Produto vai além da cobertura básica e inclui serviços para o dia a dia

O aumento da frequência de eventos climáticos e o encarecimento de reparos domésticos têm impulsionado a busca por seguro residencial no Brasil. Nesse cenário, a Globus Seguros, corretora com atuação nacional, acompanhou esse movimento e registrou crescimento de cerca de 38% nas contratações de seguro residencial no primeiro trimestre de 2026, se comparado ao mesmo período de 2025, mostrando o aumento por proteção patrimonial.

Segundo a corretora, o seguro residencial tem se consolidado como uma ferramenta importante de organização financeira. Isso porque, além de proteger o imóvel, contribui para reduzir impactos inesperados no orçamento familiar, especialmente com imprevistos cada vez mais frequentes.

Dados da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg) indicam que o mercado de seguros deve alcançar a marca de R$ 100 bilhões em 2026, com crescimento anual estimado em aproximadamente 8%. No segmento residencial, cerca de 17% dos domicílios brasileiros contam com esse tipo de cobertura, o que representa aproximadamente 13 milhões de residências seguradas. Conforme a entidade, apesar do avanço, o número ainda é considerado baixo frente ao total de lares no país, indicando espaço para expansão.

Tradicionalmente associado a coberturas básicas, o seguro residencial vem ampliando seu escopo e hoje inclui desde danos estruturais até serviços emergenciais. Entre as principais proteções oferecidas pelo mercado estão coberturas para incêndio, explosão, queda de raio e fumaça, além de situações como ruptura de tubulações e tanques. Também estão incluídos danos como quebra de vidros, mármores e granitos.

Outro diferencial está nas assistências 24 horas, que incluem serviços como encanador, eletricista, vidraceiro e chaveiro e, em alguns casos, até assistência pet, oferecendo praticidade e suporte em situações do dia a dia.

“O seguro residencial deixou de ser visto apenas como uma proteção contra grandes eventos e passou a fazer parte da rotina das famílias, principalmente pela combinação entre cobertura do imóvel e serviços de assistência”, comenta Daniel Paim, sócio e Head da área de Personal Lines da Globus Seguros.

O produto pode ser contratado tanto para imóveis próprios quanto alugados, com diferentes níveis de cobertura de acordo com o perfil do cliente. A tendência, segundo o especialista, é de crescimento contínuo, impulsionado pela maior conscientização sobre riscos e pela busca por soluções que tragam previsibilidade financeira em um cenário cada vez mais incerto.

Fonte: TM Comunicação, em 06.04.2026