

## Como novas regras do seguro habitacional beneficiam o consumidor?



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Jamille Niero

Completando um ano em outubro, as mudanças nas normas do seguro habitacional, estipuladas pela resolução CNSP N° 447/2022, beneficiam o consumidor ao trazer mais clareza e facilitar a relação entre as partes envolvidas na contratação da proteção, obrigatória e vinculada ao financiamento imobiliário, avaliam seguradores que operam no ramo em webinar sobre o tema promovido na terça-feira (24) pela FenSeg (Federação Nacional de Seguros Gerais).

Os especialistas em seguro habitacional (que visa a quitação de dívida do segurado correspondente ao saldo devedor de um financiamento imobiliário) destacam que objetivo deste seguro é a sustentação ao crédito imobiliário, uma vez que ao evitar o prejuízo com a inadimplência dos financiamentos em vigor permite que as instituições financeiras tenham condições de ampliar sua oferta a mais cidadãos.

De acordo com Elaine Fraqueta, gerente de Produtos Habitacionais na Caixa Residencial, a mudança que mais beneficia o consumidor é em relação à

comunicação, uma vez que a resolução de 2022 passou a admitir a comunicação direta entre seguradora e segurado - o que não era permitido antes (com a resolução 205, que tratava do tema). Anteriormente o estipulante do contrato (nos seguros coletivos) ou o financiador (nos seguros individuais) é quem deveriam intermediar a comunicação. Agora, eles não precisam ficar nesta posição, mas devem participar.

'Trouxe ganho para a seguradora e para o cliente, principalmente no momento mais difícil da utilização do seguro que é no sinistro [quando ocorre o risco previsto em contrato]', diz Elaine. 'Na regulação de sinistro, precisamos nos comunicar [com o segurado] para pedir documentação ou agendar exames, antes tinha esse 'cotovelo' e perdíamos um tempo precioso no momento de recebimento de indenização [pelo cliente]. Foi um grande avanço para as seguradoras poderem falar diretamente com o segurado', acrescenta Lincoln Peixoto, superintendente de Negócios na CNP Seguradora e presidente da Comissão de Seguro Habitacional na FenSeg.

Também geravam dúvidas entre os envolvidos na contratação deste seguro alguns termos utilizados e que foram esclarecidos na resolução, como:

### Beneficiário do seguro

É quem recebe a indenização, em caso de sinistro. Diferente do seguro de vida, no qual o segurado que escolhe o beneficiário, no habitacional é o agente ou a instituição financeira, que em caso de morte ou invalidez permanente de quem contratou o financiamento e, conseqüentemente o seguro, a indenização vai para quem concede o financiamento imobiliário, explica Elaine.

### CESH - Custo Efetivo do Seguro Habitacional

É o custo em relação às coberturas dos riscos de morte e invalidez permanente (MIP) e danos físicos ao imóvel (DFI), integra o custo efetivo total do financiamento

imobiliário e deve estar claro ao cliente, que deve saber qual a proporção que o seguro habitacional representa no total de custo que ele está pagando. As seguradoras devem se certificar junto à instituição financeira que concedeu o financiamento se o cliente têm essa ciência.

#### Estipulantes, Financiador e Segurado

Estipulante é o próprio financiador no seguro contratado sob a forma coletiva;

Financiador é qualquer entidade, pública ou privada, que concede financiamento para a aquisição, reforma ou construção de imóvel em geral; e

Segurado é a pessoa física ou jurídica que assina com o financiador o contrato de financiamento para a aquisição, reforma ou construção de imóvel ou o próprio financiador em casos específicos.

#### Declaração Pessoal de Saúde

É um documento preenchido e assinado por quem está contratando o financiamento imobiliário e encaminhada juntamente com a proposta de seguro. Geralmente é feita em formulário próprio da seguradora com informações sobre as suas condições de saúde, descrevendo e esclarecendo minuciosamente aspectos relacionados aos quesitos padronizados e a outros que julgue relevantes à análise da seguradora para fins de aceitação do risco.

Segundo Elaine, 'a seguradora precisa se certificar minimamente das informações de saúde do cliente para fazer a correta precificação do risco', uma vez que é um contrato de 'cauda longa', ou seja, que durará muitos anos - já que um financiamento imobiliário leva em média 30 anos para ser quitado.

Ainda em relação à Declaração Pessoal de Saúde, os especialistas ressaltam que foi positivo a resolução trazer clareza à definição. Além disso, o documento só pode ser exigido uma vez, ou seja, no momento da contratação do financiamento imobiliário e, portanto, do

seguro habitacional. Caso ocorra uma transferência da carteira de clientes desse ramo de uma seguradora para outra, a companhia que assumir não poderá exigir uma nova declaração. 'Agora, a resolução traz explicitamente que pode ser solicitada uma única vez ao segurado. É vedado à nova seguradora pedir uma nova declaração. Como é um contrato de 'cauda longa', ficamos um pouco descobertos', comenta a advogada Luane Fernandes, gerente jurídica na CNP Seguros Holding Brasil.

Outro ponto positivo trazido pela resolução, destaca Luane, é a revisão do texto das coberturas, deixando claras as definições importantes para o seguro, além de cada momento em que podem ser contratadas as coberturas obrigatórias - possibilitando que nem sempre sejam adquiridas em conjunto.

'Se compro só um terreno, não preciso ter a DFI [cobertura de danos físicos ao imóvel] porque não tem uma construção no local. Se é uma Pessoa Jurídica construindo para vender, é uma cobertura de danos ao imóvel que será mantida e não tem a necessidade da MIP [cobertura de morte e invalidez permanente], salvo quando for vendido ao consumidor final', explica a advogada.

A inclusão do **consórcio** na redação das normas também foi avaliada com bons olhos pelos especialistas, já que, segundo Elaine, a carta-crédito prevê a cobertura de morte e invalidez permanente (MIP) no ato da assinatura do contrato e a DFI (cobertura de danos físicos ao imóvel) na aquisição do imóvel. 'Previmos também a possibilidade de **consórcio** entrar aqui porque tem uma sinergia grande com todo o processo do seguro habitacional', pontua Elaine. Já Lincoln resalta que o **consórcio** ajuda porque tem uma operação massificada e pode 'ajudar na liquidação do sinistro', ou seja, no processo de pagamento da indenização quando o risco previsto ocorre.

#### Tamanho do mercado

Segundo dados da Susep (Superintendência de

Seguros Privados), o seguro habitacional arrecadou R\$ 4,22 bilhões em prêmios (valor pago pelo segurado à seguradora pelo seguro contratado) no acumulado de janeiro a agosto de 2023, alta de 12,8% em comparação com o mesmo período do ano passado.

Ainda de acordo com a Susep, o seguro habitacional tem participação de cerca de 5% entre os chamados seguros de danos - que reúnem também os ramos de automóvel, celular, bicicletas, etc.

Os seguros de danos devem contribuir para desempenho do mercado de seguros em 2023. Segundo projeção da CNseg (Confederação Nacional das Seguradoras), as coberturas que compõem o segmento devem registrar alta de 14,3% na arrecadação correspondente a setembro.

Vale lembrar ainda que o programa habitacional Minha Casa, Minha Vida foi retomado este ano depois de ficar praticamente parado no governo de Jair Bolsonaro e tem como meta entregar 2 milhões de novas moradias até o final do mandato do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, podendo refletir também no mercado de seguro habitacional.

Veja também:

**Assuntos e Palavras-Chave:** [ABAC - Consórcio](#)