



PLANEJAMENTO  
SOCIETÁRIO DE UM  
ESCRITÓRIO DE  
ADVOCACIA



ROGERCORREA.COM.BR



## Estimado (a)

Nós da RC Assessoria em Sucessão Patrimonial tivemos oportunidade de finalizar esse planejamento societário de um escritório de Família e Sucessão/Tributário brasileiro agora no início de 2022. Esse trabalho foi iniciado um pouco antes da pandemia e pelas razões óbvias só pode ser terminado agora no início de 2022. Você está recebendo esse material com os detalhes e update relevantes desse **“case de extremo sucesso”** para todos envolvidos.

Veja que interessante as preocupações básicas do escritório **(em geral as preocupações são sempre as mesmas)** e a solução simples que implementamos utilizando os modelos de seguros de vida e invalidez internacional como um catalisador final para execução da disposição das cotas em caso de morte prematura ou invalidez desse sócio majoritário.

Escritório esse (salvo obviamente informações confidenciais) possui a seguinte estrutura societária:

Sócio majoritário detém cerca de 75% das cotas do escritório e mais 6 sócios que somados possuem os 25% restantes. Escritório com recebíveis na casa dos muitos e muitos milhões de reais já contratualmente assinados para os próximos 5 anos.



# PREOCUPAÇÕES

## POR PARTE DO SÓCIO MAJORITÁRIO

**Sócio majoritário hoje entre 55 e 65 anos de idade. Demais sócios em média 10 anos mais jovens, sendo um deles próximos de sua aposentadoria.**

- 1 Cliente:** Sou o pilar desse escritório Roger, caso eu venha falecer de forma inusitada e prematura, com todo respeito, meus sócios não possuem "capital" disponível para indenizar minha família e filhos e efetuar de forma legítima a compra dos 75% das minhas cotas. Isso gerará um stress grande para meus familiares colocando em risco meus mais de 30 anos de trabalho para construção "de tudo".
- 2 Cliente:** Em caso de eu me tornar incapacitado para exercer minhas funções de advogado / gestor eu preciso de uma garantia que minha receita (honorários) continuará chegando todos os meses até que eu me recupere, e se Deus me livre, em caso de uma invalidez permanente que eu receba um valor justo calculado como forma de indenização por tudo que eu fiz ao longo de minha carreira para crescimento do meu business.

# PREOCUPAÇÕES

## POR PARTE DO SÓCIO MAJORITÁRIO

**3 Roger:** Esses seguros de vida e invalidez custam uma fortuna no Brasil. É preciso juntar uma apólice de vida atrelada a uma de invalidez (no mesmo produto) para tentar cobrir parte desse risco. Os seguros no Brasil para esse tipo de risco acabam sendo estruturas sem acúmulo de dinheiro em seus contratos e quando você chegar aos 70 ou 75 anos de idade e olhar para trás, custou muito, "sim, você teve proteção pelo período segurado", mas nada foi criado como um legado financeiro, seja para o escritório, seja para você. É bem o conceito de bancar algo que somente está atrelado a coluna

de custo recorrente do escritório e nunca na coluna de ativos do mesmo como fazemos lá fora num mundo mais globalizado.

**4 Cliente:** Quanto vale meu escritório hoje se eu não estiver mais presente na equação? Iremos fazer uma "valuation profissional" para eu ter uma ideia exata de quanto vale tudo que trabalhei minha vida toda para construir entendendo as particularidades da minha própria área de atuação, onde o cliente geralmente compra o advogado e não o nome com os sócios principais na porta do escritório.

# PREOCUPAÇÕES

## POR PARTE DO SÓCIO MAJORITÁRIO

**5 Cliente:** Precisei trabalhar bastante com meu conselho de administração / financeiro (board of directors) para demonstrar para todos os integrantes a importância de protegermos as pessoas chaves do nosso escritório e pensarmos juntos como planejar para o pior, mesmo que ele não venha ocorrer em nosso caso.

Os questionamentos acima são extremamente válidos e vão de encontro com o que fazemos todos os dias para nossos clientes, não é mesmo? Como proteger o “business” e os herdeiros em caso de morte prematura de um sócio ou de

uma pessoa chave? E aquele acidente inesperado com um dos sócios que compromete a saúde do mesmo e com isso também o dia a dia de suas atividades? A Covid, como sabemos deixou margem para muitas conversas mais sérias sobre legado, planejamento patrimonial e sucessório, até mesmo societário como nesse caso em particular. Como proteger o que foi construído e ter certeza que o plano de contingência da empresa siga em frente mesmo sem os fundadores / gestores?

# PREOCUPAÇÕES

## POR PARTE DO SÓCIO MAJORITÁRIO

Se lembra do meu caso de invalidez temporária? Depois de quase morrer com a Covid, 42 dias internado, entubado, etc... ainda fiquei sem poder trabalhar do período de maio de 2021 até final de outubro de 2021 praticamente me recuperando dessa terrível doença.

Após 2 anos e meio de conversa, visto pandemia no meio das negociações, as soluções apresentadas foram essas abaixo descritas. Todas as estratégias foram e estão sendo implementadas em estágios diferentes, trabalhando com o fluxo de caixa do escritório no decorrer de 2022 e 2023.

# SOLUÇÕES

## APRESENTADAS E IMPLEMENTADAS:

**1 Solução 1:** Dividida em 4 etapas a cada 6 meses. Seguro de vida de \$20,000,000 (vinte milhões de dólares) para um acordo de acionistas.

Após finalização do business valuation de empresa ficou acordado que esse sócio tem um valor estimado de \$20,000,000 (vinte milhões de dólares) em cotas. Implementaremos 4 compras distintas de apólices de seguro de vida com \$5,000,000 de dólares cada compra, ou seja, ao longo dos próximos 2 anos chegaremos aos 20 milhões necessários para cobrir 100% do plano. Em realidade efetuamos uma compra de uma apólice combo de 20 milhões onde

transformaremos 5 milhões de dólares em seguro permanente a cada 6 meses (parece complexo, mas não é). Dessa forma protegemos toda a "insurability" futura desse cliente, ou seja, se a saúde mudar os 20 milhões estão "protegidos" de alguma forma.

O famoso conceito de **\*juros compostos\*** e de **\*alavancagem\*** patrimonial funcionou mais uma vez nesse caso, onde cria-se um efeito multiplicador no dinheiro sem risco algum para o cliente ou para o negócio, visto as estruturas de seguros e as vantagens que você já me ouviu falar. Para cada 5 milhões de dólares em pecúlio coberto, o custo fica em torno de \$85,000

# SOLUÇÕES

## APRESENTADAS E IMPLEMENTADAS:



(Oitenta e cinco mil dólares ao ano) com somente 10 anos de pagamento projetados, totalizando \$850,000 (Oitocentos e cinquenta mil dólares) em pagamentos totais, onde 850 mil compra 5 milhões, ou um ratio de quase 1:6 querendo dizer custa "em prêmio (pagamento) de seguro" para esse business 16.66% do valor total assegurado na vida dessa pessoa. Isso é brilhante, para os sócios isso que dizer que para cada \$5,000,000 em cotas na vida desse sócio, eles estão comprando em caso de falecimento por uma fração disso (16.66%), rateado entre as porcentagens de cada sócio.

**3** E se esse cliente não falecer? (Aliás o mais provável!). O valor substancial de resgate que será acumulado no contrato ao longo dos anos ficará como parte da indenização desse sócio por cotas compradas/vendidas o qual faz parte do acordo de buy and sell entre eles. Percebem? Não há perdedores nesse caso. Em caso de morte o contrato indeniza a família e as cotas desse falecido sócio são retornadas para o business e redistribuídas entre os sócios remanescentes. Se ele viver até o período estipulado para aposentadoria, o contrato indeniza o valor de resgate (Cash Surrender Value) amenizando as despesas de compra e venda das cotas do sócio agora aposentado. Faz sentido?

# SOLUÇÃO 2:

## IMPLEMENTAÇÃO DE UMA ROBUSTA APÓLICE DE INVALIDEZ EM CASO DE ACIDENTE OU DOENÇA.

**1** Eu aconselhei esse cliente exatamente como sempre me “auto orientei”. Nosso maior ativo enquanto trabalhamos, não é nossa casa de milhões, ou nosso carro, ou barco, avião, etc. Em realidade é a nossa habilidade de levantarmos todos os dias e podermos exercer nossas funções diárias de tomarmos banho, nos alimentarmos, nos vestirmos e também trabalharmos (e não é pouco rs). Em caso de uma doença ou um acidente quem pagará nossas contas?

**2** Conseguimos buscar no mercado internacional uma robusta apólice de invalidez para nosso cliente com

cobertura de \$3,000,000 (Três milhões de dólares), apólice essa que cobre casos de acidente e doença, dessa forma minimizando o impacto no “business” em ter que bancar agora um sócio que, em teoria, não está podendo, de forma temporária ou permanente, exercer suas funções na empresa. Aliás trabalhei em um caso assim anos atrás, onde um acidente colocou em uma cadeira de rodas um dos sócios de uma grande empresa em New Jersey. Eram 3 sócios com 33.33% cada sócio. Por quanto tempo você acredita que os sócios saudáveis quiseram “bancar” os salários e o bônus anuais desse sócio que não

# SOLUÇÃO 2:

IMPLEMENTAÇÃO DE  
UMA ROBUSTA  
APÓLICE DE INVALIDEZ  
EM CASO DE ACIDENTE  
OU DOENÇA.

mais podia realizar suas funções diárias na parte comercial da empresa? Pois é, foi um grande problema e eventualmente esse sócio foi forçado a sair da sociedade e com certeza não foi da forma mais lucrativa para ele.

Acho que esse “case” apresentado abre portas para novas conversas e reflexões entre nossos escritórios e quem sabe aquele primeiro “projeto piloto” que venho falando possa acontecer nos próximos meses. Vamos fazer um brainstorm juntos? Tenho certeza que existe no seu book of clients algum cliente que com certeza se beneficiaria de estratégias

como essas apresentadas. Me coloco a sua disposição para os próximos passos e até mesmo mais um “catch-up virtual”.

Atenciosamente,

**Roger Correa**