

Produto antes voltado a grandes companhias passa a incluir pequenas e médias empresas, com tecnologia, agilidade e coberturas personalizadas

■ A Junto Seguros anunciou recentemente a ampliação de sua política de aceitação no fiança locatícia para empresas, eliminando o critério mínimo de faturamento anual. A medida faz parte da estratégia de crescimento da companhia e visa ampliar sua participação no mercado, permitindo que negócios de menor porte acessem o produto. Com análise digital, emissão automatizada e coberturas moduladas, a expectativa é quase triplicar o volume de emissões até dezembro de 2025.

Entre 2023 e 2024, o volume de emissões cresceu cerca de 171%, refletindo diretamente a efetividade das ações adotadas. Para este ano, a expectativa é ainda mais elevada, com uma meta que representa um avanço superior a 200% em relação ao desempenho já significativo de 2024.

O Fiança Locatícia é um mercado que vem crescendo no país nos últimos anos. [O segmento arrecadou, segundo a Susep](#), R\$ 1,58 bilhão em Prêmios Emitidos entre janeiro e novembro de 2024, o que representou um crescimento de 24,3% em comparação com o mesmo período de 2023.

A ampliação da aceitação para empresas de menor porte consolida a estratégia da Junto Seguros de se posicionar em segmentos como varejo, logística e construção civil, ao mesmo tempo em que expande sua atuação com corretores e imobiliárias em todo o país. “Com essa decisão, criamos um ambiente de negócios mais acessível e adaptado à realidade do empreendedor brasileiro. É um movimento que reposiciona a fiança locatícia como solução de gestão patrimonial e contratual, e não apenas como uma exigência de garantia”, afirma Jorge Câmara, Head de Fiança Locatícia da seguradora.

A nova fase do Fiança Locatícia é impulsionada pela digitalização, que permite cotação, negociação e emissão 100% online. A tecnologia dispensa a apresentação de balanços contábeis para a maior parte das propostas, bastando o número de CNPJ para que o sistema gere o limite de crédito automaticamente. “Essa agilidade tem sido essencial para atender operações com alta exigência de velocidade, como locações em shopping centers e galpões logísticos. O corretor ganha tempo, o cliente tem resposta rápida e, nos contratos mais relevantes, o locador conta com uma avaliação criteriosa conduzida por uma equipe especializada da Junto”, afirma Jorge Câmara.

A especialização técnica tem sido um dos diferenciais da seguradora na ocupação de nichos sofisticados do mercado, como contratos nas modalidades built to suit (BTS) e sale and leaseback (SLB). A primeira consiste na construção de um imóvel sob medida para o locatário, que assume contrato de longo prazo. Já a segunda envolve a venda do imóvel com posterior locação ao antigo proprietário. Ambas as modalidades exigem cláusulas específicas e coberturas de alto valor, com análise de risco aprofundada.

Empresas dos setores de varejo farmacêutico, pet shops, educação e construção têm aderido ao BTS. Entre os contratos em vigor, há apólices para uma rede nacional de pet center e uma das maiores redes de drogarias do país. O segmento educacional também ganha força com a entrada de grupos que somam mais de mil unidades no Brasil.

A flexibilidade do Fiança Locatícia tem viabilizado o crescimento em regiões como o Sul e o Sudeste, onde se concentram corretores mais especializados. Segundo Câmara, há aumento significativo de emissões em estados como São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Minas Gerais. Já no Nordeste, Recife e Salvador despontam como polos promissores para o segmento.

Além da aceitação mais ampla, o modelo modular permite que o produto seja customizado conforme o perfil do locador, com coberturas específicas para empreendimentos comerciais. “O

mercado exige mais do que preço. O que oferecemos é uma solução que resolve o problema real do cliente, com segurança jurídica, velocidade e escala. E, sobretudo, escutando o corretor”, destaca o executivo.

A companhia oferece também alternativas à fiança bancária e ao título de capitalização, como a possibilidade de contragarantia por meio do CDB, além da aceitação de startups a partir de 12 meses de constituição, mediante análise complementar. “Nosso objetivo não é aceitar qualquer risco, mas esgotar todas as alternativas possíveis antes de recusar uma proposta”, complementa Câmara.

No mês de julho, a seguradora bateu recorde de atuação. Para os próximos meses, a expectativa é intensificar o relacionamento com os corretores cadastrados e ampliar parcerias com milhares de imobiliárias em operação no país.

“Nós acreditamos na capacidade de expansão da Fiança Locatícia para empresas e estamos preparados para atender essa demanda com governança, tecnologia e proximidade. Queremos ser parceiros de longo prazo dos corretores e dos empreendedores que movimentam o setor imobiliário brasileiro”, conclui o executivo.

Fonte: Junto Seguros/RelatioNOW, em 19.09.2025.