Por Marco Pontes (*)

Na semana passada escrevi um artigo com a finalidade de trazer à luz o tema Universal Life que tanto interessa a nós atuários que gostaríamos de ver a sociedade brasileira com acesso a produtos mais completos para proteção de seu futuro e de seu patrimônio. Quem não teve a oportunidade de ler consulte o link: https://legismap.com.br/conteudos/colunistas/marco-antonio-teixeira-de-pontes/universal-life-pode-representar-uma-disrupcao-nos-produtos-de-vida-no-mercado-brasileiro.

No privado recebi alguns inputs de profissionais que como eu gostariam de discutir o tema mais amiúde. Diante disso, resolvi voltar ao assunto, desta feita tendo como foco um dos entraves cruciais para o sucesso do produto. A questão tributária.

O debate sobre a eventual adoção de um regime tributário diferenciado para produtos de seguro de vida com componente de acumulação — como o Universal Life (UL) — no Brasil exige uma análise que vá além da comparação superficial com instrumentos financeiros tradicionais que tem provocado uma grande confusão em alguns setores do governo. Trata-se de uma discussão que envolve aspectos multidisciplinares, entre eles: fundamentos de economia do setor público, teoria atuarial, eficiência de mercado e desenho institucional. A experiência internacional, em especial a dos Estados Unidos, oferece elementos relevantes. Apesar de respeitar aqueles que defendem a tropicalização, sou de opinião que muitas vezes esse argumento serve como defesa para desacreditar uma solução já testada, ainda que em outra cultura. Na maioria das vezes prefiro ter como “norte” aquilo que, comprovadamente já deu certo ao invés de partir do zero. Dito isso, não posso deixar de me furtar a destacar a experiência norte-americana.

Nos Estados Unidos, o tratamento tributário do Universal Life está ancorado em três pilares conceituais. O primeiro é o reconhecimento do seguro de vida como instrumento de proteção social. O benefício por morte é isento de imposto de renda, refletindo o entendimento de que o produto cumpre uma função de proteção familiar e de mitigação de riscos que, de outra forma, poderiam recair sobre o Estado. O segundo pilar é o diferimento tributário do crescimento do valor acumulado (o famoso cash value). Vejam bem - não se trata de isenção plena, mas de postergação da tributação para momentos específicos, como resgates ou descaracterização do produto. O terceiro pilar é o incentivo à poupança de longo prazo, dado que produtos como o UL competem com veículos de investimento e previdência e contribuem para a formação de capital em horizontes de tempo extensos.

A transposição desses fundamentos para o Brasil pode ser estruturada a partir de argumentos econômicos e institucionais consistentes como veremos a seguir:

O primeiro deles diz respeito à formação de poupança de longo prazo. Em economias emergentes, como a brasileira, a escassez de poupança doméstica é um dos principais limitadores do crescimento sustentável. Produtos com características de longo prazo, baixa liquidez imediata e incentivos tributários ao diferimento tendem a aumentar a taxa de poupança agregada. O diferimento tributário, nesse contexto, atua como mecanismo de alinhamento intertemporal, reduzindo a penalização sobre a acumulação de capital e favorecendo o investimento produtivo.

Em segundo lugar, há um impacto direto sobre o desenvolvimento do mercado de capitais. Seguradoras são, por natureza, investidores institucionais com passivos de longa duração. A existência de produtos como o UL amplia a previsibilidade e a estabilidade desses passivos, permitindo uma alocação mais eficiente em ativos de longo prazo, como infraestrutura, crédito privado e renda variável. A tributação antecipada do valor acumulado tende a encurtar a duration dos passivos, reduzindo a capacidade das seguradoras de atuar como financiadoras estruturais da economia. Nesse sentido, o diferimento tributário não é apenas um benefício ao indivíduo, mas um instrumento de política econômica que contribui para a redução do custo de capital no país.

Finalmente, em terceiro lugar, um argumento relevante é a simetria regulatória e tributária com produtos já existentes, como o PGBL e o VGBL que já operam sob regimes de diferimento tributário, com o objetivo explícito de incentivar a poupança previdenciária. O Universal Life, do ponto de vista funcional, compartilha características semelhantes, combinando proteção securitária com acumulação financeira. A ausência de um tratamento equivalente gera distorções competitivas e pode desincentivar o desenvolvimento de produtos inovadores, como

é o caso do UL no mercado segurador. Para estimular o nível de poupança interna é de bom tom, o abandono de uma visão imediatista de tributar tais recursos.

Adicionalmente, o UL apresenta vantagens relevantes no planejamento sucessório. A indenização por morte, paga de forma célere e fora do processo de inventário, aumenta a liquidez das famílias em momentos críticos e reduz custos de transação associados à transmissão de riqueza. Esse aspecto tem implicações macroeconômicas, na medida em que diminui a judicialização, melhora a eficiência do sistema e reduz a destruição de valor associada a processos sucessórios prolongados.

Um outro forte argumento que passou a compor a paisagem brasileira que julgo de grande importância, é o efeito sobre a alocação internacional de capital. Em um ambiente de elevada tributação sobre instrumentos domésticos como tem ocorrido no país, investidores de maior renda tendem a buscar estruturas *offshore* para otimização fiscal. A criação de um regime competitivo para produtos de seguro com acumulação pode contribuir para a retenção de recursos no país, ampliando a base de financiamento interno e reduzindo incentivos à evasão e elisão fiscal.

Do ponto de vista atuarial, é fundamental reconhecer que o *cash value* de uma apólice de Universal Life não é equivalente a um investimento financeiro puro. Ele incorpora provisões técnicas, custos de mortalidade, garantias contratuais e opções implícitas, especialmente em versões indexadas ou variáveis do produto. A tributação do crescimento bruto do valor acumulado desconsidera essa natureza híbrida e pode levar a uma sobre tributação econômica, ao incidir sobre componentes que não representam ganho efetivo do segurado e, por conseguinte tornar o produto natimorto.

Outro aspecto central é a neutralidade tributária entre veículos de investimento. Em um ambiente em que fundos, ETFs e estruturas internacionais possam oferecer maior eficiência fiscal, a ausência de tratamento adequado para produtos securitários tende a reduzir sua atratividade. Isso pode resultar em menor diversificação de portfólio e em uma penetração ainda mais baixa do seguro de vida no Brasil, que já se encontra muito aquém de padrões internacionais.

Uma possível objeção da autoridade fiscal pode ser a potencial perda de arrecadação no curto prazo. No entanto, o diferimento tributário implica postergação — e não eliminação — da tributação, além de gerar efeitos positivos sobre o crescimento econômico e a ampliação da base tributária no longo prazo.

A complexidade e a transparência dos produtos também são pontos de atenção. A padronização de informações, a exigência de divulgações claras e a supervisão adequada por parte da SUSEP são elementos essenciais para garantir a proteção do consumidor e a integridade do mercado.

Diante desse conjunto de fatores, uma proposta de enquadramento para o Brasil poderia contemplar a definição clara do produto como seguro de vida com componente de acumulação, a adoção de um regime de diferimento tributário durante a fase de capitalização e a incidência de imposto apenas em eventos de realização, como resgates. O benefício por morte poderia manter o tratamento isento, em linha com a prática internacional e com a função social do seguro.

Adicionalmente, seria recomendável a implementação de salvaguardas atuariais e regulatórias que limitem abusos e assegurem a aderência do produto à sua finalidade original para evitar o que aconteceu com o VGBL. Em síntese, o debate sobre a tributação do Universal Life no Brasil é de suma importância para a alavancagem do produto e não deve ser conduzido sob a ótica restrita de concessão de benefícios fiscais, mas sim como uma discussão sobre o alinhamento de incentivos econômicos, que é bem diferente. O diferimento tributário, quando bem estruturado, tem o potencial de aumentar a poupança de longo prazo, fortalecer o mercado de capitais, reduzir o custo de financiamento da economia e melhorar a eficiência na transmissão de riqueza. Trata-se, portanto, de uma agenda que, se conduzida com rigor técnico e responsabilidade regulatória, pode contribuir de forma significativa para o desenvolvimento financeiro e econômico do país.

(*) **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.

(06.04.2026)