

BLUE3 INVESTIMENTOS · PLANEJAMENTO PATRIMONIAL

Estrutura Patrimonial para **Empresários**

Como proteger empresa, família e patrimônio antes que a sucessão vire urgência.

PILAR 01

Organização

PILAR 02

Liquidez

PILAR 03

Sucessão

ANTES DE COMEÇAR

Este guia foi feito para quem já construiu patrimônio, e quer garantir que dure.

Se você é empresário com patrimônio relevante, seja em participações societárias, imóveis, investimentos ou uma combinação de todos, este guia trata das decisões que a maioria adia até que se tornem urgentes.

O objetivo não é ser técnico pelo técnico. É mostrar, com clareza, o custo real de não estruturar, o que cada instrumento resolve, e por onde começar.

O que você vai encontrar aqui. Os três pilares de uma estrutura patrimonial sólida (Organização, Liquidez e Sucessão), as mudanças da LC 227/26 sobre o ITCMD e a nova tributação de dividendos, os principais instrumentos em profundidade (holding, seguro, previdência, acordos societários e patrimônio global), um caso prático comparando antes e depois, e os erros mais comuns que comprometem décadas de trabalho.

SUMÁRIO

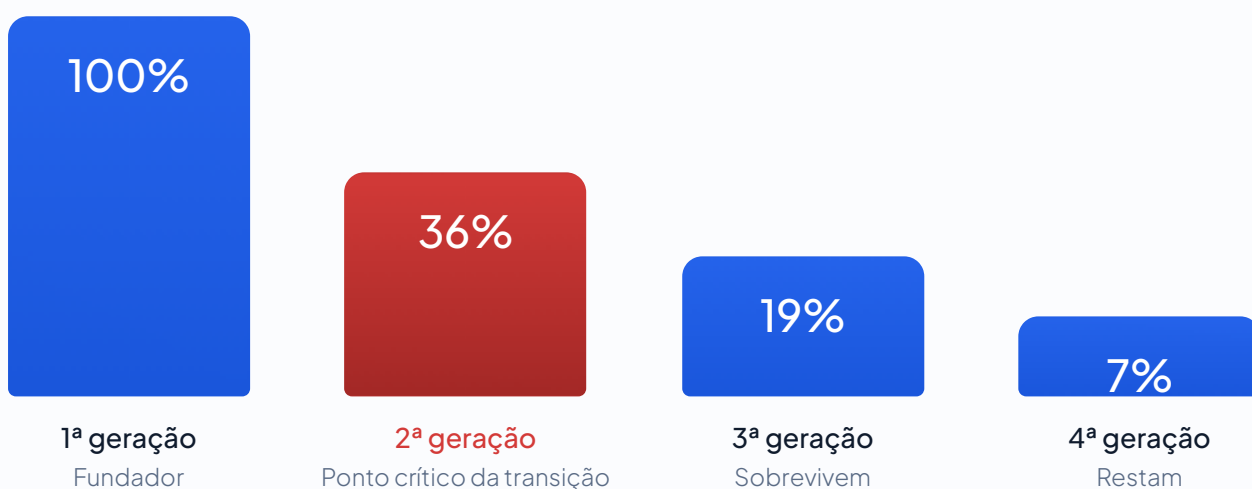
O que está neste guia

I	O retrato da sucessão no Brasil	Por que a maioria dos patrimônios não atravessa gerações	04
II	Arquitetura patrimonial	Os três pilares e como se conectam	05
III	Pilar 1 · Organização	Holding, separação e governança patrimonial	06
IV	Pilar 2 · Liquidez	Liquidez em camadas, seguro e acesso a capital	10
V	Pilar 3 · Sucessão	Testamento, doação, acordos societários	15
VI	Tributação 2026	ITCMD (LC 227/26) e a nova tributação de dividendos	19
VII	Instrumentos em profundidade	Holding, seguro, previdência e patrimônio global	24
VIII	A estrutura em cada faixa de patrimônio	De R\$ 1 milhão a mais de R\$ 20 milhões	30
IX	Caso prático	Empresário com R\$ 10 mi: antes e depois	31
X	Os 5 erros e próximos passos	O que compromete o legado e como começar com a Blue3	33

O RETRATO DA SUCESSÃO NO BRASIL

A cada geração, o patrimônio encolhe

Antes de falar de estrutura, vale olhar o que acontece quando ela não existe. Segundo pesquisa da PwC, a maioria das empresas familiares brasileiras não sobrevive à transição de geração. Não é falta de patrimônio: é falta de estrutura.



Percentual de empresas familiares que sobrevivem a cada transição geracional, segundo a PwC.

24%

das empresas familiares têm um plano de sucessão robusto, segundo a PwC

42%

das rupturas societárias vêm de conflitos familiares, segundo o IBGC

Patrimônio grande não garante continuidade. Estrutura garante.

O que esses números dizem. O funil não é causado por falta de competência dos herdeiros nem por falta de patrimônio. É a soma de sucessão sem regras, liquidez ausente na transição e decisões concentradas em uma pessoa. Cada um desses pontos tem instrumento próprio, e é disso que este guia trata.

ARQUITETURA PATRIMONIAL

Patrimônio relevante exige coordenação

Quando o patrimônio cresce, os ativos passam a coexistir sob lógicas distintas. Empresa operacional, participações societárias, imóveis e investimentos não seguem uma estrutura única de decisão, tributação e gestão.

Arquitetura patrimonial é o desenho de como ativos, decisões e regras se conectam. Não se trata de escolher produtos, mas de estruturar funcionamento.

SEM ARQUITETURA

Ativos organizados de forma independente
Decisão concentrada em uma pessoa
Gestão sem integração
Continuidade dependente de execução individual

COM ARQUITETURA

Patrimônio operando como sistema
Decisões orientadas por regras
Gestão integrada
Continuidade previsível

Os três pilares

01 · ORGANIZAÇÃO**Estrutura e controle**

Como os ativos são separados, centralizados e administrados. Holding, PJ e acordos.

02 · LIQUIDEZ**Acesso a recursos**

Capacidade de agir sem vender ativos sob pressão. Reservas, seguro e previdência.

03 · SUCESSÃO**Continuidade**

Como o patrimônio e a empresa seguem funcionando após a transição.

O ponto central. Esses pilares funcionam de forma integrada. Testamento sem liquidez trava. Holding sem governança concentra risco. Seguro sem organização resolve só uma parte. O que diferencia patrimônio eficiente não é o volume de ativos. É a forma como eles são organizados, conectados e transmitidos.

PILAR 1 · ORGANIZAÇÃO

01

Organização patrimonial: a base de tudo

Sem separação formal entre o que é seu e o que é da empresa, qualquer crise, seja jurídica, operacional ou familiar, pode comprometer ambos ao mesmo tempo.

RESOLVE

Mistura entre patrimônio pessoal e empresarial · Risco de execução cruzada · Falta de governança societária

INSTRUMENTOS

Holding patrimonial · PJ estruturada · Acordo societário atualizado · Separação de ativos

PILAR 1 · ORGANIZAÇÃO

A separação que protege o que você construiu

A maioria dos empresários começa misturando o patrimônio pessoal com o da empresa. Por praticidade, por urgência, ou simplesmente porque ninguém disse que fazia diferença. Faz.

Quando patrimônio pessoal e empresarial se misturam, qualquer execução judicial contra a empresa pode alcançar bens pessoais. E o inverso também é verdadeiro. Uma holding patrimonial cria a separação formal que impede esse efeito cascata.

HOLDING PATRIMONIAL**Centralização e proteção**

Concentra participações, imóveis e ativos em uma estrutura jurídica separada. Protege o patrimônio de riscos operacionais da empresa.

ACORDO SOCIETÁRIO**Governança e continuidade**

Define o que acontece com as quotas em caso de saída, falecimento ou incapacidade de um sócio. Sem acordo, a lei decide. E nem sempre favorece.

SEPARAÇÃO DE ATIVOS**Clareza e rastreabilidade**

Cada ativo com titularidade clara, registrado corretamente e com documentação atualizada. Parece óbvio. Na prática, é exceção.

A pergunta que define a necessidade

Se a empresa passasse por um processo judicial amanhã, seu patrimônio pessoal (imóveis, investimentos, veículos) estaria protegido? Se a resposta for incerta, a estrutura precisa ser revisada.

Quer avaliar como isso se aplica à sua estrutura?

[Falar com um especialista →](#)

PILAR 1 · ORGANIZAÇÃO

Governança patrimonial: quem decide, como e quando

Governança define como o patrimônio é administrado. Sem ela, holding, seguro e acordos coexistem, mas não operam de forma coordenada. E no empresário, há um agravante: a mesma pessoa costuma concentrar as decisões da empresa e do patrimônio pessoal.

Ponto de atenção. Acordo societário desatualizado é quase tão arriscado quanto não ter. Cláusulas de sucessão, entrada e saída de sócios e avaliação de quotas precisam ser revisadas a cada 2 anos ou após qualquer mudança relevante na estrutura da empresa.

1 · QUEM DECIDE

Estrutura decisória

Titular, titular + cônjuge, conselho familiar ou estrutura profissional.
Definido, não presumido.

2 · COMO DECIDE

Processo

Critérios de avaliação, níveis de aprovação e registro das decisões relevantes.

3 · EM QUE CONDIÇÕES

Limites

Alçadas de valor, tipos de decisão, frequência de revisão e escalção de conflitos.

PILAR 1 · ORGANIZAÇÃO

Governança não é conceitual. É operacional.

ELEMENTO	FUNÇÃO	EXEMPLO PRÁTICO
Objetivo claro	Define direção patrimonial	Preservação e continuidade do patrimônio entre gerações
Regras de decisão	Define processo decisório	Decisões acima de determinado valor exigem validação prévia
Estrutura de controle	Define monitoramento	Revisão periódica de alocação, riscos e titularidades
Comunicação familiar	Define alinhamento	Reuniões estruturadas com cônjuge e herdeiros
Revisão periódica	Define atualização	Revisão anual da estrutura patrimonial e societária

Ponto de atenção. Quando toda decisão relevante depende de uma única pessoa, o gargalo aparece no pior momento: incapacidade, viagem, crise ou falecimento. Governança distribui a capacidade de decidir sem diluir o controle.

PILAR 2 · LIQUIDEZ

02

Liquidez: a capacidade de decidir

Patrimônio sem liquidez é riqueza que não responde. Empresários com grandes ativos e pouca liquidez ficam reféns das circunstâncias quando precisam agir.

RESOLVE

Incapacidade de acessar capital em crises · Ausência de recursos para herdeiros durante inventário · Dependência de venda de ativos em condições desfavoráveis

INSTRUMENTOS

Reserva de capital investida · Seguro de vida com cobertura adequada · Previdência privada estruturada

PILAR 2 · LIQUIDEZ

Liquidez em camadas: quando cada recurso responde

Liquidez não é reserva parada. É capacidade de decisão. Estruturas eficientes organizam a liquidez em níveis, cada camada com um papel e um prazo de resposta.

CAMADA	PRAZO	FUNÇÃO	INSTRUMENTOS TÍPICOS
1 · Imediata	0–30 dias	Despesas e emergências	Conta corrente, fundos D+0/D+1
2 · Curto prazo	D+1 a D+30	Execução de decisões e oportunidades	Fundos, títulos públicos, FIs
3 · Médio prazo	30–180 dias	Reorganizações patrimoniais	Ativos com liquidez planejada
4 · Longo prazo	>180 dias	Geração de renda e preservação	Empresa, imóveis, participações

Eventos de liquidez estruturada. Seguro de vida: liquidez imediata na sucessão, fora do inventário.

Previdência privada: transferência direta ao beneficiário, sem depender do processo sucessório.

PILAR 2 · LIQUIDEZ

O erro típico do empresário

Concentrar quase tudo nas camadas 4 (empresa e imóveis) e quase nada nas camadas 1 a 3. No papel, o patrimônio é grande. Na prática, uma necessidade de capital vira venda de ativo ou endividamento, nas condições que o momento impuser.

Regra estrutural. Liquidez não depende apenas do volume de patrimônio. Depende da estrutura que define quando e como ele pode ser acessado. Em estruturas organizadas, a parcela líquida costuma ficar entre 20% e 30%, contra 5% a 10% em patrimônios sem estrutura.

O que fazer quando precisar de capital sem vender nada

A maioria dos empresários bem-sucedidos tem a riqueza concentrada em ativos ilíquidos: participação na empresa, imóveis, equipamentos. No papel, o patrimônio é grande. Na prática, acessar esse capital em curto prazo exige vender algo, geralmente em condições desfavoráveis.

Liquidez planejada não é o mesmo que dinheiro parado. É a estrutura que garante acesso a recursos quando necessário, sem comprometer ativos de longo prazo.

O QUE ACONTECE SEM LIQUIDEZ PLANEJADA

Com estrutura

Reserva + seguro

30–60 dias

Sem estrutura

Venda forçada

6 a 24 meses

-30%

desconto médio em vendas forçadas de participações societárias e imóveis em situações de urgência patrimonial

PILAR 2 · LIQUIDEZ

Seguro de vida: o instrumento mais subestimado

O seguro de vida não é um custo. Não precisa ser. Existem seguros vitalícios e, inclusive, resgatáveis em vida. Você já tinha ouvido falar?

É a única fonte de liquidez que chega de forma imediata. Enquanto o processo de inventário pode levar 2 a 3 anos, o seguro paga de 4 a 10 dias, diretamente aos beneficiários, sem incidência de ITCMD e de Imposto de Renda.

REGRA PRÁTICA

A cobertura ideal de seguro de vida deve ser suficiente para cobrir pelo menos 2 anos de despesas familiares, fora os custos estimados de inventário, que podem ser entre 10% até 20% do valor do patrimônio, evitando liquidação de ativos, como imóveis, no pior momento.

Quer avaliar como isso se aplica à sua estrutura?

[Falar com um especialista →](#)

PILAR 2 · LIQUIDEZ

Comparativo de seguros de vida

TRADICIONAL "Aluguel"

- Seguro temporário, com pagamento vitalício
- Reajuste por faixa etária
- Sem análise prévia de risco
- Contrato anual
- Contrato bilateral
- Artigo 769

WHOLE LIFE · VITALÍCIO "Compra"

- Seguro vitalício, com aporte em 10 anos
- Reajuste apenas pela inflação
- Análise prévia de risco (underwriting)
- Congelamento do risco
- Contrato unilateral
- ~~Artigo 769~~

PILAR 3 · SUCESSÃO

03

Sucessão: o que fica quando você vai

Sucessão não é um evento. É a consequência da estrutura que você construiu, ou deixou de construir. Sem planejamento formal, a lei decide por você.

RESOLVE

Inventário longo e custoso · ITCMD sobre valor de mercado · Bloqueio de ativos por anos · Conflito entre herdeiros · Continuidade da empresa

INSTRUMENTOS

Testamento atualizado · Doação em vida com usufruto · Holding com cláusulas sucessórias · Previdência privada como transmissão direta

PILAR 3 · SUCESSÃO

Como garantir que o que você construiu chega às próximas gerações

Sem planejamento de sucessão, o patrimônio de um empresário pode ficar bloqueado por 2 a 3 anos em processo de inventário, com custos que chegam a 10–20% do valor total entre impostos, taxas judiciais e honorários advocatícios.

INSTRUMENTO	O QUE RESOLVE	PRAZO PARA IMPLEMENTAR
Testamento	Define destino formal de bens e quotas. Evita disputa entre herdeiros.	Imediato
Doação em vida com usufruto	Transmite patrimônio antes da morte, mantendo controle. Reduz ITCMD e agiliza a sucessão.	1–3 meses
Holding com cláusulas sucessórias	Define regras de transmissão de quotas diretamente no contrato social. Pode dispensar inventário para as quotas, conforme o caso.	2–4 meses
Previdência privada	Transmissão direta a beneficiários, sem inventário. A LC 227/26 afastou o ITCMD sobre VGBL e PGBL de natureza securitária com pagamento direto aos beneficiários.	Imediato
Seguro de vida	Liquidez imediata para herdeiros. Não entra no inventário. Paga antes de qualquer processo.	Imediato

PILAR 3 · SUCESSÃO

Acordo de sócios + seguro de pessoa-chave: a continuidade da empresa

A empresa é um ativo operacional. Não se divide como um imóvel. Sem regras claras, a saída ou o falecimento de um sócio pode gerar conflito, descapitalização ou interrupção da operação.

DIREITO DE PREFERÊNCIA

Sócios têm prioridade na compra da participação. Evita a entrada de terceiros ou herdeiros sem vocação para o negócio.

CRITÉRIO DE VALUATION

Define previamente como a participação será avaliada. Sem isso, o preço vira disputa.

DIREITO DE LIQUIDAÇÃO

Garante que a família receba o valor da participação em condições e prazos definidos.

CONTINUIDADE OPERACIONAL

Define quem assume a gestão e como a operação segue durante a transição.

Decisão estratégica. Doação em vida com reserva de usufruto é um dos instrumentos mais eficientes disponíveis: você transfere a titularidade do bem ao herdeiro hoje (reduzindo a base do inventário futuro), mas mantém o direito de uso e fruição enquanto vivo. ITCMD incide sobre o valor na data da doação, não sobre a valorização futura. E a LC 227/26 confirmou: a extinção do usufruto (por renúncia ou falecimento do doador) não gera nova cobrança de ITCMD.

PILAR 3 · SUCESSÃO

A integração que faz o acordo funcionar

O acordo define a **obrigação** de compra. O seguro de vida cruzado entre sócios garante a **liquidez** dessa compra, sem usar o caixa da empresa.

Exemplo prático. Dois sócios, participação de 50% cada em empresa avaliada em R\$ 4 milhões. Com acordo + seguro: o falecimento de um sócio aciona a apólice de R\$ 2 milhões, o sócio remanescente adquire a participação, a família recebe o valor integral e a operação segue sem descapitalização. Sem essa estrutura, a mesma situação exigiria caixa da empresa, venda de ativos ou endividamento, sob pressão.

Ponto de atenção. Acordo sem seguro cria obrigação sem recurso. Seguro sem acordo cria recurso sem regra. Os dois instrumentos foram feitos para operar juntos.

ITCMD 2026 · LC 227/26

O que mudou e por que isso importa para você

A Lei Complementar 227/2026, sancionada em 13 de janeiro de 2026 (conversão do PLP 108/2024, da Reforma Tributária), alterou de forma significativa as regras do ITCMD em todo o Brasil. A principal mudança: a base de cálculo passou a ser o **valor de mercado dos ativos**, e não mais valores contábeis ou históricos. A lei também tornou obrigatória a progressividade das alíquotas (teto de 8%), definiu que o imposto é devido ao estado de domicílio do falecido ou doador e regulamentou a cobrança sobre bens no exterior, incluindo trusts.

ANTES DA LC 227/26

ITCMD calculado sobre o valor patrimonial contábil da empresa, frequentemente muito menor que o valor de mercado, especialmente em negócios com goodwill, carteira de clientes e ativos intangíveis.

DEPOIS DA LC 227/26 · A PARTIR DE 2026

ITCMD calculado sobre o valor econômico: **o que o ativo vale no mercado**. Para empresas lucrativas, imóveis valorizados e participações com ágio, isso representa uma base de cálculo significativamente maior.

ITCMD 2026 · LC 227/26

O impacto prático por tipo de ativo

TIPO DE ATIVO	BASE ANTIGA (CONTÁBIL)	BASE NOVA (ECONÔMICA)	DIFERENÇA TÍPICA
Empresa / quotas	Valor patrimonial contábil	Valor de mercado do patrimônio líquido + fundo de comércio	Pode ser várias vezes maior
Imóvel	Valor IPTU/cartorial	Valor de mercado	1,5x a 3x maior
Investimentos	Custo de aquisição	Valor de mercado atual	Variável
Holding	PL consolidado	Valor econômico dos ativos	Depende da estrutura

O que fazer agora. Quem estruturou o patrimônio antes das novas regras, com holding, doação de quotas em vida e instrumentos de transmissão, consolidou bases de cálculo menores. Quem ainda não estruturou vai calcular o ITCMD sobre o valor de mercado cheio. Importante: a progressividade depende de lei de cada estado. Em julho de 2026, São Paulo, por exemplo, ainda aplica 4% fixo, e novas alíquotas aprovadas em 2026 só valem a partir de 2027 pela anterioridade. Essa janela de transição é exatamente o momento de estruturar.

Quer avaliar como isso se aplica à sua estrutura?

[Falar com um especialista →](#)

TRIBUTAÇÃO 2026 · DIVIDENDOS

A nova tributação de dividendos muda o jogo para quem distribui lucro

A Lei 15.270/2025, em vigor desde janeiro de 2026, encerrou a isenção ampla sobre a distribuição de lucros. Para o empresário, que costuma concentrar a geração de renda na própria empresa, o impacto é direto.

RETENÇÃO NA FONTE

Lucros e dividendos acima de R\$ 50 mil no mês, pagos pela mesma empresa à mesma pessoa física, sofrem retenção de 10% na fonte, como antecipação do imposto anual.

TRIBUTAÇÃO MÍNIMA

Rendimentos anuais acima de R\$ 600 mil entram na tributação mínima (IRPFM): alíquota progressiva até R\$ 1,2 milhão e 10% acima disso.

O efeito não é apenas tributário. É estrutural.

É comum o empresário concentrar a geração de caixa em três fontes: distribuição de lucros da empresa, dividendos de ações e renda imobiliária. Sem estrutura, essa renda concentra impacto tributário conforme escala. A decisão deixa de ser "quanto a empresa gera" e passa a ser "**como essa renda chega até você**".

ALTERNATIVA ESTRUTURAL	O QUE RESOLVE
Reorganização societária	Ajusta a forma de distribuição de lucros entre PF, holding e reinvestimento
Fundo exclusivo	Reorganização de fluxos, diferimento tributário e integração de gestão
Alocação híbrida	Combina renda, valorização e eficiência fiscal em vez de concentrar em distribuição direta

REGRA DE TRANSIÇÃO

Lucros apurados até 2025, com distribuição aprovada em ata até 31 de dezembro de 2025, permanecem isentos e podem ser pagos até 2028. A formalização societária é o que preserva essa isenção.

Leitura estrutural. Estruturas concentradas em renda direta tendem a perder eficiência a partir de 2026. Planejar como a renda é gerada, distribuída e reinvestida passou a fazer parte da estrutura patrimonial, e não só da contabilidade da empresa.

TRIBUTAÇÃO 2026 · COMPARATIVO

Como cada estrutura responde ao novo cenário

Nenhuma estrutura resolve tudo. Cada uma responde de forma diferente em quatro dimensões: tributação do fluxo, ITCMD, liquidez e sucessão.

ESTRUTURA	IR SOBRE O FLUXO	ITCMD	LIQUIDEZ	SUCESSÃO
Empresa / ações na PF	10% acima de R\$ 50 mil/mês + ajuste anual (R\$ 600 mil)	Sim	Alta	Complexa
FII na PF	Rendimentos isentos (se requisitos legais atendidos)	Sim	Alta	Simples
Fundo exclusivo	Diferimento (come-cotas)	Sim	Média	Simples
Previdência (VGBL/PGBL)	IR no resgate (regressiva/progressiva)	Não (LC 227/26, com requisitos)	Média	Direta ao beneficiário
Holding + seguro	Tributação na PJ + regras de distribuição	Parcial (seguro fora)	Alta	Estruturada

Como ler esta tabela. A pergunta não é "qual estrutura é melhor", mas "qual combinação cobre as quatro dimensões". Na prática, estruturas eficientes combinam dois ou três instrumentos. Por exemplo: holding para organização, seguro para liquidez sucessória e previdência para transmissão direta.

INSTRUMENTOS · HOLDING PATRIMONIAL

Holding: o imposto não nasce da alíquota. Nasce da base de cálculo.

A holding patrimonial centraliza ativos, padroniza decisões e simplifica a sucessão por meio de quotas. Mas há um ponto que a maioria ignora: **o valor atribuído às quotas define a base de cálculo do ITCMD**. Com a LC 227/26, essa base passou a ser o valor de mercado dos bens que compõem o patrimônio líquido, acrescido do fundo de comércio, conforme a legislação de cada estado.

Referências técnicas usadas na avaliação a mercado

PATRIMONIAL AJUSTADO

Ativos a mercado

Patrimônio líquido com ativos reavaliados a valor de mercado.

FLUXO DE CAIXA (DCF)

Geração futura

Valor baseado na capacidade de geração de caixa do negócio.

MÚLTIPLOS DE MERCADO

Comparáveis

Comparação com transações e ativos similares do setor.

A escolha da referência influencia diretamente o imposto e pode ser objeto de questionamento pelo Fisco. Avaliações inconsistentes com a realidade econômica do negócio são o principal ponto de atrito.

Resolve: centralização, controle, governança societária e sucessão via quotas (inclusive com doação em vida e usufruto).

Não resolve: liquidez na transição. Por isso opera em conjunto com seguro e previdência.

Holding tem custo de implementação e manutenção anual (contábil e societária). Faz sentido quando o patrimônio e a complexidade justificam. A análise é caso a caso, considerando composição dos ativos e objetivos da família.

INSTRUMENTOS · SEGURO DE VIDA

Seguro de vida: dimensionar é tão importante quanto contratar

O seguro de vida é o instrumento de liquidez estrutural: paga diretamente aos beneficiários, em geral em 4 a 10 dias, fora do inventário e, em regra, sem incidência de ITCMD e de Imposto de Renda. É a única fonte de recursos que chega **antes** de qualquer processo.

Enquanto o patrimônio fica bloqueado, como casa, carro, apartamento, terra, terreno, sala comercial, ou recursos financeiros em banco ou corretora, esse ativo ganha liquidez e vai direto aos beneficiários, livre de bloqueio judicial, trazendo paz e previsibilidade para passar por um momento tão complexo.

PAPEL NA ESTRUTURA

Cobrir custos sucessórios (ITCMD, custas, honorários) e sustentar a família durante a transição, sem venda de ativos.

LIMITAÇÃO

Não organiza patrimônio nem substitui governança ou estrutura societária. Resolve liquidez, não organização.

INSTRUMENTOS · SEGURO DE VIDA

Referência de dimensionamento

Na prática, a cobertura costuma representar entre **10% e 20% do patrimônio total**, o suficiente para custos sucessórios e cerca de 2 anos de despesas familiares.

PATRIMÔNIO	COBERTURA DE REFERÊNCIA
R\$ 1 mi – R\$ 2 mi	R\$ 300 mil – R\$ 500 mil
R\$ 2 mi – R\$ 5 mi	R\$ 500 mil – R\$ 1 mi
R\$ 5 mi – R\$ 10 mi	R\$ 1 mi – R\$ 2 mi
Acima de R\$ 10 mi	R\$ 2 mi ou mais

No contexto do empresário. Além da apólice pessoal, o seguro cruzado entre sócios, vinculado ao acordo societário, garante que a compra da participação de um sócio falecido não consuma o caixa da operação.

INSTRUMENTOS · PREVIDÊNCIA PRIVADA

Previdência: o seguro resolve o evento. A previdência sustenta o depois.

Seguro e previdência não competem: se complementam. O seguro gera liquidez no momento da sucessão. Mas é um valor único: depois dele, a família depende do patrimônio. A previdência estrutura a **continuidade de renda** ao longo dos anos.

SEGURO**Liquidez no evento**

Recursos imediatos na sucessão, fora do inventário.

PREVIDÊNCIA**Continuidade de renda**

Transferência direta ao beneficiário e conversão em renda no tempo.

HOLDING**Organização**

Centralização, controle e sucessão via quotas.

Acumulação e alavancagem. A previdência privada é um seguro de vida de acumulação. O seguro de vida é um produto de alavancagem: se você juntou R\$ 1 milhão, tem uma cobertura de R\$ 1 milhão no VGBL (acumulação). No seguro, você contrata R\$ 1 milhão por muito menos que R\$ 1 milhão (alavancagem).

Papel na prática

A previdência privada (VGBL/PGBL) não integra o inventário, na maioria dos estados não está sujeita ao ITCMD, permite transferência direta aos beneficiários e reduz a dependência de venda de ativos na transição.

INSTRUMENTOS · PREVIDÊNCIA PRIVADA

Referência de dimensionamento

Como complemento de renda e instrumento de transmissão, os aportes costumam ficar entre **8% e 12% da renda anual**.

RENDA MENSAL	APOORTE ANUAL DE REFERÊNCIA
R\$ 30 mil	R\$ 36 mil
R\$ 50 mil	R\$ 60 mil
R\$ 100 mil	R\$ 120 mil

DICA BÔNUS

Se você tem renda tributável, como CLT ou servidor público, calcule quanto reduziria o pagamento de IRPF (ou até mesmo aumentaria a restituição) colocando até 12% da renda tributável anual no PGBL. Se for empresário ou autônomo, fuja do PGBL: busque o VGBL como complemento de renda, já que no PGBL a tributação é sobre o total, enquanto no VGBL é sobre o lucro.

Ponto de atenção. A escolha entre VGBL e PGBL, o regime tributário (regressivo ou progressivo) e a definição de beneficiários mudam completamente a eficiência do instrumento. Estruturar errado pode custar mais do que não ter.

INSTRUMENTOS · PATRIMÔNIO GLOBAL

Patrimônio internacional: o ponto não é acessar o exterior. É estruturar corretamente.

Patrimônio relevante tende a ultrapassar fronteiras. Dólar, ativos internacionais e estruturas offshore passam a integrar a arquitetura patrimonial. E a LC 227/26 trouxe maior rigor também sobre estruturas no exterior em eventos de transferência e sucessão.

FORMATO	CARACTERÍSTICAS	USO TÍPICO
Direto (pessoa física)	Simples, sem custo estrutural. Tributação conforme regras brasileiras. Sucessão mais exposta e lenta.	Posições menores ou transitórias
Holding offshore	Consolidação, controle e organização sucessória. Exige compliance e manutenção. Pode haver ITCMD sobre quotas, conforme a estrutura.	Patrimônio internacional relevante (> USD 500k)
Trust	Separação entre titularidade e controle, proteção elevada e flexibilidade na distribuição. Complexidade jurídica e custo maiores.	Estruturas familiares complexas (> USD 2M)

Integração com a estrutura doméstica. A estrutura internacional não opera isolada. Ela se conecta à holding no Brasil, ao seguro de vida (liquidez), à previdência (continuidade de renda) e ao testamento, para que o patrimônio global opere de forma coordenada.

INSTRUMENTOS · FAIXAS DE PATRIMÔNIO

O essencial é o mesmo. A estrutura cresce com o patrimônio.

Separação entre PF e PJ, liquidez planejada e proteção da família valem para qualquer faixa. O que muda conforme o patrimônio cresce não é o tema: é a complexidade da estrutura.

ATÉ R\$ 1 milhão

- **Separação PF/PJ** desde o início, com titularidades claras
- **Reserva de liquidez** bem dimensionada
- **Acordo societário** se há sócios, mesmo em operação pequena
- **Previdência** começando a compor a transição

DE R\$ 1 mi a R\$ 5 mi

- **Seguro de vida** dimensionado para custos sucessórios
- **Testamento** organizando o direcionamento
- **Acordo com critério de valuation** e seguro cruzado entre sócios
- **Previdência estruturada** como transmissão direta

DE R\$ 5 mi a R\$ 20 mi

- **Holding** passa a fazer sentido, conforme a composição dos ativos
- **Doação de quotas em vida** com reserva de usufruto
- **Diversificação internacional** mais robusta
- **Sucessão** ganha forma documentada
- **Seguro de vida** dimensionado ao menos para pagar o ITCMD, devido via de regra em até 60 dias do falecimento

ACIMA DE R\$ 20 mi

- **Holding + planejamento tributário** via PJ ou estrutura offshore
- **Sucessão formal entre gerações**, com regras e cronograma
- **Governança familiar estruturada** (conselho, alçadas, revisão)
- **Fundo exclusivo** conforme o perfil dos fluxos
- **Seguro whole life**, vitalício e resgatável, para a liquidez do ITCMD

Como usar essas faixas. Elas servem para você se localizar, não para criar mundos separados. A definição concreta depende da composição dos ativos, da estrutura familiar e societária e dos objetivos de cada família. Isso se resolve no diagnóstico, não na tabela.

CASO PRÁTICO

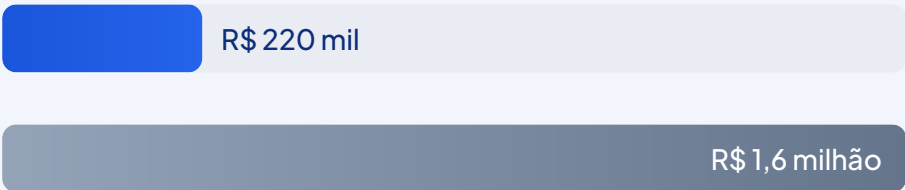
Empresário com R\$ 10 milhões: antes e depois da estrutura

Simulação ilustrativa. Perfil: empresário, 52 anos, patrimônio de R\$ 10 milhões distribuídos entre participação societária (R\$ 6 mi), imóveis (R\$ 3 mi) e investimentos (R\$ 1 mi). Estado: São Paulo (ITCMD 4%). Sem estrutura patrimonial.

CUSTO ESTIMADO DE SUCESSÃO: COMPARATIVO DA SIMULAÇÃO

Com estrutura

Planejado · 2–5%

**R\$ 220 mil****Sem estrutura**

Inventário · 15–20%

R\$ 1,6 milhão**R\$
1,38
mi**

economia estimada nesta simulação ilustrativa, a depender do estado, dos ativos e da implementação jurídica, além da redução típica de 2 a 3 anos de inventário para 30 a 60 dias

CASO PRÁTICO

O que foi feito para chegar a R\$ 220 mil

INSTRUMENTO	AÇÃO	IMPACTO
Holding patrimonial	Integralização de imóveis e participações	Base de ITCMD reduzida em cerca de 35% na simulação
Doação de quotas	Doação de 40% das quotas em vida com usufruto	40% da empresa fora do inventário
Previdência PGBL	R\$ 800 mil aportados em previdência privada	Transmissão direta, sem ITCMD (LC 227/26)
Seguro de vida	Apólice de R\$ 1 mi com beneficiários definidos	Liquidez imediata no evento
Testamento	Testamento público com legados específicos	Inventário simplificado e dirigido

Quer avaliar como isso se aplica à sua estrutura?

[Falar com um especialista →](#)

OS 5 ERROS MAIS COMUNS

O que compromete o legado mesmo com patrimônio relevante

-
- 01 Misturar patrimônio pessoal e empresarial sem separação formal**

O mais comum e o mais perigoso. Uma ação trabalhista, fiscal ou contratual contra a empresa pode atingir o patrimônio pessoal, e vice-versa. Holding e separação formal são a primeira camada de proteção.

 - 02 Não ter acordo societário atualizado com cláusulas de sucessão**

Se um sócio falece e não há acordo claro, os herdeiros entram automaticamente na sociedade, mesmo sem vocação para o negócio. O contrato social precisa prever o que acontece com as quotas em qualquer cenário.

 - 03 Ignorar a liquidez necessária para o evento sucessório**

ITCMD, custas judiciais, honorários e despesas do inventário precisam ser pagos em dinheiro, mesmo que todo o patrimônio esteja em imóveis e participações societárias. Sem liquidez planejada, os herdeiros vendem ativos no pior momento.

 - 04 Não adaptar a estrutura às mudanças do ITCMD 2026**

A LC 227/26 mudou a base de cálculo para valor de mercado. Quem tinha estrutura antes está em vantagem. Quem ainda não estruturou vai pagar o imposto sobre o valor integral, potencialmente o dobro ou o triplo do que pagaria antes de 2026.

 - 05 Postergar o planejamento para "quando o momento for certo"**

O momento certo para estruturar é antes de precisar. Holding, testamento e instrumentos de transmissão levam de 30 dias a 6 meses para implementar. Depois do evento (incapacidade, falecimento, crise), a margem de manobra desaparece.

PRÓXIMOS PASSOS

Por onde começar e como a Blue3 pode ajudar

Estrutura patrimonial não se faz de uma vez. Começa com um diagnóstico honesto de onde você está hoje e um plano claro de onde precisa chegar.

A PERGUNTA QUE FICA

Se algo acontecesse com você amanhã, sua família e sua empresa saberiam exatamente o que fazer, com liquidez para atravessar a transição?

PASSO 1

Diagnóstico patrimonial

Mapeamento completo de ativos, titularidades, riscos e lacunas. A base para qualquer decisão.

PASSO 2

Estrutura de organização

Holding, separação de ativos e acordo societário. A camada que protege o patrimônio de riscos operacionais.

PASSO 3

Liquidez e proteção

Dimensionamento de reservas, seguro de vida e previdência privada para garantir acesso a capital.

PASSO 4

Planejamento sucessório

Testamento, doações em vida, cláusulas societárias e otimização fiscal para o ITCMD 2026.

SIGA A BLUE3

Blue3 Investimentos

Porque viver com liberdade e segurança financeira começa com um plano que evolui com você.



INSTAGRAM

@blue3investimentos



FACEBOOK

Blue3 Investimentos



LINKEDIN

Blue3 Investimentos



WHATSAPP

Fale com um especialista



YOUTUBE

Blue3 Investimentos



SITE

blue3investimentos.com.br

A Blue3 tem assessores especializados em planejamento patrimonial e sucessório. O primeiro passo é um diagnóstico sem compromisso para entender onde estão as principais vulnerabilidades.

[→ FALAR COM UM ESPECIALISTA](#)[Conheça a Blue3](#)

DISCLAIMER

Aviso importante

Este material possui caráter exclusivamente informativo e educacional, não constituindo recomendação individualizada de investimento, tampouco consultoria jurídica, contábil ou tributária.

As informações refletem a legislação vigente na data de elaboração (julho de 2026), incluindo a Lei 15.270/2025 e a Lei Complementar 227/2026, e podem sofrer alterações. A aplicação de regras tributárias varia conforme o estado, a situação patrimonial e as características de cada caso.

Os exemplos, faixas e valores apresentados são ilustrativos e têm o objetivo de demonstrar conceitos relacionados à estrutura patrimonial. As análises não consideram características específicas de cada leitor, como situação patrimonial, objetivos ou necessidades individuais.

A implementação de qualquer estrutura deve ser precedida de avaliação técnica individualizada, considerando os aspectos jurídicos, tributários e financeiros aplicáveis. Este material não substitui aconselhamento profissional especializado.