislativo mais importante para o setor de seguros da Europa. Para as seguradoras cooperativas/mútuas, a Solvência II está associada a:

- Reunir recursos.
- Aumento dos custos.
- Uso menos flexível do capital.
- Aprimorar o conhecimento dos riscos: melhorar a mitigação de riscos, fortalecer o gerenciamento de riscos.
- Aumentar a diversificação.

Para as seguradoras cooperativas/mútuas de pequeno e médio portes e os participantes de nicho na Europa, é de extrema importância que os princípios de proporcionalidade sejam aplicados adequadamente, conforme o texto da diretiva (European Parliament, 2009):

- (19) A presente diretiva não deve ser muito onerosa para as pequenas e médias empresas de seguros. Uma das ferramentas para atingir esse objetivo é a aplicação adequada do princípio da proporcionalidade. Esse princípio deve se aplicar tanto aos requisitos impostos às empresas de seguros e resseguros quanto ao exercício dos poderes de supervisão.
- (20) Em particular, a presente diretiva não deve ser excessivamente onerosa para as empresas de seguros que se especializam na prestação de tipos específicos de seguros ou serviços a segmentos específicos de clientes, e deve reconhecer que essa especialização pode ser um instrumento valioso para uma gestão eficiente e eficaz dos riscos. Para atingir esse objetivo, bem como a aplicação adequada do princípio da proporcionalidade, também devem ser previstas disposições específicas para permitir que as empresas utilizem seus próprios dados para calibrar os parâmetros nos módulos de risco de subscrição da fórmula padrão do Requisito de Capital de Solvência (European Parliament, 2009, tradução própria).

A proporcionalidade deve ser evidente nos três pilares: (i) avaliação das provisões técnicas e cálculo do requisito de capital de solvência; (ii) requisitos de governança e Avaliação Interna do Risco e da Solvência (AIRS, do inglês *Own Risk and Solvency Assessment* – ORSA); e (iii) relatórios e divulgação.

The image features a solid blue background with several thin, white, wavy lines that flow across the frame from top to bottom. These lines are smooth and organic in shape, creating a sense of movement and depth. In the lower right quadrant, the number '10' is displayed in a large, white, sans-serif font. The '1' is a simple vertical stroke, and the '0' is a rounded, open-bottom shape. The overall composition is clean and modern, with a strong color contrast between the blue and white.

10

MICROSSEGURO E SEGURO INCLUSIVO NAS COOPERATIVAS E MÚTUAS

De acordo com a IAIS, o microsseguro é

o seguro acessado pela população de baixa renda, fornecido por uma variedade de diferentes entidades, mas administrado de acordo com as práticas de seguro geralmente aceitas, que devem incluir os Princípios Fundamentais de Seguros... e se enquadram na competência do órgão regulador/supervisor de seguros nacional ou de qualquer outro órgão competente de acordo com as leis nacionais de qualquer jurisdição (International Association of Insurance Supervisors, 2017, tradução própria).

Crucialmente, “o microsseguro não é um produto específico ou uma linha de produtos. Não se limita a um tipo específico de tipo específico de provedor. O microsseguro atende a um segmento específico de segmento de renda específico” (International Association of Insurance Supervisors, 2017, tradução própria). O seguro inclusivo ou seguro popular se refere “a todos os produtos de seguro voltados para o mercado excluído ou mal atendido, enquanto o microsseguro é especificamente voltado para populações de baixa renda” (*Ibidem*, tradução própria). Portanto, todo microsseguro é seguro inclusivo, mas nem todo seguro inclusivo é microsseguro.

A ICMIF fornece uma descrição do microsseguro mútuo. De acordo com esta federação:

O microsseguro mútuo é um mecanismo para proteger as pessoas contra riscos em troca de pagamentos adaptados às suas necessidades, e de uma maneira em que elas participem da concepção, desenvolvimento, gestão e governança de tais produtos, serviços ou instituições. O microsseguro mútuo é considerado inclusivo, pois engloba todos os tipos de baixa renda ou grupos marginalizados que podem não se enquadrar na definição convencional de microsseguro (International Cooperative and Mutual Insurance Federation, 2016, tradução própria).

De acordo com a IAIS, o principal fator que diferencia as Mútuas, Cooperativas e Organizações Comunitárias (MCCOs) é que

As MCCOs têm várias características específicas que as distinguem das seguradoras que são empresas de ações, como o fato de que as MCCOs são de propriedade dos associados e envolvem seus associados/segurados na governança da organização... Sua capacidade de operar de forma independente como entidades autônomas em áreas remotas e rurais, sem longas linhas de distribuição, faz delas um modelo de negócios potencialmente importante para melhorar o acesso ao seguro. As MCCOs também podem se desenvolver além das áreas rurais para se tornarem seguradoras convencionais que atendem a toda a população, preenchendo uma lacuna para aqueles que não são atendidos nas áreas rurais e suburbanas. As MCCOs podem superar desafios geográficos, culturais, de serviços e de design de produtos que outras seguradoras talvez não consigam ou não queiram enfrentar para oferecer seguro a populações de baixa renda (International Association of Insurance Supervisors, 2015, tradução própria).

Em muitas economias emergentes e em desenvolvimento, as seguradoras cooperativas e mútuas não são reconhecidas legalmente, o que dificulta sua capacidade de funcionar de forma otimizada e de apoiar aqueles que mais precisam de seus produtos. Até agora, houve pouca pesquisa independente sobre a viabilidade do microsseguro mútuo como modelo de negócios e seu valor para melhorar as condições dos indivíduos, suas famílias e comunidades.

The background is a solid dark blue color. It features several thin, white, wavy lines that flow across the page from top to bottom, creating a sense of movement and depth. The lines are smooth and organic in shape.

11

ANÁLISE SWOT

Pontos fortes

- ✓ A estrutura de propriedade permite que as cooperativas e mútuas “joguem um jogo longo”.
- ✓ Nenhum objetivo de retorno sobre o investimento.
- ✓ Marcas altamente confiáveis.
- ✓ Satisfação superior do cliente.
- ✓ Flexibilidade de não pagar dividendos.

Pontos fracos

- ✓ Taxa de mudança dos mercados de seguros e expectativas dos consumidores
- ✓ Acesso limitado a novos capitais.
- ✓ Deficiências na governança
- ✓ Dificuldade de engajamento com associados que não entendem sua função.

Oportunidades

- ✓ Atender a novas necessidades (por exemplo, seguro sob demanda ou baseado no uso).
- ✓ Mais inovação de produtos.
- ✓ Aproveitamento da fidelidade do cliente.
- ✓ Investir em mercados emergentes.

Ameaças

- ✓ Digitalização das linhas pessoais, o que pode prejudicar o relacionamento com os associados,
- ✓ Seleção adversa resultante de guerras de preços.
- ✓ Regulamentação mais inclinada para empresas de ações, causando custos adicionais.

CONCLUSÃO

Algumas das maiores organizações de seguros em vários mercados desenvolvidos são cooperativas/mútuas, o que demonstra a importância do modelo de propriedade mútua no setor de seguros.

Em muitos países, entretanto, a maioria das seguradoras cooperativas e mútuas, que são de pequeno e médio portes, não é bem compreendida devido à sua forma jurídica. Agora, elas também enfrentam os desafios resultantes de novas exigências regulatórias que lhes causarão uma pressão adicional devido ao seu tamanho.⁴⁴

Esses desafios decorrerão principalmente dos altos custos fixos de adaptação e conformidade contínua com regulamentação da estrutura de solvência. A ênfase na diversificação de riscos também desafiará o modelo mútuo, que tende a ser menos diversificado e com linhas de negócios mais limitadas geograficamente. Por fim, regulamentações como a Solvência II preveem tratamento específico para grupos de seguros, o que tem desafiado as cooperativas e mútuas, que são predominantemente empresas individuais.

Uma possível solução pode estar na criação de estruturas de grupos horizontais que permitirão a criação de marcas e o reconhecimento internacional, mas, com poucas exceções, isso ainda não é possível em nível global.⁴⁵

As novas exigências regulatórias têm como principal objetivo ajudar a reduzir o risco sistêmico. A manutenção de uma variedade de modelos de negócios e formas jurídicas pode ajudar a resolver essa preocupação, pois proporciona um maior equilíbrio de interesses e uma escolha mais ampla para os consumidores.

O seguro cooperativo e mútuo oferece uma forma alternativa de empresa e um modelo de negócios integrador e orientado para as partes interessadas. Em partes do mundo onde as principais companhias de seguros são subsidiárias de grandes grupos internacionais, as seguradoras cooperativas e mútuas permitem que o negócio permaneça em mãos nacionais e oferecem uma opção mais ampla aos consumidores.

Por último, mas não menos importante, o próprio princípio da mutualidade tem grande apelo entre os consumidores e, com base em evidências anedóticas, bem como em pesquisas de mercado estruturadas, inspira sua confiança: para os consumidores, as cooperativas e mútuas representam estabilidade na esteira de turbulências nos mercados financeiros.⁴⁶

⁴⁴ Na Europa, há registro de mais de 5.000 seguradoras licenciadas. As pequenas e médias empresas (PMEs) representam aproximadamente 95% do número de companhias de seguros europeias e contribuem com cerca de 15% da participação de mercado em prêmios. Entre esse grande número de PMEs, a maioria tem a forma jurídica de mútua ou cooperativa. Ver *Solvency II: The Small and Medium-Sized Undertakings and Solvency I* (CEA Insurers of Europe, 2008).

⁴⁵ Na Europa, na França, na Alemanha, na Finlândia e na Áustria é permitido algum tipo de grupo horizontal. Nos Estados Unidos, uma *holding* mútua. É interessante notar que existem estruturas legais mais complexas sobre governança corporativa e gestão corporativa em países onde as grandes organizações do tipo mútuo são ativas em seguros. Essas estruturas jurídicas complexas incluem mais possibilidades para investidores não associados; estruturas mais indiretas (representativas) para garantir a governança democrática.

⁴⁶ Ver *Mutuals and Solvency II: opportunities and risks* (Swiss Re, [s.d.]) e *Global Reputation Report* (International Cooperative and Mutual Insurance Federation, 2016b).

REFERÊNCIAS

AM BEST. **Addressing Structural Differences in the Rating Process**. [S.l.]: AM Best, 2012. p. 14. (Special Report). Disponível em: https://www3.ambest.com/ambv/sales/bwpurchase.aspx?record_code=203781&altsrc=26. Acesso em: 25 dez. 2024.

ASSOCIATION OF BRITISH INSURERS. **Industry report 2007/08 Customer impact survey**. London: ABI, 2008.

ASSOCIATION OF FINANCIAL MUTUALS. **Calculation on the difference between mutuals and stock holding companies**. Manchester: AFM, 2008.

BIKKER, J. A.; GORTER, J. **Performance of the Dutch non-life insurance industry: competition, efficiency and focus**. Utrecht: Utrecht University, 2008. Disponível em: https://dspace.library.uu.nl/bitstream/handle/1874/309536/08_01.pdf. Acesso em: 19 jan. 2024.

BIKKER, J. A.; GORTER, J. Restructuring of the Dutch nonlife insurance industry: consolidation, organizational form, and focus. **The Journal of Risk and Insurance**, v. 78, n. 1, p. 163-184, 2011. Disponível em: https://econpapers.repec.org/article/blajrinsu/v_3a78_3ay_3a2011_3ai_3a1_3ap_3a163-184.htm. Acesso em: 19 jan. 2024.

BRASIL. Decreto-Lei nº 2.063, de 7 março de 1940. Regulamenta sob novos moldes as operações de seguros privados e sua fiscalização. **Coleção de Leis do Brasil**, Rio de Janeiro, v. 1, p. 218, 1940. Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/declei/1940-1949/decreto-lei-2063-7-marco-1940-412073-norma-pe.html>. Acesso em: 19 jan. 2024.

BRASIL. Decreto-Lei nº 3.908, de 8 dezembro de 1941. Dispõe sobre as sociedades mútuas de seguros. **Coleção de Leis do Brasil**, Rio de Janeiro, v. 7, p. 607, 1941. Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/declei/1940-1949/decreto-lei-3908-8-dezembro-1941-386474-publicacaooriginal-1-pe.html>. Acesso em: 23 jan. 2024.

BRASIL. Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966. Dispõe sobre o Sistema Nacional de Seguros Privados. **Coleção de Leis do Brasil**, v. 7, p. 166, 1966. Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/declei/1960-1969/decreto-lei-73-21-novembro-1966-374590-publicacaooriginal-1-pe.html>. Acesso em: 23 jan. 2024.

BRASIL. Lei nº 5.764, de 16 de dezembro de 1971. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, 1971. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5764.htm. Acesso em: 23 jan. 2024.

BUISKOOL, B. *et al.* **Study on the current situation and prospects of mutuals in Europe**. Zoetermeer: Panteia, 2012. Disponível em: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/10391/attachments/1/translations/en/renditions/pdf>. Acesso em: 26 dez. 2024.

CAMBRIDGE INSTITUTE FOR SUSTAINABILITY LEADERSHIP. **Mutual microinsurance and the Sustainable Development Goals: an impact assessment following Typhoon Haiyan**. Cambridge: CISL, 2019. Disponível em: <https://www.cisl.cam.ac.uk/system/files/documents/mutual-microinsurance-sustainable-development.pdf>. Acesso em: 24 jan. 2024.

CANADA. Office of The Superintendent of Financial Institutions. Mutual Company (Life Insurance) Conversion Regulations (SOR/99-128). **Justice Laws Website**, 12 mar. 1999. Disponível em: <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/SOR-99-128/index.html>. Acesso em: 19 jan. 2024.

CANADA. Office of The Superintendent of Financial Institutions. Mutual Property and Casualty Insurance Company Having Only Mutual Policyholders Conversion Regulations (SOR/2015-167). **Justice Laws Website**, 19 jun. 2015a. Disponível em: <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/SOR-2015-167/index.html>. Acesso em: 19 jan. 2024.

CANADA. Office of The Superintendent of Financial Institutions. Mutual Property and Casualty Insurance Company with Non-mutual Policyholders Conversion Regulations (SOR/2015-168). **Justice Laws Website**, 19 jun. 2015b. Disponível em: <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/SOR-2015-168/index.html>. Acesso em: 19 jan. 2024.

CEA INSURERS OF EUROPE. **Solvency II: The Small and Medium-Sized Undertakings and Solvency I**. Brussels: CEA Insurers of Europe, 2008.

DENMARK. Danish Parliament. **Financial Business Act – Consolidating Act 457, of 24 Apr. 2019**. Copenhagen: Danish Parliament, 2019. Disponível em: <https://www.dfsa.dk/Media/638459325081824471/Financial%20Business%20Act.pdf>. Acesso em: 19 jan. 2024.

DIACON, S. *et al.* **Mutual life offices: a contribution to the governance debate**. Nottingham: Nottingham University Business School, 2005. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/228907850_Mutual_Life_Offices_A_Contribution_to_the_Governance_Debate. Acesso em: 19 jan. 2024.

DREYFUS, M. **L'économie Sociale de A a Z**. Sablons: Le-Livre, 2006.

DURBIN, D.; LASTER, D. S.; BIRKMAIER, U. Are Mutual Insurers an Endangered Species? **Sigma**, n. 4, 1999.

EISENHARDT, K. M. Agency Theory: assessment and review. **The Academy of Management Review**, v. 14, n. 1, p. 57-74, 1989. Disponível em: http://www.jstor.org/stable/258191?seq=1#page_scan_tab_contents. Acesso em: 18 jan. 2024.

EUROPEAN COMMISSION. Enterprise Directorate General. **Mutual societies in an enlarged Europe Consultation Document**. Brussels: European Commission, 2003. Disponível em: https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu/mutual-societies_en. Acesso em: 18 jan. 2024.

EUROPEAN INSURANCE AND OCCUPATIONAL PENSIONS AUTHORITY. **EIOPA Board of Supervisors Meeting 29-30 June 2015 – Approved Deliberations and Conclusions**. Frankfurt: EIOPA, 2015.

EUROPEAN PARLIAMENT. Directive 2009/138/EC of The European Parliament and of The Council on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II). **Official Journal of the European Union**, p. 155, 2009.

EUROPEAN SOCIAL AND ECONOMIC COMMITTEE. **Recent Evolutions of the Social Economy in the European Union Study**. Brussels: RI Publications, 2017. Disponível em: <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-04-17-875-en-n.pdf>. Acesso em: 19 jan. 2024.

FEDERATION FRANÇAISE DES SOCIÉTÉS D'ASSURANCE. **Une page d'histoire, les origines de l'assurance maritime**. Paris: FFSA, 2006. Disponível em: <https://www.arbitrage-maritime.org/CAMP-V3/fr/Misc/assurances.pdf>. Acesso em: 19 jan. 2024.

FRANCE. Banque de France. Parts sociales et certificats mutualistes. **Banque de France**, Paris, 11 fev. 2022. Disponível em: <https://www.mesquestionsdargent.fr/%C3%A9pargne-et-placements/parts-sociales-et-certificats-mutualistes>. Acesso em: 19 jan. 2024.

GRIJPSTRA, D. *et al.* **The role of mutual societies in the 21st century**. Strasbourg: European Parliament, 2011. Disponível em: <https://www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/201108/20110829AT-T25422/20110829ATT25422EN.pdf>. Acesso em: 19 jan. 2024.

HESKETT, J. L. *et al.* Putting the Service-Profit Chain to Work. **Harvard Business Review**, 1994. Disponível em: <https://hbr.org/1994/03/putting-the-service-profit-chain-to-work-2>. Acesso em: 19 jan. 2024.

HOW small mutual and cooperative insurers can access regulatory capital. **Twelve Capital**, London, 20 maio 2015. Disponível em: <https://www.twelvecapital.com/spotlight/how-small-mutual-and-cooperative-insurers-can-access-regulatory-capital/>. Acesso em: 18 jan. 2024.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD. **IFRS 3 Business Combinations**. London: IASB, 2008. Disponível em: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/publications/pdf-standards/english/2022/issued/part-a/ifrs-3-business-combinations.pdf?bypass=on>. Acesso em: 19 jan. 2024.

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF INSURANCE SUPERVISORS. **Issues in Regulation and Supervision of Microinsurance**. Basel: IAIS, 2007. Disponível em: <https://a2ii.org/en/media/614/download>. Acesso em: 19 jan. 2024.

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF INSURANCE SUPERVISORS. **Issues Paper on Conduct of Business in Inclusive Insurance**. Basel: IAIS, 2015. Disponível em: <https://a2ii.org/en/media/614/download>. Acesso em: 19 jan. 2024.

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF INSURANCE SUPERVISORS. **Application Paper on the Regulation and Supervision of Mutuals, Cooperatives and Community-Based Organisations (MCCOs) in Increasing Access To Insurance Markets**. Basel: IAIS, 2017. Disponível em: <https://a2ii.org/en/media/618/download>. Acesso em: 19 jan. 2024.

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF INSURANCE SUPERVISORS. **Insurance Core Principles and Common Framework for the Supervision of Internationally Active Insurance Groups**. Basel: IAIS, 2019. Disponível em: <https://www.iaisweb.org/uploads/2022/01/191115-IAIS-ICPs-and-ComFrame-adopted-in-November-2019.pdf>. Acesso em: 19 jan. 2024.

INTERNATIONAL COOPERATIVE ALLIANCE. **Guidance Notes to the Co-operative Principles**. Brussels: ICA, 2015. Disponível em: <https://ica.coop/sites/default/files/2021-11/ICA%20Guidance%20Notes%20EN.pdf>. Acesso em: 19 jan. 2024.

INTERNATIONAL COOPERATIVE AND MUTUAL INSURANCE FEDERATION. **Global Mutual Market Share Report 2015**. Bowdon: ICMIF, 2015.

INTERNATIONAL COOPERATIVE AND MUTUAL INSURANCE FEDERATION. **5-5-5 Mutual Microinsurance Strategy 2016**. Bowdon: ICMIF, 2016a.

INTERNATIONAL COOPERATIVE AND MUTUAL INSURANCE FEDERATION. **Global Reputation Report**. Bowdon: ICMIF, 2016b. Disponível em: <https://www.icmif.org/publication/global-reputation-report/>. Acesso em: 19 jan. 2024.

INTERNATIONAL COOPERATIVE AND MUTUAL INSURANCE FEDERATION. **Global Mutual Market Share Report 2023**. Bowdon: ICMIF, 2023. Disponível em: <https://www.icmif.org/wp-content/uploads/2023/07/ICMIF-Global-Mutual-Market-Share-2023-ENG.pdf>. Acesso em: 19 jan. 2024.

JESUS, R. P. Mutualismo e Desenvolvimento Econômico no Brasil do século XIX. **Revista Observatorio Iberoamericano del Desarrollo Local y la Economía Social**, v. 1, n. 1, 2007. Disponível em: <http://www.eumed.net/rev/oidles/01/Pereira.htm>. Acesso em: 19 jan. 2024.

JESUS, R. P.; LACERDA, D. P. Dinâmica associativa no século XIX: socorro mútuo e solidariedade entre livres e libertos no Rio de Janeiro Imperial. **Revista Mundos do Trabalho**, v. 2, n. 4, 2010. Disponível em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/mundosdotrabalho/article/view/1984-9222.2010v2n4p126>. Acesso em: 18 jan. 2024.

LAMM-TENNANT, J.; STARKS, L. T. Stock versus mutual ownership structures: the risk implication. **The Journal of Business**, v. 66, n. 1, p. 29-46, 1993. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/2353340>. Acesso em: 18 jan. 2024.

LONDON. Financial Conduct Authority. **Response to CP12/38 – Mutuality and with-profits funds: a way forward**. London: Financial Conduct Authority, 2014. Disponível em: <http://www.fca.org.uk/your-fca/documents/policy-statements/ps14-05>. Acesso em: 19 jan. 2024.

MAYERS, D.; SMITH, C. Ownership Structure across Lines of Property-Casualty Insurance. **Journal of Law and Economics**, v. 31, n. 2, p. 351-378, 1988. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/725335>. Acesso em: 18 jan. 2024.

MOODY'S. Revenge of the Mutuals: Policyholder-Owned U.S. Life Insurers Benefit. **Moody's Insurance**, Summary Opinion, 2009. Disponível em: https://www.slideshare.net/Robert_Jovanovski/revenge-of-the-mutuals-2614569?utm_source=linkedin. Acesso em: 19 jan. 2024.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **OECD Guidelines on Insurer Governance**. Paris: OECD Publishing, 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.1787/9789264129320-en>. Acesso em: 18 jan. 2024.

SHINOZAWA, Y. Mutual versus proprietary ownership: an empirical study from the UK unit trust industry with a company-product measure. **Annals of Public and Cooperative Economics**, v. 81, n. 2, p. 247-280, 2010. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8292.2010.00411.x>. Acesso em: 19 jan. 2024.

SILVA JR., A. L. **As sociedades de socorros mútuos: estratégia privadas e públicas (estudo centrado no Rio Grande do Sul, 1854-1940)**. 2004. Tese (Doutorado em História) – Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004. Disponível em: <http://www.geocities.ws/alsilvajr2000/tese-adhemar.pdf>. Acesso em: 18 jan. 2024.

SILVEIRA, W. **O Mutualismo no Setor de Seguros Brasileiro**. 2008. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2008. Disponível em: [https://repositorio-rio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/123456/Economia291938.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/123456/Economia291938.pdf?sequence=1&isAllowed=y). Acesso em: 19 jan. 2024.

SISTEMA OCB/RR. História do cooperativismo. **Portal do Sistema OCB/RR**, 2024. Disponível em: <https://www.ocbrr.coop.br/cooperativismo/historia-do-cooperativismo>. Acesso em: 18 jan. 2024.

SPULE, S.; HAARICH, S.; HOLSTEIN, F. **Impact of the European Commission's Social Business Initiative (SBI) and its follow-up actions**. Brussels: EC Publishing Office, 2021. (Final Report – Annexes 5 to 10). Disponível em: <https://data.europa.eu/doi/10.2767/49281>. Acesso em: 18 jan. 2024.

SWISS RE. **Mutuals and Solvency II: opportunities and risks**. Zurich: Swiss Re, [s.d.].

TRENNERY, C.; GOVER, E.; PAUL, A. **The Origin and Early History of Insurance: including the Contract of Bottomry**. Westminster: P. S. King & Son, 1926.

UNITED KINGDOM. Parliament of The United Kingdom. **Mutuals' Deferred Shares Act 2015**. London: Parliament of the United Kingdom, 2015. Disponível em: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2015/13/contents>. Acesso em: 19 jan. 2024.

UNITED NATIONS GENERAL ASSEMBLY. **Resolution 77/281**. Promoting the social and solidarity economy for sustainable development. New York: United Nations General Assembly, 2023. Disponível em: https://unsse.org/wp-content/uploads/2023/05/A_RES_77_281-EN.pdf. Acesso em: 25 dez. 2024.

WELCH, I. **Windfalls or Shortfalls? The true cost of Demutualisation**. London: All-Party Parliamentary Group for Building Societies & Financial Mutuals, 2006. Disponível em: <https://www.mutuo.coop/wp-content/uploads/2013/03/windfallsorshortfalls.pdf>. Acesso em: 18 jan. 2024.



f | X | •• | v | @ | in | sistemaocb

somoscooperativismo.coop.br