



RC PATRIMONIAL

SEGURADO DE VIDA

NÃO RESIDENTES - EUA

O QUE VOCÊ DEVE SABER

ROGER CORREA

Há mais de 24 anos na América, construindo, estruturando e solidificando "PATRIMÔNIO" da nossa comunidade em transição à América.

Roger Correa, LUTCF é autoridade em estruturações de Planejamento Financeiro, Sucessório e Herança!



www.rcpatrimonial.com.br

ÍNDICE

Introdução	04
Capítulo 1 Vantagens Exclusivas do Seguro de Vida	05
Capítulo 2 Diferenças do Seguro de Vida nos EUA	10
Capítulo 3 20 Razões para Dolarizar seu Patrimônio	15
Capítulo 4 Planejamento Sucessório	23
Capítulo 5 Implicações para Não Residentes	29
Capítulo 6 Consultoria Exclusiva da RC Patrimonial	33



INTRODUÇÃO

Descobrindo os Benefícios do Seguro de Vida nos EUA para Não Residentes

Investir em um seguro de vida é uma decisão importante e que pode trazer diversos benefícios para a sua tranquilidade e daqueles que você ama. No entanto, muitos estrangeiros não residentes nos Estados Unidos ainda têm dúvidas sobre a importância e as vantagens desse tipo de investimento no país.

Por isso, neste ebook vamos abordar os motivos pelos quais os estrangeiros devem considerar investir em seguros de vida nos EUA. Acompanhe!



CAPÍTULO 1

VANTAGENS EXCLUSIVAS DOS SEGUROS DE VIDA NOS EUA

Os seguros de vida nos Estados Unidos são conhecidos por oferecerem diversas vantagens exclusivas para estrangeiros não residentes que decidem investir neste tipo de proteção financeira. Nesta seção, vamos destacar algumas das principais vantagens que se pode obter ao adquirir um seguro de vida nos EUA, sendo a consultoria da RC Patrimonial sua aliada para desfrutar desses benefícios.





1. Segurança Jurídica

Isso se deve, em parte, ao fato de os Estados Unidos ser reconhecido mundialmente como um centro de estabilidade financeira e expertise em gestão de patrimônio, garantindo aos beneficiários do seguro uma proteção efetiva na hora de receber o pagamento dos benefícios contratados.

Além disso, as leis americanas também prevêem medidas rigorosas contra fraude ou má gestão por parte das companhias seguradoras, garantindo maior proteção aos seus investimentos.

2 - Flexibilidade e Diversidade de Produtos

Nos Estados Unidos, há uma grande variedade de opções quando se trata de seguros de vida. Desde coberturas básicas até planos mais abrangentes com cobertura para doenças graves ou invalidez total ou parcial, os estrangeiros podem escolher entre diferentes modalidades de seguro de vida, como o term life (seguro por tempo determinado) e o whole





life (seguro vitalício), que oferecem diferentes formas de proteção e coberturas. Além disso, muitas seguradoras também oferecem opções adicionais, como cobertura para doenças graves ou invalidez.

Poderá encontrar opções flexíveis e adaptadas às suas condições financeiras e perfil familiar.

3 - Benefícios Fiscais

Há quase 100 anos, as leis fiscais dos Estados Unidos têm proporcionado ao seguro de vida um tratamento tributário extremamente vantajoso. Os valores acumulados na apólice crescem de forma isenta de impostos. Se estruturada corretamente, o titular pode fazer retiradas da base da apólice e obter empréstimos contra seu valor acumulado sem incidência de imposto de renda. Além disso, o benefício por morte é liberado livre de impostos. Isso garante que seus entes queridos possam receber o valor integral contratado sem se preocupar com altas taxas ou descontos.



A adesão a um plano de seguro de vida baseado nos EUA pode se revelar uma alternativa mais versátil e atrativa quando comparado a um "Trust" do tipo QDOT (Qualified Domestic Trust).

Essa opção proporciona benefícios fiscais estendidos e uma sólida proteção patrimonial para famílias de caráter internacional que possuam descendentes residindo de forma permanente nos Estados Unidos. Esta também é uma solução estratégica para aqueles que possuem propriedades de alto valor, como como residências de férias, no território americano, facilitando a gestão fiscal e proporcionando liquidez para futuras necessidades financeiras.

Uma vantagem adicional para o NRA adquirir um seguro de vida nos Estados Unidos é isenção de impostos de renda*

As mesmas regras se aplicam a um residente fiscal americano ou um cidadão americano, porém quanto ao benefício de morte não existe limite de isenção. Por ser considerado um bem intangível ao patrimônio de um Residente estrangeiro, o pecúlio será 100% isento do imposto de herança, ou seja, uma apólice de 10 ou 100 milhões de dólares, mediante falecimento, terá isenção total de imposto de renda e herança. Isso é uma vantagem fantástica para os estrangeiros oferecida pelo fisco americano. Enquanto um imóvel (um bem tangível) a isenção é de somente \$60,000 mil dólares, o seguro de vida é ilimitado.



4 - Proteção contra flutuações cambiais

Para quem tem renda em moeda estrangeira e mantém uma reserva financeira para imprevistos, investir em seguros de vida nos EUA também pode ser uma forma de proteger seu patrimônio contra flutuações cambiais. Ao contratar um seguro na moeda local, você garante que seus beneficiários poderão receber o valor acordado sem sofrer perdas com a variação da moeda.

5. Liquidez e Dolarização

As apólices de seguro de vida emitidas nos EUA podem proporcionar retornos superiores aos dos títulos do Tesouro de curto prazo, e o benefício em caso de morte será liquidado em dólares americanos, entre outras palavras, comprar um apólice de seguro de vida internacional, especialmente nos Estados Unidos, é mergulhar nesse conceito de dolarizar parte do seu patrimônio familiar na moeda de reserva mundial, o dólar. Num capítulo à frente vamos entender melhor porque a dolarização do seu patrimônio é tão importante.

CAPÍTULO 2

DIFERENÇAS DO SEGUROS DE VIDA NOS EUA

Embora muitos países ofereçam opções de seguro de vida, existem algumas diferenças significativas entre os produtos disponíveis nos Estados Unidos e em outros países. Faremos alguns importantes comparativos entre os Estados Unidos e em nossa análise, sobre o Brasil.





A superioridade dos Americanos no planejamento e maturidade de mercado.

Tamanho e Dimensão

Nos Estados Unidos, o mercado de seguros é extremamente diverso e descentralizado, são cerca de 5.900 instituições financeiras, onde mais de 1.900 são seguradoras. Esta vasta superioridade Americana deve-se à natureza fragmentada e regulada por Estado (cada Estado tem poder independente para reger, controlar e permitir quais as seguradoras que operarão nele) dessa forma, trazendo para o mercado local uma enorme variedade de seguradoras incluindo as maiores e mais prestigiadas globalmente, sendo que várias são sustentadas por conglomerados internacionais. Além disso, muitos dos grandes bancos americanos, como JPMorgan Chase, Bank of America e Wells Fargo, também oferecem produtos de seguros, geralmente por meio de parcerias ou filiais especializadas.

Em comparação, de acordo com dados oficiais da Cnseg de 2024, o Brasil conta com 132 seguradoras (incluindo algumas estrangeiras) e alguns grandes bancos que oferecem produtos de seguros. Este número reflete uma variedade de players no mercado, abrangendo seguradoras independentes e aquelas vinculadas a bancos.

Produtos Oferecidos

O mercado americano, dada sua maturidade e dimensão, apresenta uma gama muito mais ampla de produtos especializados, adaptados às diversas necessidades dos consumidores. O Brasil, embora tenha vindo a diversificar sua oferta, pode não ter a mesma amplitude em termos de nichos de seguros. A RC Patrimonial tem a consultoria necessária para adaptar seu seguro às necessidades de sua família.

Vale destacar que, mesmo durante a crise financeira de 2009, os clientes de seguradoras americanas, mesmo aquelas pertencentes a grandes conglomerados que se aventuraram em atividades de negócios de alto risco não relacionadas a seguros, encontraram proteção nas mãos dos comissários de seguros estaduais.

Estabilidade de Mercado

Nos Estados Unidos, o setor de seguros de vida é reconhecido por sua estabilidade, longevidade e rigorosa regulamentação, destacando-se como um dos mais robustos globalmente.

Muitas seguradoras datam suas raízes há mais de 150 anos, e é notável que nenhuma delas tenha deixado de cumprir um pagamento de benefício por morte devido a falência financeira. Sob a supervisão dos reguladores estaduais, (cada Estado possui seus próprios reguladores), as seguradoras americanas são incentivadas a adotar uma abordagem conservadora em relação aos seus investimentos

permitidos, priorizando títulos de renda fixa em vez de ações.

Os EUA têm um mercado de seguros mais maduro e estável, com uma longa história e uma forte infraestrutura regulatória.

O Brasil, por outro lado, tem experimentado um crescimento significativo no setor ao longo das últimas décadas, mas ainda enfrenta desafios em termos de regulação, penetração de seguros e confiança do consumidor. O mercado têm suas particularidades e oferece diferentes oportunidades e desafios para seguradoras, bancos e consumidores.



Taxa de Mortalidade Nos EUA

Graças aos avanços na medicina e à excelência em cuidados médicos, as taxas de mortalidade são inferiores, comparativamente, tanto a nações em desenvolvimento quanto a muitas desenvolvidas. Os órgãos reguladores norte-americanos impõem que as seguradoras atualizem periodicamente suas tabelas de mortalidade, refletindo assim a crescente expectativa de vida evidenciada nos dados censitários mais recentes. Esta maior longevidade se traduz em prêmios mais baixos e, consequentemente, em taxas internas de retorno aprimoradas tanto para o valor em dinheiro quanto para o benefício por falecimento.

Dolarização de Patrimônio

Dólar é sempre dólar, em qualquer parte do mundo. Mesmo em 2008, quando a economia americana passou por um longo processo de recuperação, o país registrou um crescimento de quase 3%. A crise se instalou mais fortemente no mercado

Imobiliário e no mercado de ações como um todo, devido ao efeito dominó.

Confiabilidade no Produto

É importante ressaltar também que os beneficiários dos seguros de vida nos EUA geralmente recebem o valor total da apólice em caso de morte ou invalidez. Mesmo em caso de suicídio, as seguradoras apenas adotam uma prazo de carências de 2 anos completos. Em muitos países, os beneficiários só recebem uma porcentagem do valor ou a cobertura é limitada a certas circunstâncias específicas. Isso pode ser um fator importante na decisão de investir em um seguro de vida nos EUA.

Em resumo, há diversas diferenças entre os seguros de vida oferecidos nos Estados Unidos e em outros países. A acessibilidade, flexibilidade e cobertura ampla são alguns dos principais benefícios que estrangeiros podem obter ao investir neles.



Muitas vezes, NRA's (Non resident alien) originários de países considerados (em desenvolvimento) como é o caso do Brasil, da América do Sul em geral, demonstram ceticismo quanto à confiabilidade das indústrias de seguro de vida de seus próprios países, devido a leis internas, a complexidade jurídica dessas nações, muitas vezes, dificultando o recebimento dos valores de seguro adquirido, criando, dessa forma, um medo em adquirir produtos e não ter acesso no momento mais crucial de uma família. Em alguns casos, a família precisa entrar em processos judiciais dispendiosos para receberem os direitos de seus seguros.



O maior valor de seguro de vida comprado por um empresário bilionário nos Estados Unidos foi de \$201.000.000,00 (duzentos e um milhões de dólares) segundo informa o Guinness Book of World Records, na vida de uma única pessoa, isto contabiliza mais de um bilhão de Reais. Por que essa possibilidade? Maturidade e Confiabilidade do mercado.



CAPÍTULO 3

20 RAZOES PARA DOLARIZAR SEU

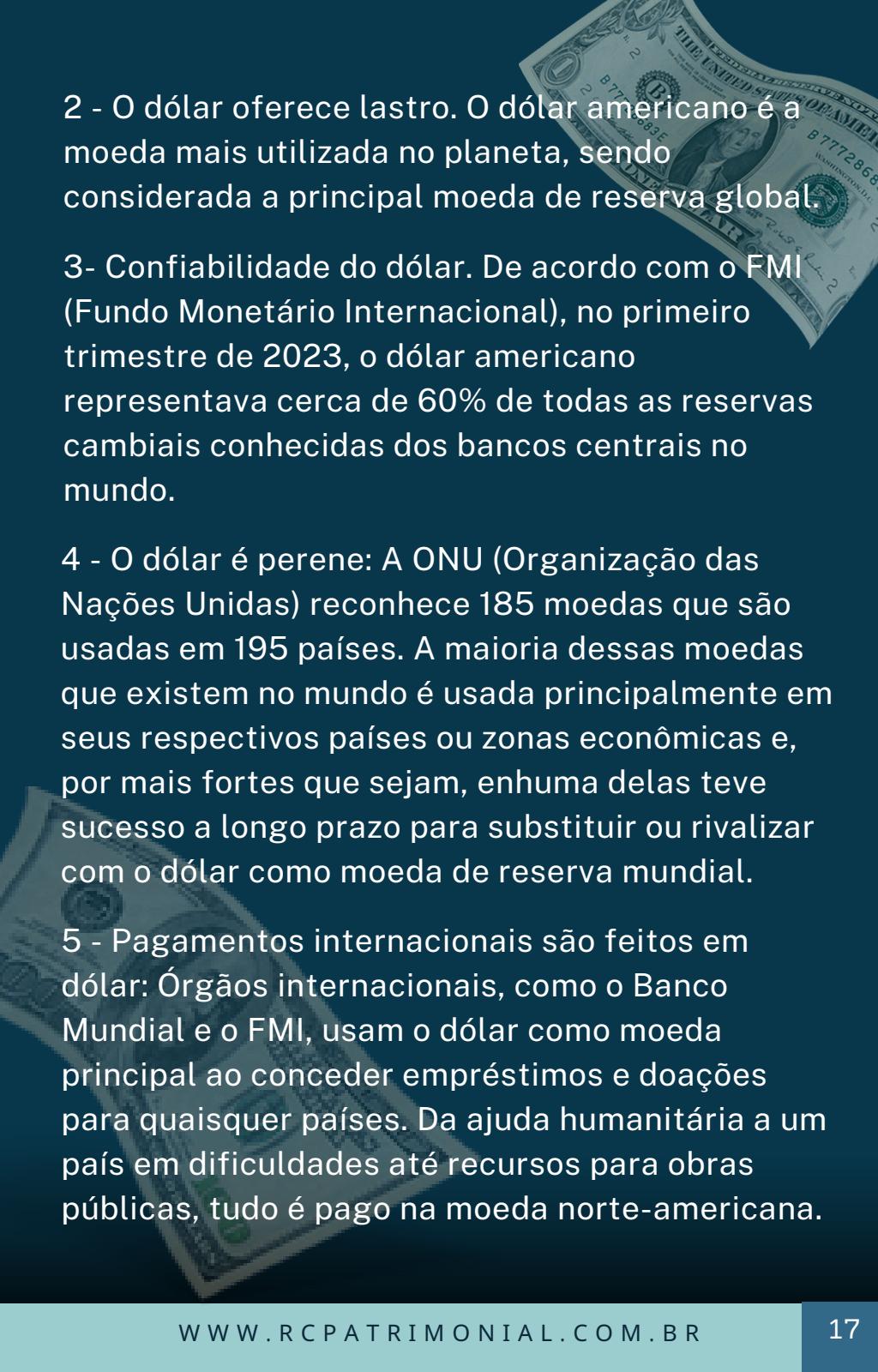
PATRIMONIO





O dólar americano é conhecido como a principal moeda de reserva global e provável que mantenha essa posição no futuro próximo. Muitos NRA's (estrangeiros não residentes) veem o dólar americano como um refúgio seguro para seus ativos, em particular se a moeda de seu país natal apresenta volatilidade.

1 - À frente no índice global. O índice global WCAUWORD, que mede diariamente o valor de todas as ações negociadas nas Bolsas de Valores do mundo, tem um valor equivalente a cerca de US\$ 122 trilhões. Os Estados Unidos são responsáveis por quase metade deste montante, cerca de US\$ 54 trilhões (46% desse total). A lista ainda traz: China com US\$ 13 trilhões, Japão com US\$ 6,6 trilhões, Hong Kong com US\$ 6 trilhões e Reino Unido com US\$ 3,6 trilhões. Já o Brasil, na lanterna, corresponde a apenas 0,6% do total negociado, com US\$ 769 bilhões.



2 - O dólar oferece lastro. O dólar americano é a moeda mais utilizada no planeta, sendo considerada a principal moeda de reserva global.

3- Confiabilidade do dólar. De acordo com o FMI (Fundo Monetário Internacional), no primeiro trimestre de 2023, o dólar americano representava cerca de 60% de todas as reservas cambiais conhecidas dos bancos centrais no mundo.

4 - O dólar é perene: A ONU (Organização das Nações Unidas) reconhece 185 moedas que são usadas em 195 países. A maioria dessas moedas que existem no mundo é usada principalmente em seus respectivos países ou zonas econômicas e, por mais fortes que sejam, nenhuma delas teve sucesso a longo prazo para substituir ou rivalizar com o dólar como moeda de reserva mundial.

5 - Pagamentos internacionais são feitos em dólar: Órgãos internacionais, como o Banco Mundial e o FMI, usam o dólar como moeda principal ao conceder empréstimos e doações para quaisquer países. Da ajuda humanitária a um país em dificuldades até recursos para obras públicas, tudo é pago na moeda norte-americana.

6 - Índice universal. As dívidas públicas internacionais são medidas em dólar, fazendo com que a moeda sirva como referência na avaliação de pacotes de estabilização financeira, por exemplo.

7 - Sem concorrência. Atualmente, as moedas internacionais conhecidas como "principais", ou seja, o euro, o iene e a libra esterlina, são aceitos em muitas transações comerciais ao redor do mundo. No entanto, a moeda de reserva real por excelência é o dólar, usado mais do que qualquer outra moeda no mundo. .

8- Brasil dolarizado. No primeiro trimestre de 2023, o Brasil possuía a 7a maior reserva de dólares do mundo, com US\$ 346 bilhões e ao considerar o dólar a R\$4.99 isso equivale a 1,726 trilhões de reais em reservas dolarizadas. A China lidera o mundo com suas reservas de 3,2 trilhões em dólar, seguido pelo Japão com 1,25 trilhão, em 3º e 4º lugares, a Rússia e a Índia com 589 bilhões em reservas aproximadamente.



9 - O dólar é a moeda de maior popularidade. Além dos 23 países que usam a moeda de forma oficial, diversos outros também utilizam a moeda em suas operações financeiras.

10 - Petróleo e outras commodities. O dólar é a moeda usada para quantificar o preço do barril de petróleo bruto, do ouro e, em geral, de várias outras commodities.

11 - Carona benéfica. Muitos países menores atrelaram suas respectivas moedas nacionais ao dólar dos Estados Unidos, vinculando assim suas fortunas econômicas à moeda norte-americana.

12 - Moeda mais procurada: O dólar é a principal moeda do mundo negociada no mercado cambial.

Cerca de 85% das negociações nos mercados à vista a termo e de swap são feitas em dólar. Um estudo do FMI mostrou que de 1999 até 2019, o dólar já chegou a representar 96% das faturas comerciais nas Américas, 74% na região da Ásia-Pacífico e 79% no resto do mundo.



13 - Padrão internacional. Bancos estrangeiros usam dólares para conduzir a maior parte de seus negócios.

14 - Equilíbrio global. Estima-se que no segundo trimestre de 2023, cerca de 60% das reservas cambiais mundiais de moeda estrangeira estariam em dólares americanos e que quase 90% do comércio mundial ocorre em dólar.

15 - Estabilidade. Desde a década de 1980, o Federal Reserve (Fed) tem conseguido manter níveis de inflação baixos e estáveis. O único período em que isso não aconteceu foi durante a pandemia, quando a grande maioria das economias do mundo passaram por fortes ajustes e alta inflação.



16 - Liquidez. O mercado financeiro norte-americano e em particular o de Treasury (mercado de títulos) é o mais líquido do mundo. Um dos motivos é justamente a persistente preferência pelo dólar no comércio internacional.

17 - Segurança. Há uma grande oferta de ativos em dólares que são considerados muito seguros. Assim, quando outras moedas estão em crise, os investidores preferem confiar no dólar norte-americano. Outro detalhe importante aqui para nossa análise é o número de bilionários que existem no Brasil, que hoje ocupa a 8^a posição com 61 bilionários. A grande maioria são herdeiros de conglomerados de bancos. Já nos Estados Unidos, o número 1 no mundo, conta hoje com 735 bilionários dos mais distintos segmentos, em sua grande maioria, empreendedores que deram muito certo, pois o País oferece um regime voltado ao crescimento.

18 - Credor de última instância: O Fed pode fornecer dólares em tempos de crise por meio da chamada linha de swap com 14 bancos centrais nos Estados Unidos. O que significa que o banco central norte-americano fornece dólares aos bancos centrais estrangeiros que, por sua vez, transferem para bancos diferentes em tempos de crise. Foi o que aconteceu em 2008, quando até o Banco Central do Brasil esteve no swap do Fed.



19 - Sucesso econômico: A força da economia dos Estados Unidos é o verdadeiro suporte para o dólar. Esta também acaba sendo a principal razão pela qual a moeda é a mais utilizada no mundo. Estima-se que no Forex (mercado de câmbio estrangeiro) sejam transacionados, diariamente, contratos representando volume total entre US\$ 1 trilhão e 3 trilhões.

20 - Preferência dos investidores: O mercado Forex oferece a possibilidade de investir mais de 170 moedas diferentes. No entanto, o dólar representa cerca de 88% de todas as trocas cambiais.

Portanto, em tempos de turbulência econômica e incerteza, a dolarização do patrimônio por meio de um seguro de vida internacional não é apenas uma escolha prudente; é uma decisão estratégica para garantir a estabilidade e o crescimento sustentado do seu patrimônio. Com a dolarização, você não apenas protege seu presente, mas também pavimenta um caminho mais seguro e promissor para o futuro.



CAPÍTULO 4

PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO

Para os NRAS (estrangeiros não residentes) que detêm ativos nos Estados Unidos ou que têm familiares com residência permanente no país, adquirir uma apólice de seguro de vida pode representar uma estratégia para garantir que seus ativos localizados nos EUA sejam administrados conforme suas preferências e pelas leis americanas. Neste capítulo vamos destacar como o uso de seguro de vida pode ser uma estratégia satisfatória na Sucessão Patrimonial.



EM MUITAS JURISDIÇÕES, COMO O BRASIL, QUE SEGUuem O DIREITO CIVIL, EXÍSTEM REGRAS DE HERANÇA PREDETERMINADAS E MUITAS VÉZES FORÇADAS POR LEI.

Na ausência dessa estratégia, os ativos poderiam ser distribuídos segundo a lei civil de cada Estado que confere ao cônjuge e aos filhos direitos pre-definidos sobre os bens de um NRA, lembrando que 95% das pessoas falecem sem um testamento, ou ainda mais, sem um Trust, os problemas de sucessão quase sempre estão lá para serem resolvidos pelos herdeiros de patrimônio. Nesse contexto, o seguro de vida pode oferecer liquidez necessária para quitar possíveis impostos sobre propriedades nos EUA ou para proporcionar uma herança desproporcional ou exclusiva a beneficiários que residem nos Estados Unidos.

Vários NRAs (estrangeiros não residentes) adquirem propriedades nos EUA como precaução diante de instabilidades em seus países natais. Muitos veem valor em

ter uma apólice de seguro americana proporcionando uma sensação de segurança financeira para seus entes queridos nos EUA ou para resguardar interesses comerciais ou residenciais no seu país de origem.

Se estruturada corretamente, evitando que a apólice seja classificada como um "contrato de doação modificado" (MEC), o titular pode fazer retiradas da base da apólice e obter empréstimos contra seu valor acumulado sem incidência de imposto de renda e de herança.

Nesse ponto, destacamos a importância de uma consultoria especializada em Planejamento Patrimonial para que possa adaptar uma estrutura de acordo com as preferências dos clientes e se valendo das leis americanas para NRAs.



Em uma perspectiva financeira onde a valorização do capital é vital, a capacidade de converter prêmios em benefícios por morte não tributáveis otimiza substancialmente o retorno sobre o investimento.

O seguro de vida é considerado um ativo intangível para fins de imposto sobre presentes nos EUA, enquanto imóveis nos EUA são tratados como bens tangíveis e, por isso, estão sujeitos do imposto sobre herança e doações. A posição do IRS (Internal Revenue Service) é que tanto a moeda americana quanto a estrangeira, localizadas nos EUA no momento da doação, são tratadas como ativos tangíveis.

Dinheiro retirado por cheque ou transferência bancária em

uma conta americana, mas em uma agência fora dos EUA, também é considerado um ativo tangível localizado nos Estados Unidos.

O seguro de vida é classificado como propriedade pessoal intangível e não é considerado como propriedade dentro dos EUA para fins de imposto sucessório americano para um estrangeiro NRA (Non Resident Alien).

Por outro lado, o IRS determinou que a transferência de dinheiro de conta bancária estrangeira em nome exclusivo da NRA, porém pagável por um banco dos EUA, não está sujeita ao imposto sobre doações, pois é considerada um ativo fora dos EUA. Se um NRA não for saudável ou não puder vir aos EUA, ainda é possível criar um ILIT para uma apólice sobre a vida de um filho que seja cidadão ou residente permanente nos EUA.





Se um NRA possui significativos ativos nos EUA e um cônjuge que não é cidadão americano, frequentemente não é aconselhável utilizar um QDOT (Qualified Domestic Trust) devido às suas regras restritivas.

Acaso o valor dos ativos em um QDOT exceder \$2 milhões, é necessário que um banco americano atue como administrador, ou deve-se fornecer uma carta de crédito como garantia.

É fundamental que o cônjuge sobrevivente seja o único beneficiário para aproveitar a dedução conjugal, o que restringe a possibilidade de beneficiar outros familiares. Além disso, o QDOT só permite que rendimentos sejam distribuídos isentos de impostos do cônjuge sobrevivente. Na eventualidade da morte do cônjuge não cidadão americano, os ativos sofrerão imposto de herança, como se pertencessem do primeiro cônjuge falecido.

Assim, o QDOT apenas posterga o imposto sobre herança, não o eliminando.

O pagamento resultante da morte de um estrangeiro não residente (NRA) não está sujeito ao imposto de herança americano. Se um NRA possuir um seguro de vida sobre outro indivíduo, ou co-segurar com um cônjuge, o valor de mercado da apólice no momento da morte do NRA será incluído em seu patrimônio. Se o cônjuge co-segurado for também um NRA, o pagamento não estará sujeito do imposto sucessório americano também.



Se o valor dos ativos do QDOT cresce após a morte do primeiro cônjuge e antes do falecimento do cônjuge sobrevivente, o montante do imposto também aumenta. Ademais, em muitos cenários envolvendo cônjuges que não cidadãos americanos, o seguro de vida surge como alternativa mais flexível para prover apoio ao cônjuge sobrevivente

e outros familiares, sem as limitações de um QDOT.

NA tendência de NRAs em buscar residência

permanente nos EUA, especialmente através do programa EB-5, que permite a obtenção de green card mediante investimentos e dos vistos EB-1, EB-2 para indivíduos com habilidades especiais e técnicas em suas áreas de atuação, tem aumentado. Para esses indivíduos, a criação de ILIT

Para esses indivíduos, a criação de ILIT (Irrevocable Life Insurance Trust) nos EUA, beneficiando um cônjuge não cidadão, é uma opção viável.

Uma alternativa ao QDOT é o SLAT (Spousal Lifetime Access Trust). Similar ao ILIT, o SLAT é projetado para dar ao cônjuge do segurado acesso mais direto aos ativos

durante sua vida. Isso oferece vantagens sobre o QDOT, pois distribuições principais feitas ao

cônjuge não são tributadas.

Em um SLAT, não é necessário que um banco americano atue como fiduciário. O cônjuge pode ser o principal beneficiário, tendo direitos exclusivos à renda do trust ou a retiradas anuais limitadas.



Se as distribuições forem feitas para "saúde, educação manutenção ou suporte", o próprio cônjuge pode atuar como administrador.

Nos EUA, filhos de NRAs frequentemente chegam para estudar e optam por permanecer, casando-se com cidadãos americanos e iniciando famílias. Ainda que seus pais continuem em seus países de origem, a possibilidade mais simples para um NRA pode ser ter uma apólice em seu nome e indicar um ILIT dos EUA como beneficiário. Este arranjo não gera consequências fiscais nos EUA, pois não ocorre transferência de propriedade.

Se uma NRA desejar ter mais controle, pode criar um ILIT em estados como Delaware, New Hampshire ou Dakota do Sul, que têm vantagens fiscais e de proteção de ativos. Ao falecer, o benefício da apólice pode ser retido para beneficiários nos EUA sem taxas adicionais de transferência. Mas se decidir se mudar para os EUA, O ILIT deve ser estruturado de forma compatível com os padrões domésticos.

É importante garantir que a NRA não possa tornar-se administradora do ILIT para evitar conflitos com as regras de propriedade.

Com a consultoria da RC Patrimonial ajudamos os clientes a entender e otimizar sua posição no complexo cenário fiscal e financeiro internacional. Poderá ver as vantagens de um planejamento tributário estratégico, crucial para a proteção e crescimento de patrimônios internacionais.



CAPÍTULO 5

IMPLICAÇÕES PARA NÃO RESIDENTES

Neste capítulo você terá orientação sobre as implicações específicas para não residentes ao investir em seguros de vida nos EUA, incluindo questões de conformidade e declaração de rendimentos. Quais as regras e obrigações para ser um NRA.



O sistema fiscal americano aplica impostos sobre transferências globais feitas por um cidadão ou residente dos EUA. Para fins de imposto sobre doações, um indivíduo é considerado residente se tiver domicílio nos EUA no momento da transferência. Em relação ao imposto sobre heranças, o indivíduo é considerado residente se tiver domicílio nos EUA quando falecer.

Embora os NRAs geralmente não estejam sujeitos à tributação nos EUA por doações feitas, existe um requisito de declaração importante: se um beneficiário nos Estados Unidos receber presentes de NRAs totalizando mais de \$100.000 em um ano, essas doações devem ser reportadas ao Internal Revenue Service (IRS) através do Formulário 3520. Essa medida é essencial para garantir a conformidade com as leis fiscais e evitar possíveis penalidades. Adicionalmente, um NRA está sujeito do imposto de herança dos EUA em propriedades localizadas nos EUA. Atualmente,

essa isenção para NRAs é de apenas \$60.000.

Em geral, os estrangeiros residentes estão sujeitos às mesmas leis tributárias que os cidadãos americanos, mas com algumas nuances. A isenção do imposto federal sobre heranças e doações dos EUA está disponível para estrangeiros residentes, é de \$13,61 milhões em 2024 (um total de \$27,22 milhões para um casal). No entanto, doações feitas a cônjuges não americanos não se qualificam para a dedução conjugal ilimitada. Um presente feito a um cônjuge estrangeiro tem um limite de exclusão anual maior, fixado em \$175.000 para 2023, corrigido pela inflação para o limite de 2024. Como mencionado acima, os NRAs (estrangeiros não residentes) podem fazer doações de apólices de seguro de vida, sejam estrangeiras ou americanas, sobre suas próprias vidas ou as de outros, sem estarem sujeitas ao imposto sobre doações nos EUA.



Os critérios de residência para impostos de transferência são mais subjetivos, baseados em domicílio e intenção de permanência. O IRS avalia uma série de fatores, como o tempo gasto nos EUA, atividades bancárias e empresariais, locais de residência familiar, entre outros, para determinar o domicílio.

Os critérios para determinar a residência nos EUA para propósitos de imposto de renda são claros:

- Um estrangeiro não-residente (NRA) é considerado residente sob o teste do "Green Card" se obtiver residência permanente ao longo do ano.
- Já o teste de "presença substancial" é cumprido se um NRA estiver presente nos EUA por 183 dias durante um período contado nos últimos 3 anos, com base numa média ponderada, a seguir há um exemplo deste cálculo. Neste caso, um NRA que se estabelece como residente nos EUA é tributado sobre rendimentos globais.

Período *	Número de Dias Corrente	Soma Total dos 3 Anos
120 Dias em 2023	= 120 dias	
120 Dias em 2022	(+ 1/3 dos dias de 2022) = 40 dias	
120 Dias em 2021	(+ 1/6 dos dias de 2021) = 20 dias	180 dias

*Este cálculo se dá na seguinte maneira: Suponhamos que eu fique no país por 120 dias em 2021, depois por 120 dias em 2022 e, por fim, 120 dias em 2023. O cálculo é retroativo aos últimos 3 anos. A fórmula aplicada é: número de dias do ano corrente + 1/3 dos dias do ano anterior + 1/6 dos dias do penúltimo ano, a soma desses últimos 3 anos não pode passar de 183 dias corridos, incluindo os dias de chegada e partida. A somatória dos dias, neste exemplo, está em 180 dias, portanto, não se tornaria um residente fiscal para efeitos de imposto de renda.



Além da exigência padrão de viver fora dos EUA por mais de 183 dias por ano, cada seguradora estabelece suas próprias regras para NRAs. Por exemplo, algumas podem exigir uma estadia mínima nos EUA de 15 a 30 dias para aquisição de um seguro de vida, presença financeira estabelecida nos Estados Unidos, como uma conta corrente em um banco americano, ou uma porcentagem específica de ativos americanos, incluindo imóveis ou negócios. Muitas estipulam um patrimônio mínimo global de \$2 milhões (USD). Também podem ser necessários laços adicionais, de acordo com as regras de cada seguradora. Uma regra é que geralmente é proibido NRAs possuir trusts em territórios offshore e não oferecem cobertura para aqueles que viajam para países com alertas de viagem do Departamento de Estado dos EUA. No momento da emissão da apólice, a decisão é baseada nas informações disponíveis.

Certos países proíbem ou limitam seus cidadãos a adquirir seguros de vida no exterior. Embora alguns países não tenham restrições legais contra apólices americanas, a seguradora pode julgar os riscos, como criminalidade, saúde, segurança pública ou instabilidade política em seus países, muito elevados para emitir a apólice na vida de uma determinada pessoa, o que inclui políticos, celebridades, jornalistas ou juízes. A decisão é tomada caso a caso.

Todo o processo de aquisição, desde a ilustração até a conclusão da subscrição, incluindo exames médicos, deve ocorrer nos EUA. Os pagamentos do seguro também devem ser feitos a partir de uma conta bancária americana.

Consultar um profissional qualificado em planejamento patrimonial pode ser fundamental para desenvolver uma estratégia eficaz e garantir a segurança financeira das gerações futuras.

CAPÍTULO 6

Dolarize e Maximize seu Patrimônio com

CONSULTORIA
EXCLUSIVA DA
RC PATRIMONIAL





RC Patrimonial: Sua Parceria Estratégica em Planejamento Tributário e Financeiro Internacional

A RC Patrimonial e seus afiliados oferecem uma consultoria de prestígio no universo do planejamento tributário e financeiro internacional. Com uma abordagem exclusiva, nossa equipe oferece suporte integral nas áreas de contabilidade, imigração e planejamento sucessório, garantindo soluções completas para nossos clientes.

No centro da nossa equipe está Roger Correa, um profissional com cerca de 25 anos de experiência no setor de planejamento financeiro nos Estados Unidos. Sua liderança e conhecimento aprofundado são fundamentais para o sucesso de nossos clientes, orientando-os diante das complexidades do cenário financeiro global. “Hoje minha principal meta como consultor financeiro é fazer com que pessoas físicas e jurídicas incorporem o conceito de que o caminho para a liberdade financeira é longo, mas, quando feito de forma sólida, oferece benefícios que podem ser aproveitados por várias gerações.” diz Roger.

Planejar seu futuro financeiro e proteger seu patrimônio é crucial. Nossa equipe de especialistas está pronta para ajudar você a traçar um caminho sólido para o sucesso financeiro e a proteger o que é mais importante. A RC Patrimonial está pronta para abrir as portas para um mundo de soluções personalizadas e estratégias otimizadas.



Ao chegar ao final deste capítulo, convidamos você, nosso estimado leitor, a dar o próximo passo crucial em seu planejamento patrimonial.

Não perca a oportunidade de agendar uma reunião com nossa equipe de especialistas liderada por Roger Correa. Estas sessões são mais do que meros encontros; são pontes para um futuro financeiro mais seguro e lucrativo. Nossa equipe está comprometida em proporcionar uma experiência de consultoria eficiente e transformadora, garantindo que cada aspecto do seu planejamento seja abordado com a máxima competência e atenção aos detalhes.

Para facilitar seu caminho para um planejamento bem-sucedido, convidamos você a visitar nosso site rcpatrimonial.com.br onde encontrará informações adicionais sobre nossos serviços e poderá facilmente iniciar o processo de agendamento de sua consulta. Este é o momento ideal para explorar como nossa expertise pode ser a chave para desbloquear o potencial do seu patrimônio.

“O caminho para a liberdade financeira é longo, mas oferece benefícios que podem ser aproveitados por várias gerações”