



Entendendo o seguro fiança


Uma nova realidade para o
mercado de seguros e locações



Introdução

O seguro fiança locatícia está ganhando cada vez mais espaço no mercado. Em 2023, ele cresceu 17,2%, mostrando que veio para ficar. E as expectativas são de que continue crescendo, impulsionado pelas mudanças nos padrões de moradia e novas demandas do mercado imobiliário.

Um estudo da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) aponta que, de 2020 a 2024, o setor teve um salto de 195% na arrecadação, passando de R\$ 44 milhões para quase R\$ 130 milhões. Somente em janeiro de 2024, houve um aumento de 25,8% comparado ao ano anterior, seguindo a tendência do mercado de aluguéis residenciais.



Com essa crescente demanda, corretor, já pensou nas oportunidades que o seguro fiança pode trazer? Muitos corretores ainda não exploram todo o potencial desse produto, mas, para realmente aproveitar essa chance, é importante conhecer bem tanto os aspectos técnicos quanto a melhor forma de comunicar seus benefícios.

É por isso que preparamos este material, abrangendo conceitos, dicas práticas e informações valiosas para ajudar você a expandir sua carteira de clientes e vender mais com o seguro fiança.

Prepare-se para descobrir como o seguro fiança pode abrir novas portas para você no mercado.

Vamos nessa?

O que é seguro fiança?

O seguro fiança locatícia é uma garantia que o inquilino oferece ao proprietário para cobrir aluguéis e outras despesas como condomínio e IPTU, caso não cumpra suas obrigações financeiras.

Além de cobrir aluguéis em atraso, pode incluir custos por danos ao imóvel, multas contratuais e despesas judiciais de despejos.

Esse tipo de seguro elimina a necessidade de fiador, facilitando a aprovação de novos inquilinos e **beneficiando todas as partes envolvidas: inquilinos, proprietários e imobiliárias**, tornando o processo de locação mais rápido e seguro



Seguro fiança **versus** outras garantias locatícias tradicionais

Na hora de escolher uma garantia para locações imobiliárias, inquilinos e proprietários encontram algumas opções. Entre as alternativas estão **o fiador, o depósito caução e o seguro fiança.**

Basicamente, **o fiador é alguém que promete cobrir os custos do aluguel caso o inquilino não pague.** Para isso, ele precisa ter uma boa situação financeira e concordar com os termos do contrato de aluguel.

Geralmente é necessário que ele mostre que tem renda suficiente e possua um imóvel próprio.





Mas encontrar alguém disposto a ser fiador é complicado, além de burocrático. Olha que dor de cabeça!

Já no **depósito caução**, o inquilino paga uma quantia ao proprietário quando assina o contrato de aluguel, normalmente o valor de três aluguéis.

Esse dinheiro serve como uma segurança para cobrir qualquer dano ao imóvel ou falta de pagamento do aluguel.

Se tudo estiver certo com o imóvel ao final do contrato, esse dinheiro deve ser corrigido e devolvido ao inquilino.

Repare que o processo é bem simples, mas o inquilino precisa ter uma boa quantia disponível logo de cara, isso pode ser um desafio.

Além disso, às vezes surgem desentendimentos sobre a devolução do dinheiro no final do contrato. Complicado, né?

No seguro fiança, o cenário é outro.

Com coberturas para aluguel, IPTU e condomínio, pelo tempo e condições estipuladas, é uma forma prática de proteger o contrato de aluguel com:

- Assistência 24hrs para o imóvel locado, benefício exclusivo ao locatário;
- Forma facilitada de análise e contratação;
- Garantia de recebimento da taxa administrativa pela imobiliária;
- Mais de 6 tipos de coberturas para a locação;
- Assistência jurídica em caso de inadimplência, realizando a negociação dos débitos e, se necessário, a desocupação do imóvel.





83

Diferentemente do depósito caução, **o custo do prêmio do seguro fiança é mais acessível e pode ser parcelado**, dando acesso à moradia sem comprometer o orçamento.

Com aprovação rápida, elimina a necessidade de um fiador e oferece segurança tanto para o inquilino quanto para o locador.

É uma opção eficiente e acessível, especialmente se comparada com as outras formas de garantia tradicionais.

Como funciona o seguro fiança?

Primeiramente, o cliente deve saber que a seguradora desempenha o papel de "fiador". Ou seja, se o inquilino não pagar o aluguel, a seguradora garante que o proprietário receba o valor devido.

Entretanto, o funcionamento do seguro fiança é diferente para o inquilino, para o proprietário e em casos de locação comercial.

- **Para o inquilino:**

O processo é simples e direto. Com seu CPF ou CNPJ, o inquilino passa por uma análise rápida que permite a aprovação e contratação do seguro. Isso dispensa a necessidade de caução ou fiador, facilitando a liberação do imóvel de forma ágil.

- **Para o proprietário:**

O seguro fiança traz uma proteção extra, garantindo que todos os encargos do contrato sejam pagos e que o imóvel seja devolvido nas mesmas condições de quando foi alugado. Se houver problemas de pagamento, o seguro também inclui assistência jurídica para resolver a situação.

- **Em locações comerciais:**

O seguro é adaptável às particularidades dos aluguéis comerciais, oferecendo coberturas especiais como o 13º Aluguel e Fundo Promocional, ideais para shoppings. Essas coberturas visam a tranquilidade de ambos, locador e inquilino, nas transações comerciais.

Etapas do funcionamento do seguro fiança

1

Um inquilino escolhe um imóvel e opta pelo seguro fiança como garantia. A seguradora analisa o perfil do inquilino, incluindo crédito, histórico de aluguel e capacidade de pagamento.

2

Após a aprovação, o corretor faz a cotação do seguro com base no aluguel e outras despesas associadas, como condomínio e IPTU. A seguradora emite uma apólice que detalha coberturas, limites e condições.

3

O inquilino paga o prêmio, que pode ser parcelado.

4

O seguro cobre o não pagamento de aluguel e outras despesas até os limites da apólice. Em caso de inadimplência, o proprietário pode acionar a seguradora para receber os valores devidos.

5

No fim do contrato, o seguro pode ser renovado ou encerrado. Se houver débitos pendentes, a seguradora cuida das regularizações.

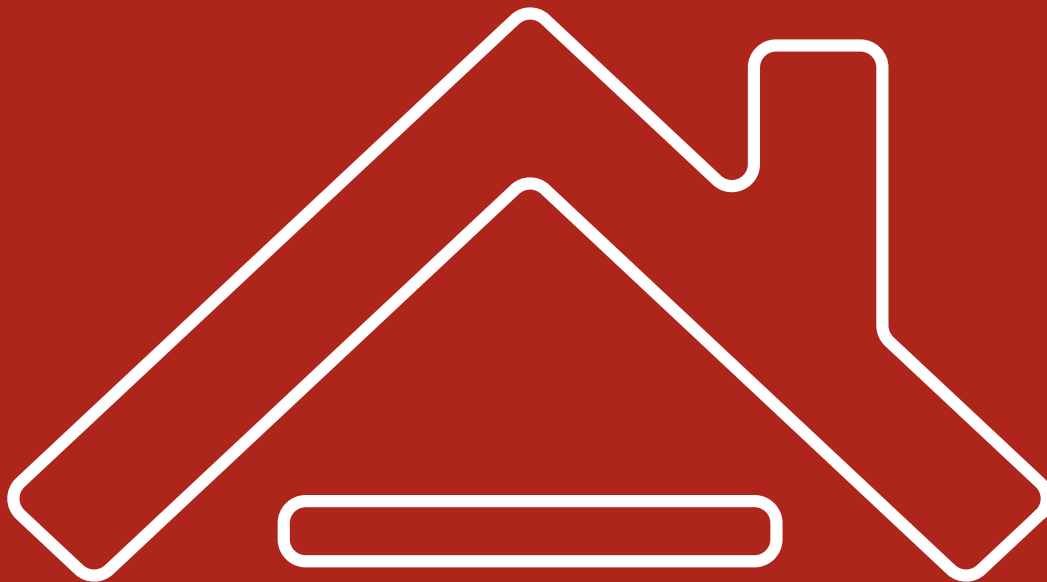


Quais os tipos de imóveis que podem contratar o seguro fiança?

- Apartamentos: Para morar ou para uso profissional e comercial.
- Casas: Tanto em condomínios fechados quanto isoladas.
- Salas comerciais: Como escritórios, consultórios ou clínicas.
- Lojas: Em ruas ou centros comerciais.
- Galpões industriais: Para produção, armazenagem e logística.

As condições e a disponibilidade do seguro fiança podem variar conforme a seguradora e o tipo de imóvel. Lembre de sempre verificar as regras específicas e quaisquer requisitos especiais para cada propriedade





Coberturas do seguro fiança

Ao escolher um seguro fiança, a primeira coisa que nossos clientes querem entender são as coberturas disponíveis.

As coberturas são contratadas individualmente, sendo obrigatória a cobertura básica de aluguel.

A cobertura básica assegura o pagamento dos aluguéis e eventuais multas em caso de inadimplência do inquilino, cobrindo até 30 vezes o valor do aluguel.

Para outras despesas, coberturas adicionais podem ser incluídas na apólice:

- **Danos ao imóvel:** Cobre até 6 vezes o valor do aluguel para reparos no imóvel.
- **Subtração de bens:** Cobre até 6 vezes o valor do aluguel em caso de roubo de bens pertencentes ao proprietário.

- **Pinturas interna e externa:** Cobertura até 3 vezes o valor do aluguel para pinturas necessárias.
- **Multa contratual:** Cobertura até 3 vezes o valor do aluguel.
- **Despesas com água, luz e gás:** Cobre até 6 vezes o valor de cada item.
- **Condomínio e IPTU:** Cobre até 30 vezes o valor de cada item.

O seguro fiança também ajuda nos processos de despejo, cuidando das questões legais e mantendo comunicação direta com o inquilino. **Isso facilita, e muito, a gestão do contrato para o proprietário**





Quem define as coberturas do seguro fiança?

O proprietário do imóvel é quem estabelece as coberturas do seguro fiança, com base nos valores e condições do contrato de locação, assegurando mais proteção para ele e para o inquilino.

Veja como isso é feito de forma simplificada:

- **Avaliação das necessidades:**

Inicialmente, analisa-se o contrato para determinar o aluguel, as condições do imóvel e as despesas do inquilino, como IPTU ou condomínio.

- **Personalização da apólice:**

A seguradora cria uma apólice adequada a esses requisitos, ajustando a cobertura conforme o valor do aluguel e a necessidade de proteção para itens de valor no imóvel.



- **Ajuste fino:**

O perfil do inquilino é considerado para ajustar coberturas específicas, como a proteção contra inadimplência, proporcionando segurança extra ao proprietário.

Dessa forma, todos sabem o que está coberto e o que esperar se algo não sair como planejado. E você, corretor, facilita a vida tanto do proprietário quanto do inquilino, para que ambos fiquem tranquilos, sabendo que estão protegidos.

E, claro, fideliza mais um cliente!

E quem deve pagar pelas coberturas do seguro fiança?

Já sabemos que o proprietário do imóvel decide quais coberturas incluir no seguro fiança. Agora, a **responsabilidade pelo pagamento é do inquilino.**

Vale alertar que adicionar muitas coberturas pode fazer o seguro ficar mais caro e complicar a locação. Se o inquilino não pagar, o proprietário precisa cobrir o custo para manter o seguro ativo.

Cabe ao futuro inquilino entender quais coberturas o proprietário quer adicionar e tentar negociar.

Algumas coberturas podem não ser necessárias se já estiverem acordadas de outra maneira no contrato. O bom senso dos dois lados é importante na hora de escolher as coberturas do seguro fiança, certo?

Quais os riscos excluídos no seguro fiança?

Corretor, existe uma série de riscos que estão fora da cobertura do seguro fiança.

Então, na hora de vender o seguro fiança é tão importante o cliente saber o que está excluído quanto o que está coberto.

São eles:

- Locações ou encargos não conformes ao contrato/lei;
- Locação para asilos, creches, sindicatos, estabelecimentos de saúde e ensino, associações culturais, esportivas, e habitações coletivas;
- Imóveis de entidades públicas (União, estados, municípios);
- Desgaste normal e desvalorização do imóvel;



- Incapacidade de pagamento de aluguel devido a atos do poder público, desastres naturais, ou contaminações nucleares;
- Retenção do imóvel por inquilino para benfeitorias;
- Locação de vagas de estacionamento, espaços publicitários, apart-hotéis, e aluguéis por temporada;
- Modalidades de arrendamento mercantil (leasing);
- Taxas e despesas de administração imobiliária, a menos que incluídas no aluguel da apólice;

- Despesas extraordinárias de condomínio, salvo se contratada cobertura;
- Locação para sócios, acionistas ou familiares do proprietário;
- Sublocação, cessão ou empréstimo do imóvel, mesmo com consentimento;
- Desgastes comuns do uso, multas contratuais (sem cobertura específica), e alterações não autorizadas no contrato;
- Atos de autoridades públicas, guerra, revolução, tumultos, e fenômenos naturais como desmoronamento e terremotos;



- Despesas com restauração artística, lucros cessantes, e prejuízos indiretos;
- Danos nas redes hidráulica ou elétrica por manutenção de terceiros ou fora das normas da ABNT;
- Operações de busca e salvamento;
- Danos morais e físicos em imóveis tombados pelo patrimônio histórico.

Como contratar o seguro fiança

Você já entendeu os conceitos e funcionalidades do produto. Agora é a hora de guiar seu cliente na contratação do seguro fiança. Aqui estão as etapas que você deve explicar e facilitar:

- Converse com o cliente para entender quais coberturas são importantes, baseando-se no contrato de locação e nas principais preocupações dos envolvidos.
- Reúna informações sobre o imóvel e o inquilino, como o valor do aluguel e o histórico de crédito, para pedir cotações às seguradoras.
- Ajude seu cliente a comparar as opções e escolher a seguradora e proposta que melhor atende às suas necessidades.
- Auxilie seu cliente a revisar a proposta de seguro para garantir que todas as coberturas necessárias estão incluídas e que os termos estão claros e fáceis de entender.
- Oriente seu cliente sobre quais documentos são necessários para a contratação, como comprovantes de renda e identificação.
- Garanta que o cliente entenda todos os termos antes de assinar o contrato, esclarecendo direitos e obrigações.
- Explique as opções de pagamento do prêmio e a importância de manter os pagamentos em dia para a validade do seguro.
- Por fim, assegure-se de que o cliente receba a apólice e saiba como usar o seguro quando necessário.

Para fazer seguro fiança precisa ter o nome limpo?

Muitos candidatos a inquilinos têm a dúvida: é possível contratar o seguro fiança mesmo com o nome negativado ou restrições nos órgãos de crédito, como SPC e Serasa?

Sim, **é necessário ter o nome limpo** para fazer um seguro fiança.

Durante a contratação do seguro fiança locatícia, a seguradora analisa o histórico de crédito do inquilino para avaliar o risco de inadimplência. **Ter o nome negativado pode aumentar esse risco e dificultar a aprovação do seguro.**

No entanto, estar com o nome negativado não impede totalmente a contratação do seguro fiança.



Algumas seguradoras ainda oferecem o seguro para negativados,

porém com condições específicas:

- Com taxas mais altas: Devido ao risco maior, o prêmio do seguro pode ser mais elevado.
- E garantias adicionais: Pode ser necessário pagar um valor inicial maior ou incluir um coassinante com bom histórico de crédito.

Conselho para você, corretor!

Converse francamente com os inquilinos sobre as possibilidades e limitações, especialmente se eles têm restrições de crédito.

Ajude seus clientes a entender como podem melhorar sua situação de crédito e explore todas as opções disponíveis para encontrar uma solução que funcione para todos.



Documentação necessária para contratar o seguro fiança

Aqui vai uma lista simples do que seus clientes precisam ter em mãos para agilizar o processo:

Para inquilinos:

1. Cópia do RG e CPF
2. Comprovação de renda
3. Extratos bancários recentes
4. Comprovante de residência (alguma conta recente de água, luz ou telefone)
5. Declaração de Imposto de Renda (para autônomos ou profissionais liberais)

Para proprietários:

1. Cópia da escritura ou do registro de imóveis
2. Último IPTU pago
3. Cópia do RG e CPF do proprietário

Para empresas (caso o contrato seja comercial):

1. Contrato social e alterações
2. Cartão CNPJ
3. Documentos dos representantes legais (RG e CPF)



Quanto à comprovação de renda, podem ser necessários outros documentos de acordo com a situação do locatário

- Assalariados: Os três últimos holerites e cópia da carteira de trabalho
- Pessoas jurídicas: Contrato social atualizado ou declaração de firma individual, extratos bancários, entre outros
- Aposentados e pensionistas: Os três últimos recibos de pensão
- Profissionais autônomos e liberais: Declaração de Imposto de Renda e recibo de entrega, além de extrato bancário dos últimos 3 meses

Dica!

Ajude seus clientes a juntar toda a documentação de antemão. Isso agiliza bastante o processo de aprovação. Garanta que todos os documentos estejam claros e atualizados para evitar demoras.

Quanto custa o seguro fiança?

Essa é, sem dúvida, uma das primeiras perguntas que você vai ouvir. Discutir preço é sempre delicado, mas também é a chance de destacar os benefícios do produto e demonstrar seu valor.

O custo do seguro fiança varia conforme alguns fatores:

- Em geral, custa entre uma a três vezes o valor de um mês de aluguel, variando entre seguradoras.
- O preço aumenta se forem escolhidas coberturas mais completas, como proteção contra danos ao imóvel, por exemplo.
- Seguradoras avaliam o histórico de crédito e a estabilidade financeira. Inquilinos com bom crédito geralmente conseguem melhores preços.
- Imóveis em áreas de alta demanda ou baixo risco tendem a ter seguros mais acessíveis. Áreas de alto risco podem ter custos maiores.

Quanto ao pagamento, ao contrário do cheque caução, o seguro fiança pode ser parcelado em até 12 vezes, com renovação anual necessária para ajustes. Apesar da opção de parcelamento, muitos optam por pagar tudo de uma vez.

Outro ponto relevante, é que a demanda pelo seguro fiança vem instigando a competitividade entre as seguradoras, o que pode baratear os preços.

Isso significa que o mercado de seguro fiança deve continuar crescendo e oferecendo mais oportunidades para você.

E quanto a duração do contrato?

A vigência do seguro costuma acompanhar o prazo do contrato de locação. É normalmente de um ano e pode ser ajustada para contratos mais longos ou mais curtos, dependendo das necessidades dos envolvidos.

Vale sempre enfatizar ao cliente que o seguro é válido apenas durante o período definido na apólice. Para manter a cobertura, é preciso renová-lo ao final desse prazo.

É importante que o proprietário esteja atento à vigência do seguro. Sem renovação, o imóvel fica desprotegido, aumentando o risco de perdas financeiras por inadimplência ou danos.



Por falar em renovação...

A renovação não é automática. Os locadores precisam entrar em contato com o corretor com pelo menos 30 dias de antecedência em relação ao fim do contrato para iniciar a renovação.

Como funciona esse processo:

- O seguro fiança normalmente dura 12 meses, acompanhando a duração do contrato de locação. Mas é importante começar a renovação antes do término do prazo.
- A seguradora pode reavaliar o contrato e o histórico do inquilino, incluindo a pontualidade nos pagamentos e mudanças no crédito, o que pode influenciar o valor do prêmio.



- Geralmente, a seguradora notifica os envolvidos sobre a proximidade do fim da apólice com 30 a 60 dias de antecedência, como lembrete para decidir sobre a renovação.
- O valor do prêmio pode ser ajustado para refletir mudanças nas condições do mercado, no aluguel ou nos riscos.
- Documentos atualizados podem ser necessários para a renovação, como comprovantes de renda ou relatórios de crédito.
- A renovação também é uma oportunidade para ajustar as coberturas do seguro conforme as necessidades atuais.



Por que o seu cliente deve contratar um seguro fiança?

Ora, porque o seguro fiança oferece muitos benefícios para todas as partes no contrato de locação.

Para o proprietário:

- Garante o pagamento do aluguel e encargos, mesmo se o inquilino atrasar.
- Dá adeus à burocracia de checar fiadores, economizando tempo e cortando incertezas.
- Cobertura para custos legais em casos de despejo também está no pacote, então menos dor de cabeça com riscos e gastos.

Para o inquilino:

- Elimina a necessidade de fiador ou de dispor de valores altos para o depósito caução
- O processo para alugar fica mais rápido.
- Dá para parcelar o prêmio do seguro ao longo do ano.
- Sem surpresas de última hora com garantias durante o contrato.
- Mais liberdade para escolher onde morar.

Para a imobiliária:

- Ajuda a aprovar locatários num piscar de olhos.
- Diminui a preocupação com inquilinos que não pagam, pois o seguro cobre.
- Suporte pronto para lidar com eventuais despejos.
- Clientes mais satisfeitos traduzem-se em mais negócios.

Com todos esses pontos positivos, o seguro fiança é uma escolha inteligente que realmente simplifica e protege o processo de locação para todos. Mostre isso!

E por que você deveria vender seguro fiança?

O seguro fiança locatícia não só beneficia proprietários, inquilinos e imobiliárias, mas também oferece grandes oportunidades para você, corretor. Aqui estão alguns motivos:

- A demanda por seguro fiança está crescendo devido às mudanças contínuas no mercado, abrindo novas oportunidades.
- Vender seguro fiança simplifica a locação, oferecendo tranquilidade e segurança financeira para seus clientes.
- Especializar-se em seguro fiança pode diferenciá-lo no mercado e atrair clientes em busca de soluções completas para locação.
- Estabelecer parcerias com imobiliárias ao oferecer seguro fiança fortalece relações comerciais e expande suas vendas.
- Trabalhar com seguro fiança permite atender desde indivíduos até grandes investidores imobiliários.
- Construir um relacionamento de confiança com os clientes por meio do seguro fiança abre portas para oferecer outros produtos de seguro, aumentando a satisfação do cliente e suas oportunidades de negócios.



Ou seja, vender seguro fiança é uma escolha inteligente que impulsiona seu crescimento profissional enquanto oferece segurança para seus clientes.

Quer mais? Aproveite nosso curso gratuito para aprender Como Vender Seguro Fiança e se destaque no mercado!

