Mudanças nas regras tributárias exigem uma nova visão sobre patrimônio, herança e liquidez financeira das famílias


THE BIG PLAYERS
Steve Jobs
MINDSET
TRANSFORMAÇÃO DIGITAL
DESAFIOS DE VERDAS

Imagem Magnific; foto Josusmar Sousa

***Josusmar Sousa** é corretor de seguros, CEO da Mister Líber Corretora de Seguros e integra a MDRT (Million Dollar Round Table), associação internacional que reúne alguns dos principais especialistas em seguro de vida e planejamento financeiro do mundo. Atualmente, é membro do Past President Council (Conselho de Ex-presidentes) e Company Chair da Porto Seguro na entidade.*

Quando se fala em Reforma Tributária, grande parte das discussões gira em torno da simplificação dos impostos sobre o consumo. O conceito mais conhecido é o do IVA (Imposto sobre Valor Agregado), modelo adotado por diversos países e que, no Brasil, será implementado por meio de um IVA dual, formado pelo IBS (Imposto sobre Bens e Serviços), de competência de estados e municípios, e pela CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços), de competência federal.

Mas existe um aspecto que vem recebendo menos atenção e que pode impactar diretamente empresários, investidores e famílias: os reflexos da Reforma Tributária sobre o planejamento patrimonial e sucessório.

As mudanças aprovadas pela Emenda Constitucional nº 132/2023 vão muito além da reorganização da tributação sobre o consumo. Elas também alteram o ambiente em que decisões relacionadas à sucessão, às holdings patrimoniais e à proteção financeira são tomadas. Na prática, aquilo que antes podia ser resolvido por uma fórmula relativamente simples agora exige uma análise técnica e individualizada.

Um dos principais pontos é a obrigatoriedade da progressividade do ITCMD (Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação), tributo estadual incidente sobre heranças e doações. Atualmente, alguns estados adotam alíquotas fixas, mas deverão adequar sua legislação ao novo modelo progressivo, respeitando o limite máximo de 8% previsto na Constituição.

Além disso, outras mudanças passam a influenciar a organização patrimonial. Com a implementação da reforma, receitas de aluguel passarão a integrar a base do IBS e da CBS nas situações previstas em lei, enquanto a tributação sobre dividendos também retorna ao centro das discussões. Embora a transição do novo sistema se estenda até 2033, muitas famílias e empresários já começaram a antecipar decisões diante desse novo cenário.

Esse conjunto de mudanças faz com que as holdings patrimoniais deixem de ser uma solução quase automática para se tornarem uma decisão essencialmente estratégica.

Durante muitos anos, constituir uma holding era o caminho natural para quem possuía imóveis, empresas ou patrimônio relevante. Agora, essa escolha depende de simulações tributárias, análise dos custos de manutenção da estrutura, do perfil familiar e dos objetivos sucessórios. Isso não significa que as holdings perderam sua utilidade. Significa apenas que passaram a exigir uma avaliação muito mais criteriosa.

Mais do que discutir modelos tributários, acredito que a reforma reforça uma questão ainda mais importante: a necessidade de pensar na proteção do patrimônio sob uma perspectiva mais ampla.

Patrimônio não é apenas o conjunto de bens acumulados ao longo da vida. Patrimônio também significa garantir que esses bens possam ser preservados quando ocorre um evento inesperado. É justamente nesse contexto que o seguro de vida ganha ainda mais relevância.

Muitas famílias possuem imóveis, participações societárias, aplicações financeiras e outros ativos de valor elevado, mas dispõem de pouca liquidez, ou seja, têm pouco dinheiro disponível para enfrentar despesas imediatas.

Quando ocorre o falecimento de um dos responsáveis pela geração desse patrimônio, surgem custos que não podem esperar. Honorários advocatícios, despesas cartoriais, reorganização societária, manutenção dos negócios, compromissos financeiros da família e, dependendo da

legislação estadual, o próprio ITCMD podem exigir recursos rapidamente. É justamente aí que o seguro de vida demonstra um de seus maiores diferenciais.

O capital segurado continua sendo pago diretamente aos beneficiários, sem necessidade de aguardar a conclusão do inventário, procedimento jurídico responsável por identificar os bens, quitar obrigações e formalizar a transferência do patrimônio aos herdeiros. Enquanto um inventário pode levar meses – e, em muitos casos, anos –, a indenização do seguro costuma ser liberada em prazo significativamente menor, oferecendo liquidez justamente quando ela faz mais falta.

Isso não significa que o seguro de vida substitua uma holding, um testamento ou qualquer outro instrumento de planejamento sucessório. Cada ferramenta possui uma finalidade específica e todas podem atuar de forma complementar.

Enquanto a holding pode facilitar a administração e a sucessão do patrimônio, o testamento organiza a distribuição dos bens dentro dos limites estabelecidos pela legislação. Já o seguro de vida oferece liquidez imediata para que a família consiga atravessar esse período sem precisar vender imóveis, desfazer investimentos ou comprometer empresas construídas ao longo de décadas.

Outro aspecto importante é a evolução do próprio seguro de vida. Durante muito tempo, ele foi associado exclusivamente à indenização por morte. Hoje, o mercado oferece soluções muito mais abrangentes, com coberturas para invalidez permanente, doenças graves, incapacidade temporária para o trabalho, diárias por afastamento profissional e outras situações que podem comprometer a renda familiar ainda em vida.

Por isso, costumo dizer que o seguro de vida deixou de ser apenas um instrumento sucessório. Ele passou a integrar o planejamento financeiro das famílias e também das empresas.

Também será fundamental acompanhar a regulamentação que cada estado editará em relação ao ITCMD. Embora o seguro de vida continue sendo uma ferramenta extremamente eficiente para proporcionar liquidez e proteção financeira, a incidência desse imposto sobre valores pagos aos beneficiários poderá variar conforme a legislação estadual e as interpretações adotadas por cada unidade da Federação.

Esse novo cenário fortalece ainda mais o papel consultivo do corretor de seguros. Durante muito tempo, nossa atuação esteve concentrada na contratação de apólices e na definição de coberturas. Hoje, participamos de uma conversa muito mais ampla, trabalhando ao lado de advogados especializados em sucessão, contadores e planejadores financeiros para construir estratégias completas de proteção patrimonial.

A contratação de um seguro deixa de ser apenas uma decisão sobre cobertura e passa a integrar um planejamento de longo prazo.

A Reforma Tributária representa uma das maiores transformações econômicas das últimas décadas e exigirá adaptações de empresas, investidores e famílias. Mas, para mim, existe uma mensagem ainda mais importante. Quanto mais complexo se torna o ambiente tributário, maior passa a ser o valor de um planejamento bem estruturado.

Mais do que buscar eficiência fiscal, é preciso construir estratégias capazes de preservar patrimônio, garantir liquidez, proteger pessoas e oferecer tranquilidade para as próximas gerações.

No fim das contas, a maior herança que alguém pode deixar não é apenas um conjunto de bens. É a tranquilidade de saber que a família terá recursos para preservar esse patrimônio, enfrentar momentos difíceis e seguir em frente com segurança, independentemente das mudanças na legislação.

Fonte: RUCO, em 08.07.2026