

ANO X | NÚMERO 10 | ABRIL DE 2026

REVISTA BRASILEIRA DE ATUÁRIA

NOVA LEI DE SEGUROS

Lei nº 15.040/2024:

O marco que redesenha o risco no seguro privado

Principais efeitos da lei para a atuação atuarial

Programa de Mentoria do IBA:

conexões que transformam carreiras

Entrevista com Karina Nita, coordenadora do programa



ÍNDICE

Editorial

Por Giancarlo Germany | 3

Brasil ganha nova Lei de Seguros que moderniza regras e amplia proteção ao consumidor

Por Nádía Conceição | 30

Lei nº 15.040/2024: o marco que redesenha o risco no seguro privado

Por Gerlan Rodrigues dos Santos, Liliane Garcia de Souza, Pedro Antonio Franceschini, Victor Braga, Victor Furtado D'Augustin | 04

Mutualismo na Ciência Atuarial: pilar da proteção e sustentabilidade

Por Marcos Barretto Jr. | 40

Entre o acesso e a regulação: a nova fronteira da saúde suplementar diante dos modelos híbridos de assistência

Por Magali Rodrigues Zeller | 50

RPPS: o desafio de encontrar o equilíbrio

Por Marcos Bettega de Loyola | 46

Programa de Mentoria IBA: conexões que transformam carreiras

Com Karina Nita | 18

Carreira: do tradicional ao estratégico

Por Rafael Esteves | 12

Expediente

Diretoria IBA

PRESIDENTE

Giancarlo Germany (MIBA 1020)

VICE-PRESIDENTE

Daniel Conde (MIBA 2126)

DIRETORIA DE SEGUROS

Seguros – Dinarte Bonetti (MIBA 2147)

Comunicação – Gabriela Krull (MIBA 2499)

DIRETORIA DE SAÚDE

Saúde – Rafael Sobral (MIBA 1572)

Relações Institucionais – Raquel Marimon (MIBA 931)

DIRETORIA DE PREVIDÊNCIA

Previdência Fechada – Natália Moreira (MIBA 2078)

Providência Pública – André Conde (MIBA 2071)

DIRETORIA FINANCEIRA

Financeiro – Juliana Coelho (MIBA 1859)

Perícia – Priscila Portal (MIBA 2654)

DIRETORIA ADMINISTRATIVA

Administrativo – Rodrigo Uchoa (MIBA 2082)

Benefício a Empregados – Marco Pontes (MIBA 712)

DIRETORIA DE PUBLICAÇÃO






Educação – Mâris Caroline Gosmann (MIBA 1714)

Educação Continuada – João Marcelo Carvalho (MIBA 2038)

Site: www.atuarios.org.br

E-mail: iba@atuarios.org.br

Mídias Sociais:

-  InstitutoBrasileirodeAtuarial
-  [iba-instituto-brasileiro-de-atuarial/](https://www.linkedin.com/company/iba-instituto-brasileiro-de-atuarial/)
-  [atuarios](https://www.youtube.com/channel/UCatuarios)
-  [@iba_atuarios](https://www.instagram.com/iba_atuarios)
-  [@iba_atuarios](https://www.tiktok.com/@iba_atuarios)

INSTITUTO BRASILEIRO DE ATUÁRIA

Rua da Assembleia no 10 salas 1304/05 –
Centro Rio de Janeiro – RJ | CEP: 20011-901

Atendimento: segunda à sexta

Horário: 10h às 18h | +55 21 2531-0267|2865

Equipe RBA

EDITORA

Raquel Marimon

COORDENAÇÃO EDITORIAL

Luana Balthazar

REVISÃO

Camilla Savoia

JORNALISTA

Nádia Conceição

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Adriana Moreno

IMPRESSÃO

WSM Gráfica

É COM MUITA ALEGRIA QUE APRESENTO A VOCÊS A NOVA REVISTA BRASILEIRA DE ATUÁRIA (RBA).

Estamos de cara nova, com um layout moderno e um formato atualizado de três edições anuais, tudo pensado para acompanhar o ritmo acelerado da nossa profissão. Mais do que uma mudança visual, essa renovação reforça o papel do atuário como peça estratégica na tomada de decisões, indo muito além dos cálculos técnicos tradicionais.

Nesta edição, mergulhamos em temas que estão mexendo com o mercado. Trazemos uma visão ampla, construída no Grupo de Trabalho do IBA, sobre como a nova Lei nº 15.040/2024 está redesenhando a gestão de riscos no setor de seguros, com mais transparência e equilíbrio para a relação com os consumidores. Também analisamos a saúde suplementar, debatendo riscos e impactos dos modelos híbridos, como os cartões de desconto, e a importância de protegermos o mutualismo para garantir

que o sistema continue sustentável. Além disso, tecemos reflexões importantes sobre os desafios dos Regimes Próprios de Previdência Social (RPPS) e sobre o futuro da carreira atuarial de forma mais sistêmica.

Mas a RBA é apenas o começo da nossa conversa este ano. Quero aproveitar para fazer um convite especial e convocar todos vocês para os nossos eventos presenciais. No dia 28 de maio, teremos o 1º Fórum ESG do IBA em São Paulo, um espaço essencial para debatermos sustentabilidade. E, claro, não percam o nosso Congresso Brasileiro de Atuária, que acontece nos dias 13 e 14 de agosto no Rio de Janeiro.

Por falar em Congresso, temos uma novidade empolgante: o Prêmio Atuário TOP já está com edital publicado e aberto para candidaturas e indicações! É o momento de reconhecermos os talentos que fazem a diferença na nossa área. A entrega do troféu, que acontecerá no Rio, será o ponto alto da nossa celebração. Participem, indiquem seus colegas e ajudem a fortalecer nossa comunidade.

Espero que aproveitem a leitura e que nos encontrem em breve para debater esses e muitos outros desafios!

Editorial

.....
GIANCARLO GERMANY, PRESIDENTE DO IBA



LEI Nº 15.040/2024: O MARCO QUE REDESENHA O RISCO NO SEGURO PRIVADO



**GERLAN RODRIGUES
DOS SANTOS**, MIBA 1180,
responsável técnico e consultor



**LILIANE GARCIA DE
SOUZA**, MIBA 1344,
*docente ENS e consultora
independente*



**PEDRO ANTONIO
FRANCESCHINI**, MIBA 1025,
atuário Sênior Alba



VICTOR BRAGA, MIBA 2187,
*gerente atuarial sênior na
Prudential*



**VICTOR FURTADO
D'AUGUSTIN**, MIBA 2171,
*gerente de precificação e
seguros na Azos*

SANCIONADA EM 9 DE DEZEMBRO DE 2024, ESTA LEI REDEFINE ESTRUTURALMENTE O MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO. MAIS QUE ATUALIZAR REGRAS CONTRATUAIS, A NORMA TRANSFORMA A LÓGICA DE TRANSFERÊNCIA DO RISCO, ELEVANDO O RISCO JURÍDICO-OPERACIONAL À CONDIÇÃO DE COMPONENTE ESTRUTURAL DO RISCO ATUARIAL.

Este novo marco legal impõe aos atuários o desafio de traduzir comandos normativos em modelos técnicos consistentes e sustentáveis. A atividade atuarial passa a exigir maior rigor técnico, documentação robusta e integração permanente com as áreas jurídica, operacional e de governança.

Sob perspectiva atuarial, a lei altera premissas fundamentais relacionadas à modelagem de risco, à estruturação e à formação de contratos, reconhecimento de prêmios, constituição de provisões e mensuração de passivos. Isso demanda revisão de metodologias, processos e sistemas, bem como integração contínua com controle, compliance e gestão de riscos.

Este artigo apresenta, sob a ótica atuarial, uma síntese de nove dos principais dispositivos da lei e seus impactos técnicos, com proposição de Indicadores Atuariais Associados (IAA) relevantes. O conteúdo foi elaborado pelo Grupo de Trabalho do Instituto Brasileiro de Atuária (IBA), a partir de análises técnicas e debates especializados. O estudo completo, com análises aprofundadas e recomendações, em breve estará disponível nos canais do IBA.

PRINCIPAIS IMPACTOS DA LEI PARA A ATUAÇÃO ATUARIAL

1. TRANSPARÊNCIA, BOA-FÉ E EQUILÍBRIO DO RISCO

A lei reforça o dever de informação como elemento estruturante da boa-fé objetiva e do equilíbrio do risco contratual. A Susep tem reiterado que o objetivo central é elevar o padrão de transparência do mercado, reduzindo assimetrias informacionais. Para os atuários, isso implica:

- maior rigor na documentação de premissas e critérios de subscrição;
- alinhamento consistente entre notas técnicas, condições gerais e práticas operacionais, sob pena de aumento de risco legal;
- maior exposição a litígios em caso de divergência entre documentos técnicos e contratuais e execução de contrato;



- reforço do dever ativo do segurado de prestar informações relevantes, especialmente por meio do questionário de avaliação de risco, como condição para a adequada aceitação e precificação do risco.

IAA: índice de qualidade da informação contratual, medindo completude, clareza, tempestividade e rastreabilidade das informações ao segurado.

2. AGRAVAMENTO DO RISCO (ARTS. 14 A 17 E 44)

Sistematiza o dever de comunicação do agravamento relevante do risco, exige nexos causais para a negativa de sinistro e limita recusas em seguros sobre a vida e a integridade física. Destacam-se:

- subjetividade do conceito de “agravamento relevante”, exigindo critérios objetivos nas políticas de subscrição;
- necessidade de modelos de precificação dinâmica para recalculer prêmios após agravamentos;
- impactos nas provisões técnicas quando o segurado recusa reajustes ou quando o risco se torna tecnicamente inviável;
- reforço do dever de informação como mecanismo essencial de proteção da seguradora.

IAA: exposição residual ao risco após agravamento relevante.

3. ADIANTAMENTO DE PRÊMIO E FORMAÇÃO DO CONTRATO (ARTS. 19 E 49)

Vedação ao recebimento de prêmio antes da formação do contrato e reconhecimento da aceitação tácita pelo recebimento parcial alteram práticas consolidadas. Implicações atuariais:

- revisão dos modelos de PPNG e RVNE, distinguindo cobertura provisória de aceitação definitiva;
- aumento da aceitação de riscos inadequados;
- ajustes no reconhecimento de receitas e na gestão dos fluxos de caixa.

IAA: cálculo da PPNG a partir da aceitação efetiva do risco, e não do pagamento do prêmio.

4. NOTIFICAÇÃO DE MORA, SUSPENSÃO DA GARANTIA E RESOLUÇÃO CONTRATUAL (ART. 20)

A diferenciação entre inadimplência da primeira parcela e das parcelas subsequentes exige:

- modelos mais refinados de inadimplência, incorporando a eficácia das notificações;
- ajustes nas provisões, especialmente em produtos com reserva matemática;
- maior complexidade operacional para o recálculo de redução de garantias.

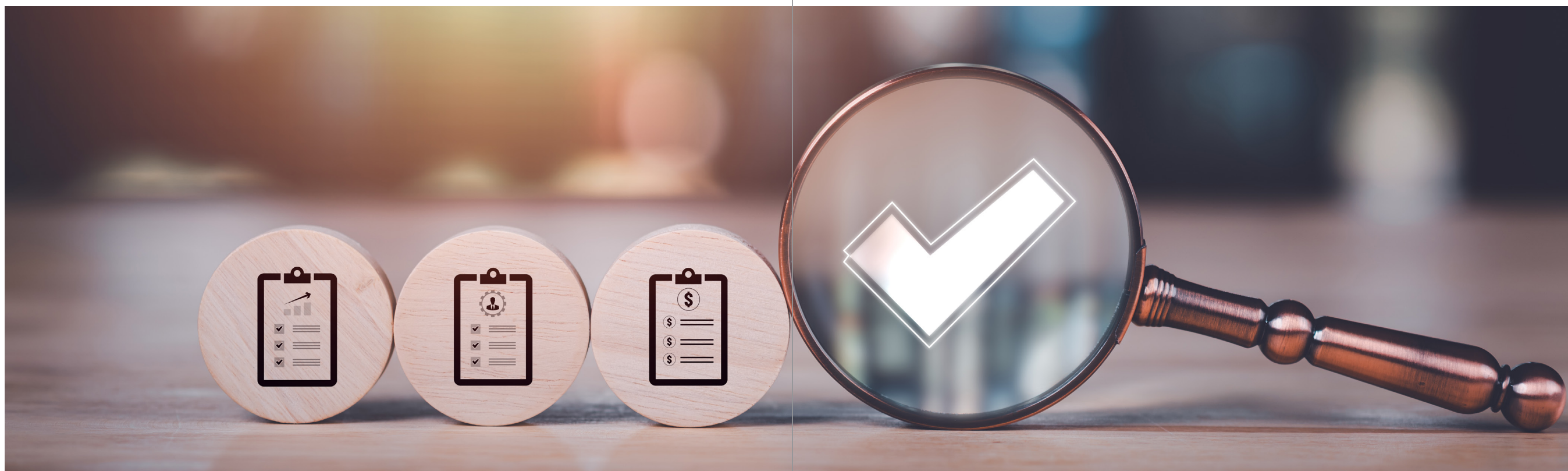
IAA: PPNG ajustada por inadimplência, pois reflete diretamente os efeitos da mora sobre a vigência da cobertura (possível redução quando o segurado atrasa o pagamento), obrigando a seguradora a recalcular garantias, prêmios e risco várias vezes.

5. CONTENÇÃO, SALVAMENTO, MODIFICAÇÃO E ADIANTAMENTO DE SINISTROS (ARTS. 66 A 70, 77 E 84)

A ampliação da responsabilidade por despesas de contenção (ainda que ineficazes) e exigência de adiantamentos em até trinta dias impactam:

- antecipação de desembolsos;
- nível esperado de despesas de regulação;
- precificação dos produtos;
- fluxo de caixa das provisões;
- revisão das estimativas de PSL, PDR, IBNR e IBNER, especialmente em ramos de cauda longa.

IAA: proporção entre provisões administrativas e judiciais, mostrando o montante das perdas futuras esperadas de processos judiciais, que tendem a ser mais caros, mais demorados e incertos.



6. PRAZOS DE SUBSCRIÇÃO E PRESCRIÇÃO (ARTS. 86, 126 E 127)

Prazos rígidos para manifestação sobre cobertura e redefinição dos prazos prescricionais resultam em:

- aumento de PSL e IBNR judiciais;
- necessidade de monitoramento rigoroso dos tempos de regulação;
- impacto direto na modelagem dos riscos operacional e jurídico.

IAA: duração média da PSL entre aviso (ou recusa definitiva) e a baixa final da provisão, crescendo com o impacto financeiro do sinistro ao longo do tempo e com sua incerteza.

7. VIDA: CARÊNCIA, PREEEXISTÊNCIA E DEVOLUÇÃO (ARTS. 108 A 120)

Regras sobre devolução de prêmios ou reservas, impossibilidade de negativa por preexistência após carência e vedação de novo prazo em renovações exigem:

- revisão das notas técnicas e condições gerais para garantir a sustentabilidade dos produtos;
- maior rigor na subscrição inicial;
- ajustes na precificação para absorver o risco de preexistências não declaradas.

IAA: agravamento do *pricing* e provisões.

8. SEGUROS COLETIVOS: ANUÊNCIA DE 3/4 DOS SEGURADOS (ART. 123)

A ampliação da exigência de anuência para alterações potencialmente prejudiciais, inclusive em seguros não contributários, gera:

- menor flexibilidade para ajustes técnicos;
- necessidade de cláusulas contratuais mais robustas de reajuste e revisão;
- aumento potencial de litígios e provisões judiciais.

IAA: índice de flexibilidade de reajuste técnico mede qual parcela do prêmio e das coberturas pode ser ajustada tecnicamente sem depender de aprovação dos segurados, conforme contrato e legislação.

9. PRESCRIÇÃO E SUSPENSÃO DE PRAZOS (ARTS. 126 E 127)

A redefinição dos prazos prescricionais implica:

- alongamento da manutenção da PSL após a recusa definitiva (IAA);
- ampliação das janelas de aviso para IBNR de beneficiários e terceiros;
- incorporação do custo adicional da maior incerteza jurídica na precificação.

IAA: novamente duração média da PSL.

CONCLUSÕES

A Lei nº 15.040/2024 consolida o risco jurídico-operacional como componente estrutural do risco atuarial. No curto prazo, os impactos concentram-se na liquidez e provisões de sinistros, pelos adiantamentos obrigatórios e prazos rígidos. No médio prazo, o desafio reside na sustentabilidade da precificação, diante da redução da discricionariedade e do aumento da rigidez normativa. No longo prazo, emergem riscos estruturais, especialmente em coletivos, pela menor flexibilidade para ajustes, ampliação de exigências de anuência e potencial deterioração do equilíbrio atuarial.

O principal desafio atuarial consiste em traduzir este marco legal em modelos robustos, sustentáveis e integrados, amparados por documentação rigorosa e coordenação permanente entre as áreas atuarial, jurídica e de governança. A verdadeira oportunidade está em alinhar-se ao novo eixo central do sistema, aproveitando o potencial transformador da lei para o desenvolvimento do mercado de seguros no Brasil.





CARREIRA: DO TRADICIONAL AO ESTRATÉGICO



RAFAEL ESTEVES, MIBA 2310,
gerente de Planejamento
Estratégico e Atuarial – Unimed
Federação Minas

MINHA TRAJETÓRIA PROFISSIONAL NA ATUÁRIA COMEÇOU DE FORMA BASTANTE TRADICIONAL.

Como muitos colegas, iniciei minha atuação fortemente orientado à técnica: cálculo de provisões, análise de sinistralidade, estudos retrospectivos e adequação regulatória. O foco era claro e necessário — garantir equilíbrio técnico, solvência e conformidade. Durante muito tempo, esse foi o foco da minha carreira.

Com o passar dos anos, no entanto, comecei a perceber um desconforto recorrente. Os cálculos estavam corretos, os modelos tecnicamente bem estruturados, mas as decisões tomadas a partir deles nem sempre produziam os resultados esperados. Aos poucos, ficou evidente que o problema não estava na técnica atuarial em si, mas na forma como a informação era utilizada no processo decisório.

Esse incômodo se intensificou quando passei a participar mais ativamente dos processos de planejamento estratégico. Ao sentar à mesa com diferentes áreas — assistencial,

financeira, comercial, operacional, regulatória — comecei a enxergar a organização de forma sistêmica. Entendi como cada decisão isolada impactava o todo e como, muitas vezes, os riscos não estavam onde tradicionalmente os modelos atuariais buscavam.

Foi nesse momento que percebi que a atuária poderia, e deveria, contribuir muito além do papel histórico de “arquiteta de provisões”. A técnica continuava sendo essencial, mas nitidamente insuficiente diante da complexidade do sistema de saúde. A saúde não é apenas um conjunto de eventos mensuráveis; é um sistema vivo, interdependente, com múltiplos atores, incentivos desalinhados e forte impacto humano.

Foi nesse momento que percebi que a atuária poderia, e deveria, contribuir muito além do papel histórico de “arquiteta de provisões”.

Essa mudança de perspectiva transformou minha atuação profissional. Passei a olhar os dados não apenas como registros do passado, mas como insumos para decisões sobre o futuro. A pergunta deixou de ser “o que aconteceu?” e passou a ser “o que esse padrão revela



sobre os riscos que estamos assumindo e sobre as escolhas que precisamos fazer?”.

Nesse processo, a experiência do cliente ganhou um novo significado. Não mais um conceito abstrato, mas resultado direto de decisões estratégicas baseadas, ou não, em dados. Ao analisar hábitos de consumo, padrões de utilização, recorrência de eventos e comportamento dos beneficiários ao longo do tempo, ficou claro que compreender o cliente é compreender o risco. A experiência do cliente, nesse sentido, não se opõe à sustentabilidade; é parte dela.

Foi a partir dessa leitura que comecei a enxergar com mais objetividade a importância da interoperabilidade e da integração de dados. Não como um projeto tecnológico acabado, mas como

uma construção estratégica necessária. Ao identificar as limitações dos dados fragmentados, tornou-se evidente que decisões melhores exigem informações clínicas, assistenciais, operacionais e financeiras conectadas.

Esse entendimento deu origem a um novo grande desafio profissional: pensar e estruturar a evolução para um *Data Lake* integrado, capaz de sustentar análises mais profundas, modelos preditivos mais robustos e decisões mais conscientes. Trata-se de um processo em construção, que nasce da leitura das oportunidades e da necessidade de amadurecimento do uso de dados no sistema.

Nesse contexto, o papel do atuário torna-se ainda mais relevante. O atuário é, por natureza, o profissional que transita entre risco, dado, incerteza





e decisão. Ao participar da definição dos dados relevantes, da construção de modelos analíticos e da interpretação dos resultados, o atuário contribui diretamente para transformar interoperabilidade em inteligência — e inteligência em estratégia.

A construção de modelos preditivos, por exemplo, deixa de ser um exercício técnico isolado e passa a apoiar decisões concretas: identificação precoce de riscos assistenciais, avaliação de cenários de solvência, direcionamento de estratégias de crescimento e melhoria da experiência do cliente ao longo da jornada de cuidado.

Essa trajetória me ensinou que decidir com base em dados não significa engessar a gestão ou desumanizar o cuidado. Ao contrário: decisões melhores reduzem desperdícios, fortalecem a governança, combatem fraudes e ampliam a capacidade de entregar valor real para quem está no centro do sistema.

Hoje, vejo com clareza que o maior risco para as operadoras de saúde não é errar nos cálculos, mas continuar olhando apenas para o passado em um ambiente que muda rapidamente. A participação no planejamento me mostrou que a atuária, quando integrada à estratégia, amplia sua relevância e seu impacto.

Minha atuação atual reflete exatamente essa transição da atuária técnica para uma atuária estratégica, sistêmica e orientada ao futuro. A técnica permanece como base, mas o desafio agora é maior — ajudar a construir decisões mais responsáveis e humanas.

O convite final de reflexão deste artigo é repensar a atuária não apenas como a ciência que mede riscos, mas como a disciplina que ajuda a governá-los, conectando passado, presente e futuro em um sistema de saúde cada vez mais complexo.



FÓRUM ESG

Instituto Brasileiro de Atuária

28 DE MAIO DE 2026

O Anfiteatro Uninove Vergueiro será palco de um encontro para discutir sustentabilidade, governança e o papel da Atuária na construção de um futuro mais responsável.

**Local: Anfiteatro Uninove Vergueiro
R. Vergueiro, 235/249 - Liberdade, São Paulo - SP**

INSCRIÇÕES ABERTAS NO SITE DO IBA

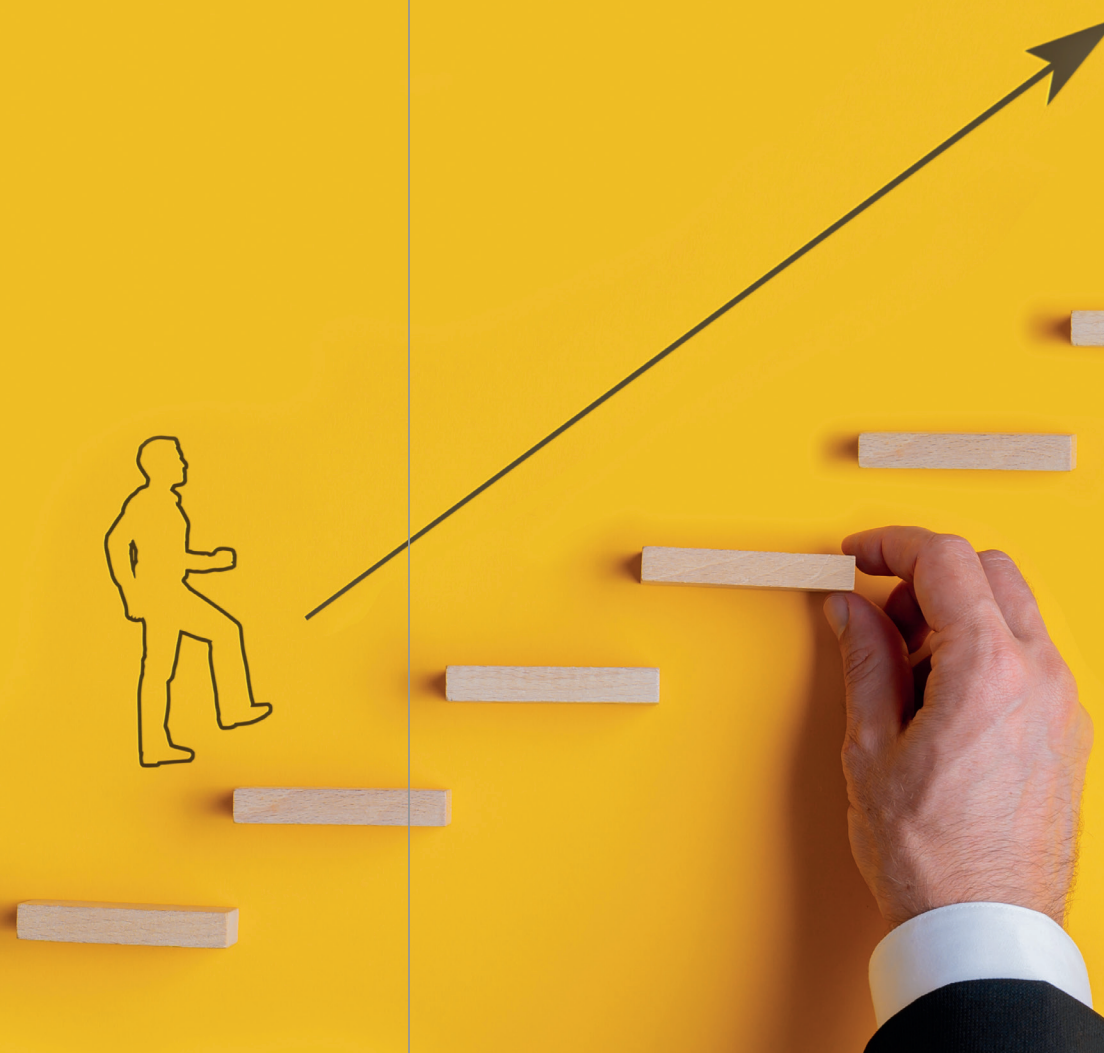


INSTITUTO BRASILEIRO DE ATUÁRIA

www.atuarios.org.br

PROGRAMA DE MENTORIA DO IBA: CONEXÕES QUE TRANSFORMAM CARREIRAS

ENTREVISTA COM KARINA NITA, COORDENADORA DO PROGRAMA



Mais do que um programa de desenvolvimento profissional, a Mentoria do IBA é um espaço de encontro entre histórias, experiências e propósitos. A cada ciclo, mentores e mentorados constroem pontes entre gerações, compartilhando aprendizados que fortalecem não apenas carreiras, mas também o senso de comunidade dentro da profissão atuarial. É nesse ambiente de escuta, confiança e generosidade que a mentoria se consolida como uma das mais significativas iniciativas do Instituto Brasileiro de Atuária (IBA).

A proposta surgiu com um propósito claro: apoiar atuários que estavam assumindo seus primeiros desafios de liderança, promovendo

o desenvolvimento de habilidades comportamentais e de gestão — as chamadas *soft skills*. A primeira edição reuniu cinco duplas de mentores e mentorados e rapidamente mostrou o potencial transformador do projeto.

Desde então, o programa cresceu e amadureceu. A segunda edição foi ampliada para duas frentes — uma voltada a gestores iniciantes e outra aberta a qualquer atuário interessado em desenvolvimento pessoal e profissional. Em 2025, o projeto encerrou sua terceira e maior edição, com 27 participantes, sendo 12 mentores e 15 mentorados.

Coordenado e conduzido por Karina Nita, o programa tem duração média de

seis a oito meses e acontece de forma totalmente voluntária. Mentores dedicam tempo e experiência para apoiar colegas que buscam se reinventar ou evoluir na carreira, fortalecendo um espírito colaborativo que é marca do IBA desde sua fundação.

CONVERSA COM KARINA NITA

Fale um pouco sobre o programa de mentoria do IBA, como funciona e quem pode participar?

O Programa de Mentoria do IBA tem como objetivo acelerar o processo de amadurecimento de profissionais menos experientes com a ajuda de um profissional mais experiente, por meio de conversas sobre o mercado de trabalho, carreira, autoconhecimento, desenvolvimento de competências e comportamentos e desafios do dia a dia. Por também serem atuários, os mentores entendem bem as dificuldades que os mentorados estão vivenciando e possivelmente já passaram por experiências semelhantes, por isso podem ajudá-los a navegar melhor por elas.

Como mentorados, podem participar atuários que estejam com MIBA ativo, que sejam participantes de algum Comitê Técnico do IBA, que tenham ao menos três anos de experiência de trabalho (excluindo o período de estágio) e que queiram se desenvolver. Como mentores,

podem participar atuários que estejam em cargos de liderança, no mínimo gerencial, há no pelo menos cinco anos e que tenham interesse em apoiar o desenvolvimento de atuários mais jovens.

Tanto para mentorados quanto para mentores, os interessados devem se inscrever no programa pelos canais oficiais. A Comissão



Organizadora analisará cada inscrição e avaliará se os requisitos estão sendo cumpridos. As vagas para mentorados dependerão da quantidade de mentores aprovados.

Temos pilares que sustentam o programa, mas gostaria de destacar o pilar da confidencialidade. Como as conversas giram em torno de questões difíceis, de vulnerabilidade e incertezas, garantir um ambiente de acolhimento e confiança é o primeiro passo para uma mentoria de sucesso. Como garantia, cuidamos também para que mentor e mentorado não sejam da mesma área de atuação para minimizar o risco de um conflito de interesses. O mentor não ser um potencial empregador libera o mentorado para uma conversa mais franca e libertadora.

O que te motivou a levar a ideia de mentoria para o IBA? Conte como foi esse começo no IBA?

A ideia surgiu durante o primeiro Congresso Brasileiro de Atuária pós-pandemia. Ricas palestras técnicas iam sendo realizadas quando senti a ausência do ser

humano atuário no centro de uma discussão. Neste momento, meu coração começou a bater mais forte e veio a ideia de criar um programa de mentoria de atuários para atuários, em que as nossas dificuldades, que são bastante particulares no mercado de trabalho, pudessem ter espaço para discussão; em que a minha experiência, por exemplo, pudesse ajudar outros profissionais a enfrentarem os desafios de uma maneira menos dolorosa e com aprendizados mais profundos. Com a ideia e alguma experiência prévia como mentora, apresentei-a à Diretoria do IBA, e o projeto foi tão bem aceito que estamos indo para o quarto ano.

Qual foi a diferença que a mentoria promoveu na sua vida?

Estar numa posição de gestão em uma empresa é motivo de orgulho e de grande responsabilidade, mas ser mentora é algo ainda maior e mais poderoso, e é também libertador, na minha opinião.

Ser mentor é uma escolha que fazemos porque temos genuíno interesse pelo desenvolvimento do

outro, a quem não temos nenhuma obrigação de ajudar *a priori*. Ao escolher ser mentora, descobri muito sobre mim mesma, sobre a essência das minhas escolhas e sobre qual marca quero deixar para o mundo, não como celebridade mas como alguém que ajudou outra pessoa a encontrar também o seu lugar no mundo.

Ao longo do caminho, você certamente encontrou desafios; pode relatar alguns casos?

Ainda bem que até o momento tivemos poucos desafios e alguns bastante pontuais. Sempre um primeiro grande desafio é romper a inércia. Dar o primeiro passo é sempre o mais difícil, então aqui, acho que foi criar o programa e pensar no regulamento, para que fosse o mais justo possível.



Como a vida é dinâmica, as prioridades podem mudar, e assim tivemos já situações em que o mentorado interrompeu as sessões, por exemplo. Infelizmente quando ocorreu, já não havia tempo para substituí-lo, então o mentor não pôde contribuir.

E já fui questionada sobre o motivo pelo qual colocamos uma quantidade mínima de sessões para considerar que o programa foi de fato realizado, com a alegação de que em outro programa de mentoria não se levava em consideração a quantidade, porque uma sessão de qualidade poderia valer mais do que algumas sessões



de baixa qualidade. Existem vários programas de mentoria no mercado atualmente, e em cada um existe uma visão e um entendimento, embasados em um regulamento. Neste programa, nosso entendimento é o de que é necessário dar ritmo e cadência às sessões, e que a qualidade do relacionamento entre mentor e mentorado vai aumentando à medida que se conhecem mais, o que acontece com o tempo, e que isto pode impactar a qualidade das sessões.



Como é o processo de identificar potenciais mentores?

Por ser um programa voluntário, os interessados se inscrevem e passam pelo processo de orientação. O ato de se inscreverem é uma primeira importante demonstração de interesse em desenvolver o outro. Mentores que participaram em edições anteriores podem ser convidados a retornarem desde que tenham sido bem avaliados pelos seus mentorados.

Como é o processo de seleção dos mentorados?

Os interessados também se inscrevem, porém, como usualmente temos mais mentorados interessados do que mentores disponíveis, usamos os requisitos definidos no regulamento como um primeiro critério de seleção.

Em seguida, observamos como está a distribuição de mentores e mentorados com o cruzamento de áreas de atuação, para garantir, da maneira que nos é possível, que não haja conflito de interesse.



Solicitamos também que o interessado relate o motivo pelo qual está se inscrevendo e o que deseja desenvolver. Isso ajuda a entendermos qual é o grau de entendimento e real interesse para então fazermos uma seleção com alto grau de probabilidade de sucesso. Como temos menos mentores do que mentorados, temos que buscar uma parceria que faça o melhor uso possível do tempo de ambos os envolvidos.

Acho importante destacar que apesar de o benefício para o mentorado ser bastante evidente, o que estimula a procura, os mentores também se desenvolvem. Cada sessão de mentoria e cada mentorado atendido gera mudanças no mentor, então o

benefício é mútuo. Acho que quando os potenciais mentores tiverem este entendimento, talvez consigamos atrair mais pessoas!

Quão relevante é a idade para ser um mentor? Há limite de idade para ser mentorado?

Idade não é um ponto importante para ser mentor, mas entendemos que a experiência como gestor, sim, por já ter familiaridade com temas



de desenvolvimento de pessoas e por ser uma proxy de maturidade profissional.

Da mesma forma, não há limite inferior de idade para ser mentorado, mas entendemos que quem não tem muita experiência profissional não terá muito material para ser discutido nas sessões. Por isto pedimos que tenha pelo menos três anos de experiência. Tampouco há limite superior de idade para se desenvolver com a ajuda da mentoria, então, atuários em qualquer cargo, mesmo de liderança, podem participar.

Como faz para um sócio se candidatar (a mentor ou a mentorado)?

O IBA divulga, nas suas redes sociais e no site, os links para o formulário de inscrições.

Para quem deseja ser mentorado, qual conselho você daria para que a pessoa aproveite ao máximo suas sessões?

Se prepare antes das sessões, pensando em temas que estejam atrapalhando a sua vida profissional, e não se preocupe com um eventual julgamento que você acha que o mentor fará. Ele

não fará. Seu mentor está lá para te ajudar a entender a situação, vê-la sob outros pontos de vista e identificar oportunidades de resolução. Ele vai te contar sobre a própria experiência, portanto, sem julgamentos. Quando falamos com o coração, nos conectamos com o outro num nível mais profundo, e o outro pode entender exatamente a situação, sem conjecturas. Não há espaço para outras interpretações.

Vá também preparado para escutar atentamente a experiência do seu mentor. Mas saiba que as decisões são suas. O mentor vai te falar sobre como ele lidou com um contexto parecido na própria carreira, mas caberá a você decidir sobre como vai lidar com a sua questão, porque a vida é sua. Chegar para a sessão já com uma ideia fixa, sem se abrir para enxergar que existem outros caminhos, não gerará uma sessão produtiva. Às vezes é inconsciente, então aqui aproveito a oportunidade para trazer para o seu consciente. Observe-se!

Certamente não foram só desafios, que resultados você acredita que colhe, pessoalmente, ao ser mentora ou na coordenação deste projeto?

Hoje sei com mais consciência quem eu sou e quem eu quero ser, e ver o Programa de Mentoria do IBA se desenvolver e estar no seu quarto ano me mostra que escolhi o caminho certo.

Uma palavra que gere uma reflexão positiva e um aprendizado tem reflexos que vão além do esperado. Uma reação positiva em cadeia pode mudar profundamente as pessoas e seus relacionamentos, e acho que isso é de um poder extraordinário. E é o que acontece na mentoria.



Vozes da experiência: o olhar dos mentores

Para os mentores, o programa é uma oportunidade de retribuir à profissão aquilo que receberam ao longo da carreira e, ao mesmo tempo, continuar aprendendo.

O atuário mentor Gustavo Genoves descreve sua experiência com entusiasmo: “Poder contribuir neste projeto com experiências já vividas é uma grande motivação, uma maneira de retribuir um pouco do que muito recebemos daqueles que vieram antes de nós. A cada ciclo concluído, a sensação é de que fez muito sentido ter participado, uma verdadeira endorfina atuarial.”

Para a mentora Sandra Odeli, a mentoria é uma ponte entre o aprimoramento técnico e o amadurecimento humano: “O maior ganho não reside apenas no ensinar ou no aprender, mas na compreensão de que a mentoria é, em sua essência, uma via de mão dupla. Durante as sessões, ao apoiar a estruturação de soluções para os desafios dos mentorados, realizei uma constante reciclagem das minhas práticas de gestão. Projetar o crescimento do outro elevou o patamar da minha própria maturidade estratégica.”

O mentor Paulo Josef resume com profundidade o aprendizado que extraiu

da experiência: “Quando me tornei mentor, imaginava que meu papel principal seria transmitir conhecimento. O que não esperava era o quanto cada mentorado me ensinaria sobre mim mesmo. A mentoria me ensinou que ouvir de verdade, não apenas para responder, mas para compreender, é uma das habilidades mais raras e valiosas que um profissional pode desenvolver.”

“Ser mentor é uma jornada de humildade e aprendizado. A generosidade é o que sustenta o verdadeiro vínculo entre mentor e mentorado.”

Paulo Josef

O olhar dos mentorados – crescimento e propósito

Se, para os mentores, o programa é uma jornada de retribuição, para os mentorados é um divisor de águas na carreira. Enrico Fioranesi, por exemplo, procurou a mentoria ao assumir seu primeiro cargo de liderança: “Estava em transição e tinha muitas dúvidas sobre como me consolidar nessa nova posição. A mentoria me ajudou a entender como

gerir meu time e como comunicar melhor as entregas aos meus superiores. As conversas foram riquíssimas, sem elas não teria conseguido me firmar como líder.”

Já Daniel Portella reforça o papel da mentoria em tempos de mudanças rápidas: “Meu principal aprendizado foi entender que carreiras lineares não existem mais. O essencial é manter a curiosidade e o aprendizado constante. A mentoria do IBA é uma oportunidade única para enxergar novos caminhos e evoluir como profissional e como pessoa.”

Um ciclo que se renova

O sucesso do Programa de Mentoria do IBA reafirma o compromisso da instituição em promover o desenvolvimento humano e técnico da comunidade atuarial brasileira. A cada edição, mais atuários se voluntariam para compartilhar seu tempo e experiência, formando uma rede de apoio que transcende o ambiente profissional.

Mais do que um programa, a mentoria do IBA é um movimento que cultiva propósito, pertencimento e o poder transformador da troca genuína. Um lembrete de que, na atuária, o que realmente faz diferença são as pessoas por trás dos números.

3º PRÊMIO ATUÁRIO TOP

INSCRIÇÕES:
ATÉ 30/04/2026
PREMIAÇÃO:
14/08/2026

**TALENTO, ORIGINALIDADE
E PROTAGONISMO EM INÍCIO
DE CARREIRA**

Há trajetórias que merecem ser vistas.

Há profissionais que merecem ser reconhecidos.

Há histórias que inspiram o futuro da atuária.

O Prêmio Atuário TOP 2026 reconhece atuários em início de carreira que transformam desafios em soluções, ideias em inovação e conhecimento em impacto real.

Promovido pelo Instituto Brasileiro de Atuária, o prêmio valoriza profissionais que se destacam por criatividade, protagonismo, superação e contribuição para a sociedade e para a comunidade atuarial.

Os vencedores terão destaque no site do IBA, visibilidade nas mídias sociais e certificação oficial como **Atuário TOP 2026**.

CONSULTE O EDITAL E PARTICIPE

IBA
INSTITUTO BRASILEIRO DE ATUÁRIA

www.atuarios.org.br



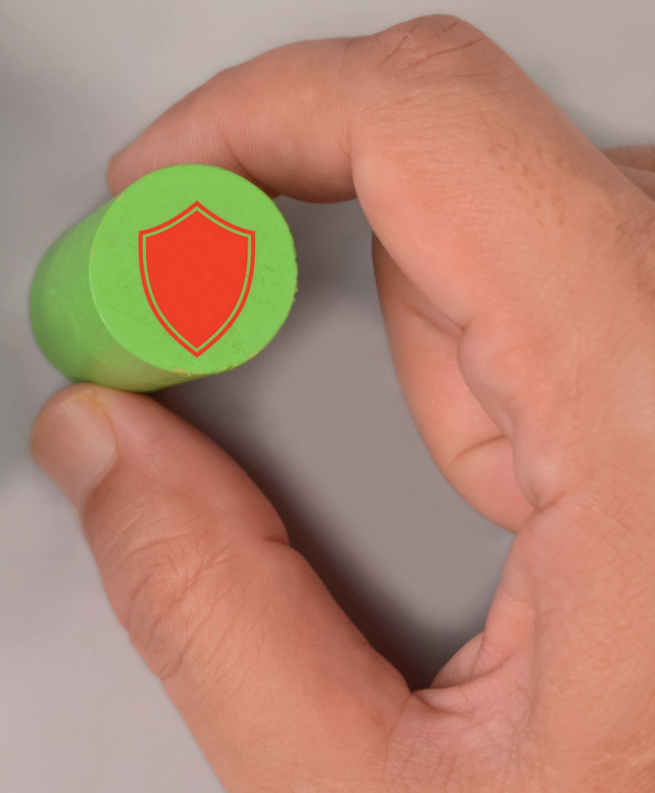
Brasil ganha nova lei de seguros que moderniza regras e amplia proteção ao consumidor

Jornalista responsável
NÁDIA CONCEIÇÃO

Após décadas regido por normas fragmentadas, o mercado de seguros no Brasil agora conta com um marco legal: a Lei nº 15.040. Trata-se do estabelecimento de um novo regime jurídico para os contratos de seguro privado, além da promessa de proporcionar mais segurança, transparência e equilíbrio na relação entre seguradoras e consumidores.

Em vigor desde dezembro de 2025, a Lei de Contrato de Seguro substitui dispositivos antes dispersos no Código Civil e no Decreto-Lei nº 73/1966, considerados insuficientes diante da complexidade atual do setor. Segundo publicação no site oficial da Superintendência de Seguros Privados (Susep), o novo marco legal reafirma a competência do foro do domicílio do segurado ou beneficiário como regra geral.

A Lei nº 15.040 foi construída com o esforço direto do setor segurador, sociedade civil e governo, que agiram coletivamente. De acordo com Glauce Carvalho, diretora jurídica da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), a construção da lei foi balizada por um diálogo franco institucional.



“Foram mais de 20 anos de tramitação no Congresso Nacional, com diversos textos, emendas, audiências públicas e intenso debate técnico e institucional, envolvendo seguradoras, resseguradoras, acadêmicos, consumidores e o governo. A Lei é fruto de uma construção coletiva e de um amplo processo democrático que assegurou legitimidade à redação final”, informou.

A diretora afirma ainda que “não se trata de uma lei perfeita. Evidentemente, não atendeu integralmente a todos os interesses dos consumidores, das seguradoras, da academia, da doutrina, dos órgãos de controle, do regulador ou do Ministério da Fazenda, mas é uma lei possível, pois nasceu de um debate amplo e, como consequência, reúne escolhas que procuram conciliar diferentes visões sobre o tema. Justamente por isso, busca equilibrar os direitos e deveres dos segurados e do mercado segurador”, destacou Carvalhal.

Um dos avanços apontados por especialistas é a existência de melhor definição do contrato de seguro. A lei estabelece de forma objetiva conceitos como risco, interesse segurável e cobertura contratada, reduzindo interpretações divergentes que frequentemente resultavam em disputas judiciais.

Angélica Carlini, advogada especialista em seguros, nos conta que, do ponto de vista jurídico, a

nova legislação fica completamente desatrelada do Código Civil, pois o Brasil passou a ter uma lei específica para essa finalidade. Mas ela destaca que permanece forte o princípio da boa-fé na relação entre seguradora e segurado.

“A Lei 8.078, de 1990, que é o Código de Proteção e Defesa do Consumidor (CDC), sempre foi um instrumento de equilíbrio nas relações entre segurados e seguradores, desde 1991, quando ela entrou em vigor. A Lei 15.040 não tem maiores novidades nesse aspecto, ou seja, proteção do segurado consumidor. Em relação aos segurados que têm à sua disposição assessoria técnica de advogados, contabilistas, corretores de seguro e de resseguro, esses não são vulneráveis, ou seja, não estão obrigatoriamente em posição de assimetria em relação aos seguradores e, nesse aspecto, não precisam ser protegidos pela lei da mesma forma que os consumidores”, disse Angélica.

A advogada também chama a atenção de que, na prática, o que os segurados devem fazer na medida de suas possibilidades é buscar informações sobre o que estão contratando. “Essas informações estão bastante disponíveis atualmente nos portais das seguradoras, nas redes sociais, nos buscadores de internet, no portal da Superintendência de Seguros Privados (Susep). Há uma imensa quantidade de informações que os segurados podem acessar e poderão esclarecer suas dúvidas. Isso sem falar no

Serviço de Atendimento ao Consumidor – SAC, que também pode ser utilizado gratuitamente para obter informações”, orientou.

A nova legislação também mantém as práticas consideradas positivas na relação entre segurados e seguradoras, por exemplo, o princípio da boa-fé, que impõe deveres para as duas partes. De um lado, o consumidor deve prestar informações verdadeiras sobre o risco contratado; de outro, a empresa passa a ter obrigação reforçada de transparência, especialmente quanto às cláusulas de exclusão de cobertura.

Carlini destaca que a nova lei reuniu o que foi considerado pelos

legisladores como importante para a relação empresa-cliente, elimina alguns vícios, mas não avançou na proteção dos segurados, pois o segurado consumidor já estava protegido e defendido pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC) e pelo Sistema Nacional de Direito do Consumidor.

“Os segurados consumidores definidos como vulneráveis em conformidade com a Lei 8.078/1990 sempre foram protegidos nas relações contratuais de adesão como são os contratos de seguro de massa, por exemplo: seguro de automóvel, residencial, vida, garantia estendida, funeral, prestamista e outros”, reforça.



“Os segurados não consumidores, por sua vez, sempre tiveram à sua disposição a proteção decorrente do Código Civil brasileiro que, desde 2002, é um código que estabelece a boa-fé e a função social dos contratos como garantia em todos os instrumentos contratuais firmados no país. Em resumo, a legislação brasileira aplicada aos contratos de seguros nunca foi prejudicial aos segurados, por isso não há que se cultivar nenhuma euforia em relação a melhoras. O que se pode aplaudir é que a nova lei estimula maior interação entre as partes contratantes e isso, sem dúvida, é muito importante”, finaliza.

Ainda com relação às mudanças presentes na legislação, está o ordenamento sobre o pagamento do prêmio do seguro. O texto reforça que a simples inadimplência, por

si só, não poderá mais resultar na perda automática da cobertura sem comunicação prévia ao segurado. Na prática, a medida visa impedir situações comuns em que consumidores tinham indenizações negadas sem sequer terem sido informados sobre a suspensão do contrato, o que amplia a previsibilidade e a proteção do usuário.

Outro destaque é a regulamentação do prazo para pagamento das indenizações. A lei estabelece que, uma vez entregue toda a documentação necessária, a seguradora terá até trinta dias para efetuar o pagamento do valor devido, salvo exceções justificadas. A busca reduzir atrasos considerados abusivos, uma das principais causas de judicialização no setor.

Mudanças no seguro de vida

No que se refere ao seguro de vida, a nova lei reforça os importantes entendimentos já adotados pela jurisprudência. O capital segurado não integra a herança, garantindo que os valores sejam destinados diretamente aos beneficiários indicados. A legislação também regulamenta sobre substituição de beneficiários, carência, doenças preexistentes e situações específicas, como o suicídio, trazendo maior segurança jurídica às famílias em momentos de vulnerabilidade.

Carvalho afirma que o novo marco legal pode ser compreendido como um passo importante para o crescimento do setor, uma vez que reúne direitos e deveres de forma transparente. “O novo marco legal pode ser compreendido como um passo importante para o crescimento do setor ao reunir direitos e deveres em um único diploma legal e trazer maior clareza para todos os envolvidos. Quanto mais o consumidor compreende os produtos de seguro, mais confiante estará para contratá-los. Essa transparência sustenta a credibilidade e o desenvolvimento do setor. Com uma base jurídica mais sólida, o setor de seguros ganha fôlego para crescer com segurança e contribuir de forma ainda mais decisiva para a proteção econômica da sociedade brasileira.”

Se bem implementada, a nova lei poderá representar não apenas um avanço regulatório, mas também uma oportunidade de amadurecimento institucional do mercado de seguros no Brasil. Além disso, a lei traz oportunidades para inovação em produtos e processos. O novo marco legal do contrato de seguro pode, por exemplo, estimular a criação de coberturas mais adequadas às demandas contemporâneas.

GLAUCE CARVALHAL

O marco também é considerado um avanço na regulamentação dos seguros coletivos e dos contratos em favor de terceiros, pois deixa mais claros os direitos do beneficiário, evitando conflitos entre estipulantes, segurados e seguradoras, um problema recorrente em contratos empresariais e planos coletivos.

Especialistas consideram que a Lei dos Seguros traz impactos positivos para consumidores e para o mercado, isso porque tende a fortalecer a posição do consumidor ao ampliar deveres de informação, limitar negativas genéricas de cobertura e estabelecer prazos objetivos. Do ponto de vista do mercado, a expectativa é de maior estabilidade regulatória. A padronização das regras pode reduzir litígios judiciais, estimular a inovação de produtos e aumentar a confiança dos consumidores no setor.

Redução da judicialização

“Em síntese, a nova lei não vai resolver todos os problemas, mas equilibra a relação chamando seus participantes à responsabilidade perante a mutualidade. É a reafirmação da boa-fé, do bom contrato e do bom processo, aquele que provoca o judiciário quando realmente for necessário, baseado de fato na controvérsia e não na ausência de entendimento.”

ANA RITA PETRAROLI



Ana Rita Petraroli, advogada especialista em seguros, destaca que a nova legislação traz regras mais claras no que diz respeito às exclusões de cobertura, o que contribui para reduzir negativas consideradas abusivas.

“Um dos pontos mais sensíveis da litigiosidade em seguros sempre foi o da não cobertura. A exigência de que essas cláusulas sejam redigidas de forma clara, específica e destacada limita interpretações extensivas e oportunistas. Ao mesmo tempo em que também não permite compreensão estendida por parte do consumidor”, disse Petraroli.

A advogada reforça que o fato de as cláusulas serem mais explícitas, não significa que as exclusões desaparecem, mas que passam a ser juridicamente mais controláveis. “A tendência é uma redução significativa das negativas consideradas

abusivas, sobretudo aquelas baseadas em cláusulas genéricas ou pouco inteligíveis para o segurado. E esse já não poderá alegar generalismo numa cláusula bem construída. Todos ganham”.

Todos os contratos, desde o início da vigência da legislação, já devem ser firmados observando integralmente as novas regras. Dessa forma, seguradoras e corretores tiveram um ano, após a publicação da lei, para revisar apólices, adequar procedimentos e promover ajustes operacionais.

Ao instituir um regime jurídico próprio para o setor, a Lei nº 15.040 representa uma das mais profundas mudanças no mercado de seguros das últimas décadas, com potencial para impactar diretamente milhões de brasileiros que contratam seguros de vida, automóvel, residência e outros serviços essenciais.

De acordo com a diretora jurídica do CNseg, Glauce Carvalhal, é importante ficar atento às possibilidades da nova regulamentação, sobretudo no que diz respeito a estimular e ampliar o acesso das pessoas ao mercado segurador, nivelando o mercado brasileiro a parâmetros internacionais.

ENTREVISTADAS

ANA RITA PETRAROLI, advogada especialista em seguros

ANGÉLICA CARLINI, advogada especialista em seguros

GLAUCE CARVALHAL, diretora jurídica da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg)



“A lei traz oportunidades para inovação em produtos e processos. O novo marco legal do contrato de seguro pode, por exemplo, estimular a criação de coberturas mais adequadas às demandas contemporâneas. Além de criar um microssistema

jurídico do contrato de seguro, alinhar o Brasil a outros regimes jurídicos, como Portugal, França, Chile e Argentina, que possuem leis próprias sobre contratos de seguro.”

GLAUCE CARVALHAL



Quadro comparativo

Antes e depois da Lei nº 15.040/2024 (LEI DO CONTRATO DE SEGURO).

ÂMBITO E NATUREZA DO CONTRATO	
Antes: Regulação baseada principalmente no Código Civil (artigos sobre contratos) e normas da Susep; interpretação heterogênea entre princípios contratuais gerais e regulamentação setorial.	Depois: Lei específica que disciplina de modo sistemático o contrato de seguro, com definição própria de partes, objeto, riscos e modalidades, clarificando a aplicabilidade suplementar do Código Civil.
PRINCÍPIO DA BOA-FÉ E DEVERES DAS PARTES	
Antes: Boa-fé objetiva aplicada, mas com lacunas práticas em dever de informação/colaboração.	Depois: Reforço expresso da boa-fé objetiva e deveres de informação/cooperação, com regras mais detalhadas sobre pré-contratação, comunicação de risco e condutas do segurado e seguradora.
DEVER DE DECLARAÇÃO/AGRAVAMENTO DO RISCO E AGRAVAMENTO INVOLUNTÁRIO	
Antes: Obrigação de declarar riscos e comunicar agravamento, com anulabilidade em caso de omissão dolosa ou culpa grave; interpretação variável.	Depois: Regras mais precisas sobre o dever de declaração, distinção entre omissão dolosa, culpa e erro escusável; procedimentos para comunicação e efeitos jurídicos claramente previstos (rescisão, redução de indenização, manutenção com prêmio ajustado).
VÍCIO DE CONSENTIMENTO E INFORMAÇÕES PRÉ-CONTRATUAIS	
Antes: Informações obrigatórias frequentemente entregues via cláusulas gerais; proteção do consumidor via Código de Defesa do Consumidor (CDC) quando aplicável.	Depois: Exigência de informações pré-contratuais padronizadas e de destaque para cláusulas essenciais; obrigações de transparência e linguagem clara, com proteção reforçada contra cláusulas ambíguas ou surpresas.
CLÁUSULAS ABUSIVAS E CONTRATOS DE ADESÃO	
Antes: CDC e princípios contratuais controlavam cláusulas abusivas; judicialização frequente.	Depois: Critérios objetivos para identificação e vedação de cláusulas abusivas em contrato de seguro, com mecanismos administrativos/regulatórios e presunções em favor do segurado em caso de ambiguidade.
COBERTURA: INÍCIO, VIGÊNCIA, TÉRMINO E RENOVAÇÕES	
Antes: Regras contratuais mais fragmentadas; discussão sobre retroatividade, prazo de carência e aceitação tácita de sinistros.	Depois: Normas específicas sobre início e término da cobertura, regras de renovação automática, prazos de carência e efeitos de atrasos no pagamento do prêmio (suspensão, cancelamento, prazos para regularização).
PAGAMENTO DE PRÊMIO E CONSEQUÊNCIAS DO INADIMPLEMENTO	
Antes: Variação contratual; possibilidade de perda de cobertura com não pagamento, aplicada conforme contrato e jurisprudência.	Depois: Regras padronizadas sobre formas de cobrança, prazos para purgação do débito, proibição de práticas consideradas abusivas e gradação das consequências (suspensão temporária antes de cancelamento definitivo).

SINISTROS, AVISO E COMPROVAÇÃO	
Antes: Obrigação de comunicar sinistro em prazo razoável; debate sobre ônus da prova e boa-fé do segurado.	Depois: Prazos e formalidades de aviso de sinistro claramente definidos, procedimentos de comprovação e de fiscalização; prazos máximos para análise e pagamento de indenização.
SUB-ROGAÇÃO E DIREITOS DA SEGURADORA	
Antes: Sub-rogação regulada pelo Código Civil e prática securitária; eventual insegurança quanto ao exercício e limites.	Depois: Regras detalhadas sobre sub-rogação, sub-rogação por seguro facultativo/obrigatório, limite de recursos e coordenação com direitos do segurado.
REGULAÇÃO ADMINISTRATIVA E PAPEL DA SUSEP	
Antes: Susep regulava por normas e circulares complementares, com atuação consolidada.	Depois: Lei reafirma e delimita competências da Susep, cria ferramentas para fiscalização, transparência e atuação sancionadora em conformidade com a nova sistemática legal.
TRANSPARÊNCIA E LINGUAJAR CONTRATUAL	
Antes: Variação na padronização de cláusulas e linguagem técnica excessiva.	Depois: Exigência de linguagem clara, destaque de coberturas/exclusões principais, resumo pré-contractual () e padronização mínima de informações.
PRESCRIÇÃO E PRAZOS PROCESSUAIS	
Antes: Prazos prescricionais regidos pelo Código Civil e decisões jurisprudenciais específicas ao seguro.	Depois: Ajustes e harmonizações de prazos prescricionais e decadenciais aplicáveis a reclamações, ações indenizatórias e pedidos administrativos, com prazos específicos previstos para temas críticos.
SANÇÕES E RESOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS	
Antes: Reclamações a Susep, ações judiciais e arbitragem possíveis; regime sancionador administrativo em evolução.	Depois: Estrutura reforçada para resolução administrativa e mecanismos alternativos (mediação/arbitrio) incentivados; regime sancionador e multas com previsão mais clara.
SEGURO OBRIGATÓRIO E RESPONSABILIDADE CIVIL	
Antes: Seguros obrigatórios previstos por lei/setor (DPVAT e outros) e regime de responsabilidade civil consolidados.	Depois: Harmonização das normas sobre seguros obrigatórios e responsabilidade, com integração à nova lei quanto a procedimentos de habilitação de vítimas e pagamento de indenizações.

MUTUALISMO NA CIÊNCIA ATUARIAL: PILAR DA PROTEÇÃO E SUSTENTABILIDADE



MARCOS BARRETTO JR.,

MIBA 1.202, sócio da
consultoria Oficina de
Benefícios

A CIÊNCIA ATUARIAL É O ELO ENTRE A CURIOSIDADE CIENTÍFICA E O RIGOR MATEMÁTICO, TRANSFORMANDO INCERTEZAS EM CONHECIMENTO E POSSIBILITANDO A CONSTRUÇÃO DE SISTEMAS DE PROTEÇÃO FINANCEIRA SÓLIDOS. Desde o século XVII, com

as tábuas de mortalidade de Edmund Halley, passando pela curva normal de Gauss e os conceitos estatísticos de Galton, a atuação dos atuários permitiu que o futuro deixasse de ser apenas destino para se tornar ciência aplicada. Hoje, seguros, previdência e proteção financeira são pilares de confiança, sustentados pela ousadia de quantificar riscos e projetar cenários.

No Brasil, o mercado de seguros é um gigante silencioso que sustenta a economia. Em 2024, o setor arrecadou R\$ 435 bilhões em prêmios e devolveu R\$ 241 bilhões à sociedade em indenizações, benefícios e resgates. As reservas técnicas ultrapassam R\$ 1,8 trilhão, formando uma das maiores massas de poupança de longo prazo do país. As importâncias seguradas superam

R\$ 13 trilhões, o que evidencia a escala das proteções patrimonial, financeira e social proporcionadas pelo setor.

Apesar da robustez, o setor enfrenta desafios. Nas últimas décadas, 49 seguradoras foram liquidadas por insuficiência de patrimônio ou problemas de solvência. Isso demonstra que o seguro só parece simples para quem nunca viu um balanço em crise. É nesse contexto que a Ciência Atuarial se torna indispensável, projetando riscos, dimensionando provisões, testando cenários extremos, assegurando solvência e garantindo que a mutualidade funcione a longo prazo.

O MUTUALISMO COMO FUNDAMENTO

O mutualismo, sustentado pela segurança jurídica e pelas reservas matemáticas originadas dos contratos de seguro e previdência, é o fundamento essencial de qualquer operação securitária. Nesse modelo, um grupo de participantes contribui coletivamente com prêmios técnicos, formando um fundo destinado a garantir que aqueles que enfrentam eventos cobertos recebam a compensação financeira prevista no contrato de transferência de risco. Assim, muitos colaboram para que poucos sejam amparados em suas perdas e, assim, a solidez e a continuidade do sistema de proteção são asseguradas.



A matemática atuarial estima o valor necessário para sustentar essa troca intertemporal entre risco e cobertura. Essa lógica é idêntica tanto em mútuas sem fins lucrativos quanto em seguradoras reguladas. As reservas técnicas — PPNG, PSL, IBNR, provisões de insuficiência — são geradas por modelos atuariais. Do ponto de vista do risco, não existe “prêmio mutualista” versus “prêmio securitário”, mas prêmio atuarial adequado ao risco.

A diferença fundamental está em quem coloca o capital a risco nos desvios negativos. Na seguradora empresarial, o capital de risco é dos acionistas, que absorvem prejuízos em anos desfavoráveis. Na mútua, o capital de risco é dos cooperados; não há patrimônio líquido de acionistas

para amortecer sinistros acima do previsto. Se houver desvio negativo significativo, pode haver rateio complementar, redução de cobertura ou até insolvência da mútua. Portanto, a operação mutualista é mais arriscada para os participantes, pois não dispõe da almofada de capital privado existente nas seguradoras.

Não há mutualismo possível sem reserva técnica, assim como não há transferência de risco sem capital para absorver volatilidade. Em uma mútua, esse capital vem dos cooperados; em uma seguradora, dos acionistas. Mas a necessidade atuarial é exatamente a mesma.

MUTUALIDADE E EQUILÍBRIO TÉCNICO

A mutualidade é o princípio estruturante do contrato de seguro, materializado pela formação de um fundo comum administrado pela seguradora, destinado a suportar as indenizações decorrentes dos riscos cobertos. A existência de cláusula de reajuste por sinistralidade, especialmente em apólices coletivas, não descaracteriza a mutualidade; ao contrário, a preserva. O reajuste técnico reflete a nova experiência média de risco do grupo segurado, não o repasse individual de sinistros. Assim, a mutualidade permanece





Íntegra, pois os prêmios continuam sendo compartilhados entre todos os participantes, as variações de risco são linearizadas estatisticamente e o equilíbrio técnico-financeiro é mantido em benefício de todo o conjunto mutualista.

O lucro da seguradora não é antagônico à mutualidade; é condição de sua perenidade. O resultado técnico positivo garante a continuidade da cobertura e da confiança pública no sistema. Mesmo entidades sem fins lucrativos precisam manter superávits técnicos para garantir a solvência do fundo mutual.

No centro do sistema securitário, seja operado por uma mútua ou por uma seguradora empresarial, existe uma verdade incontornável: a operação é necessariamente atuarial. O cálculo do prêmio, a formação de reservas, a gestão do risco e a compensação intertemporal das perdas resultam da ciência atuarial, não da forma jurídica adotada. É a matemática do risco que determina o que cada participante paga.

DESAFIOS JURÍDICOS

Recentemente, interpretações jurídicas equivocadas têm confundido fundo mutualista com patrimônio, reservas técnicas com dinheiro “dos segurados” e capital de risco com mera conta contábil. Essa miopia jurídica ignora que o risco estatístico, o prêmio técnico e a necessidade de capital para desvios negativos são idênticos em resseguradoras, fundos de pensão, mútuas e seguradoras. O que muda é quem suporta o risco extremo.

CONCLUSÃO

O mutualismo é o mesmo: muitos pagam para que poucos recebam. O ponto de partida é invariável, e a lógica atuarial se aplica igualmente a todas as entidades de transferência de risco. O que difere é quem suporta o risco extremo. Compreender essa dinâmica é essencial para garantir a sustentabilidade do sistema securitário, a proteção dos participantes e a confiança na ciência atuarial como base para a estabilidade econômica e social.

Foco em EXPERTISE TÉCNICA E ESTRATÉGICA

O futuro é calculado estrategicamente para que a inovação seja o foco central dos debates: Inteligência Artificial, Big Data e Novos Riscos. O cenário mudou e o atuário está no centro dessa revolução.

GUARDE ESSA DATA



15° CBA

Risco, Dados e Inteligência:
O Papel Estratégico do Atuário
na Sociedade Brasileira

Vamos explorar como a nossa **expertise técnica** se torna cada vez **mais estratégica para o Brasil**.

13 E 14

de agosto de 2026

Windsor Barra Hotel - Av. Lúcio Costa, 2630
Barra da Tijuca, Rio de Janeiro

Para mais informações acesse:

www.15cba.atuarios.org.br

RPPS: O DESAFIO DE ENCONTRAR O EQUILÍBRIO



MARCOS BETTEGA DE LOYOLA, MIBA-673, especialista em Estatística e Modelagem Matemática – Consultoria Marcos Bettega de Loyola

A PARTIR DE 1998, COM A ALTERAÇÃO CONSTITUCIONAL QUE RETIROU OS ENTES FEDERATIVOS OFICIALMENTE DO SISTEMA DE CUSTEIO DA PREVIDÊNCIA SOCIAL, INAUGUROU-SE NO BRASIL UM NOVO PARADIGMA PREVIDENCIÁRIO. O Governo Federal, por meio do INSS, deixou de ser responsável pelo pagamento dos benefícios dos servidores públicos, transferindo essa responsabilidade para cada ente federativo, que passou a administrar um Regime Próprio de Previdência Social (RPPS).

Essa mudança ocorreu de forma abrupta e surpreendeu estados e municípios, que precisaram enfrentar o desafio central de onde viriam os recursos para custear os benefícios. A resposta institucional foi a utilização das próprias fontes de receita, o que evidenciou grandes desigualdades. Enquanto algumas unidades da federação possuíam orçamento para cumprir seus compromissos, outros passaram a sobreviver mediante sucessivas postergações e mitigação de recursos.

Nesse contexto, surge, com maior relevância, a figura do atuário, profissional responsável por calcular as taxas de custeio necessárias à manutenção do equilíbrio financeiro



e atuarial. Os gestores pressionaram para que essas taxas fossem as menores possíveis e, inicialmente, como as contribuições exigidas pelo RPPS eram inferiores às do INSS, houve uma falsa sensação de alívio. Entretanto, ao se apurar o passivo atuarial, especialmente o tempo de serviço anterior ao novo regime, as reservas matemáticas revelaram-se elevadas.

A legislação determinou que as contribuições, anteriormente recolhidas ao INSS, seriam compensadas futuramente via COMPREV, em parcelas suaves e diluídas. Ainda assim, o déficit atuarial deveria ser integralmente reconhecido, independentemente do efetivo pagamento dessas compensações. Esse processo ocorreu paralelamente à reforma do sistema contábil internacional, alinhada ao Acordo de Basileia, que passou a exigir o reconhecimento dos benefícios previdenciários como passivos de pós-emprego lastreados por ativos garantidores.

Os atuários cumpriram seu papel técnico apresentando custos e projeções necessárias ao equilíbrio dos regimes. Entretanto, a Constituição Brasileira, pródiga em direitos e limitada em deveres, aliada a sucessivas alterações legislativas, gerou distorções que comprometeram a adequada formação das reservas. Como a Ciência Atuarial trabalha com hipóteses e projeções, e não com certezas, os resultados refletem cenários possíveis, e não previsões exatas.

Independentemente do método adotado, toda avaliação atuarial converge para uma reserva matemática única e necessária ao pagamento dos benefícios prometidos. Após diversas reformas constitucionais, o sistema previdenciário apresenta hoje um passivo expressivo, sem solução simples, exigindo uma reforma estrutural alinhada à boa técnica atuarial.

Os conflitos se intensificam quando gestores e órgãos de controle questionam os resultados atuariais, apesar de a Ciência Atuarial ser amplamente reconhecida por organismos internacionais. A International Actuarial Association (IAA) define-a como a disciplina que aplica métodos matemáticos e estatísticos para avaliação de riscos em seguros, previdência, finanças e investimentos. Portanto, os riscos previdenciários apurados não deveriam ser mitigados por restrições orçamentárias momentâneas, sob pena de comprometer o futuro pagamento dos benefícios.

Outro ponto crítico é a distinção entre déficit atuarial e déficit financeiro. O déficit atuarial, conforme reconhecido pela PREVIC, Susep, OIT e IAA, representa um desequilíbrio de longo prazo entre obrigações futuras e recursos projetados. Não significa insolvência imediata, mas indica a necessidade de ajustes estruturais, como aumento de contribuições, aportes extraordinários ou revisão de benefícios. Por sua vez,

o déficit financeiro ocorre no curto prazo, quando as receitas correntes não são suficientes para cobrir as despesas imediatas. Confundir esses conceitos leva a interpretações equivocadas, especialmente por parte de alguns Tribunais de Contas que tratam déficits atuariais como dívidas líquidas e certas, o que não corresponde à natureza estimativa e probabilística das avaliações.

Grande parte do déficit atuarial decorre do financiamento do tempo de serviço passado. Quando o servidor ingressa tardiamente no serviço público, não há tempo suficiente para a integral constituição de sua reserva matemática. Essa insuficiência, não compensada por ativos financeiros equivalentes, manifesta-



se como déficit atuarial. Alguns órgãos de controle insistem em analisar esses resultados sob a lógica da repartição simples, desconsiderando a complexidade dos regimes financeiros existentes.

No Brasil, a dinâmica das taxas de juros, fortemente influenciada pela inflação e pela marcação a mercado dos ativos, intensifica essas distorções. Ativos financeiros são avaliados pelo valor de mercado, frequentemente inferior à curva teórica, gerando oscilações artificiais no resultado financeiro e atuarial.

Uma alternativa seria avaliar os RPPS em regime de repartição simples, sem considerar tempo de serviço anterior, tratando esse período como benefício saldado a cargo do regime de origem, como o INSS. O novo regime financeira apenas o tempo efetivamente trabalhado, eliminando duplicidades e reduzindo significativamente os déficits projetados, sem alterar o valor final dos benefícios.

Por fim, é fundamental compreender que o déficit atuarial não é uma dívida exigível, mas uma estimativa sujeita a variações de premissas econômicas, demográficas e financeiras. Espera-se que este texto contribua para ampliar o debate, incentivar soluções inovadoras e reafirmar que a Ciência Atuarial é dinâmica, evolutiva e essencial para a sustentabilidade dos sistemas previdenciários e para a proteção social das futuras gerações.

ENTRE O ACESSO E A REGULACÃO: A NOVA FRONTEIRA DA SAÚDE SUPLEMENTAR DIANTE DOS MODELOS HÍBRIDOS DE ASSISTÊNCIA



MAGALI R. ZELLER, MBA 687,
sócia na Consultoria AT Service

A SAÚDE SUPLEMENTAR BRASILEIRA PASSA POR TRANSFORMAÇÃO ESTRUTURAL IMPULSIONADA PELA EXPANSÃO DE MODELOS HÍBRIDOS DE ACESSO À ASSISTÊNCIA, COMO CARTÕES DE DESCONTO, PLATAFORMAS DIGITAIS E HUBS DE CUIDADO VINCULADOS AO VAREJO FARMACÊUTICO.

Este processo extrapola a introdução de novos produtos e canais, pois observa-se a migração gradual de uma lógica de cobertura continuada, estruturada em pré-pagamento, mutualismo e diluição coletiva do risco para formatos centrados no acesso pontual a serviços, frequentemente intermediados por plataformas digitais e integrados ao varejo farmacêutico. Assim, mesmo não se enquadrando tecnicamente como planos privados de saúde, esses arranjos impactam a organização do sistema, a percepção do consumidor e o equilíbrio atuarial do mercado regulado, ao influenciar a composição de risco, o padrão de utilização e as dinâmicas de seleção. A expansão destes modelos tensiona o arcabouço normativo e suscita debates sobre competência regulatória, proteção

do consumidor e sustentabilidade sistêmica.

Sob a ótica atuarial, a questão central não é classificatória, mas de efeitos sobre o risco coletivo. Este artigo examina limites regulatórios, riscos de fragmentação do financiamento do risco e externalidades decorrentes da dissociação entre acesso e mutualismo, destacando o papel do atuário na preservação da sustentabilidade atuarial em um ecossistema cada vez mais orientado por serviços, dados e inovação.

CARACTERIZAÇÃO ATUARIAL DOS MODELOS HÍBRIDOS DE ACESSO

Do ponto de vista atuarial, modelos híbridos diferem substancialmente dos planos tradicionais. Enquanto estes se fundamentam no mutualismo, no pré-pagamento e na diluição intertemporal do risco, modelos não mutualistas operam por pagamento direto ou intermediado, com risco individualizado e ausência de obrigação futura de cobertura.

PLANO × CARTÃO DE DESCONTO

- Mutualismo: presente × inexistente
- Financiamento: pré-pagamento × pagamento direto
- Provisões: obrigatórias × inexistentes
- Risco: compartilhado × individual
- Regulação: Lei nº 9.656/1998 e ANS × ausente/difusa

A inexistência de mutualismo afasta esses produtos do conceito de plano, mas sua difusão pode produzir externalidades relevantes ao deslocar demanda de baixa complexidade para fora do pool mutualista e alterar a composição do risco residual.

LIMITES REGULATÓRIOS E SEGURANÇA JURÍDICA SOB A ÓTICA DO RISCO

A atuação da ANS é legalmente restrita aos planos e seguros privados (Lei nº 9.961/2000), de modo que a expansão de produtos de acesso sem marco regulatório específico gera vácuo funcional, com riscos de confusão para o consumidor, assimetria informacional e ausência de fiscalização estruturada.

Embora não se configurem como planos, tais modelos afetam o mutualismo ao alterar o risco agregado. Em janeiro de 2026, a ANS anunciou grupo de trabalho para regulamentação dos cartões de desconto, em resposta à decisão do STJ, que reconheceu sua competência fiscalizatória, prevendo mapeamento das empresas, registro provisório e segregação societária.

Ainda sem normativos consolidados, o movimento sinaliza reconhecimento institucional de que esses produtos produzem externalidades relevantes sobre o mercado regulado, exigindo abordagem que vá além da classificação jurídica e incorpore seus impactos sobre o risco coletivo, a seleção adversa e a sustentabilidade atuarial.

INOVAÇÃO, DADOS E FRAGMENTAÇÃO DO RISCO

A incorporação intensiva de dados é central nesses modelos. Farmácias e plataformas passam a triar, acompanhar e direcionar a assistência. Sob enfoque atuarial, a principal preocupação é a fragmentação do risco: quanto mais a baixa complexidade migra para ambientes não mutualistas, maior a tendência de concentração, nas carteiras reguladas, de eventos de maior severidade.

IMPACTOS DA FRAGMENTAÇÃO DO RISCO

- Econômica: transferência do risco ao indivíduo
- Atuarial: inexistência de subsídio intergeracional
- Sistêmica: pressão residual sobre o preço dos planos regulados

Essa dinâmica intensifica a seleção adversa e pressiona a sustentabilidade atuarial.



REFERÊNCIA INTERNACIONAL: ACESSO SEM MUTUALISMO E PROTEÇÃO DO POOL:

A experiência internacional indica dois princípios recorrentes. Nos Estados Unidos, produtos de desconto são tratados como não mutualistas, com regulação focada em transparência e conduta. Já em países como Austrália e Alemanha, onde prevalece o mutualismo, adotam-se mecanismos explícitos de equalização ou ajuste de risco para conter a seleção adversa. No Reino Unido, diretrizes claras sobre o mix público-privado reduzem assimetria informacional.

Síntese atuarial: produtos de acesso devem ser tratados como não mutualistas, com regulação centrada em transparência e conduta; sistemas baseados em mutualismo exigem, necessariamente, mecanismos formais de ajuste ou equalização de risco, sob pena de seleção adversa estrutural e deterioração do equilíbrio atuarial.

PRECIFICAÇÃO ATUARIAL E LIMITES TÉCNICOS DOS MODELOS NÃO MUTUALISTAS

Conforme a RDC nº 28/2000, a precificação atuarial parte da avaliação prospectiva do risco coletivo:

$$PP = \sum (f_i \cdot s_i)$$

onde f_i é a frequência esperada e s_i a severidade média do evento i . O prêmio comercial resulta de:

$$PC = PP / I - (\alpha + \beta + \gamma)$$

com α (carregamento administrativo), β (margem de segurança/solvência) e γ (tributos).

Nos modelos mutualistas, essa estrutura viabiliza o subsídio intergeracional do risco e o equilíbrio técnico. Nos cartões de desconto inexistente base atuarial para prêmio: não há risco compartilhado, nem obrigação futura, nem provisões. O valor cobrado é a taxa de acesso. Confundir preço com prêmio fragiliza o debate técnico.

De forma conceitual, a migração da baixa complexidade pode elevar a severidade média residual, pressionando reajustes e o mutualismo. Nesse cenário, o atuário assume papel estratégico na nova arquitetura da saúde como intérprete sistêmico do risco, indo além da precificação para analisar externalidades, avaliar sustentabilidade do pool, orientar governança de dados e subsidiar políticas públicas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O debate sobre cartões de desconto, *sandbox* regulatório e *hubs* de saúde não se resume à dicotomia entre regulação e inovação. Sob a ótica atuarial, trata-se, essencialmente, da arquitetura de financiamento do risco e da preservação do mutualismo em um ambiente cada vez mais fragmentado.



Mais do que acompanhar a inovação, cabe à Atuária zelar pela coerência do sistema, assegurando que o avanço do acesso não se traduza em erosão silenciosa do mutualismo, mas em sustentabilidade atuarial, solidariedade intergeracional e preservação da função social da saúde suplementar.

Risco com sensibilidade. Futuro com propósito.

MAGALI R. ZELLER

REFLEXÕES PARA ATUÁRIOS

Entre inovação, acesso e regulação, qual é o verdadeiro papel da Atuária?

- Se não há mutualismo, ainda estamos falando de saúde suplementar? Modelos sem compartilhamento de risco deslocam pressão para o pool regulado.
- O risco sistêmico pode ser maior que o contratual: padrões de uso mudam, e a severidade se concentra.
- Transparência também é ferramenta

atuarial: quando “desconto” vira “cobertura”, o impacto recai sobre o mutualismo.

- Precificar acesso não é precificar risco. Preservar essa distinção é preservar a engenharia atuarial.
- O atuário como arquiteto do sistema: visão de longo prazo e coragem técnica para apontar a erosão silenciosa do mutualismo antes que ela se traduza em desequilíbrio atuarial.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS ESSENCIAIS

BRASIL. Lei nº 9.656/1998.

BRASIL. Lei nº 9.961/2000.

BRASIL. Resolução RDC nº 28/2000.

INSTITUTO BRASILEIRO DE ATUÁRIA – IBA. Resolução nº 10/2020.

VAN DE VEN, W. Risk adjustment in competitive health-plan markets. In A. J. Cuyler, & J. P. Newhouse (Eds.), *Handbook of health economics* (pp. 755-845). Elsevier Science, 2000.

HARARI, Y. N. *21 lições para o século 21*. São Paulo: Companhia das Letras, 2018.

