

*Felipe Luiz Silva

Graduado em Tecnólogo de Manutenção de Aeronaves (Unicep), discente em Tecnólogo em Gestão de Recursos Humanos da Fatec São Carlos, São Carlos, Brasil.

ORCID: 0009-0001-4032-4814

E-mail: felipe.ls12@hotmail.com

**Alana de Lima Machado

Discente em Tecnólogo em Gestão de Recursos Humanos da Fatec São Carlos, São Carlos, Brasil.

ORCID: 0009-0007-2894-9137

E-mail: alana.limasc@gmail.com

***Martin Mundo Neto

Graduado em Ciências da Computação (USP) e Doutor em Engenharia de Produção (UFSCar), pesquisador do NESEFI e da RESOA, Docente da Fatec São Carlos, São Carlos, Brasil.

ORCID: 0000-0002-7010-8274

E-mail:

martin.mundo@cps.sp.gov.br

FINANCEIRIZAÇÃO EM TRANSAÇÕES DE VAREJO: o caso dos seguros para aluguel de imóveis

DOI: doi.org/10.5281/zenodo.22661560

RESUMO

Este estudo investigou a financeirização da locação de imóveis por meio do uso de seguros locatícios, como o seguro fiança e títulos de capitalização, no contexto da locação urbana no Brasil. A pesquisa adotou abordagem qualitativa, exploratória e descritiva, combinando revisão bibliográfica com pesquisa de campo junto a seis imobiliárias do interior paulista. Os dados foram coletados por questionários semiestruturados e análise documental, e analisados por técnicas qualitativas e quantitativas. Os resultados indicam que os seguros locatícios atuam como mecanismos de mediação financeira que impactam o acesso habitacional, evidenciando dinâmicas de exclusão e encarecimento do preço do aluguel da moradia. A metodologia adotada permitiu compreender as práticas do mercado imobiliário e suas implicações sociais, contribuindo para o debate crítico sobre a financeirização do cotidiano.

Palavras-Chave: Financeirização; Moradia; Seguros Locatícios; Locação Urbana; Exclusão Habitacional.

FINANCIALIZATION IN RETAIL TRANSACTIONS: the case of insurance for real estate rental

ABSTRACT

This study investigated the financialization of housing through the use of rental guarantees, such as surety bonds and capitalization bonds, within the context of urban rental markets in Brazil. A qualitative, exploratory, and descriptive approach was adopted, combining a literature review with field research involving six real estate agencies in the interior of São Paulo state. Data were collected through semi-structured questionnaires, interviews, and document analysis, and analyzed using qualitative and quantitative techniques. Results indicate that rental guarantees function as financial mediation mechanisms impacting housing access, revealing dynamics of exclusion and commodification of housing. The methodology enabled an understanding of real estate market practices and their social implications, contributing to critical debates on the right to housing and the financialization of everyday life.

Keywords: Financialization; Housing; Rental Guarantees; Urban Rental Market; Housing Exclusion.

FINANCIARIZACIÓN: Seguro de fianza para inmuebles

RESUMEN

Este estudio investigó la financiarización de la vivienda mediante el uso de seguros de fianza y títulos de capitalización en el contexto del mercado de alquiler urbano en Brasil. Se adoptó un enfoque cualitativo, exploratorio y descriptivo, combinando una

revisión bibliográfica rigurosa con una investigación de campo realizada en seis inmobiliarias del interior del estado de São Paulo. La recolección de datos se llevó a cabo a través de cuestionarios semiestructurados, entrevistas y análisis documental, mientras que la interpretación se basó en técnicas cualitativas y cuantitativas para identificar patrones y relaciones entre las prácticas del sector. Los resultados evidencian que los seguros de fianza funcionan como mecanismos de mediación financiera que impactan el acceso a la vivienda, revelando dinámicas de exclusión social y mercantilización del hábitat urbano. La metodología permitió comprender en profundidad las prácticas y discursos del mercado inmobiliario, contribuyendo al debate crítico sobre el derecho a la vivienda y los efectos de la financiarización en la vida cotidiana.

Palabras clave: Financiarización; Vivienda; Seguros de Fianza; Mercado de Alquiler Urbano; Exclusión Habitacional.

INTRODUÇÃO

A crescente financeirização da economia tem se refletido intensamente nas práticas cotidianas de consumo e crédito (Van Der Zwan, 2014; Saltorato et al., 2016), particularmente no setor imobiliário (Shimbo, Bardet, Baravelli, 2022; Guerreiro et al., 2022; Mundo Neto et al., 2025). Nesse contexto, destaca-se o avanço do seguro fiança locatícia como alternativa ao modelo tradicional de garantias exigidas em contratos de locação. O fenômeno da financeirização, entendido como a crescente influência das finanças na vida econômica e social, reorganiza não apenas as estruturas macroeconômicas, mas também a forma como os sujeitos vivenciam e acessam direitos básicos (Van Der Zwan, 2014), como o direito à moradia. A substituição do fiador tradicional por produtos financeiros como o seguro fiança revela transformações significativas no modo como as relações contratuais são mediadas no mercado de locação de imóveis urbanos.

A problemática que orienta esta pesquisa reside, portanto, na análise crítica da inserção dos seguros locatícios — especialmente os títulos de capitalização e o seguro fiança — no cotidiano das relações de aluguel, analisando como esses dispositivos reforçam lógicas de mercado que deslocam a moradia do campo do direito para o campo do investimento e do risco. De acordo com Leite (2017), a figura do investidor moderno, racional e inserido no mundo das finanças substitui a imagem do especulador ganancioso, sendo amplamente legitimada por políticas de educação financeira e incentivos ao consumo de produtos financeiros.

A pesquisa tem como objetivo geral compreender de que forma o seguro fiança, enquanto instrumento de garantia amplamente ofertado por instituições financeiras, constitui um elemento central da lógica financeirizada das relações locatícias. Como objetivos específicos, busca-se: i) caracterizar o funcionamento e a oferta desses produtos no mercado brasileiro contemporâneo; ii) discutir os impactos sociais e econômicos da substituição do fiador tradicional por seguros privados; e iii) analisar o papel das seguradoras, imobiliárias e políticas públicas na expansão desses mecanismos.

Autores como Kearney et al. (2010) e Atalay et al. (2014; 2020) apontam que produtos similares — às vezes chamados de “poupanças forçadas” — têm se difundido internacionalmente como estratégias de atração do consumidor de baixa renda para o sistema financeiro formal. No Brasil, práticas análogas podem ser observadas na oferta de seguros fiança locatícia e títulos de capitalização atrelados à locação. O título de capitalização, conforme definição da Federação Nacional de Capitalização (Fenacap, 2025), consiste em um produto no qual o consumidor contribui com valores pagos à vista ou mensalmente, que são destinados em parte à formação de uma reserva resgatável ao término do prazo e em parte à participação em sorteios, configurando-se, portanto, como uma modalidade híbrida de poupança compulsória e aposta. Já o seguro fiança locatícia, segundo a Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg, 2025), é uma modalidade de garantia contratual que assegura ao locador o recebimento de aluguéis e encargos em caso de inadimplência, sendo o prêmio pago integralmente pelo inquilino. O custo dessa apólice varia em função de fatores como o valor do aluguel, o perfil do imóvel e o histórico de crédito do inquilino, de modo que indivíduos com maior risco de inadimplência tendem a pagar taxas mais elevadas. Dessa forma, esses instrumentos não apenas transferem o risco financeiro ao inquilino, mas também promovem a sobreposição entre consumo, poupança forçada e mecanismos de sorte.

Este trabalho, reflete o contexto atual da sociedade brasileira, em que políticas públicas e dinâmicas privadas convergem para a inserção de parcelas crescentes da população nos circuitos financeiros, por meio de instrumentos que, sob o pretexto da segurança contratual, aprofundam a lógica do risco e da concorrência (Mundo Neto et al., 2025). Ao longo do estudo, será discutido como essa transformação não é neutra, mas

repleta de implicações sociais e políticas que requerem atenção crítica por parte da academia, dos gestores públicos e da sociedade civil.

2 REVISÃO DA LITERATURA

O avanço do processo de financeirização tem modificado profundamente a estrutura econômica e as dinâmicas sociais nas sociedades contemporâneas. (Van Der Zwan, 2014; Mundo Neto et al., 2025). Entendida como a crescente centralidade das finanças na condução da vida cotidiana e na organização das instituições, a financeirização atinge múltiplos campos da existência, inclusive os mais cotidianos, como a alimentação, a educação e, cada vez mais, a moradia. A locação de imóveis no Brasil, especialmente nas últimas décadas, tem se tornado um campo fértil para a inserção de produtos financeiros, entre os quais se destacam o seguro fiança e os títulos de capitalização como garantias locatícias. Essa transformação revela uma reconfiguração das formas de acesso à moradia urbana, marcada pela intermediação de instituições financeiras e pela imposição de novos critérios de seleção baseados na lógica do risco e da rentabilidade (CNseg, 2024).

De forma análoga à análise de Zelizer (1979) sobre o caso da expansão do mercado de seguro de vida nos Estados Unidos da América e o aumento da urbanização e a diminuição da solidariedade típica das sociedades tradicionais, a figura do fiador tradicional, outrora sustentada por relações de confiança interpessoal e redes sociais de solidariedade, tem cedido espaço a mecanismos impessoais de garantias financeiras, promovidos diretamente pelas imobiliárias em parceria com seguradoras. O seguro fiança, nesse contexto, não é apenas uma alternativa ao fiador, mas uma imposição cada vez mais recorrente, ainda que apresentada como um serviço opcional.

Do ponto de vista contratual, o seguro-fiança locatícia foi formalmente autorizado pela Lei nº 8.245/1991 (Lei do Inquilinato), que no seu art. 37 prevê entre as garantias locatícias aceitáveis a fiança e o seguro-fiança. A SUSEP (Superintendência de Seguros Privados) regulamentou o produto de seguro-fiança locatícia como seguro destinado a garantir obrigações do locatário do contrato de locação, incluindo a inadimplência (aluguéis, encargos, tributos etc.), e estabelece que a vigência do seguro coincida com a do contrato de locação. Já o título de capitalização, supervisionado também pela SUSEP e regulado pelo

Conselho Nacional de Seguros Privados - CNSP através das normas que tratam do ramo de capitalização, dispõe da modalidade “instrumento de garantia”. Essa modalidade permite que seja utilizado como garantia contratual (inclusive em contratos de locação), com contrato de capitalização aprovado, pagamento único ou em modalidades previstas, devolução parcial ou integral ao final do contrato, conforme previsto nas condições gerais do produto.

Essa lógica evidencia o deslocamento da moradia da esfera do direito social para a esfera da mercadoria financeira. A prática revela, portanto, um tipo de bancarização forçada, no qual o acesso ao aluguel passa a depender da contratação de produtos financeiros que nem sempre são compreendidos plenamente pelos consumidores, sobretudo os de menor renda e escolaridade.

Os títulos de capitalização, diferentemente de representarem uma modalidade mais sofisticada, configuram-se como produtos tradicionais do mercado financeiro que, nas últimas décadas, tiveram sua utilização ampliada para o campo da locação de imóveis. Nesse contexto, passaram a funcionar como uma alternativa ao cheque caução, operando como garantia locatícia ao lado do seguro fiança. Ambos são produtos financeiros desenvolvidos na lógica da financeirização. O título de capitalização opera como um colateral, ou seja, um ativo financeiro dado como garantia para a situação de inadimplência do inquilino. Já o seguro fiança opera de forma análoga a um clássico derivativo de crédito, ou seja, trata-se de um produto financeiro, derivado do contrato de aluguel, com objetivo de proteger o proprietário do imóvel.

3 MATERIAIS E MÉTODOS

O presente estudo foi desenvolvido com o objetivo central de investigar a financeirização da moradia no Brasil, com foco específico na utilização de seguros locatícios, especialmente o seguro fiança e os títulos de capitalização, como instrumentos financeiros que permeiam o mercado de locação de imóveis urbanos. A pesquisa buscou compreender de que forma esses produtos financeiros, ao serem incorporados cotidianamente na dinâmica da moradia, impactam o acesso habitacional, a exclusão social e as práticas mercadológicas associadas. A delimitação deste estudo recai sobre a análise documental de

relatórios técnicos, artigos acadêmicos e experiências de mercado relativas à utilização do seguro fiança e de títulos de capitalização nos contratos de locação no Brasil, com destaque para dados divulgados pela FenaCap (2023) e por agentes do setor.

A metodologia adotada articulou duas frentes principais de investigação. Primeiramente, realizou-se uma revisão bibliográfica e documental, que envolveu a seleção de autores que abordam as transformações econômicas e sociais decorrentes da financeirização, assim como os efeitos da introdução de produtos financeiros no cotidiano da população, especialmente no campo da habitação. Destacaram-se estudos como os de Leite (2017), que discute a financeirização e seus desdobramentos na imagem do especulador/investidor, Atalay et al. (2014; 2020), que analisam a evolução dos produtos financeiros voltados ao consumo popular, e Kearney et al. (2010), que trazem contribuições relevantes sobre o impacto social dos mecanismos financeiros em mercados emergentes.

Em segundo lugar, a pesquisa envolveu uma investigação de campo realizada mediante aplicação de questionários semiestruturados, além da análise documental de contratos, políticas internas e materiais promocionais fornecidos por seis imobiliárias de destaque no interior do estado de São Paulo. Essa etapa empírica foi fundamental para confrontar a teoria com a prática cotidiana do mercado imobiliário, permitindo a identificação de práticas concretas e discursos dos agentes envolvidos, como corretores, como empresas de seguros, imobiliárias e seus clientes e clientes.

A coleta de dados foi realizada durante os meses de junho e julho de 2025, período em que se estabeleceram contatos diretos e virtuais com as imobiliárias selecionadas. Para garantir a qualidade e a coerência das informações, foi elaborado um questionário-padrão, composto por perguntas abertas e fechadas, que abordavam temas diversos relacionados ao uso dos seguros locatícios: a proporção dos contratos com seguro, o perfil dos clientes (incluindo renda, faixa etária e escolaridade), os critérios internos para aprovação e análise de crédito, os custos envolvidos na contratação dos produtos, as seguradoras parceiras mais frequentes, as estratégias de comercialização adotadas, bem como os principais obstáculos e resistências identificados na utilização desses mecanismos financeiros.

Para preservar o anonimato das empresas participantes, as imobiliárias foram numeradas e citadas como imobiliária 01, imobiliária 02, imobiliária 03, imobiliária 04,

imobiliária 05 e imobiliária 06. Todas com atuação consolidada em municípios do interior paulista, com destaque para São Carlos, reconhecida por sua relevância econômica e pelo dinamismo do mercado de locação residencial e comercial.

Houve o emprego de técnicas de análise de conteúdo (Bardin, 2016) para as respostas abertas, buscando identificar categorias temáticas, padrões discursivos, recorrências e eventuais contradições nas narrativas dos entrevistados. As respostas foram submetidas a cruzamentos estatísticos simples para identificar tendências e relações entre variáveis, como o percentual de uso do seguro fiança versus títulos de capitalização, ou a correlação entre perfil dos clientes e critérios de aprovação do contrato de locação.

Além disso, a análise considerou variáveis contextuais relevantes para o entendimento do fenômeno, como as políticas internas das imobiliárias para concessão de garantias, a diversidade e concorrência entre seguradoras, as práticas de incentivo comercial voltadas aos corretores, e as estratégias adotadas para superar as resistências dos locatários, muitas vezes vinculadas a custos adicionais e burocracia.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Dados recentes da Superintendência de Seguros Privados (Susep) reforçam as tendências observadas na pesquisa empírica. No acumulado até julho de 2025, o seguro fiança locatícia movimentou R\$ 1,14 bilhão, registrando crescimento nominal de 14,84% e crescimento real de 9,18% em comparação com o mesmo período de 2024 (SUSEP, 2025). Esse avanço expressivo confirma a consolidação desse produto como principal instrumento de garantia no mercado de locação, ampliando sua relevância entre as modalidades de seguros de danos.

No mesmo período, os títulos de capitalização na modalidade “Instrumento de Garantia” alcançaram arrecadação de R\$ 2,18 bilhões, o que representou crescimento nominal de 16,87% e real de 11,10% em relação ao ano anterior (SUSEP, 2025). Tal desempenho evidencia a expansão do uso dos títulos de capitalização como alternativa ao fiador e caução, ainda que com elevado custo de adesão e perfil mais restritivo de consumidores. Cabe destacar que a ampliação do uso de títulos de capitalização como “instrumento de garantia” se deve, sobretudo, à aprovação da Lei nº 14.770/2023, que

instituiu o uso de título de capitalização como garantia para as empresas que participarem de editais de licitação pública (Aguilar, 2025), indicando os esforços e atuação de representantes da indústria de seguros junto ao congresso nacional.

Esses números oficiais confirmam que tanto o seguro fiança quanto os instrumentos de capitalização vêm assumindo papel central no processo de financeirização da moradia no Brasil, consolidando práticas que transferem ao inquilino os custos da intermediação financeira no acesso à habitação.

Ainda que algumas imobiliárias reconheçam os ganhos operacionais e o aumento da segurança contratual para os proprietários, como é o caso da imobiliária 05 e da Imobiliária 02, é evidente que os principais ônus recaem sobre os locatários. A dificuldade de aceitação dos seguros por parte dos proprietários (como observado na imobiliária 06) e a rejeição dos inquilinos diante de seguros não reembolsáveis e com coberturas limitadas (como destacado pela imobiliária 05) revelam tensões estruturais que não podem ser ignoradas.

O perfil dos clientes também evidencia que o uso dos seguros é, muitas vezes, uma saída compulsória diante da impossibilidade de apresentar fiadores, o que aponta para uma financeirização forçada e não necessariamente consciente por parte dos consumidores. Como mostram os dados, a reprovação por análise de crédito é um entrave significativo, especialmente para locatários com renda mais baixa, que acabam excluídos de contratos formais ou obrigados a aceitar produtos caros e pouco vantajosos.

Do ponto de vista contratual, o seguro fiança é promovido como uma solução prática e eficiente: dispensa fiador, evita depósitos altos da caução e, em tese, oferece maior segurança para o proprietário. Contudo, o que se observa, na prática, é a conversão da moradia em objeto de venda casada (tie-in sale) de produtos financeiros, o que eleva significativamente os custos para o inquilino. Trata-se de uma prática análoga a utilizada por grandes grupos econômicos, financeiras e não financeiras, como o caso da Apple (Moura, Argolo e Da Silva, 2023)

Os dados coletados nas pesquisas respondidas pelos entrevistados de cada imobiliária foram organizados e reunidos nas Tabela 1 e Tabela 2, revelando um panorama significativo da financeirização das garantias locatícias, confirmando o avanço e a consolidação do seguro

fiança como alternativa predominante ao tradicional fiador, bem como o uso restrito, mas ainda relevante, dos títulos de capitalização.

Tabela 1: Informações obtidas em entrevistas com representantes de imobiliárias de São Carlos-SP sobre o uso de seguros em contratos de locação, taxa de seguros praticados e número de vezes do valor do aluguel exigido para título de capitalização. Dados coletados entre junho e julho de 2025.

IMOBILIARIAS	USO DO SEGURO FIANÇA	TAXA DE SEGURO	USO TÍTULO DE CAPITALIZAÇÃO	NÚMERO DE VEZES O VALOR DO ALUGUEL	COMISSÃO CORRETORES
01	40%	10-15%	15%	6 a 12 X	SIM
02	60%	3-12%	10%	6 a 12 X	-
03	40%	10-15%	15%	8 a 12 X	SIM
04	90%	6-11%	10%	10 X	-
05	40%	10%	20%	10 X	-
06	60%	3-12%	10%	10 X	-

Fonte: Elaborado pelos autores

Essa predominância do seguro fiança, como principal garantia nos contratos imobiliários, citado na tabela acima, está alinhada às análises teóricas propostas por Leite (2017), que enfatiza a disseminação crescente de produtos financeiros no cotidiano das famílias como parte de um fenômeno maior de reconfiguração das relações sociais e econômicas. Segundo a autora, essa mudança implica uma transformação no papel do consumidor, que passa a ser concebido não mais apenas como um demandante passivo de bens e serviços, mas como um investidor racional, responsável por assumir riscos individualizados decorrentes do acesso a crédito e outras formas de garantia financeira.

Contudo, essa narrativa oficial muitas vezes oculta as desigualdades e coerções presentes no uso desses produtos financeiros. A obrigatoriedade quase que institucionalizada do seguro fiança para a concretização de contratos de locação, bem como as barreiras de acesso e os custos associados, tendem a reproduzir e aprofundar processos de exclusão social, especialmente para os grupos de menor renda. Assim, a financeirização da moradia, ao transferir para os indivíduos a responsabilidade por garantias financeiras antes socialmente mediadas, pode agravar a precariedade habitacional e limitar o exercício do direito fundamental à moradia digna.

Além disso, a necessidade de imobilizar recursos financeiros por períodos prolongados ou em montantes expressivos implica não apenas uma barreira financeira, mas também uma

restrição à liquidez pessoal, limitando o poder de consumo e a capacidade de investimento dos locatários.

O perfil dos consumidores de seguros locatícios revela nuances importantes que refletem a complexidade do mercado de garantias na locação imobiliária, como podemos ver a seguir.

Tabela 2 : Perfil dos Clientes

IMOBILIÁRIAS	GÊNERO	FAIXA ETÁRIA	ESCOLARIDADE	FAIXA DE RENDA
01	Homens	25 a 45	Superior Completo	R\$3000 a R\$8000
02	Mulheres	24 a 37	-	Inferior a R\$2000
03	Homens	26 a 40	-	-
04	Mulheres	35	Superior Completo	-
05	-	-	-	-
06	-	-	-	Inferior a R\$3000

Fonte: Elaborado pelos autores

Segundo dados da pesquisa, sintetizados na Tabela 1 e Tabela 2, pela Imobiliária 01 (2025), os usuários desses seguros situam-se predominantemente homens na faixa etária entre 25 e 45 anos, possuem ensino superior completo e apresentam uma renda mensal média que varia entre R\$ 3.000 e R\$ 8.000. As taxas do seguro fiança correspondem a cerca de 15% do valor do aluguel, enquanto o título de capitalização varia entre o equivalente de 6 e 12 meses de aluguel. Apesar dessa diferença, a adesão ao seguro fiança é superior, alcançando aproximadamente 40% das escolhas, enquanto o título de capitalização representa cerca de 15%.

No entanto, a Imobiliária 02 (2025) com o seguro fiança em 60% apresentando um panorama distinto, apontando que seu uso é amplamente utilizado por mulheres de 24 a 37 anos de renda inferior a R\$2.000, já o título de capitalização podendo chegar em até 12 vezes o valor do aluguel, e costuma ser usado por cerca de 10% dos inquilinos apenas.

Já na Imobiliária 03 (2025) relata um crescimento de cerca de 40% na procura pelo seguro fiança nos últimos anos por homens de 26 a 40 anos, com taxas que podem variar entre 10 à 15%. Apesar disso, a taxa efetiva de uso dos títulos de capitalização permanece

em torno de 15%, indicando que, embora haja interesse e oferta, para adquiri-lo, o valor cobrado é de até 12 meses de aluguel.

A imobiliária 04 (2025) destaca ainda uma caracterização específica de seu público predominante: mulheres solteiras, com nível superior completo e idade média de aproximadamente 35 anos. Essa identificação aponta para um segmento demográfico que, apesar de qualificado educacionalmente, enfrenta desafios para comprovar garantias tradicionais no mercado de locação, onde a taxa de uso do seguro é de 60%, acrescidos em até 12% sobre o valor do aluguel, diminuindo exponencialmente o uso de títulos de capitalização em 10%, cuja taxa de entrada dele se dá em 10 vezes o valor do aluguel.

Os dados da imobiliária 05 (2025) apresentam uma taxa de uso de 40% para seguros e 20% para títulos de capitalização, revelando uma das maiores adesões ao modelo de garantias financeirização entre as empresas pesquisadas. Para alugar um imóvel através do título, são necessários 10 meses de aluguel, os valores são utilizados por pais de alunos como reserva financeira para os filhos ao final do curso universitário — o que sugere uma sobreposição entre estratégia de garantia locatícia e poupança familiar. Isso confirma as observações da FENACAP (2023), que promove o título de capitalização como uma “dupla função”: caução + reserva.

Com base nos dados da imobiliária 06 (2025), cerca de 60% dos contratos utilizam o seguro fiança locatícia, com sua taxa equivalente de 3% a 12% do valor do aluguel e o título de capitalização corresponde a apenas 10%, a depender do score de crédito do inquilino. Segundo informado, os títulos representam apenas uma utilização pontual, geralmente equivalente a 10 vezes o valor do aluguel — prática que compromete diretamente o poder de adesão de inquilinos com menor renda. Essa exigência reforça a crítica de Kearney et al. (2010) e Atalay et al. (2014), segundo os quais os prize-linked savings tendem a ser produtos regressivos do ponto de vista social, penalizando mais os usuários de menor capacidade de pagamento.

Outro aspecto relevante na dinâmica dos seguros locatícios é o papel das imobiliárias enquanto agentes comerciais e facilitadores da venda desses produtos. Na Imobiliária 01 e na Imobiliária 03, os corretores de imóveis recebem comissões diretas vinculadas à contratação dos seguros. Em contrapartida, a imobiliária 02, 04, 05 e 06 adotam um modelo

distinto, no qual os corretores não recebem comissões específicas pela venda do seguro, mas apenas pela intermediação do aluguel, o que pode reduzir os incentivos para a promoção agressiva desses produtos financeiros, refletindo variações internas na estrutura comercial e ética das empresas.

Além disso, os percentuais cobrados pelas seguradoras — entre 3% e 15% do valor do aluguel — representam um custo significativo para os inquilinos, que muitas vezes não conseguem optar por garantias mais acessíveis. No caso dos títulos de capitalização, a exigência de valores equivalentes a até 12 vezes o valor do aluguel reforçando sua função excludente, contradizendo o discurso da FENACAP (2023) sobre inclusão financeira. Conforme indicado em Mundo Neto et al. (2025, p. 4) “os derivativos de crédito de produtos financeiros para o varejo ilustram como as instituições financeiras dominantes apresentam inovações financeiras como soluções para contornar algumas das barreiras da exclusão financeira, promovidas pela financeirização da qual são protagonistas.”

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise realizada demonstra que a financeirização da moradia, representa uma transformação profunda nas dinâmicas do mercado de locação urbana no Brasil. A adoção crescente desses instrumentos financeiros não apenas altera as práticas contratuais tradicionais, mas também incorpora uma lógica financeira que impõe custos significativos aos locatários, configurando-se como um fator determinante para a inclusão ou exclusão no mercado habitacional.

Além disso, os critérios rígidos de aprovação creditícia utilizados pelas seguradoras reforçam barreiras que dificultam o acesso à moradia para muitos indivíduos, mesmo quando não possuem restrições formais em seus cadastros. Essa condição evidencia uma lógica de exclusão financeira, na qual o direito à moradia passa a estar condicionado à capacidade de atender a exigências econômicas e burocráticas, afastando parcela considerável da população do acesso a garantias locatícias consideradas essenciais para a celebração dos contratos.

Outro aspecto importante está relacionado ao papel das imobiliárias como intermediárias comerciais que incentivam a contratação desses seguros, muitas vezes por

meio de comissões vinculadas à venda desses produtos. Essa interseção entre interesses econômicos e práticas comerciais reforça a lógica de financeirização que permeia o setor imobiliário, potencializando a adoção de mecanismos financeiros mesmo diante das dificuldades enfrentadas pelos consumidores.

Portanto, pode-se concluir que o uso de seguros nas locações imobiliárias, embora funcional sob o ponto de vista operacional, consolida um modelo de moradia baseado no risco, na lógica do crédito e na mercantilização da vida urbana. Ao invés de promover inclusão e segurança habitacional, a financeirização da moradia, materializada por meio dos seguros fiança e títulos de capitalização, tende a reproduzir desigualdades, reforçar barreiras de acesso e transferir ao inquilino os custos de um sistema centrado na rentabilidade do capital financeiro.

Como relatado em todas as entrevistas, há parcerias com diversas seguradoras (CredPago, Icatu, Porto Seguro, ZAP Seguros, Garantia Seguros, Alpop, entre outras), sendo a Porto Seguro a mais usada entre elas, demonstrando a integração entre o mercado imobiliário e o setor financeiro, no que Atalay et al. (2014) denominam de *embedded finance* — ou seja, produtos financeiros “embutidos” em contratos que antes eram apenas civis.

Por fim, a financeirização das garantias locatícias implica transformações profundas no papel das imobiliárias. Elas deixam de atuar apenas como mediadoras de contratos para se tornarem agentes comerciais do sistema financeiro, promovendo produtos que ampliam sua margem de lucro, mas que também ampliam os riscos e as desigualdades no acesso à moradia. Trata-se de um fenômeno que insere o cotidiano urbano na lógica dos ativos financeiros e da especulação, esvaziando o caráter social da habitação como direito constitucional (Guerreiro et al., 2022).

REFERÊNCIAS

AGUILAR, Adriana. Nova função dos títulos de capitalização promete triplicar mercado até 2028: Produto financeiro ganha espaço como garantia em contratos públicos e operações de crédito. **Valor Econômico**, 30/06/2025. Disponível em: <https://valor.globo.com/publicacoes/especiais/revista-seguros-e-previdencia/noticia/2025/06/30/nova-funcao-dos-titulos-de-capitalizacao-promete-triplicar-mercado-ate-2028.ghtml>. Acesso em: 03 set. 2025.

ATALEY, Kadir et al. Savings and prize-linked savings accounts. **Journal of Economic Behavior & Organization**, Amsterdam, v. 107, p. 86–106, 2014. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2014.07.015>. Acesso em: 08 ago. 2025.

ATALEY, Kadir; GARBARINO, Ellen; SLONIM, Robert. Prize-linked savings accounts: combining virtue and vice to make savings more enticing. **Journal of Consumer Marketing**, Howard House, v. 37, n. 2, p. 180–190, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1108/JCM-03-2019-3109>. Acesso em: 08 ago. 2025.

BARDIN, Laurence. **Análise de Conteúdo São Paulo: Edições 70**, 2016.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DAS SEGURADORAS. Fiança locatícia arrecada R\$ 130 milhões em um mês. Rio de Janeiro: **CNseg**, 2024. Disponível em: <https://cnseg.org.br/noticias/fianca-locaticia-arrecada-r-130-milhoes-em-um-mes>. Acesso em: 10 set. 2025.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DAS SEGURADORAS. Seguro fiança locatícia cresce 195% em quatro anos. Rio de Janeiro: **CNseg**, 2025. Disponível em: <https://cnseg.org.br/noticias/seguro-fianca-locaticia-cresce-195-em-quatro-anos.html>. Acesso em: 10 set. 2025.

Federação Nacional de Capitalização. Estimativa de potencial de mercado da capitalização: versão final. **Documento técnico do Plano Estratégico da FenaCap 2023-2025**. Rio de Janeiro, FenaCap, nov. 2023. Disponível em: <https://fenacap.org.br/publicacoes/estimativa-de-potencial-de-mercado-para-a-capitalizacao>. Acesso em: 27 ago. 2025.

GUERREIRO, I. DE A.; ROLNIK, R.; MARÍN-TORO, A. Gestão neoliberal da precariedade: o aluguel residencial como nova fronteira de financeirização da moradia. São Paulo, **Cadernos Metrópole**, v. 24, n. 54, p. 451–476, maio 2022.

KEARNEY, Melissa Schettini et al. MAKING SAVERS WINNERS: an overview of prize-linked savings products. Cambridge, **National Bureau of Economic Research**, 2010. (NBER Working Paper No. 16433). Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w16433>. Acesso em: 08 ago. 2025.

LEITE, E. S. A ressignificação da figura do especulador-investidor e as práticas de educação financeira. Civitas: **Revista de Ciências Sociais**, Porto Alegre, v. 17, n. 1, p. 114–130, jan./abr. 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.15448/1984-7289.2017.1.24446>. Acesso em: 08 ago. 2025.

MOURA, K. N. do C.; ARGOLO, M. R.; DA SILVA, J. A. O CASO APPLE DE VENDAS CASADA: UMA ANÁLISE DOS DIREITOS FUNDAMENTAIS DOS CONSUMIDORES NO E-COMMERCE. **REVISTA FOCO**, [S. l.], v. 16, n. 11, p. e3723, 2023. v16n11-187. Disponível em: <https://ojs.focopublicacoes.com.br/foco/article/view/3723>. Acesso em: 6 out. 2025.

MUNDO NETO, M.; DESIDÉRIO, W. A.; MACHADO, A. L.; SILVA, F. L.. Financeirização do dia a dia e o consumo de derivativos de crédito: seguros como instrumento de garantia no mercado de locação imobiliária. In: **Congresso Brasileiro de Sociologia**, 21., São Paulo, 2025. Anais [...]. São Paulo: USP, 2025.

SALTORATO, P. et al.. Fusões, aquisições e difusão da lógica financeira sobre as operações de varejo brasileiro. **Gestão & Produção**, São Carlos-SP, v. 23, n. 1, p. 84–103, jan. 2016.

SHIMBO, L., BARDET, F., BARAVELLI, J. (2022). The financialisation of housing by numbers: Brazilian real estate developers since the Lulist era. **Housing Studies**, London, 37(6), 847–867. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/02673037.2022.2033175> Acesso em: 03 set. 2025.

SUSEP. Boletim de Seguros, Previdência Aberta e Capitalização - julho/2025. Rio de Janeiro: **SUSEP**, 2025. Disponível em: <https://www.gov.br/susep/pt-br/arquivos/arquivos-dados-estatisticos/boletins-susep/2025/boletimsusepjulho2025.pdf>. Acesso em: 23 ago. 2025.

VAN DER ZWAN, Natasha. Making Sense of Financialization. **Socio-Economic Review**, Oxford, Vol. 12, Issue 1, pp. 99-129, January 2014.

ZELIZER, Viviane. Morals and Markets. **The Development of Life Insurance in the United States**. New York: Columbia University Press, 1979.