

FALANDO DE SEGURO



O guia completo para proteger sua vida, sua renda, seu patrimônio e sua carreira.

LEGADO

PATRIMÔNIO

RENDA

CARREIRA

**Renatto Lima**

Diretor e Consultor de Seguros · Grupo Mareli

Mareli Administradora e Corretora
de Seguros de Vida Ltda
SUSEP nº 202027711

SUMÁRIO

O que você vai encontrar neste guia

—	Quem somos e quem escreve Grupo Mareli e Renatto Lima	03
01	Toda obra precisa de um alicerce Por que o seguro é a base da sua vida financeira	05
02	Entendendo o seguro Conceitos, história e o vocabulário essencial	09
03	Seguradora, corretor e as regras do jogo SUSEP e o novo Marco Legal dos Seguros	12
04	Legado · Seguro de Vida Vitalício, resgatável e temporário	15
05	Patrimônio · Sucessão patrimonial e empresarial Inventário, ITCMD, reforma tributária e continuidade da empresa	18
06	Renda · DIT, invalidez e doenças graves Quando você para, quem paga as contas?	22
07	Carreira · RC Profissional e ANADEM Segurança jurídica para exercer sua profissão	25
08	Como contratar do jeito certo As 5 etapas e os 5 maiores erros	28
09	Quanto de proteção você precisa? 7 formas de calcular o capital segurado	31
10	Casos reais Histórias que ensinam mais do que qualquer teoria	34
11	Perguntas e respostas As dúvidas que mais ouço, respondidas sem rodeios	37
—	Conclusão e próximos passos	40

SOBRE O GRUPO MARELI

Proteção se faz com **confiança**, não com **pressa**.

O Grupo Mareli nasceu em 2011 de um propósito simples: mostrar às pessoas a importância da proteção financeira e desenhar, com elas, a solução certa para cada momento da vida. Desde o início, nosso maior diferencial nunca foi apenas vender seguros, e sim garantir tranquilidade, bem-estar e continuidade para famílias, profissionais e empresas.

Com sede em Belo Horizonte e atendimento em todo o Brasil, somos especialistas em seguro de vida, sucessão patrimonial e empresarial, proteção de renda e proteção da carreira. Atendemos principalmente médicos, empresários e profissionais liberais, pessoas que constroem muito e, justamente por isso, têm muito a proteger.

15 anosde experiência em
proteção financeira**+3.200**clientes atendidos:
famílias, clínicas e
empresas**+16.000**horas de atendimento
em consultoria**Todo o
Brasil**sede em BH,
atendimento nacional e
online

Como trabalhamos

- **Consultoria, não prateleira.** Cada proteção é desenhada para a sua realidade, seus dependentes, seu patrimônio e sua profissão.
- **Acesso a todas as grandes seguradoras do mercado.** Comparamos as melhores opções para você escolher com clareza.
- **Prático, objetivo e online.** Respeitamos a agenda de quem tem pouco tempo, como médicos e empresários.
- **Presentes no sinistro.** O nosso trabalho não termina na assinatura: acompanhamos você e sua família quando mais precisam.

REGISTRO

Mareli Administradora e Corretora de Seguros de Vida Ltda · SUSEP nº 202027711 · Habilitada em todos os ramos de seguro.

SOBRE O AUTOR

Renatto Lima

Diretor e Consultor de Seguros do Grupo Mareli

Especialista em gestão de risco por meio do seguro de vida personalizado, Renatto dedica a carreira a transformar o seguro em estratégia de patrimônio, sucessão e tranquilidade para famílias, profissionais da saúde e empresários.

Idealizador do projeto **Falando de Seguro**, que produz conteúdo gratuito para profissionais de diversas áreas, soma mais de 16 mil horas de atendimento personalizado e participa ativamente de congressos, cursos e palestras no Brasil e no exterior, muitas vezes como palestrante.

Palestrante em eventos médicos

Especialista em sucessão através do seguro de vida

Habilitado SUSEP em todos os ramos

Reconhecido internacionalmente



Londres



Orlando



Filadélfia



Uruguai



MDRT®

9 vezes qualificado MDRT

Membro da Million Dollar Round Table, que reúne os profissionais de seguros de vida mais qualificados do mundo.

“Meu trabalho se resume a três verbos: informar, mensurar e delegar.”



01

Toda obra precisa de um alicerce

Por que o seguro é a base invisível que sustenta tudo o que você constrói: a carreira, a família, o patrimônio e o legado.

Há muitos anos converso com pessoas sobre seguro e percebi que algumas entendem sua importância com muito mais facilidade do que outras. Por isso, criei uma analogia simples, que quero dividir com você.

É comum ver o seguro como gasto, e não como necessidade. É um produto que ninguém quer usar, porque só é acionado em situações adversas, e que não traz nenhum status: você nunca viu alguém desfilando com uma apólice no paletó. Por isso, ele é tantas vezes negligenciado.

“Toda obra precisa de um alicerce condizente com o seu peso.”

Quem visita uma bela construção elogia as fachadas, os vidros e o paisagismo, mas dificilmente nota o alicerce: quantos metros estão escondidos sob o solo, quantas toneladas de concreto e aço sustentam tudo aquilo. Ainda assim, nenhum engenheiro sério reduziria o alicerce para gastar mais em acabamento. Seria colocar em risco a obra e a vida das pessoas ao redor.

E o alicerce precisa ser proporcional ao tamanho da obra: uma casa de dois andares não exige a mesma estrutura de um arranha-céu de 50. Além disso, é ele que protege a construção nas adversidades: ventos fortes, tremores, temperaturas extremas.

Trazendo para a sua vida

A obra

Sua vida, sua carreira, seus estudos, seus sonhos, seus investimentos e o legado que você quer deixar.

O alicerce

As apólices de seguro: vida, renda, responsabilidade civil, invalidez, doenças graves e sucessão.

As tribulações

Morte prematura, doença grave, acidente, afastamento do trabalho, um processo na profissão.

O terreno

Sua saúde e sua idade: quanto melhor o terreno, menor o custo para construir o alicerce.

Quanto investir no alicerce?

Certa vez perguntei a alguns engenheiros quanto do orçamento de uma obra vai para o alicerce. As respostas variavam entre 10%, 20% e até 40%. Intrigado, procurei um especialista, e a explicação foi simples: depende do tamanho da obra e da qualidade do terreno.

Com o seguro é exatamente igual. O tamanho da obra é a sua estrutura familiar, patrimonial e empresarial: quanto mais dependentes, patrimônio e responsabilidades, maior o alicerce necessário. O terreno é a sua saúde e a sua idade: quanto antes e mais saudável você começa, menor o custo.

Os materiais também importam. Um bom engenheiro escolhe com cuidado o concreto, o aço e os fornecedores. Na nossa analogia, os materiais são os tipos de seguro, e os fornecedores são as seguradoras. O corretor é, ao mesmo tempo, arquiteto, engenheiro e mestre de obras: analisa, desenha, constrói e acompanha o seu alicerce ao longo do tempo.



Você está em risco. E pode delegá-lo.

Em mais de 3.200 clientes atendidos, aprendi uma verdade: todos nós estamos em risco. Risco de morrer cedo, de sofrer um acidente, de adoecer, de ser processado na profissão, de ficar temporariamente sem trabalhar, de deixar de ser elegível a um seguro por uma mudança de saúde que não controlamos.

A boa notícia, e a chave do meu trabalho, é que você não precisa carregar esse peso sozinho. Você pode **delegar** esse risco a uma seguradora, uma empresa com capital, experiência e capacidade para assumi-lo.

Informar, mensurar e delegar

Muita gente acha que o trabalho do corretor é vender seguros. Eu não encaro assim. Quando me sento com alguém para uma conversa consultiva, minha missão tem três partes:

1

Informar

Mostrar que existe um risco e que ele gera um impacto financeiro real para alguém.

2

Mensurar

Dimensionar esse risco e identificar quais produtos o neutralizam ou o reduzem.

3

Delegar

Transferir esse risco para a seguradora adequada e acompanhar periodicamente se a proteção continua do tamanho certo.

Se você chegou até aqui, a parte de informar já está em andamento. O restante deste guia ajuda você a entender como mensurar e delegar, e a escolher bem quem vai fazer isso ao seu lado.

Os quatro pilares deste guia

Legado

Seguro de vida vitalício e resgatável:
liquidez imediata para quem você ama.

Patrimônio

Sucessão patrimonial e empresarial:
continuidade da empresa e herança sem travas.

Renda

DIT, invalidez e doenças graves: se você
parar, sua renda não para.

Carreira

RC Profissional e ANADEM: segurança
jurídica para exercer sua profissão.

UMA REFLEXÃO

De todos os "gastos" com o alicerce, o seguro de vida resgatável e vitalício é o único que certamente será usado, seja em vida, pelo resgate, seja pelos seus beneficiários. É como se fosse o único material reciclável da obra.

02

Entendendo o seguro

O que é, de onde veio e o vocabulário que você precisa dominar para nunca mais assinar uma proposta sem entender.

O que é um seguro?

Todos os dias vemos notícias de acidentes, doenças e tragédias. Provavelmente você conhece alguém que passou por isso e sabe que, nesses momentos, pior do que o acontecimento é conviver com as consequências, que vão de um prejuízo financeiro a uma incapacidade ou à perda de quem sustentava a família.

Não é possível prever quando nem como esses eventos vão acontecer. Mas é possível se preparar para eles. Para cada risco existe uma proteção compatível:

Se acontecer...	A proteção indicada é...
Falecimento de quem sustenta a casa	Seguro de vida: preserva o padrão de vida da família
Doença grave, como câncer ou infarto	Cobertura de doenças graves: capital para o tratamento
Afastamento temporário do trabalho	DIT: diárias que repõem a renda que parou
Invalidez permanente	Invalidez por acidente ou doença: capital para a nova vida
Processo por erro profissional	RC Profissional: defesa jurídica e indenizações
Morte de um sócio	Seguro de sucessão empresarial: liquidez para a empresa

Em resumo, o seguro funciona como o famoso *hedge* do mercado financeiro: uma proteção contratada hoje para que um evento adverso de amanhã não destrua o que você construiu. É a forma de transformar um prejuízo imprevisível e potencialmente devastador em um custo conhecido, planejado e proporcional.

COMO SURTIRAM OS SEGUROS?

Desde sempre o ser humano se protege em grupo. Os comerciantes de camelos da Antiguidade já praticavam o mutualismo: quem perdesse um animal recebia outro, custeado pelo grupo. Nas grandes navegações surgiram os financiadores das viagens marítimas, e daí nasceu o seguro moderno, com uma seguradora que garante e um segurado que é garantido. No Brasil, o setor é regulado e fiscalizado pela SUSEP, a Superintendência de Seguros Privados.

GLOSSÁRIO ESSENCIAL

Os termos que você precisa conhecer

Proposta

O documento em que você manifesta a intenção de contratar e informa seus dados para a seguradora analisar.

Declaração Pessoal de Saúde

O questionário sobre sua saúde e hábitos. Responder com total sinceridade é o que garante a indenização lá na frente.

Aceitação do risco

Quando a seguradora analisa a proposta e aceita você como segurado, às vezes com um agravamento no preço se o risco for maior.

Apólice

O contrato formal entre você e a seguradora, com coberturas, capitais, vigência, valores de resgate e regras.

Condições gerais

O “manual” do produto: o que está coberto, o que está excluído e como acionar. Todo seguro tem as suas.

Prêmio

O valor que você paga pelo seguro, de forma mensal, anual ou em um prazo definido.

Capital segurado

O valor que será pago na ocorrência de um evento coberto.

Beneficiário

Quem recebe o capital. Pode ser qualquer pessoa que você indicar, herdeira ou não.

Sinistro

O evento coberto que dá direito à indenização: morte, invalidez, diagnóstico, afastamento etc.

Carência

Período inicial em que determinado evento ainda não está coberto, comum para doenças.

Franquia

Parte do prejuízo que fica por sua conta. No DIT, são os primeiros dias de afastamento.

Resgate

Valor que você pode retirar em vida, existente apenas em produtos com essa característica, como o vida resgatável.

03

Seguradora, corretor e as regras do jogo

Quem assume o risco, quem defende você e o que mudou com o novo Marco Legal dos Seguros, em vigor desde dezembro de 2025.

Quem faz o quê no mercado de seguros

A seguradora

É a empresa que assume o risco. Ela tem capital, reservas técnicas e estrutura para pagar as indenizações. Cabe a ela:

- Informar com clareza seus produtos e condições;
- Analisar o seu perfil e aceitar (ou não) o risco;
- Manter a confidencialidade das suas informações;
- Pagar o capital segurado quando ocorrer um evento coberto.

O corretor

É o profissional habilitado pela SUSEP que analisa suas necessidades, compara seguradoras e defende os seus interesses. Cabe a ele:

- Diagnosticar riscos e dimensionar o capital certo;
- Comparar produtos e seguradoras com transparência;
- Acompanhar a apólice ao longo dos anos;
- Estar ao lado da família no momento do sinistro.

O corretor é o “advogado” do segurado dentro da seguradora.

E a SUSEP?

A Superintendência de Seguros Privados é a autarquia federal que regula e fiscaliza seguradoras e corretores. É nela que você confere se uma corretora é habilitada. As normas são editadas pelo CNSP (Conselho Nacional de Seguros Privados). Já os planos e seguros de saúde são regulados pela ANS, a Agência Nacional de Saúde Suplementar.

QUEM PAGA O CORRETOR?

Na maioria dos casos, a própria seguradora, por meio de comissão já embutida no preço, como acontece com o corretor de imóveis, pago por quem vende. Em consultorias específicas de blindagem patrimonial e sucessão, o serviço pode ser contratado diretamente pelo cliente.

NOVIDADE · LEI 15.040/2024

O Marco Legal dos Seguros: o que mudou para você

Desde 11 de dezembro de 2025 está em vigor a Lei nº 15.040/2024, a primeira lei brasileira dedicada inteiramente ao contrato de seguro. Ela substituiu os artigos do Código Civil que tratavam do tema e trouxe mais clareza e mais proteção ao segurado. Os pontos mais relevantes:

Tema	O que a lei garante
Análise da proposta	A seguradora tem até 25 dias para recusar. Passado o prazo sem resposta, a proposta é considerada aceita (art. 49).
Resposta ao sinistro	Até 30 dias para se manifestar sobre a cobertura. A recusa deve ser expressa e motivada (art. 86).
Pagamento	Até 30 dias após reconhecida a cobertura. No seguro de vida, esse prazo só pode ser suspenso uma vez (art. 87).
Seguro de vida não é herança	O capital pago por morte não é considerado herança para nenhum efeito (art. 116) e é impenhorável (art. 122).
Sem beneficiário indicado	Metade vai ao cônjuge e o restante aos herdeiros, na ordem da lei (art. 115). Por isso, indique sempre!
Declaração de saúde	Omissão intencional faz perder a garantia; omissão sem má-fé reduz a indenização proporcionalmente (art. 44).
Carência	Não pode ser cobrada de novo na renovação ou na troca de seguradora. Havendo carência, não se pode alegar doença preexistente (art. 118).
Suicídio	Sem cobertura nos 2 primeiros anos, com devolução da reserva. Depois disso, a exclusão é nula (art. 120).
Prazos para cobrar	1 ano para o segurado, contado da recusa expressa; 3 anos para o beneficiário (art. 126).

Fonte: Lei nº 15.040/2024 (planalto.gov.br). Apólices contratadas antes da vigência e ainda não renovadas podem seguir as regras anteriores. Consulte seu corretor.



04

Legado • Seguro de Vida

Nós vamos, mas os compromissos ficam. O seguro de vida garante que as pessoas que você ama continuem vivendo os planos que vocês fizeram juntos.

Vitalício e resgatável: o seguro que será usado

A morte é a única certeza da vida. Pode ser daqui a décadas ou amanhã, mas virá. Por isso, de todos os seguros, o de vida vitalício (o *whole life*) é o único que certamente será utilizado, seja pelos seus beneficiários, seja por você mesmo, por meio do resgate.

Como funciona

- **Vitalício:** a cobertura acompanha você pela vida toda, sem precisar renovar e sem o risco de ser recusado no futuro por uma mudança de saúde.
- **Resgatável:** a apólice forma uma reserva. Se desejar, você pode resgatar valores dentro das regras do contrato.
- **Prazo de pagamento definido:** você pode quitar o seguro em um período planejado com seu corretor. Depois disso, a proteção permanece.
- **Liquidez imediata:** o capital é pago diretamente aos beneficiários, sem passar pelo inventário.

Para que serve

Padrão de vida

Manter a rotina, a escola dos filhos e os compromissos da família.

Custos do inventário

Pagar ITCMD, honorários e despesas sem precisar vender bens às pressas.

Construção de herança

Criar um patrimônio para quem você escolher, herdeiro legal ou não.

Reserva em vida

Valor de resgate disponível conforme as regras do contrato.

IMPORTANTE

O seguro de vida resgatável não é previdência nem investimento. Sua finalidade é proteger: garantir recursos quando a ausência ou a invalidez afetarem a saúde financeira da família.

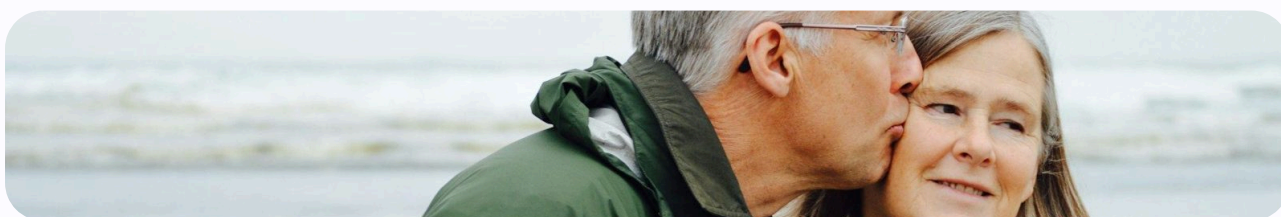
Vitalício ou temporário?

	Vitalício e resgatável	Temporário
Duração	A vida toda	Prazo definido (ex.: 10, 20 anos)
Custo inicial	Maior	Menor
Reserva e resgate	Sim	Não
Ideal para	Sucessão, herança, custos de inventário, proteção permanente	Dívidas, financiamentos, fase de filhos pequenos

Na prática, as melhores estratégias combinam os dois: um núcleo vitalício para o legado e a sucessão, e camadas temporárias para fases de maior responsabilidade financeira.

Coberturas que podem compor a apólice

- Morte por qualquer causa;
- Invalidez permanente total ou parcial por acidente;
- Invalidez funcional permanente por doença;
- Diagnóstico de doenças graves (câncer, infarto, AVC, entre outras);
- Diária por incapacidade temporária (DIT) e diária de internação hospitalar.



IDEAL PARA VOCÊ SE...

...você não quer ter o seguro negado ou cancelado no futuro por mudança de saúde, quer poupar a família da burocracia e do custo de um inventário, ou deseja deixar um legado planejado.

05

Patrimônio · Sucessão patrimonial e empresarial

Inventário, impostos, reforma tributária e continuidade da empresa: como o seguro de vida transforma a sucessão em um processo rápido, previsível e sem perdas.

O custo invisível de um inventário

Quando alguém falece, os bens não passam automaticamente para a família. É preciso abrir o inventário em até 2 meses e concluí-lo, em regra, em até 12 meses (Código de Processo Civil, art. 611). Na prática, especialmente quando há conflitos ou bens em vários lugares, o processo costuma levar muito mais tempo.

E há um detalhe cruel: é preciso **pagar para receber**. Antes de partilhar os bens, a família arca com:

ITCMD

O imposto estadual sobre herança. Em SP, 4%; em MG, 5% (com desconto para pagamento em 90 dias). A reforma tributária tornou as alíquotas progressivas obrigatórias, com teto de 8%.

Honorários advocatícios

Normalmente calculados como percentual do patrimônio inventariado.

Custas e emolumentos

Taxas judiciais ou de cartório, certidões, avaliações e registros.

Tempo e liquidez

Bens bloqueados, contas congeladas e, muitas vezes, imóveis vendidos abaixo do valor para pagar as despesas.

NA PRÁTICA

Estimativas de mercado apontam que um inventário pode consumir algo entre 10% e 20% do patrimônio, somando impostos, honorários e custas. Em um patrimônio de R\$ 5 milhões, isso pode significar de R\$ 500 mil a R\$ 1 milhão em dinheiro vivo, que a família precisa ter disponível.

Onde entra o seguro de vida

O capital do seguro de vida é pago diretamente aos beneficiários, **fora do inventário**, normalmente em poucas semanas. A Lei 15.040/2024 é clara: o capital por morte não é considerado herança para nenhum efeito (art. 116) e é impenhorável (art. 122). Ou seja, a família recebe a liquidez justamente no momento em que mais precisa dela.

REFORMA TRIBUTÁRIA

ITCMD em 2026: o que mudou

A Emenda Constitucional 132/2023 reformou o sistema tributário e a Lei Complementar 227/2026, sancionada em janeiro de 2026, regulamentou o ITCMD. Para quem planeja a sucessão, três pontos importam:

1

Alíquotas progressivas obrigatórias

Os estados devem cobrar mais de heranças maiores, respeitando o teto de 8%. A tendência é de aumento para patrimônios relevantes à medida que os estados adaptam suas leis.

2

Seguro de vida fora do ITCMD

A LC 227/2026 (art. 150, III) estabelece que o imposto não incide sobre benefícios de seguro, pecúlio ou previdência complementar pagos aos beneficiários.

3

VGBL e PGBL: decisão do STF

No Tema 1214, o Supremo declarou inconstitucional a cobrança de ITCMD sobre VGBL e PGBL na morte do titular, ressalvados casos de simulação ou fraude.

E O IMPOSTO DE RENDA?

O capital do seguro de vida recebido por morte é isento de Imposto de Renda (Lei 7.713/1988, art. 6º, XIII). Em contrapartida, o prêmio do seguro de vida não é dedutível na declaração da pessoa física, ao contrário do plano de saúde.

ATENÇÃO

Inventário em cartório com herdeiros menores passou a ser admitido (Resolução CNJ 571/2024), mas exige parecer favorável do Ministério Público e regras específicas de partilha. Planejamento sucessório deve ser feito com advogado e corretor especializados, considerando a legislação do seu estado.

Fontes: EC 132/2023; LC 227/2026; STF, Tema 1214 (RE 1.363.013); Lei 7.713/1988; Lei 9.250/1995; Res. CNJ 571/2024. Informações de outubro de 2026, sujeitas a mudanças na legislação estadual.

SUCESSÃO EMPRESARIAL

E se o seu sócio **faltar** amanhã?

Você recebe um telefonema: um sócio ou uma pessoa-chave da empresa faleceu. Além da perda humana, vai embora um conhecimento, um relacionamento com clientes ou uma habilidade técnica que fazia a empresa funcionar. E começa uma corrida contra o relógio:

Prazo	O que acontece
Até 2 meses	Os herdeiros precisam abrir o inventário, com custos antes de qualquer recebimento (CPC, art. 611).
90 dias	A empresa deve pagar aos herdeiros, em dinheiro , o valor das quotas do sócio falecido, salvo acordo diferente no contrato social (Código Civil, arts. 1.028 e 1.031).
Até 2 anos	Os herdeiros continuam respondendo por obrigações sociais anteriores ao falecimento (Código Civil, art. 1.032).

Poucas empresas têm caixa para pagar as quotas de um sócio em 90 dias sem comprometer a operação. O resultado costuma ser dívida, venda de ativos, entrada de herdeiros despreparados na gestão ou até o fim do negócio.

A solução: seguro de sucessão empresarial

- **Acordo de sócios com seguro cruzado:** cada sócio é segurado e o capital garante a compra das quotas, mantendo a empresa nas mãos de quem fica.
- **Seguro de pessoa-chave:** protege a empresa da perda de quem detém conhecimento, clientes ou técnicas imprescindíveis, como cirurgiões em uma clínica.
- **Liquidez imediata:** os herdeiros recebem o justo valor em dinheiro, e a empresa segue funcionando.

IDEAL PARA

Clínicas e consultórios com sócios, empresas familiares, sociedades de advogados e empresas cujo valor depende de poucas pessoas.

06

Renda · DIT, invalidez e doenças graves

Seu maior patrimônio é a sua capacidade de trabalhar. Se você parar, quem paga as contas?

DIT: se você parar, sua renda não para

Ideal para médicos, dentistas, fisioterapeutas, advogados e autônomos. Imagine um cirurgião que fratura o braço, uma dentista com uma lesão no punho ou um advogado internado por semanas. Para quem ganha por plantão, consulta, procedimento ou hora trabalhada, o afastamento significa renda zero, enquanto as contas continuam chegando.

A **Diária por Incapacidade Temporária (DIT)**, também chamada de SERIT ou RIT, paga diárias durante o período em que você fica impossibilitado de trabalhar por doença ou acidente.

Como funciona na prática

Franquia

Os primeiros dias de afastamento não são indenizados, geralmente até 15 dias, conforme a apólice.

Carência

Para doenças, costuma haver carência inicial (frequentemente 60 dias). Para acidentes, normalmente não há.

Limite de diárias

Há um número máximo de diárias por evento, comumente até 365, a depender da seguradora.

Comprovação de renda

Na indenização, a seguradora considera a renda comprovada. Contratar acima disso é pagar a mais sem necessidade.

Exemplo: médico com diária contratada de **R\$ 1.000**, afastado por **40 dias** após um acidente, com franquia de **15 dias**.

$$(40 - 15) \times \text{R\$ } 1.000 = \text{R\$ } 25.000$$

NÃO COBRE

Afastamentos voluntários, como cirurgias estéticas eletivas, e situações excluídas nas condições gerais. Leia sempre as condições do seu produto.

Doenças graves: capital no diagnóstico

Um diagnóstico de câncer, infarto ou AVC muda tudo de uma vez: a rotina, a capacidade de trabalhar e as despesas. A cobertura de doenças graves paga um capital assim que o diagnóstico é confirmado, conforme a lista de doenças da apólice, para que você foque no tratamento e não nas contas.

- Pode ser usada como você quiser: tratamento, segunda opinião, adaptação da casa, reposição de renda;
- Costuma exigir um período mínimo de sobrevivência após o diagnóstico, previsto em contrato;
- Atenção aos prazos: comunique a seguradora assim que houver o diagnóstico.

Invalidez permanente: a vida continua, diferente

Uma invalidez por acidente ou doença pode encerrar uma carreira e, ao mesmo tempo, aumentar os custos da família com cuidadores, adaptações e tratamentos. As coberturas de invalidez permanente pagam um capital para que a família reorganize a vida sem perder o padrão.

INSS NÃO É PARÂMETRO

Ser aposentado por invalidez pelo INSS não garante automaticamente a indenização de um seguro privado. Cada seguradora segue os critérios das suas condições gerais, que são diferentes dos critérios da Previdência.



07

Carreira · RC Profissional e ANADEM

Todo profissional está sujeito a erros, e a acusações injustas. A proteção da carreira garante defesa, tranquilidade e patrimônio preservado.

Responsabilidade Civil Profissional

Um paciente insatisfeito, um cliente que se sentiu prejudicado, um resultado diferente do esperado. Mesmo sendo inocente, você pode ser processado, e um processo custa tempo, dinheiro, noites de sono e, às vezes, a reputação construída em anos.

O seguro de **Responsabilidade Civil Profissional** protege o seu patrimônio quando você é acusado de causar danos a terceiros no exercício da profissão, por imperícia, imprudência ou negligência.

O que ele cobre

- Custos de defesa: honorários advocatícios, perícias e assistentes técnicos;
- Indenizações a terceiros por danos materiais, corporais e morais;
- Acordos judiciais e extrajudiciais, com anuência da seguradora;
- Em muitos produtos, gestão de crise de imagem.

Para quem é essencial

Médicos, dentistas, fisioterapeutas, advogados, engenheiros, arquitetos, contadores: todo profissional cujas decisões podem afetar a saúde, o patrimônio ou os direitos de outras pessoas. Na área da saúde, o volume de processos cresce ano após ano, e o erro do profissional de saúde costuma ser tratado com mais rigor pela Justiça.

ATENÇÃO

O RC Profissional cobre apenas atos ligados à profissão. Um acidente de trânsito, por exemplo, não está coberto. E o profissional precisa estar regular no seu conselho de classe.

PARCERIA

ANADEM: especialista em defesa dos profissionais da saúde

A ANADEM é referência nacional na defesa e na proteção jurídica de profissionais da saúde. Segundo a própria empresa, são **28 anos de mercado**, mais de **30 mil profissionais atendidos**, mais de **2 mil crises de imagem superadas** e mais de **100 escritórios de advocacia credenciados** em todo o país.

Por que essa combinação faz diferença

Defesa especializada

Advogados que conhecem o direito médico e a realidade do consultório e do centro cirúrgico.

Rede nacional

Escritórios credenciados para atuar onde o processo estiver.

Gestão de crise

Apoio para proteger a reputação quando o caso chega às redes ou à imprensa.

Patrimônio protegido

Cobertura para indenizações, preservando o que você construiu.

Proteger a carreira é proteger a sua principal fonte de renda, e a tranquilidade de exercer o que você ama.

COMO O GRUPO MARELI AJUDA

Analisamos sua especialidade, procedimentos e histórico, e indicamos o plano de RC Profissional ANADEM adequado, integrado à sua proteção de vida, de renda e à sucessão do seu consultório ou clínica.

Dados institucionais informados pela ANADEM em seu site oficial (anadem.com.br), consultado em outubro de 2026.

08

Como contratar do jeito certo

As cinco etapas de uma contratação bem feita, e os cinco erros que mais vejo pessoas inteligentes cometerem.

As 5 etapas da contratação

1

Entrevista consultiva

Você conta sua vida ao corretor: família, renda, despesas, patrimônio, dívidas, saúde, hobbies e planos. Quanto mais transparente, melhor o diagnóstico. Tudo fica protegido por sigilo profissional.

2

Desenho da solução e escolha da seguradora

O corretor dimensiona o capital, define as coberturas e apresenta opções de duas ou mais seguradoras, com vantagens e diferenças de cada uma.

3

Proposta e Declaração Pessoal de Saúde

Você preenche a proposta com as informações levantadas. Nenhuma omissão: pela Lei 15.040, a omissão pode reduzir ou até eliminar a indenização.

4

Análise e aceitação

A seguradora analisa o risco e pode pedir exames. Ela tem até 25 dias para recusar a proposta. Depois disso, a proposta é considerada aceita.

5

Apólice e acompanhamento

Com a apólice emitida, você está protegido. A partir daí, revisões periódicas garantem que a proteção acompanhe a sua vida: casamento, filhos, nova empresa, novos bens.

DICA DO RENATTO

Revise sua proteção pelo menos uma vez por ano, ou sempre que algo importante mudar: estado civil, filhos, renda, patrimônio, sociedade ou saúde.



Os 5 maiores erros ao contratar um seguro

1. Não buscar um especialista

Se você sente uma dor no peito, procura um cardiologista, não um oftalmologista. Com seguros é igual: tentar resolver sozinho ou com quem não é especialista costuma custar mais caro, levar mais tempo e, pior, deixar lacunas que só aparecem quando a família precisa.

2. Não considerar o padrão de vida real

Omitir renda, despesas, dívidas ou patrimônio ao corretor é como esconder sintomas do médico: o "remédio" prescrito não funciona. O capital fica abaixo do necessário justamente no momento em que mais importa.

3. Omitir informações de risco

Cirurgias, doenças preexistentes, medicamentos, histórico familiar, tabagismo, esportes radicais. Omitir para pagar menos é a forma mais rápida de ter a indenização reduzida ou negada.

4. Não pesquisar o corretor

Seguro é um relacionamento de 10, 20, 30 anos, que muitas vezes continua com os seus filhos. Pergunte: há quanto tempo atua? Atende pessoas do meu perfil? É habilitado na SUSEP? Estará presente no sinistro?

5. Procrastinar a decisão

O sinistro não manda aviso prévio. Já vi pessoas perderem a chance de se proteger porque adiaram a decisão e, nesse meio-tempo, receberam um diagnóstico que mudou tudo.

Não tenha pressa, mas não perca tempo.

09

Quanto de proteção você precisa?

Sete formas práticas de calcular o capital segurado, com exemplos reais de quem atendemos todos os dias.

Não existe valor “padrão” de seguro. Algumas pessoas precisam de R\$ 50 mil; outras, de R\$ 50 milhões. O cálculo depende da sua realidade. Nos exemplos abaixo, consideramos um rendimento líquido conservador de **0,8% ao mês** sobre o capital recebido. Ajuste conforme o cenário de juros.

1. Garantia da despesa mensal

Em uma invalidez, as despesas da família costumam subir cerca de 20%, com cuidadores, adaptações e tratamentos.

Despesa de **R\$ 20.000** + 20% = **R\$ 24.000/mês**. Capital que gera essa renda a 0,8% a.m.:

$$\text{R\$ 24.000} \div 0,008 = \text{R\$ 3.000.000}$$

2. Garantia da renda mensal

Aqui o objetivo é repor integralmente a renda de quem sustenta a casa.

Renda de **R\$ 30.000/mês**:

$$\text{R\$ 30.000} \div 0,008 = \text{R\$ 3.750.000}$$

3. Garantia de tempo

Uma forma mais simples: garantir à família um número de anos de renda para se reorganizar, normalmente 10 anos.

Renda anual de **R\$ 360.000** × 10 anos:

$$\text{R\$ 3.600.000}$$

4. Garantia do inventário

Para quem tem patrimônio relevante, o seguro vitalício garante o dinheiro do inventário sem vender bens às pressas.

Patrimônio de **R\$ 15 milhões** × **10% a 15%** de custos estimados:

R\$ 1,5 milhão a R\$ 2,25 milhões

5. Garantia em doenças graves

O tratamento e a readaptação costumam levar cerca de dois anos. A referência é cobrir 24 meses de renda.

Renda de **R\$ 25.000** × **24 meses**:

R\$ 600.000

6. Garantia em afastamento temporário (DIT)

A diária deve cobrir as despesas fixas do mês, para que nada mude enquanto você se recupera, respeitando a renda que você consegue comprovar.

Despesa fixa de **R\$ 20.000/mês** ÷ 30 dias:

Diária de aproximadamente R\$ 670

7. Garantia personalizada

Para necessidades com prazo, como um financiamento de R\$ 300 mil ou a faculdade dos filhos, o seguro temporário é o mais eficiente: o capital acompanha a dívida e pode ser reduzido até deixar de ser necessário. Esses métodos se combinam: uma boa consultoria cruza tudo para chegar ao capital certo.

10

Casos reais

Histórias que vivi ou acompanhei de perto, e que ensinam mais do que qualquer teoria. Nomes e detalhes foram preservados.

Caso 1 · A médica que quase perdeu o prazo

Assumi a carteira de uma médica que vinha de outro corretor. Na revisão, percebi que a vida dela tinha mudado: antes residente e solteira, agora especialista, casada, com filhos e com um patrimônio muito maior. A apólice cobria apenas uma fração disso.

Ao perguntar sobre a saúde, ela contou que havia tido um câncer de tireoide, já tratado. Como eu havia estudado a apólice, sabia que ela tinha uma cobertura de doenças graves de R\$ 180 mil. O diagnóstico tinha 11 meses. Corremos com a documentação e ela recebeu o valor integral, dentro do prazo.

Detalhe: se a apólice estivesse atualizada ao seu novo padrão de vida, por cerca de R\$ 200 a mais por mês, a indenização seria de quase R\$ 1 milhão.

LIÇÃO

Revise sua proteção periodicamente e avise seu corretor sobre qualquer mudança de vida ou de saúde.

Caso 2 · O cinto de segurança na serra

Uma engenheira, em um momento de crise no setor imobiliário, me procurou para cancelar os seguros. Fiz uma analogia: "Imagine descer a serra com sua família. De repente, o céu escurece, começa a chover forte, a pista fica escorregadia. Você tiraria o cinto de segurança?"

Ela entendeu, mas meses depois voltou a pedir o cancelamento. Por conta das agendas, não conseguimos nos reunir. Até que recebi uma mensagem urgente: ela havia sido diagnosticada com câncer. Como o seguro ainda estava vigente, ela recebeu o capital, que custeou o tratamento e manteve o padrão de vida da família.

LIÇÃO

É justamente nos momentos difíceis que a proteção faz mais falta. Em vez de cancelar, busque com seu corretor formas de ajustar.

Caso 3 · Quando o beneficiário faz toda a diferença

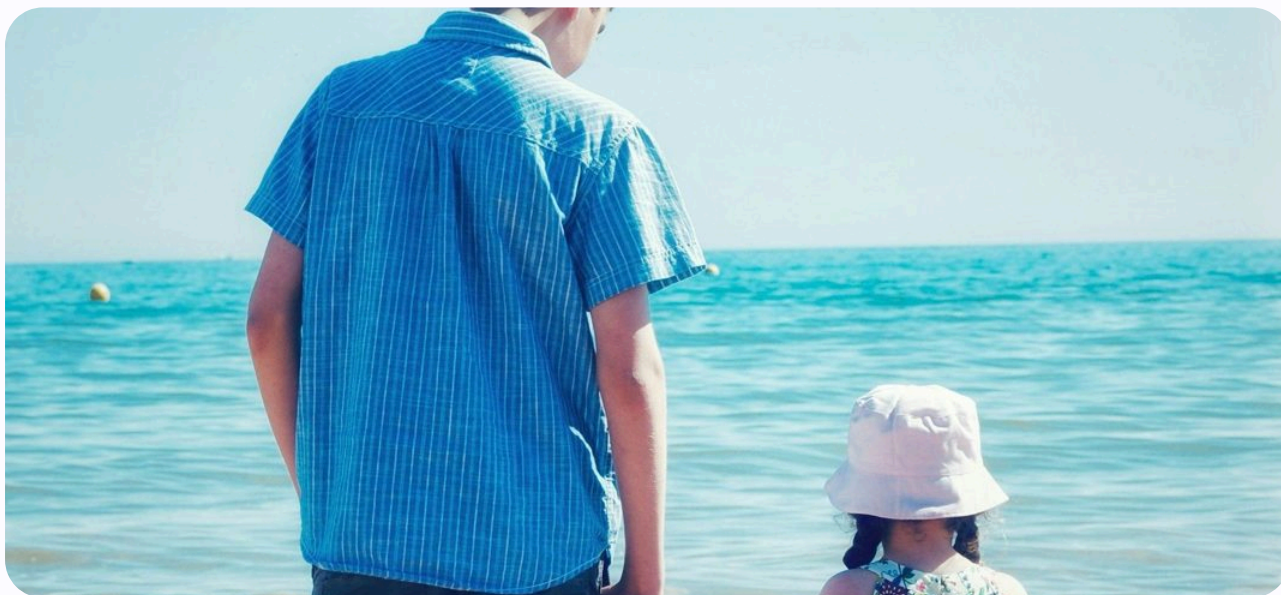
Um casal sem filhos tinha um seguro de R\$ 500 mil para cada um, e cada cônjuge era o beneficiário do outro. A família do marido tinha boa condição financeira; a da esposa dependia da ajuda dela.

Os dois sofreram um grave acidente de carro. A esposa faleceu no local; o marido, pouco depois, a caminho do hospital. Como ela faleceu primeiro, o capital dela foi para o marido. Com a morte dele em seguida, os dois capitais passaram à família dele.

A família do marido, voluntariamente, destinou o valor do seguro da esposa à família dela. Mas não era obrigada a fazer isso.

LIÇÃO

Indique beneficiários com estratégia: defina beneficiários secundários (contingentes) e revise as indicações sempre que a família mudar. Pela Lei 15.040, sem beneficiário indicado, metade vai ao cônjuge e o restante aos herdeiros.



Seguro bem feito não é só ter apólice: é ter a apólice certa, para as pessoas certas, no valor certo.

11

Perguntas e respostas

As dúvidas que mais ouço em consultório, em palestras e no WhatsApp, respondidas de forma direta.

Quem precisa de seguro de vida?

Se o seu coração está batendo, você precisa. Em mais de 3.200 clientes atendidos, ainda não encontrei quem não precisasse. O que muda é o capital e as coberturas, e isso exige análise.

Sou jovem, solteiro e sem filhos. Preciso mesmo?

Sim. Em uma invalidez ou doença grave, você pode se tornar um peso financeiro para seus pais ou irmãos. Além disso, contratar jovem e saudável é mais barato e garante a proteção antes que a saúde mude.

Posso ter mais de um seguro de vida?

Pode, em quantas seguradoras quiser, desde que a soma seja compatível com o seu padrão de vida. Em caso de sinistro, todas as apólices pagam.

O seguro de vida entra no inventário?

Não. O capital por morte é pago diretamente aos beneficiários, não é considerado herança (Lei 15.040, art. 116), não paga ITCMD (LC 227/2026) e é isento de Imposto de Renda.

Quanto tempo a seguradora tem para pagar?

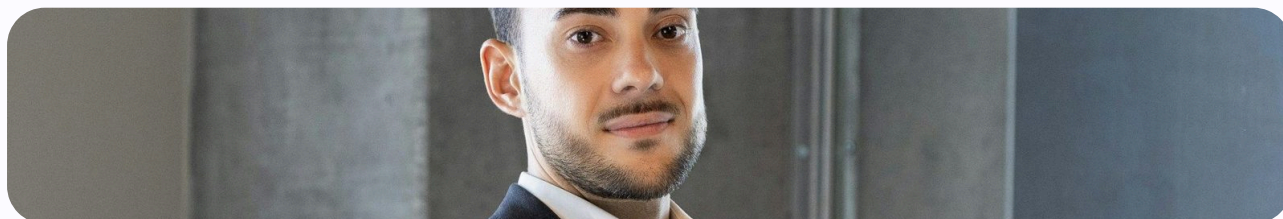
Pela Lei 15.040, a seguradora tem até 30 dias para se manifestar sobre a cobertura após receber a documentação e até 30 dias para pagar depois de reconhecê-la.

Até quando a família pode pedir a indenização?

O beneficiário tem 3 anos; o segurado, 1 ano a partir da recusa expressa da seguradora (Lei 15.040, art. 126). Na prática, comunique o sinistro o quanto antes.

Posso indicar uma empresa como beneficiária?

Sim, desde que haja interesse legítimo, como no seguro de sócios ou de pessoa-chave.



Preciso comprovar renda para contratar?

Para contratar, geralmente não. Mas em produtos como o DIT, a indenização é limitada à renda que você comprovar. Contratar acima disso é pagar a mais sem retorno.

Fumo ou pratico esporte radical. Posso contratar?

Pode. Informe na proposta: o preço pode ser ajustado ou alguma atividade pode ter regra específica. Omitir é que coloca a indenização em risco.

Na renovação, a seguradora pode recusar ou aumentar o preço?

Depende do produto. Nos vitalícios, a análise é feita só na contratação. Nos renováveis, pode haver nova análise. Pela nova lei, a carência não pode ser cobrada de novo na renovação.

O reajuste por idade e o da apólice podem coincidir?

Sim. Quando o aniversário da apólice coincide com a mudança de faixa etária, os dois reajustes podem ser aplicados juntos.

O RC Profissional cobre qualquer processo?

Não. Apenas atos ligados à profissão e com o profissional regular em seu conselho de classe.

Qual a diferença entre plano de saúde e seguro saúde?

O plano usa uma rede credenciada; o seguro saúde permite escolher livremente médicos e hospitais, com reembolso até o limite contratado. Ambos são regulados pela ANS e dedutíveis no Imposto de Renda.

A seguradora negou minha indenização. E agora?

A recusa precisa ser expressa e motivada. Reúna os documentos com seu corretor, entenda o motivo à luz das condições gerais e solicite reanálise. Seu corretor é o seu defensor nesse momento.

Como começo?

Converse com um corretor especialista e conte sua vida a ele, com transparência. É assim que se constrói o alicerce certo.

CONCLUSÃO

Viver com tranquilidade é uma decisão

Estamos expostos todos os dias a riscos: um acidente, uma doença, um processo, uma ausência inesperada. Isso não deve nos impedir de viver bem com quem amamos. Deve, sim, nos lembrar de construir o alicerce certo.

Ao longo deste guia, você viu o que é o seguro, como o mercado funciona, o que mudou com o novo Marco Legal e a reforma tributária, e conheceu os quatro pilares da proteção: **legado, patrimônio, renda e carreira**. Viu também como calcular o capital, os erros que mais custam caro e histórias reais que mostram, na prática, a diferença que uma boa proteção faz.

Mas todo conhecimento só tem valor quando aplicado. O próximo passo é seu.

VAMOS DESENHAR A SUA PROTEÇÃO?

Uma conversa de 30 minutos, online e sem compromisso, para entender sua realidade e mostrar o que faz sentido para você, sua família e sua empresa.



WhatsApp

Fale com o Renatto



Agenda online

Escolha dia e horário



Site

grupomareli.com.br

Este material tem caráter informativo e não substitui a análise individual de um corretor habilitado nem orientação jurídica ou contábil. As condições de cada produto constam nas condições gerais da seguradora. Informações legais atualizadas em outubro de 2026.



Proteja quem você ama.
Preserve o que construiu.

FALANDO 
DE SEGURO



grupomareli.com.br · contato@grupomareli.com.br · WhatsApp (11) 93319-1343
Mareli Administradora e Corretora de Seguros de Vida Ltda · SUSEP nº 202027711
© 2011–2026 Grupo Mareli. Distribuição gratuita. Venda proibida.