



Universidade de Brasília

Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de
Políticas Públicas

Departamento de Administração

VINÍCIUS SILVA SAMPAIO

Brasília - DF

2022

VINÍCIUS SILVA SAMPAIO

**ANÁLISE DAS PERSPECTIVAS DE USO DA PREVIDÊNCIA COMO
INSTRUMENTO DE PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO**

Monografia apresentada ao
Departamento de Administração como
requisito parcial à obtenção do título de
Bacharel em Administração.

Professor Orientador: Dr. João Costa
Ribeiro Neto

Brasília – DF

2022

VINÍCIUS SILVA SAMPAIO

**ANÁLISE DAS PERSPECTIVAS DE USO DA PREVIDÊNCIA COMO
INSTRUMENTO DE PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO**

A Comissão Examinadora, abaixo identificada, aprova o Trabalho de Conclusão do Curso de Administração da Universidade de Brasília do (a) aluno (a)

Vinícius Silva Sampaio

Doutor, João Costa
Ribeiro Neto Professor-
Orientador

Doutor, Carlos Henrique
Marques da Rocha
Professor-Examinador

Mestre, Alberto Emanuel
Albertin Malta
Professor-Examinador

Brasília, 02 de maio de 2022

RESUMO

O presente trabalho teve por intuito analisar o potencial uso da previdência privada como instrumento de planejamento sucessório. Para tanto, lançou-se mão de bibliografias e entrevistas semiestruturadas com profissionais do mercado financeiro. A partir destas duas fontes de informação, foi possível constatar a viabilidade do produto como ferramenta de sucessão assim como suas vantagens em relação a outros dispositivos jurídicos. Contudo, os estudos realizados mostraram que há um baixo nível de conhecimento da população acerca desta temática, o que torna essa pesquisa ainda mais relevante.

Palavras-chave: Previdência privada, Sucessão, Planejamento, Tributação, Inventário, Herança.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Tabela progressiva do imposto de renda pessoa física

Tabela 2 – Tabela de alíquotas de ITCMD cobradas no DF

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

SUSEP – Superintendência de Seguros Privados

CNSP – Conselho Nacional de Seguros Privados

PREVIC – Superintendência Nacional de Previdência Complementar

CNPC – Conselho Nacional de Previdência Complementar

ITCMD – Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

CPC – Código de Processo Civil

VGBL – Vida Gerador de Benefício Livre

PGBL – Plano Gerador de Benefício Livre

FUNCEF – Fundação dos Economiários Federais

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	1
1.1	Contextualização.....	1
1.2	Formulação do problema.....	1
1.3	Objetivo geral	2
1.4	Objetivos específicos.....	2
2.	REFERENCIAL TEÓRICO.....	2
2.1	Previdência privada: aspectos gerais.....	2
2.1.1	Modalidades de Previdência: VGBL e PGBL.....	3
2.1.2	Tributação	4
2.2	Planejamento sucessório.....	5
2.2.1	O Processo de Sucessão Causa Mortis.....	6
2.2.2	Principais custos envolvidos na sucessão.....	7
2.2.3	Instrumentos utilizados no planejamento sucessório.....	9
2.2.3.1	Testamento	9
2.2.3.2	Holding.....	11
2.2.3.3	Seguro de vida.....	12
2.2.3.4	Previdência privada	13
3.	METODOLOGIA DE PESQUISA.....	14
3.1	Instrumento de pesquisa utilizado.....	14
3.2	Perfil dos entrevistados.....	15
3.2.1	Gabriel Paganini.....	15
3.2.2	Guilherme Marques	16
3.2.3	Diego Pereira.....	18
3.2.4	Leonardo Pavan	20
4.	APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS	21

4.1	Perfil dos clientes detentores de previdência.....	21
4.1.1	Características gerais – conhecimento, renda e faixa etária dos contribuintes	21
4.1.2	Fatores motivacionais para contratação do produto	22
4.2	Perspectivas dos entrevistados quanto ao futuro da previdência privada no Brasil e seus desdobramentos jurídicos.....	22
5.	CONCLUSÃO.....	23
	REFERÊNCIAS	25

1. INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

Tendo em vista os problemas decorrentes da previdência social como a incerteza em relação ao recebimento da renda e a possível falência do sistema de repartição simples devido à elevação da expectativa de vida, os fundos de previdência complementar têm ganhado mais destaque a cada ano. Segundo a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida, apenas de janeiro a maio de 2021 foi registrado um aumento de 91,7% no volume captado por fundos desta natureza, o que totaliza 11,9 bilhões de reais.

Apesar de relevante esse aumento no número de brasileiros interessados pelo produto, pouco se trata sobre o seu uso no campo do planejamento tributário e da sucessão.

Por isso, o presente estudo tem por finalidade investigar a utilização da previdência privada como instrumento de planejamento sucessório no Brasil, buscando compreender as dúvidas da população em geral a respeito desta temática.

1.2 Formulação do problema

Em complemento ao desconhecimento da população acerca do uso da previdência como instrumento de planejamento sucessório, acredita-se que a complexidade dos custos presentes em um processo de transmissão de bens *causa mortis* também justifica a investigação proposta.

Estes custos podem ser resumidos ao ITCMD e aos honorários advocatícios.

Dado este cenário, a pesquisa visa responder o seguinte questionamento: Quais potenciais vantagens da utilização da previdência privada em um processo de planejamento sucessório? Com base nas investigações realizadas, pretende-se tanto mensurar qual o nível de conhecimento das pessoas acerca das características técnicas da previdência, assim como verificar a aceitação desse produto em comparação a outras alternativas de sucessão.

1.3 Objetivo geral

O objetivo geral deste trabalho consiste em investigar o potencial de utilização da previdência como instrumento de planejamento sucessório.

1.4 Objetivos específicos

- Investigar, por meio de entrevista semiestruturada com especialistas, o nível de conhecimento das pessoas acerca das características da previdência privada.
- Identificar os estigmas e a aceitação do produto através dos relatos dos entrevistados.
- Analisar as vantagens e desvantagens da previdência em comparação a outros instrumentos também utilizados no processo de sucessão.
- Apontar as melhores oportunidades e situações de sucessão em que a previdência privada se enquadra como instrumento mais adequado

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Previdência privada: aspectos gerais

As entidades de previdência complementar, originaram-se da necessidade

de somar a renda oriunda da previdência social, que geralmente não é capaz de suprir as demandas de consumo do brasileiro durante a sua aposentadoria (DEBIASI, 2004).

Segundo Martinez (2007), o aumento na expectativa de vida e a crise no regime de previdência social são os principais fatores que influenciam na decisão de contratação de novos planos.

Corroborando com essa ideia, de acordo com dados publicados pelo IBGE (2020), a expectativa de vida do brasileiro aumentou em 31,1 anos desde 1940, o que atualmente representa uma idade de 73,1 anos para os homens e 79,9 para as mulheres.

A Lei complementar n° 109/01 dispõe também que essas entidades de previdência ainda podem se diferenciar entre abertas e fechadas. De forma simples, a diferença está no público a que cada uma se destina e no órgão responsável pela supervisão. Enquanto as entidades abertas comercializam planos sem restrições e estão sob a fiscalização da SUSEP, as entidades fechadas se destinam a um grupo específico de pessoas que normalmente compartilham do mesmo local de trabalho e sua fiscalização fica a cargo da PREVIC (art. 74 da Lei Complementar n° 109 de 2001). Além disso, em qualquer uma das entidades pode ser oferecida a opção de contratar um plano individual ou coletivo. Devido ao foco da pesquisa, este trabalho tem por intuito tratar apenas da utilização dos planos de previdência complementar aberta no processo de sucessão.

Nesse aspecto, vale ressaltar que por estarem regulamentados pela SUSEP, os planos de previdência complementar aberta se caracterizam como seguros de pessoas com cobertura por sobrevivência e, portanto, não integram a herança do contribuinte (CIRCULAR SUSEP n° 564, 2017).

2.1.1 Modalidades de Previdência: VGBL e PGBL

Ao se contratar um plano de previdência complementar pode-se optar por duas modalidades distintas: Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL) e Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL). Apesar de ambos serem seguros com cobertura por sobrevivência, estes diferem na forma como são tributados e nos benefícios ofertados, sendo assim necessária análise de caso a caso antes da contratação.

Enquanto no VGBL o contribuinte é tributado apenas sobre os rendimentos auferidos, no PGBL o imposto incide sobre o montante total acumulado no plano, porém permite ao contratante a dedução de até 12% de sua renda bruta no momento da declaração de ajuste anual conforme disposto no art. 69 da LC 109/2001.

Desse modo, segundo a BrasilPrev (2008), o VGBL é recomendado principalmente para aqueles que realizam a declaração pela forma simplificada e o PGBL para os que fazem de maneira completa, o que torna a previdência, nesses casos, um importante instrumento de planejamento tributário.

2.1.2 Tributação

Em relação à sua tributação, a previdência privada pode se diferenciar também em dois regimes, sendo estes o progressivo (compensável) ou regressivo (definitivo). Assim como as modalidades, a escolha do regime é de livre escolha do contribuinte, porém o mesmo deve se atentar para sua situação antes de decidir por qual irá optar.

De acordo com a FUNCEF (2021), originalmente os planos possuíam apenas o regime progressivo de tributação com alíquotas que variam até 27,5%, como demonstrado no quadro abaixo:

Tabela 1 – Tabela progressiva de imposto de renda pessoa física vigente em 2021

Valor do benefício (R\$)	Alíquota IR
Até 1.903,98	Isento
1.903,99 a 2.826,65	7,5%
2.826,66 a 3.751,05	15%
3,751,06 a 4.664,68	22,5%
Acima de 4.664,68	27,5%

Fonte: FUNCEF (2021)

Vale destacar que neste regime, independente do montante resgatado o contribuinte sempre pagará 15% de imposto na fonte. Essa medida faz com que os contribuintes possam no ano subsequente, no momento da declaração, receberem uma compensação caso o tributo em fonte seja superior ao que deveria ser cobrado com base nos valores estipulados pela tabela vigente.

O regime regressivo surgiu apenas anos depois, entrando em vigor em

janeiro de 2005 após sancionada a Lei N° 11.053 (2004). Neste modelo, a cobrança de imposto é definitiva, em fonte, não havendo a possibilidade de compensação na declaração de ajuste anual como no caso da tabela progressiva.

Segue o disposto no artigo 1º da Lei citada:

Art. 1º É facultada aos participantes que ingressarem a partir de 1º de janeiro de 2005 em planos de benefícios de caráter previdenciário, estruturados nas modalidades de contribuição definida ou contribuição variável, das entidades de previdência complementar e das sociedades seguradoras, a opção por regime de tributação no qual os valores pagos aos próprios participantes ou aos assistidos, a título de benefícios ou resgates de valores acumulados, sujeitam-se à incidência de imposto de renda na fonte às seguintes alíquotas:

I - 35% (trinta e cinco por cento), para recursos com prazo de acumulação inferior ou igual a 2 (dois) anos;

II - 30% (trinta por cento), para recursos com prazo de acumulação superior a 2 (dois) anos e inferior ou igual a 4 (quatro) anos;

III - 25% (vinte e cinco por cento), para recursos com prazo de acumulação superior a 4 (quatro) anos e inferior ou igual a 6 (seis) anos;

IV - 20% (vinte por cento), para recursos com prazo de acumulação superior a 6 (seis) anos e inferior ou igual a 8 (oito) anos;

V - 15% (quinze por cento), para recursos com prazo de acumulação superior a 8 (oito) anos e inferior ou igual a 10 (dez) anos;
e

VI - 10% (dez por cento), para recursos com prazo de acumulação superior a 10 (dez) anos.

Como mencionado, não há um modelo melhor de tributação. Recomenda-se, contudo que o contribuinte se atente principalmente ao prazo que pretende permanecer com o plano e ao valor da renda que deseja receber em sua aposentadoria. Caso a estratégia do indivíduo seja de resgatar o plano após um longo período, normalmente oito anos ou mais, sugere-se optar pela tabela regressiva. Para prazos inferiores a este ou em situações em que a renda mensal no período de gozo seja pequena a tabela progressiva se torna mais viável devido as baixas alíquotas incidentes nesses valores.

2.2 Planejamento sucessório

Tendo em vista a morosidade e todos os litígios familiares decorrentes de um processo de sucessão, tem sido cada vez mais comum a procura de instrumentos que permitam ao indivíduo decidir sobre como seus bens serão partilhados após sua morte (MADALENO, 2014).

Nesse sentido, segundo Hironaka (2019), o planejamento sucessório pode ser definido como um conjunto de atos realizados com a finalidade de prevenir conflitos e antever a divisão do patrimônio. Para a autora, é uma forma do detentor dos bens aumentar a probabilidade de que a transferência de seus recursos seja feita de acordo com suas vontades.

Para tanto, Maia Júnior (2020), destaca quatro fases importantes que compõem um planejamento sucessório, são elas: a definição dos herdeiros e legatários, a delimitação dos bens a serem transmitidos, a formalização dos objetivos a serem alcançados com a transmissão e, por fim, a seleção dos instrumentos que viabilizam a transmissão pretendida.

Cabe ressaltar também, que toda estratégia de sucessão deve ser elaborada respeitando a parte reservada aos herdeiros necessários, parte essa denominada de legítima. Esta reserva corresponde a cinquenta por cento do patrimônio do autor de herança, o impossibilitando de dispor sobre a totalidade de seus bens (art. 1.846 do Código Civil de 2002). A título de esclarecimento, são considerados, segundo artigo 1.845 do Código Civil (2002), herdeiros necessários os descendentes, ascendentes e o cônjuge do falecido.

Esta restrição tem origem no direito romano que, segundo Leite (2002), tinha por intuito a proteção familiar. No âmbito desse sistema, o testador que despojava sua família sem justa causa faltava com respeito e solidariedade.

Sendo assim, até os dias atuais, é considerado nulo qualquer ato de violação à legítima, podendo os recursos dispostos que excederem a parte disponível serem reduzidos para atenderem a limitação vigente (art. 1.967 do Código Civil de 2002).

2.2.1 O Processo de Sucessão Causa Mortis

A sucessão *causa mortis* pode ser definida pela transmissão dos bens do autor de herança devido ao seu falecimento ou ausência. Estes bens são transferidos por força de lei ou vontade aos herdeiros legítimos e testamentários (art. 1.784 do Código Civil de 2002).

Essa transmissão imediata de patrimônio está baseada no *princípio de saisine*, originado no início de 1259 na França, tendo por finalidade proteger o direito de herança dos herdeiros do falecido.

Dessa forma, logo após a morte do autor, é aberta a sucessão que pode

ser tanto legítima quanto testamentária, a depender do cenário.

No primeiro caso, os condôminos da herança e suas respectivas participações são definidas por lei de acordo com essa ordem de vocação: descendentes, ascendentes, cônjuges e colaterais até 4º grau. Vale destacar que nas situações nas quais o cônjuge sobrevivente concorre com os descendentes, este pode ter seu direito à herança excluído se o regime de casamento for comunhão universal de bens ou separação obrigatória. Por outro lado, não se pode afirmar o mesmo quando o cônjuge está concorrendo com ascendentes, pois nestas condições esse possui o seu direito à herança preservado independentemente do contrato nupcial firmado (art. 1.829 do Código Civil de 2002).

O segundo caso, denominado sucessão testamentária, decorre da utilização de testamento por parte do falecido, o qual indica através desse instrumento seus sucessores e suas devidas participações, devendo o dispositivo respeitar a legítima para ser considerado válido (art. 1.848 do Código Civil de 2002).

Aberta a sucessão, é necessário ainda que um dos herdeiros instaure o inventário. De acordo com Gonçalves (2017, p. 558), o inventário se caracteriza como um processo em que são descritos e detalhados todos os bens e obrigações do falecido, se encerrando com a partilha e a posterior divisão dos quinhões referentes a cada um dos herdeiros (art. 647 do Código de Processo Civil de 2015).

Por fim, cabe frisar que a herança é considerada um bem indivisível até o momento da partilha. Nesta última fase, os bens são atribuídos aos herdeiros e legatários, desaparecendo a herança e conseqüentemente extinguindo sua indivisibilidade (VENOSA, 2017, p. 55).

2.2.2 Principais custos envolvidos na sucessão

De todas as etapas expostas do processo de sucessão, a instauração do inventário certamente é a mais morosa, sendo vista comumente como fonte de litígios e, por consequência, de altos custos para família.

Apesar disso, é importante diferenciar as modalidades de inventário entre judicial e extrajudicial, ambas explicitadas no artigo 610 do Código de Processo Civil de 2015 como apresentado abaixo:

Art. 610. Havendo testamento ou interessado incapaz, proceder-se-á ao inventário judicial.

§ 1º Se todos forem capazes e concordes, o inventário e a partilha poderão ser feitos por escritura pública, a qual constituirá documento hábil para qualquer ato de registro, bem como para levantamento de importância depositada em instituições financeiras.

§ 2º O tabelião somente lavrará a escritura pública se todas as partes interessadas estiverem assistidas por advogado ou por defensor público, cuja qualificação e assinatura constarão do ato notarial.

Levando em conta essa distinção, pode-se afirmar que na maioria dos casos o inventário extrajudicial acaba sendo uma opção mais barata e célere, tendo em vista que a concordância entre herdeiros evita uma série de custos adicionais ao processo.

Além das despesas relativas ao inventário, há de se destacar também os custos com ITCMD e honorários advocatícios, que variam normalmente de 6% a 10% dos bens de herança (JÚNIOR, 2019).

O ITCMD (Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação), por sua vez, é definido como um tributo estadual e possui como fato gerador a sucessão legítima, testamentária ou o ato de doação (art. 155 da Constituição Federal de 1988).

Em complemento, a incumbência de cobrança deste imposto por parte dos Estados também está disposta no Artigo 35 do Código Tributário Nacional de 2013:

Art. 35. O imposto, de competência dos Estados, sobre a transmissão de bens imóveis e de direitos a eles relativos tem como fato gerador:

I - a transmissão, a qualquer título, da propriedade ou do domínio útil de bens imóveis por natureza ou por acessão física, como definidos na lei civil;

II - a transmissão, a qualquer título, de direitos reais sobre imóveis, exceto os direitos reais de garantia;

III - a cessão de direitos relativos às transmissões referidas nos incisos I e II.

Parágrafo único. Nas transmissões causa mortis, ocorrem tantos fatos geradores distintos quantos sejam os herdeiros ou legatários

Por ser um tributo estadual, seus custos, assim como os honorários advocatícios, variam de acordo com cada região. Segue abaixo um exemplo da tabela vigente no Distrito Federal, conforme artigo 9 da Lei 3.804 de 2006:

Alíquota	Valor venal dos bens (R\$)
4%	Até R\$ 1.367.972,04
5%	De R\$ 1.367.972,04 até R\$ 2.735.944,07
6%	Acima de R\$ 2.735.944,07

Fonte: Lei 3.804/06

Cabe ressaltar que embora o fato gerador do ITCMD se dê na abertura da sucessão, seu lançamento ocorre apenas após a partilha com os devidos interessados identificados e considerados aptos ao pagamento, podendo inclusive ser parcelado a depender do estado (art. 4 da Lei 3.804 de 2006).

Outro ponto a ser mencionado são os casos de não incidência do tributo, explicitados pelo artigo 5º da referida Lei, o que torna dispositivos securitários como seguro de vida e previdência excelentes mecanismos para evasão deste imposto.

Segue abaixo o disposto no artigo:

Art. 5º O Imposto não incide sobre:

I - a renúncia à herança ou ao legado, desde que seja feita sem ressalva ou condição, em benefício do monte;

II - os honorários do advogado contratado pelo inventariante, com homologação do juiz;

III - o capital segurado pago aos beneficiários, no caso de seguro de vida ou acidentes pessoais para o caso de morte, inclusive quando se tratar de seguro prestamista.

IV - a transmissão ou doação dos bens contemplados por imunidade tributária no art. 150, VI, da [Constituição Federal](#).

2.2.3 Instrumentos utilizados no planejamento sucessório

Dado as despesas apresentadas e a importância, anteriormente explicada, da realização de um bom planejamento, o tópico a seguir busca detalhar as características de quatro instrumentos costumeiramente usados para reduzir esses custos e mitigar litígios provenientes da sucessão.

2.2.3.1 Testamento

Naturalmente, o testamento é visto como instrumento mais versátil de planejamento sucessório. Isso se deve principalmente à sua adaptabilidade, permitindo ao *de cujos*, como também é chamado o autor de herança, manifestar

sua verdadeira vontade acerca da transmissão da parte disponível ou totalidade de seus bens quando não há herdeiros necessários.

Segundo Bannura (2007), “O modo mais clássico de inclusão sobre a parte disponível é a nomeação de herdeiros testamentários ou legatários, atribuindo tal qualidade a quem não detém vínculo de casamento, união estável ou parentesco”.

Apesar da possibilidade do testador incluir pessoas que estão fora da ordem de vocação hereditária, deve-se atentar as limitações impostas pelo artigo 1.801 do Código Civil.

Conforme disposto no referido código:

Art. 1.801. Não podem ser nomeados herdeiros nem legatários:

I - a pessoa que, a rogo, escreveu o testamento, nem o seu cônjuge ou companheiro, ou os seus ascendentes e irmãos;

II - as testemunhas do testamento;

III - o concubino do testador casado, salvo se este, sem culpa sua, estiver separado de fato do cônjuge há mais de cinco anos;

IV - o tabelião, civil ou militar, ou o comandante ou escrivão, perante quem se fizer, assim como o que fizer ou aprovar o testamento.

Além disso, é facultado ao testador também a possibilidade de inserção de cláusulas restritivas sobre sua herança, necessitando, porém, de justificativa razoável ao se tratar dos bens da legítima (art. 1.848 do Código Civil de 2002). Esses atos de restrição, servem como uma excelente estratégia de preservação de patrimônio, de modo a evitar conflitos e decisões equivocadas por parte dos herdeiros.

Quanto a sua execução, o testamento pode ser categorizado em três tipos: público, particular e cerrado (art. 1.862 do Código Civil de 2002). Entre as três modalidades a mais praticada é a pública, tendo em vista sua maior segurança jurídica. Optar por um testamento particular, apesar de parecer menos burocrático, tem uma maior propensão a contestação e, conseqüentemente, ser considerado nulo o documento, acabando, dessa maneira, com o planejamento sucessório estipulado.

Apesar de todas as vantagens apresentadas, segundo Madaleno (2014), o testamento não é suficiente para compor um bom planejamento sucessório, pois mesmo com toda sua versatilidade o instrumento só é executado após a morte do autor de herança, não livrando os bens do inventário. Sendo assim, é

importante que ao se pensar em sucessão, o de cujos utilize não somente o testamento, mas também outros instrumentos em conjunto para facilitar a transmissão patrimonial.

2.2.3.2 Holding

Uma holding pode ser definida como uma estrutura utilizada com a finalidade de administrar outras participações societárias, ativos financeiros, imóveis e bens em geral. Em resumo, pode-se classificar uma holding como sendo uma empresa controladora de diversos tipos de patrimônio (MAZZOTI, 2016, p.10).

Sua natureza está prevista no artigo 2º da Lei 6.404 de 1976, que dispõe sobre as sociedades por ações:

Art. 2º Pode ser objeto da companhia qualquer empresa de fim lucrativo, não contrário à lei, à ordem pública e aos bons costumes.

§ 1º Qualquer que seja o objeto, a companhia é mercantil e se rege pelas leis e usos do comércio.

§ 2º O estatuto social definirá o objeto de modo preciso e completo.

§ 3º A companhia pode ter por objeto participar de outras sociedades; ainda que não prevista no estatuto, a participação é facultada como meio de realizar o objeto social, ou para beneficiar-se de incentivos fiscais.

Segundo Mamede (2019), a constituição de uma holding para administração dos bens familiares gera diversas vantagens para o processo de sucessão. Dentre elas pode-se destacar a administração profissional, a redução significativa de impostos, e a mitigação de litígios.

Ademais, o autor ressalta também a facilidade que a estrutura proporciona para o processo de doação, visto que na realização deste ato são transmitidas as cotas da empresa e não os bens patrimoniais a ela pertencentes. Isso torna todo o procedimento muito mais veloz e simples de ser realizado (MAMEDE, 2019, p. 120).

Quanto a vantagem tributária, fica nítida a redução de pagamento de imposto de renda no que tange aos imóveis locados da família, pois nesta situação o recolhimento passa a ser de 11,33% contra 27,5% se recolhido na pessoa física. Um benefício semelhante é percebido no ganho de capital com imóveis, que se ocorrido na pessoa física possui uma alíquota de 6,75% contra 15% na pessoa jurídica (MAZZOTI, 2016, p. 20).

Com base no apresentado, pode-se afirmar que a holding é recomendada principalmente para grupos familiares com grandes patrimônios devido à facilidade de gestão proporcionada, enquanto para patrimônios menores e mais simples muitas vezes este instrumento pode se tornar demasiadamente sofisticado.

2.2.3.3 Seguro de vida

De acordo com as normas da Susep (2021), os “seguros têm por objetivo garantir o pagamento de indenização ao segurado ou aos seus beneficiários, observadas as condições contratuais e as garantias contratadas”.

Dessa forma, uma pessoa pode contratar seguros de diversos tipos. Dentre os mais comuns estão os seguros de acidentes pessoais, seguro de automóvel, seguro viagem e, em especial, o seguro de vida.

Conforme disposto também pelo artigo 757 do Código Civil de 2002, nestes contratos baseados em pagamentos de prêmios periódicos, a seguradora tem por obrigação proteger o segurado e seus beneficiários contra riscos predeterminados, inclusive o risco de sua morte.

Levando isso em conta, é de suma importância compreender o papel desse instrumento no planejamento sucessório familiar, visto que por ser um produto securitário, o mesmo não entra em herança e, portanto, não está sujeito às regras da legítima e ao processo de inventário (MADALENO, 2014).

Além disso, devido a essa característica, os seguros de vida são livres também das dívidas do falecido. Essa pode vir a ser uma relevante vantagem em situações em que os passivos do autor de herança são maiores do que os seus ativos (art. 794 do Código Civil de 2002).

Acrescenta-se a isso o fato desses instrumentos serem isentos de qualquer carga tributária. Esse benefício, conseqüentemente, exclui a indenização paga da base de cálculo do ITCMD.

É interessante ressaltar ainda a celeridade do pagamento dessa indenização aos beneficiários. Por regra, após entregues todas as documentações, as seguradoras têm o prazo de até 30 dias corridos para liquidação do sinistro. Mesmo sendo necessária a revisão da documentação, é visível a rapidez deste procedimento se comparado ao tempo de conclusão de um inventário (art. 72 inciso 1º da Circular Susep N° 302 de 2005).

2.2.3.4 Previdência privada

Por também serem produtos de natureza securitária, os planos de previdência, melhor detalhados nos primeiros capítulos, são regidos por normas muito semelhantes aos seguros de vida e, portanto, os benefícios citados anteriormente se repetem neste dispositivo.

Desta maneira, como menciona Maia Júnior (2020), “A celeridade, a economia e a adequabilidade à vontade do titular do patrimônio constituem vantagens relevantes da utilização dos fundos de previdência privada.”

Há, porém, diferenças importantes entre os planos de previdência privada e os seguros de vida quanto ao capital segurado e a tributação presente em cada um dos instrumentos.

No que se refere a capitalização, o pagamento dos prêmios do seguro de vida garante aos beneficiários um montante muito maior do que aquele despendido periodicamente, porém o acesso ao recurso ocorre apenas com a morte do contratante e a eventual abertura do sinistro. Por outro lado, as contribuições da previdência se comportam de modo parecido com o investimento em fundos, ou seja, em caso de mudança no planejamento financeiro do *de cujos* é possível resgatar parte do capital acumulado, não havendo uma perda total do montante como ocorre em situações de cancelamento do seguro.

Em relação à tributação, como já mencionado, os contratos de seguros de vida são isentos de qualquer alíquota, por se enquadrarem como um serviço contratado, ao passo que não estão sujeitos ao processo de inventário. No entanto, apesar da previdência também estar livre deste processo, sua base legal prevê a existência de imposto de renda, o que reduz o montante final a ser pago aos beneficiários.

Ainda no tocante à tributação, existem controvérsias no sistema jurídico, levando a questionamentos quanto a natureza securitária dos produtos previdenciários. Isso, tem gerado frequentes discussões entre os Estados sobre uma possível cobrança de ITCMD sobre esses dispositivos (MAIA JÚNIOR, 2020).

Existe, contudo, um entendimento favorável a não cobrança do tributo, visto suas similaridades com outros seguros. Portanto, entende-se entre os tribunais que as peculiaridades observadas na previdência não são justificáveis a ponto

de descaracterizar sua natureza.

Como exemplo, segue abaixo o julgado do Tribunal de Justiça de Minas Gerais referente a essa temática:

EMENTA: APELAÇÃO CÍVEL - AÇÃO DE REPETIÇÃO DE INDÉBITO TRIBUTÁRIO - ITCMD - INCIDÊNCIA SOBRE SALDO DE PLANO VGBL - IMPOSSIBILIDADE - NATUREZA DE CONTRATO DE SEGURO DE PESSOAS - APLICAÇÃO DO ART. 794 DO CC/02 - PROGRESSIVIDADE DE ALÍQUOTAS - ART. 10 DA LEI ESTADUAL 14.941/03 (REDAÇÃO ORIGINAL) -- INCONSTITUCIONALIDADE - CORREÇÃO MONETÁRIA E JUROS MORATÓRIOS - INAPLICABILIDADE DA LEI 11.960/09 - RECURSO NÃO PROVIDO. 1) O VGBL (Vida Gerador de Benefícios Livres) é um plano por sobrevivência classificado como seguro de pessoas, aplicando-se, por força do art. 73 da LC 109/2001, o disposto no artigo 794 do Código Civil de 2002, que o descaracteriza como herança para todos os fins de direito, impedindo que a sua inclusão em inventário e tributação pelo ITCMD. 2) A progressividade de alíquotas do ITCMD prevista no art. 10 da Lei Estadual 14.941/02 (redação original) é inconstitucional, por desprezível a capacidade econômica real do contribuinte. 3) Diante da ilegalidade da alíquota de 6% aplicada pelo Fisco (inciso I, alínea 'd') e, por não ser possível aplicar a alíquota mínima de 3% (alínea 'a') ao caso concreto, sob pena de 'reformatio in pejus', deve ser mantido o percentual pleiteado pelos autores e adotado pelo sentenciante: 5% (alínea 'c'). 3) Cuidando-se de repetição de indébito tributário, incidem juros moratórios no importe de 1% ao mês, desde o trânsito em julgado, na forma do artigo 161, §1º do CTN, sendo inaplicável a Lei n. 11.960/09, incidindo-se correção monetária pela tabela da Corregedoria-Geral de Justiça desde o pagamento indevido. (TJMG - Apelação Cível 1.0145.08.478656-8/001, relator(a): Des.ª Teresa Cristina da Cunha Peixoto, 8ª CÂMARA CÍVEL, julgamento em 31/01/2013, publicação da súmula em 14/02/2013).

Dadas as vantagens dos dispositivos securitários, fica claro como tanto a previdência privada quanto o seguro de vida são opções viáveis ao processo de planejamento sucessório, sendo, todavia, instrumentos pouco explorados pelos brasileiros neste sentido (ALBERGARIA, 2021).

3. METODOLOGIA DE PESQUISA

3.1 Instrumento de pesquisa utilizado

Além da bibliografia pesquisada, optou-se por utilizar como método um roteiro de entrevista semiestruturado, visando analisar as experiências vivenciadas por quatro especialistas que atuam diariamente com previdência privada.

Dessa forma, foi possível avaliar o nível de conhecimento da população a respeito do assunto e sua aderência aos benefícios já expostos do planejamento sucessório.

3.2 Perfil dos entrevistados

Acerca do perfil dos entrevistados, todos atualmente trabalham no mercado financeiro, possuem experiência com produtos securitários e são devidamente certificados para prestarem informações ao público sobre esta temática.

Além disso, cada um dos entrevistados trabalha em uma instituição diferente, de modo a evitar generalizações a partir de uma base restrita de clientes de uma determinada instituição.

A seguir estão dispostos os relatos de cada profissional entrevistado e posteriormente serão apresentadas as semelhanças entre os discursos.

3.2.1 Gabriel Paganini

Gabriel é consultor de previdência da Caixa Seguradora e desde 2018, trabalha com o público do varejo alta renda da instituição. Sobre o perfil de seus clientes, afirmou que a maioria deles possui entre 40 e 70 anos, tem entre R\$ 300.000,00 e R\$ 1.000.000,00 em valores aportados e um conhecimento muito baixo sobre seus planos de previdência.

Sobre os motivos que levam a contratação dos planos, o consultor explicou que na instituição existe bastante conflito de interesse entre o gerente, vendedor do produto, e o cliente contratante. Nesse quesito, Gabriel afirma que hoje o produto é comercializado como uma espécie de “poupança com ganhos alavancados”.

Logo, a maioria dos contratantes de previdência da instituição enxergam o produto como uma oportunidade para poupar dinheiro, visando a compra de outros bens, principalmente imóveis.

Quando questionado em relação ao conhecimento dos seus clientes sobre o tema planejamento sucessório, o consultor destacou que apenas os clientes de maior volume financeiro sabem sobre o assunto, porém ainda assim é um conhecimento raso.

Apesar deste cenário, Gabriel diz que uma parte deles está aberta para as suas explicações sobre os benefícios da previdência e esse constante trabalho de educação o auxilia a reter clientes eventualmente insatisfeitos com a rentabilidade dos planos. Nas palavras do consultor, “Muitos quando descobrem que podem deduzir o PGBL na declaração até esquecem a questão da rentabilidade baixa do fundo e continuam com o produto”.

Por sua experiência, falar sobre o benefício de dedução desperta mais interesse nos clientes do que a isenção de ITCMD e o fato do produto não entrar em inventário. De modo geral, quando comenta sobre algum ponto relacionado a planejamento sucessório a maioria dos clientes afirma que não se importa com isso, pois não interessa a eles beneficiar seus filhos ou outros familiares.

Em relação a comparação da previdência privada com outros produtos utilizados no processo de planejamento sucessório, Gabriel afirmou que não possui muito conhecimento acerca dos instrumentos jurídicos, porém visualiza a previdência como uma excelente ferramenta de sucessão devido a sua simplicidade de contratação, isenção de imposto e a não inclusão no inventário. Sobre essas características afirma “A vantagem está no rápido pagamento a família e no não pagamento de ITCMD, pelo pouco que pesquisei um testamento não oferece isso e é bem mais trabalhoso de se fazer”.

Ao final da conversa, Gabriel concluiu que hoje em dia falta educação financeira de forma geral entre os brasileiros e acredita que se não forem feitas campanhas acerca do assunto a previdência privada continuará sem receber a atenção que merece. Por fim, sobre as discussões nos tribunais sobre a cobrança de ITCMD nos planos o consultor comentou que não concorda, pois essa mudança seria contrária a característica securitária do produto.

3.2.2 Guilherme Marques

Sócio da B Stone, Guilherme trabalha desde 2016 no mercado financeiro, iniciando sua carreira como corretor de seguros. Ao final de 2019, muitos de seus clientes o procuravam para tratar de assuntos mais amplos do que apenas proteção. Esse fator levou Guilherme a migrar para o ramo de planejamento financeiro e posteriormente para o segmento de produtos estruturados, área em que atua no momento.

Na época em que trabalhou como planejador e corretor, o profissional relatou que atendia uma base muito ampla de clientes em relação a renda e faixa etária, que variava entre 24 e 60 anos. No que tange aos motivos de contratação dos planos, a maior parte dos contratantes se atraía mais pelos benefícios tributários propostos pela previdência, porém mesmo com esse interesse inicial no desconto de imposto seu público possuía um conhecimento muito baixo no que diz respeito às características do produto.

Ainda sobre o nível de conhecimento do seu público, Guilherme afirma que muitos clientes mesmo sendo funcionários públicos de grande escalão não sabiam as diferenças básicas entre previdência e investimentos em geral. Em suas palavras “o conceito de previdência foi totalmente distorcido ao longo do tempo”.

O profissional relata que isso gerou diversos preconceitos ligados ao produto, indicando os grandes bancos como principais culpados desse fenômeno. Na sua perspectiva, durante muitos anos os fundos foram vendidos pelos gerentes de maneira inadequada, o que dificulta hoje em dia a abordagem acerca do assunto.

Em relação a sucessão, Guilherme comenta que eram poucos clientes que tinham conhecimento e interesse nesse assunto, normalmente apenas advogados e empresários. Entre essas categorias, as duas principais causas de demanda pelo serviço eram a mitigação de possíveis litígios e a redução de impostos.

Além da previdência, o planejador relata que costumava utilizar bastante instrumentos como holding, doação e seguro de vida, sendo este último o mais frequentemente utilizado pela sua viabilidade e facilidade de contratação. Além destes aspectos, o profissional ressalta que até preferia realizar o planejamento sucessório via seguro, pois, desse modo, evitava o risco jurídico proporcionado pelos planos previdenciários. De acordo com seu ponto de vista, a previdência apenas se tornava uma opção melhor que o seguro quando o cliente era idoso, tornando demasiadamente custosa ou até mesmo impossibilitando a contratação de coberturas por morte devido a idade elevada.

Quanto a incentivos para contratação de previdência, Guilherme explica que o governo não tem interesse nesse assunto, pois principalmente no que diz respeito a sucessão, é mais vantajoso para o Estado que o indivíduo pague o máximo de impostos possíveis. De acordo com o especialista, é difícil existir um movimento coletivo de instituições sobre este tema. Na sua opinião, o indivíduo só se estimula para pensar em sucessão no momento em que passa por litígios e outros problemas envolvendo inventário. Outro fator que desincentiva a preocupação do brasileiro acerca da sucessão, está no fato do país ainda ter uma alíquota muito baixa sobre herança se comparado a outros países desenvolvidos. Na França, como mencionado pelo planejador, o imposto de

transmissão pode chegar a 60% contra aproximadamente 8% no Brasil.

No que diz respeito às discussões nos tribunais sobre previdência, Guilherme afirma que não enxerga a cobrança de ITCMD nos planos como um problema, visto a pequena alíquota já citada anteriormente. Apesar disso, o especialista destaca que sua preocupação está na possibilidade do produto entrar nos processos de separação de bens e inventário. Na sua visão, caso o entendimento do STJ mude, isso acabará com qualquer estratégia de sucessão através de fundos previdenciários. Como declarado pelo entrevistado “A discussão maior não é se será cobrado ou não o ITCMD, mas sim se isso irá manter a característica de não entrar em inventário”.

3.2.3 Diego Pereira

Diego iniciou sua carreira no mercado em 2009, trabalhando inicialmente no banco Itaú no ramo do varejo, posteriormente assumindo o cargo de gerente em 2012. Em 2018, o entrevistado saiu da carreira bancária para trabalhar como assessor de investimentos na EQI, escritório vinculado a corretora do BTG. Apesar de estar ligado à área de investimentos, Diego trabalha frequentemente com o produto de previdência, sendo visto como um dos assessores que mais compreendem do assunto dentro de seu ambiente de trabalho.

Em relação ao perfil de seu público, o entrevistado informou que não há uma faixa etária predominante, porém a idade influencia bastante nos motivos de contratação do plano. Em suas palavras, “pessoas mais velhas me procuram visando o benefício fiscal do produto, enquanto outros com idade próxima dos vinte buscam os planos como complemento de renda na aposentadoria”.

Com o passar do tempo, o especialista afirma que seus clientes mais jovens vão deixando de fazer aportes regulares no VGBL e começam a contribuir para planos do tipo PGBL. De acordo com Diego, isso ocorre, pois com o envelhecimento os clientes vão se tornando profissionais com maior capacidade de poupança devido a aumentos salariais. Esse fator os leva a se preocuparem mais com suas declarações anuais de imposto e conseqüentemente com as possibilidades de redução de tributo.

Acerca do conhecimento sobre o produto, o entrevistado vem percebendo um maior interesse por parte dos que o procuram, mas, de maneira geral, verifica que alguns clientes ao conversarem com ele ainda possuem informações

equivocadas sobre os planos e o mercado securitário. Na sua opinião, o assessor observa esses entendimentos errados como reflexo de uma venda mal realizada pelos bancos. Como afirmado por ele, “Durante bons anos a previdência foi vendida como investimento, isso dificulta um pouco a venda do produto hoje em dia”.

Sobre o interesse de seu público no que diz respeito a planejamento sucessório, o assessor afirma que normalmente apenas clientes que já passaram por algum litígio buscam ativamente uma consultoria, “Basicamente todos eles vêm de um padrão de vida mais alto e sofreram muito com inventário”.

Em complemento à previdência no processo de planejamento, Diego recomenda com frequência também o uso do seguro de vida. Em sua perspectiva, optar por um seguro é mais vantajoso quando se é jovem devido ao baixo custo dos prêmios. A partir de idades mais avançadas, principalmente a partir de cinquenta anos, como cita o entrevistado, a previdência se torna mais viável. Além desses dois instrumentos, o entrevistado relata que em determinadas situações, o escritório busca o apoio de advogados para estruturação de holdings, no entanto são raros os casos em que este veículo é necessário.

Quando questionado se já presenciou algum problema familiar gerado pela previdência, Diego destacou que certa vez um de seus clientes indicou a amante como beneficiária. Essa decisão, chocou a esposa do falecido que não sabia da traição. O especialista relata que após tomar conhecimento, a mulher imediatamente ajuizou a beneficiária, porém não obteve sucesso, pois o montante destinado ao plano não violava a legítima. “Foi uma situação extremamente desconfortável para mim, mas a princípio o valor foi pago à amante e, no final das contas, foi feita a vontade do meu cliente”, diz o entrevistado.

Quanto aos incentivos para contratação de previdência, Diego aponta que visualiza a educação financeira como a melhor alternativa. No seu ponto de vista, a população brasileira deve primeiramente ser educada a poupar e com isso, aos poucos as pessoas se interessariam por investimentos e outros produtos do mercado.

Por fim, o especialista se posicionou contrário a tributação de ITCMD nos planos de previdência, pois acredita que mesmo mantendo as características

securitárias, muitos clientes deixariam de contratar devido ao pagamento do imposto.

3.2.4 Leonardo Pavan

Leonardo atua no mercado desde 2020 trabalhando como planejador financeiro na Rio Claro Investimentos. Além das suas funções operacionais, o profissional é um dos sócios da empresa, tendo também a tarefa de formar e orientar os planejadores iniciantes que estão sob sua gestão.

Sobre o seu público contratante de previdência, o especialista informou que em sua maioria são compostos por clientes de até cinquenta anos de idade e que buscam no produto uma forma de organizarem suas aposentadorias. Além desse fator, o diferimento fiscal é o segundo motivo de maior demanda pelo produto.

Acerca do nível de conhecimento de seus clientes, o planejador afirma que aproximadamente 90% deles não possui quase conhecimento nenhum sobre o assunto e um forte preconceito em relação ao produto. “A maioria das pessoas sabe muito pouco sobre previdência e acha um produto horrível” diz o entrevistado.

Na visão de Leonardo, os estigmas ligados à previdência e seguro derivam de experiências ruins vivenciadas pelos clientes com grandes instituições financeiras. Em seus dois anos de trabalho, o especialista afirma que observou vários exemplos de contratações inadequadas. Nas palavras do entrevistado “Eu via clientes com praticamente metade de seu patrimônio em planos PGBL e muitas vezes eles nem realizavam a declaração completa”.

Em relação à sucessão patrimonial, Leonardo aponta que, assim como o planejamento de aposentadoria e o diferimento fiscal, seus clientes não compreendem a importância de se fazer um bom planejamento sucessório. Apesar disso, o especialista ressalta que ao explicar os problemas provenientes do inventário a maioria de seu público se torna aberto às suas recomendações e reconhecem as vantagens de organizar com antecedência a transmissão de seus bens.

Além dos fundos de previdência, o planejador recomenda também o seguro de vida e a holding para facilitar a sucessão. No que diz respeito a esses dois instrumentos, o primeiro é utilizado com mais frequência juntamente com a

previdência, enquanto a holding abrange cerca de 10 a 15% dos casos, sendo mais viável para clientes empresários ou que possuem um grande número de imóveis. “Das famílias mais ricas que nós atendemos, todas tem holding. Normalmente são patrimônios na faixa de dez milhões em diante”, aponta o especialista.

Ainda sobre esse tema, Leonardo afirma que não é comum o escritório abordar os produtos de previdência e seguro de forma separada e voltada para sucessão. Como explicado por ele, “Os dois produtos são complementares. A previdência servirá para acúmulo de patrimônio e o seguro vai proporcionar tranquilidade para família. Acaba que os benefícios de sucessão entram como uma espécie de bônus no processo de planejamento financeiro.”

Em relação aos incentivos para os clientes se preocuparem com sucessão, Leonardo acredita que o principal problema reside na educação. De acordo com sua perspectiva, essa iniciativa deveria partir das grandes instituições financeiras como bancos e seguradoras, pois, na sua opinião, o governo não tem interesse pelo assunto. Por fim, quando questionado sobre as discussões do judiciário acerca da cobrança de ITCMD nos planos de previdência o entrevistado preferiu se abster por não estar atualizado sobre este assunto.

4. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Neste tópico serão apresentadas as semelhanças percebidas entre os relatos dos entrevistados, de modo verificar quais as principais características presentes nos que contratam previdência e avaliar as perspectivas para o futuro do produto tanto no campo jurídico como financeiro.

4.1 Perfil dos clientes detentores de previdência

4.1.1 Características gerais – conhecimento, renda e faixa etária dos contribuintes

Com base nos relatos apresentados, é possível perceber que a maior parte das pessoas que contratam previdência não compreendem as características do produto. Isso fica claro quando observado o baixo nível de interesse dos clientes e os estigmas que estes ainda possuem em relação ao tema. Apesar disso,

notou-se que a maioria está aberta a ouvir seus especialistas e a mudar suas convicções, porém isto se deve principalmente à confiança que estes depositam naqueles que os atendem.

É interessante notar também que há uma abrangência em relação à faixa etária desses contribuintes, que se estende da juventude até a velhice. Foi constatado ainda que a idade não é fator determinante no que diz respeito ao conhecimento do cliente sobre o produto, porém para cada fase da vida a previdência assume funções diferentes dentro do processo de planejamento financeiro.

Quanto ao grau de instrução e renda, percebe-se que a base dos clientes dos entrevistados é formada majoritariamente por médicos, funcionários públicos e empresários. Entretanto, mesmo possuindo um alto nível de escolaridade e renda, verificou-se novamente que este fator pouco influencia no quanto estas pessoas compreendem de previdência e sucessão.

4.1.2 Fatores motivacionais para contratação do produto

De acordo com os relatos, ficou evidente que o benefício fiscal proporcionado pelos planos PGBL se destacou como principal motivador para contratação, seguido pelo planejamento de aposentadoria.

Como observado, são minoria aqueles clientes que se importam com planejamento sucessório, sendo estes muitas das vezes estimulados por experiências ruins e morosas que vivenciaram no processo de inventário de algum familiar próximo.

Apesar disso, cabe ressaltar que tais motivações apenas ocorrem com a influência do especialista, visto que, como mencionado anteriormente, os clientes ainda possuem pouco conhecimento acerca das vantagens da previdência e dos possíveis instrumentos de planejamento sucessório.

4.2 Perspectivas dos entrevistados quanto ao futuro da previdência privada no Brasil e seus desdobramentos jurídicos

De forma geral, todos os especialistas apontam que ainda há uma carência de educação financeira no país e acreditam que enquanto este fato não melhorar, a tendência é que tanto a previdência quanto o planejamento sucessório continuem sendo pouco explorados pela população.

Com essa falta de cuidado em relação às próprias finanças, os brasileiros

chegam ao final de suas vidas com pouco ou as vezes nenhum patrimônio, o que serve como mais uma justificativa para o baixo interesse no tema, visto que parte relevante das pessoas não terá bens para serem sucedidos.

Em relação aos desdobramentos jurídicos, apenas Guilherme se mostrou indiferente à tributação de ITCMD nos planos, pois acredita que este não é o principal risco jurídico presente no produto. Apesar disso, tanto Guilherme como os outros especialistas defendem a ideia de natureza securitária da previdência e, portanto, de acordo com suas perspectivas, o produto deveria continuar livre de inventário e partilha.

5. CONCLUSÃO

O desenvolvimento desse estudo buscou analisar o papel da previdência privada no processo de sucessão, bem como suas vantagens e desvantagens em relação a outros instrumentos utilizados.

Sendo assim, através da bibliografia pesquisada e dos relatos dos profissionais entrevistados, foi possível constatar que a natureza securitária do produto o torna viável e eficaz na constituição de um bom planejamento sucessório, possibilitando também, a depender da modalidade, estratégias para redução de impostos ao longo da fase de acumulação.

Apesar destes benefícios, é notório que a população, de maneira geral, desconhece as oportunidades permitidas pela previdência privada devido ao baixo nível de educação financeira do nosso país, além de possuir ainda fortes preconceitos atrelados ao produto.

Outro aspecto menos preocupante, mas ainda negativo, é o risco jurídico proporcionado pelo fato de uma possível mudança de entendimento dos tribunais acerca da natureza dos planos. Desta forma, havendo jurisprudência para contestação da finalidade pela qual a previdência foi contratada pode-se ocorrer o bloqueio judicial dos recursos e posteriormente sua eventual partilha e tributação.

Dado estes fatores, ficou evidente que embora a previdência sirva como instrumento facilitador da sucessão, é necessária a utilização de outros aparatos em conjunto, de modo a dar mais robustez ao planejamento sucessório. Neste ponto, vale destacar a importância do seguro de vida, outro produto muito recomendado pelos especialistas por ser de tão fácil contratação e eficácia

quanto a previdência.

Por fim, conclui-se também que há uma grande carência informacional não somente a respeito da previdência, mas também sobre o processo de sucessão como um todo. Aparentemente, a maioria dos brasileiros ainda não percebeu o quanto a morte pode gerar problemas financeiros e emocionais para aqueles que permanecem vivos. Se fôssemos incentivados a pensar minimamente no assunto, provavelmente os produtos securitários não seriam tão estigmatizados como são atualmente.

REFERÊNCIAS

ALBERGARIA, Soares Neto; RESENDE, Campos de Pinho. **O seguro de vida como ferramenta de planejamento sucessório patrimonial**. RJLB v. 7, n. 5, p. 1249 – 1270, 2021.

BANNURA, Jamil Andraus. **O uso do testamento como ferramenta de planejamento sucessório**. VI Congresso Brasileiro de Direito de Família do IBDFAM, MG, 2007.

BRASIL. **Código Civil**. Lei 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm>. Acesso em 11/01/2014.

BRASIL. **Código Tributário Nacional**. Lei nº 5.172, de 25/10/1966. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5172compilado.htm>. Acesso em 09/11/2013.

BRASIL. Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015. **Código de Processo Civil Brasileiro** Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm> Acesso em: 5 de janeiro de 2022

DEBIASI, Cristiano Minuzzi. **O mercado de previdência privada no Brasil: análise das melhores alternativas de investimento previdenciário** *in* Revista de Ciências da Administração, v. 6, n.12, jul/dez 2004.

FUNCEF – Fundação dos Economiários Federais. 2022. Disponível em: <www.funcef.com.br> Acesso em 10 de janeiro de 2022.

GLADSTON MAMEDE, E. C. M. **Holding familiar e suas vantagens: planejamento jurídico e econômico do patrimônio e da sucessão familiar**. 10ª. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

GONÇALVES, Carlos. Roberto. **Direito Civil Brasileiro: Direito das Sucessões**. 11ª. ed. São Paulo: Saraiva, 2017.

HIRONAKA, Giselda Maria Fernandes Novaes; TARTUCE, Flávio. **Planejamento sucessório: conceito, mecanismos e limitações**. Revista Brasileira de Direito Civil – RBDCivil, Belo Horizonte, v. 21, p. 87-109, jul./set. 2019.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas. 2021. Disponível em: <www.ibge.gov.br> Acesso em 2 de dezembro de 2021.

MADALENO, Rolf. **Planejamento Sucessório**. Anais do IX Congresso Brasileiro de Direito de Família, Belo Horizonte, v. 09, p. 189-213, 2014.

MAIA JÚNIOR, Mairan Gonçalves. **A Previdência Privada como Instrumento de Planejamento Sucessório**. Revista de Ciências Jurídicas Pensar, Fortaleza, v. 25, n. 14, p. 1- 13, jan./mar. 2020.

MARTINEZ, Amanda Gimenez; BARBIERI, Ana Paula; RAMIREZ, Andre Luiz; CRUZ, Andre Odaondo Pereira; SUEMATSU, Marcio. **O melhor Brasilprev é o que tem seu estilo**. Monografia, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2007.

MAZOTTI, Gabriela. **Planejamento sucessório por intermédio da holding familiar**. Disponível em:

<https://www.academia.edu/31602877/Planejamento_Sucess%C3%B3rio_por_interm%C3%A9dio_da_Holding_Familiar> Acesso em 5 de janeiro de 2022.

SUSEP. SUPERINTENDÊNCIA NACIONAL DE SEGUROS PRIVADOS.

Circular 564/2017, de 24 de dezembro de 2017. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 20 de setembro de 2005. Disponível em: <

<https://www2.susep.gov.br/safe/scripts/bnweb/bnmapi.exe?router=upload/19142>>. Acesso em: 10 de fevereiro de 2022.

VENOSA, Silvio. De. Salvo. **Direito Civil: Sucessões**. 17^a. ed. São Paulo: Atlas, v. 6, 2017.

APÊNDICE

Roteiro de entrevista semi-estruturada

Introdução

- 1) Fale um pouco sobre sua trajetória profissional no mercado financeiro, descrevendo resumidamente os seus principais cargos
- 2) Em média, qual é a faixa etária do público de previdência que você costuma atender?
- 3) Quais os principais motivos que levam esses clientes a contratar um plano de previdência privada?
- 4) Como você avalia o nível de conhecimento desse público acerca do produto de previdência privada?

Desenvolvimento

- 5) Na sua visão, como os clientes enxergam a importância da previdência privada no processo de planejamento sucessório?
- 6) Quais os principais fatores você acredita que influenciam na decisão do cliente em querer planejar a sua sucessão?
- 7) Quais outros instrumentos você costuma utilizar para realizar um planejamento sucessório para o cliente?
- 8) Quais as vantagens da previdência privada frente a esses outros instrumentos?
- 9) Que dificuldades você enfrenta ao vender previdência privada para seus clientes?
- 10) Em quais situações envolvendo sucessão você recomenda a utilização da previdência privada?
- 11) Você já viu algum caso em que utilização da previdência privada gerou problemas na sucessão como discussões familiares? Se sim, como essa situação foi resolvida?

Conclusão

- 12) O que você acredita que poderia ser feito para incentivar os clientes a se preocuparem mais com o planejamento sucessório?
- 13) Como você enxerga a discussão do judiciário acerca de uma possível cobrança de ITCMD nos planos de previdência?