Por Marco Pontes (*)

Hoje vamos falar de algo que pode se configurar como uma grande oportunidade de disrupção no mercado de seguros de vida no Brasil. Trata-se do Universal Life, ou seguro de vida universal, que, a partir da Resolução CNSP nº 484/2025, deixou de ser apenas um conceito para se tornar uma realidade regulatória.

A norma estabelece regras claras para a estruturação e comercialização do produto, além de revogar dispositivos anteriores que, na prática, nunca ganharam tração. Em síntese, o Universal Life passa a contar com um marco legal efetivo, permitindo sua oferta no mercado brasileiro de forma consistente.

Estamos, portanto, no início de um novo ciclo – mais especificamente, na fase de introdução. Ainda há um longo caminho a ser percorrido até sua consolidação. Do ponto de vista técnico, trata-se de um importante reposicionamento conceitual. O Universal Life brasileiro não admite cobertura por sobrevivência – o que, sob certa ótica, representa uma limitação relevante – e se caracteriza como um seguro de risco com componente de acumulação, diferindo significativamente do modelo clássico norte-americano. Nesse contexto, observa-se uma separação clara entre a parcela de risco e a parcela complementar, responsável pela formação de reserva.

Embora esse tipo de produto já exista há décadas no mercado norte-americano, sua evolução no Brasil foi historicamente limitada por diversas barreiras. Entre elas, destacam-se a insegurança tributária e jurídica, além de uma recorrente confusão conceitual com os produtos de previdência privada, especialmente aqueles pertencentes às famílias VGBL e PGBL, amplamente difundidos por instituições com forte representatividade nesse segmento.

Ainda que parte dessas limitações persista, o ambiente recente trouxe mudanças relevantes. As alterações tributárias ocorridas no Brasil em 2025 – notadamente a incidência de IOF sobre aportes mais elevados em planos do tipo VGBL – produziram um efeito imediato: a redução da eficiência desse instrumento para uma parcela significativa dos investidores, especialmente os de maior renda.

Mais importante, porém, do que o impacto pontual dessas mudanças, foi a exposição de uma limitação estrutural já existente, mas que permanecia parcialmente encoberta pelos benefícios fiscais e pela simplicidade operacional desses produtos. A previdência privada, representada pelos planos VGBL e PGBL, embora não incorpore, em sua essência, uma lógica atuarial mais sofisticada, sempre cumpriu de forma eficiente um papel pragmático na acumulação de recursos de longo prazo. No entanto, nunca teve como proposta – nem foi desenhada para – atender de maneira abrangente às necessidades de planejamento patrimonial, sucessório e de proteção.

É nesse contexto que o mercado volta sua atenção ao Universal Life, um produto historicamente pouco explorado no Brasil, mas amplamente utilizado em outras economias. Diferentemente da previdência tradicional, o Universal Life não deve ser interpretado como um substituto direto, mas sim como uma estrutura com finalidade distinta. Enquanto os planos de previdência operam predominantemente como veículos financeiros com uma camada atuarial relativamente limitada, o Universal Life inverte essa lógica: trata-se de um produto essencialmente atuarial, estruturado a partir de um seguro de vida, que incorpora uma componente financeira relevante por meio de uma conta de acumulação individual – o chamado cash value.

Essa diferença estrutural é fundamental para compreender tanto os benefícios quanto os riscos envolvidos. Nos planos VGBL e PGBL, o foco está na acumulação de recursos ao longo do tempo, com regras de tributação bem definidas e baixo envolvimento de risco biométrico durante a fase de acumulação. Já no Universal Life, o saldo evolui a partir da interação entre aportes, custos de seguro – especialmente o custo de mortalidade, que cresce com a idade (um dos principais desafios atuariais a serem equacionados) –, despesas administrativas e a rentabilidade dos ativos

subjacentes. Trata-se, portanto, de um equilíbrio dinâmico, no qual variáveis atuariais e financeiras coexistem e influenciam diretamente o desempenho do produto ao longo do tempo.

Do ponto de vista do consumidor, o Universal Life oferece vantagens claras quando analisado sob a ótica do planejamento patrimonial. Uma das mais relevantes é a eficiência sucessória, uma vez que o benefício por morte é pago diretamente aos beneficiários, sem a necessidade de inventário, proporcionando liquidez imediata em um momento sensível. Além disso, o produto apresenta um grau de flexibilidade significativamente superior ao da previdência tradicional, permitindo ajustes nos aportes ao longo do tempo – característica particularmente relevante para indivíduos com renda variável, como empresários e profissionais cuja remuneração depende de bônus ou distribuição de lucros.

Em determinadas estruturas, especialmente aquelas organizadas no exterior, também podem existir ganhos de eficiência fiscal, como o diferimento da tributação durante a fase de acumulação e, em alguns casos, tratamento favorecido no evento de morte.

Entretanto, essas vantagens vêm acompanhadas de um nível de complexidade substancialmente maior. O Universal Life não é um produto trivial, tampouco deve ser tratado como tal. Trata-se, na essência, de um produto que incorpora a sofisticação atuarial que historicamente sempre defendemos como necessária. Sua adequada compreensão exige conhecimento técnico, modelagem consistente e acompanhamento contínuo ao longo de todo o ciclo de vida do contrato.

Entre os principais riscos, destaca-se a sensibilidade à rentabilidade dos ativos, uma vez que retornos inferiores ao esperado podem comprometer o equilíbrio financeiro do produto ao longo do tempo. Soma-se a isso o impacto crescente do custo de mortalidade, decorrente do envelhecimento do segurado, que tende a pressionar o saldo acumulado em idades mais avançadas. Há ainda a dependência do comportamento do próprio segurado, especialmente no que se refere à persistência e regularidade dos aportes.

Em cenários adversos, pode ocorrer insuficiência de recursos para sustentar a cobertura contratada, o que pode exigir aportes adicionais, redução do capital segurado ou reestruturação das condições do contrato. Esse aspecto reforça a necessidade de adequada calibragem inicial e de monitoramento recorrente – elementos nos quais a atuação técnica do atuário se torna não apenas relevante, mas essencial.

Outro ponto relevante diz respeito aos custos, que tendem a ser mais elevados, sobretudo nos primeiros anos, refletindo não apenas o componente de seguro, mas também as despesas administrativas e de distribuição. Além disso, a liquidez inicial é mais limitada, podendo haver penalidades em caso de resgates antecipados.

Do ponto de vista regulatório e tributário, embora haja maior clareza em estruturas internacionais, o ambiente brasileiro ainda apresenta zonas de incerteza. Esse contexto reforça a necessidade de assessoria especializada, bem como de rigor no cumprimento das obrigações fiscais.

Diante desse cenário, torna-se evidente que não se trata de escolher entre previdência privada e Universal Life como se fossem alternativas equivalentes. Cada instrumento atende a objetivos distintos. Os planos VGBL e PGBL continuam sendo soluções adequadas para indivíduos cujo foco principal é a acumulação de recursos para aposentadoria, especialmente quando há valorização da simplicidade e, no caso do PGBL, do benefício fiscal na entrada.

O Universal Life, por sua vez, mostra-se mais apropriado para situações em que o objetivo é estruturar proteção patrimonial, otimizar a sucessão e integrar diferentes dimensões do planejamento financeiro em uma única solução.

Estamos, portanto, diante de uma possível mudança de paradigma no mercado, que deixaria de ser orientado exclusivamente pela lógica da acumulação e passaria a incorporar, de forma mais evidente, a necessidade de planejamento patrimonial integrado. Essa transição eleva o nível de

sofisticação das soluções disponíveis, mas também aumenta a responsabilidade do consumidor no processo de tomada de decisão. Produtos mais complexos podem, de fato, oferecer benefícios superiores, mas exigem maior entendimento, disciplina e acompanhamento ao longo do tempo.

O ano de 2026 pode ser decisivo para as seguradoras que estão estruturando seus produtos. Sem dúvida, o Universal Life tende a se consolidar como uma alternativa relevante para determinados nichos – especialmente entre investidores de alta renda, hoje concentrados em VGBL, que buscam soluções mais eficientes para planejamento sucessório, liquidez e proteção.

Em última análise, a escolha mais adequada não será aquela baseada no grau de sofisticação do produto, mas sim na sua aderência aos objetivos do investidor. Compreender claramente se a necessidade é acumular recursos, proteger patrimônio ou estruturar a sucessão é o primeiro passo para uma decisão bem fundamentada. A partir daí, a combinação entre instrumentos – e não a simples substituição de um pelo outro – tende a ser o caminho mais eficiente.

Sob a perspectiva atuarial, trata-se de um movimento extremamente positivo. A introdução do Universal Life no Brasil amplia o espaço para soluções mais técnicas, sofisticadas e aderentes à realidade dos riscos enfrentados pelos indivíduos. Resta agora acompanhar a evolução do mercado e reconhecer o esforço dos players que estão investindo na estruturação desse produto. O desafio está posto – e, ao que tudo indica, o potencial de transformação é significativo.

(*) Marco Pontes é membro do IBA, do Comitê de Padrões Atuariais (ASC) da International Actuarial Asssociation (IAA) e do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC) e sócio fundador da LGP Soluções Atuariais Ltda.

Tel: +55 (11) 96474-6777

E-mail: Este endereço de e-mail está sendo protegido de spambots. Você precisa habilitar o JavaScript para visualizá-lo.

(31.03.2026)