



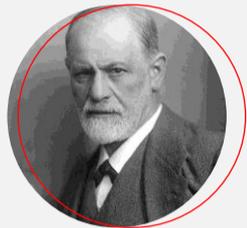
WEALTH PLANNING

NEWSLETTER 36

MAIO DE 2024

WEALTH PLANNING

NEWSLETTER 36
MAIO DE 2024



"O novo sempre despertou perplexidade e resistência"

Sigmund Freud – Psicanalista e Médico Austríaco
(1856 – 1939)

A PERPLEXIDADE DAS MUDANÇAS DIGITAIS

Certas personalidades impressionam por sua capacidade de observarem os fatos antes mesmo de serem concretizados. Certamente, Sigmund Freud se encaixa neste seleto grupo de pessoas.

Freud teria dito a frase acima no ano de 1905 e é possível afirmar que, a cada ano, a frase se torna mais atual do que nunca.

Ao caro(a) leitor(a) mais experiente, um convite: já parou para refletir como o mundo se transformou de 40 anos atrás até os dias atuais?

Há 40 anos, você acreditava que uma grande tela eletrônica branca e seu robusto processador passariam não apenas a ser um bem comum em boa parte das residências, mas que também passariam a ser peça chave para o desenvolvimento de carreiras e, até mesmo, avanços científicos?

Ao estimado(a) leitor(a) com uma menor experiência, um convite diferente do último: há 15 anos, você conseguiria imaginar que os smartphones passariam a ser tão cruciais, não apenas em nossa comunicação, mas também para nosso entretenimento e, até mesmo, se tornariam uma importante ferramenta de trabalho?

Certamente, independentemente de qual a reflexão mais adequada para sua experiência,

é provável que a resposta tenha sido negativa para ambas as perguntas.

Assim como destacado por Freud, é inegável que o novo ainda nos causa não apenas estranheza, como também a perplexidade de compreender seus reais impactos e uma certa resistência em aceitarmos que a novidade pode vir a ser regra em nossas vidas e sociedades.

Ao adentrarmos no mês de maio, queremos entrar em contato com um tema, ou melhor, um público que tal qual como a frase de Freud, é algo novo para uma parcela relevante da sociedade: os **influenciadores e infoprodutores**.

Diante de um segmento tão relevante e, simultaneamente, recente no mercado, é natural que haja dúvidas sobre as possíveis preocupações e dores que este público tenha em relação ao seu patrimônio.

Nesse sentido, o Santander Private Banking, sempre atento ao surgimento de novos públicos e, acima de tudo, interessado em ser o seu principal aliado em novas empreitadas, irá apresentar nas próximas páginas alguns dos principais temas relacionados ao universo dos influenciadores/infoprodutores e sua necessária ligação com um adequado planejamento de seu patrimônio pelos próximos anos.

WEALTH PLANNING

NEWSLETTER 36
MAIO DE 2024

INFLUENCIADORES E INFOPRODUTORES NO **SANTANDER** **PRIVATE BANKING**



Convidamos Vitor Ohtsuki, sócio-diretor do Santander Private Banking Brasil, para comentar sobre os principais pontos na construção patrimonial dos influenciadores e infoprodutores e como nossa estrutura pode apoiar neste processo.

Na sua experiência, quais são os principais pontos de atenção para influenciadores, infoprodutores, e demais pessoas ligadas a esse ecossistema ao iniciarem a construção de seu patrimônio?

Em razão de ser um segmento profissional relativamente recente, é importante destacar alguns cuidados que, embora simples, demonstram ser essenciais no início de construção de um patrimônio.

Tendo em vista que esse mercado profissional é um ambiente muitas vezes mais informal e que está em plena e constante transformação, é fundamental ter um olhar atento aos contratos assinados com terceiros e demais documentos que formalizem o recebimento de renda, no Brasil e/ou no exterior.

Isto porque poderão servir como base para comprovação de origem dos rendimentos, que lastrearão a composição do patrimônio.

Além disso, fundamental também que haja assessoria para os reportes adequados de rendimentos, patrimônio e impostos recolhidos para as autoridades competentes no Brasil. Nesse sentido, é crucial a busca de profissionais externos ao banco que possam auxiliar na compreensão e reporte.

Como o Santander Private Banking pode ser um importante aliado na construção do seu patrimônio?

Atualmente, o Santander Private Banking conta com toda a expertise e estrutura para atender este novo segmento de formadores de opiniões e patrimônios.

Por meio desta expertise, há uma série de produtos e serviços financeiros estruturados de acordo com as peculiaridades das atividades e potenciais pontos de preocupação deste público, visando fornecer um atendimento especializado às suas necessidades.

Seja na fase de construção do patrimônio, acumulação do mesmo ou aposentadoria (fruição

dos rendimentos), o Santander Private Banking está preparado para apoiar na escolha do investimento adequado ao perfil de risco de cada cliente e na programação de seu uso consciente, para gerar perpetuidade.

Por fim, além dos investimentos, o banco conta com uma ampla oferta local e internacional para suporte em operações de câmbio, crédito, financiamento de bens (imóveis, aeronaves e veículos, por exemplo) e seguros, visando atender a alta dinamicidade e rotatividade exigida pela rotina do segmento.

WEALTH PLANNING

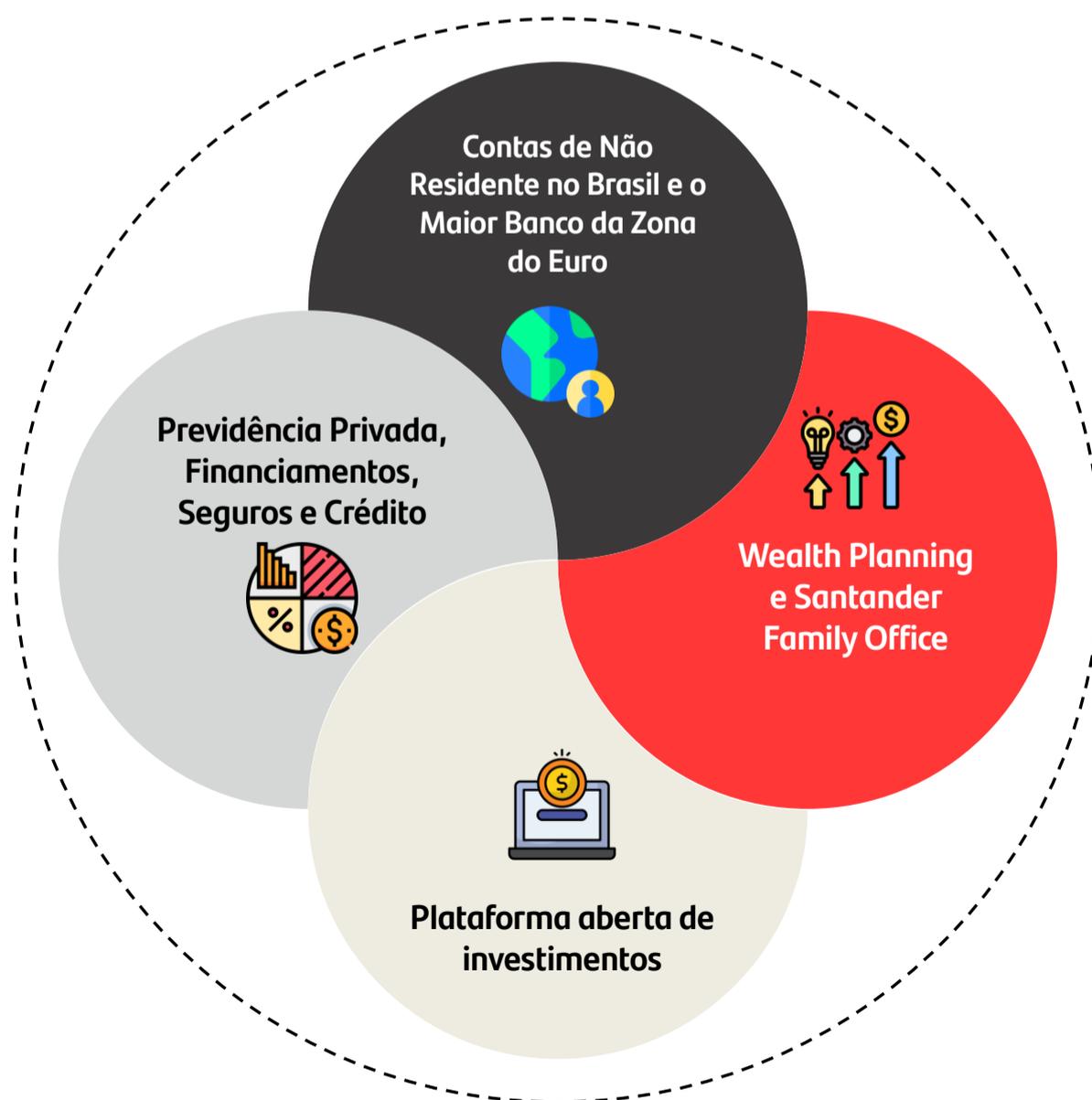
NEWSLETTER 36
MAIO DE 2024

O SANTANDER E A OFERTA PARA O PÚBLICO DIGITAL

Diante de um público com demandas que passam por transformações quase diárias e que exigem um grau de atendimento personalizado elevado, é essencial um olhar atento para a disponibilização de um portfólio de ofertas que atendam às necessidades deste grupo.

Considerando a solidificação/crescimento dos influenciadores e infoprodutores nos últimos anos, o Santander, sempre se antecipando aos movimentos de mercado, vem desenvolvendo uma oferta de valor especialmente destinada a este público

Atualmente, a oferta de valor desenhada pelo Santander Private Banking pode ser sintetizada nos seguintes serviços:



WEALTH PLANNING

NEWSLETTER 36
MAIO DE 2024

A VIDA DIGITAL E SEU MUNDO FLEXÍVEL

Há um elemento inegável na vida dos influenciadores e infoprodutores: a alta flexibilidade. Esta pode ser representada com a forma de suas atividades (seja através da criação de conteúdo, posicionamento de marcas, venda de produtos, de cursos, dentre outros), com a rede social escolhida para divulgarem seu perfil ou até mesmo por sua audiência.

Diante de um ambiente com elevada dinâmica e de diversas perspectivas, naturalmente há sempre a possibilidade de que estes, interessados em experimentarem uma nova dinâmica de vida ou por uma estratégia de mercado, tenham oportunidade de residir no exterior. Esse movimento vem crescendo e seus adeptos são conhecidos como nômades digitais, ou seja, aqueles cuja atuação profissional é 100% digital e permite mobilidade internacional.

Para esses casos, é fundamental conhecer as contas de não residentes, essenciais tanto para **I)** a manutenção de ativos existentes no Brasil; **II)** o investimento em novos ativos, em conformidade com os respectivos aspectos fiscais e especificidades; **III)** manutenção de despesas no Brasil e recebimentos de recursos e **IV)** fechamento de câmbios.

Ao adquirir a condição de não residente fiscal, é essencial conhecer as principais diferenças entre a Conta de Não Residente ("CNR") e a Conta de Investidor Não Residente ("Conta 4.373"), tendo em vista a gestão dos ativos no Brasil.

Abaixo, deixamos algumas das principais diferenças entre as contas para não residentes fiscais no país:

CONTA DE NÃO RESIDENTE - CNR



- Regulada pela Resolução BCB nº 277/2022;
- Voltada para o cumprimento de obrigações rotineiras no Brasil e operações de câmbio;
- Restrição à investimentos;
- Movimentações a partir de R\$ 1.000.000,00 precisam ser justificadas.



CONTA DE INVESTIDOR NÃO RESIDENTE – CONTA 4373

- Regulada pela Resolução CMN nº 4.373/2014;
- Destinada para investimentos no mercado financeiro brasileiro;
- Amplitude de investimentos;
- A conta é exclusiva do cliente, ou seja, e de apenas um titular.

WEALTH PLANNING

NEWSLETTER 36
MAIO DE 2024

VOCÊ JÁ OUVIU FALAR DE **HERANÇA DIGITAL**?

Atualmente, diante de um contexto mais digitalizado, a discussão do patrimônio a ser distribuído no processo sucessório passou a ganhar novos contornos, com a inclusão dos bens digitais. Diante desse contexto e da falta de uma regulamentação mais específica, a Herança Digital vem ganhando maior importância nas sucessões dos últimos anos.

Um ponto fundamental de ser destacado é que a Herança Digital pode compreender:

- Bens e ativos com valor financeiro como dados armazenados na nuvem, perfis em redes sociais que possuam alta capacidade de publicidade/marketing, entre outros ativos;
- Além disso, importante considerar que os ativos digitais com mero caráter emocional, afetivo ou sentimental, também são passíveis de inclusão na sucessão.

COMO ORGANIZAR A **HERANÇA DIGITAL**?



Nos últimos anos, as redes sociais são como uma extensão de nossa vida real. É lá que recebemos notícias, buscamos entretenimento, conversamos com familiares e amigos e, muitas vezes, criamos nossa fonte de renda.

Você sabia que milhares de pessoas estão enriquecendo com a internet? O acervo digital de grandes sites ou blogs, por exemplo, pode ter um valor econômico tão alto que afetaria até mesmo a herança legítima dos herdeiros, uma vez que podem continuar gerando lucros até mesmo após a morte de seu titular.

Como transferir e dar acesso ao patrimônio digital (por vezes valioso) aos herdeiros e manter a privacidade das informações do

titular em suas conversas em aplicativos de mensagens, por exemplo?

Aprofundando o tema sucessório, aqui focado em patrimônio digital, via de regra, o testamento costuma ser um dos mecanismos utilizados para dispor sobre direitos patrimoniais, inclusive, a destinação dos bens digitais. Ainda que os bens digitais não sejam tratados em testamento, a via judicial é também uma alternativa para a discussão do tema pelos herdeiros.

Adicionalmente, importante mencionar que algumas plataformas digitais já possuem espaço para o usuário indicar quem poderá acessar aquele conteúdo, na sua ausência.

WEALTH PLANNING

NEWSLETTER 36
MAIO DE 2024

O REGISTRO DE MARCAS PARA O INFLUENCIADOR E INFOPRODUTOR

Com o mercado de influência em pleno crescimento e previsto para movimentar cerca de \$24 bilhões de dólares em 2024 no mundo¹, a importância do registro de suas marcas para os influenciadores e infoprodutores é fundamental.

Não somente para o reforço da marca, mas também para evitar que terceiros usem o mesmo nome que você escolheu para seus perfis em redes sociais ou até para seus produtos e serviços, evitando que a reputação da sua oferta de valor seja afetada.

Logo, um primeiro passo essencial para este público diz respeito à possibilidade do registro de suas marcas no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), de acordo com a Lei da Propriedade Industrial (Lei nº 9.279/1996).

Assim, a marca pessoal fica protegida, oferecendo garantia legal de proteção e exclusividade da mesma.

¹[The State of Influencer Marketing Benchmark Report 2024](#)

ATENÇÃO NO PEDIDO!

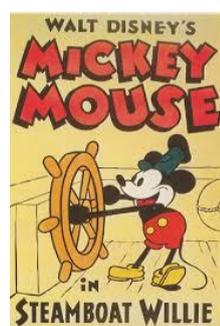


Prazos de Vigência de Registros – Para cada tipo de registro, não só as marcas, mas também patentes e direitos autorais, é necessário observar prazos específicos, conforme a legislação brasileira:

- **Patentes para invenções:** 20 anos a partir da data de depósito;
- **Modelos de utilidade:** 15 anos a partir da data de depósito;
- **Marcas:** 10 anos, que podem ser renovadas por períodos iguais, de forma indefinida;
- **Direitos Autorais:** 70 anos após o falecimento do autor;
- **Obras audiovisuais e fotográficas:** 70 anos após a primeira publicação.

CURIOSIDADE: MICKEY MOUSE ENTRA EM DOMÍNIO PÚBLICO?

Em 2024, a primeira versão do personagem Mickey Mouse, que estreou em 1928 com o filme "Barco a Vapor", entrou em domínio público após 95 anos nos Estados Unidos.



A IMPORTÂNCIA DOS DIREITOS AUTORAIS

Em 2014, cinco anos após seu falecimento, o cantor Michael Jackson realizou uma apresentação em uma premiação de músicas internacionais. Como isso foi possível? A performance ocorreu através do uso de um holograma.

O caso demonstra a relevância de se ter atenção ao firmar contratos com terceiros para concessão de direitos de imagem e autorais, tendo em vista, principalmente, seus efeitos futuros patrimoniais, como o caso acima demonstra.

WEALTH PLANNING

Convidamos Ivana Ribeiro de Souza Marcon e Marcelo Tendolini Saciotto, sócios do escritório Baptista Luz Advogados, para tratar do planejamento patrimonial de profissionais da indústria do entretenimento.



Ivana Ribeiro de Souza Marcon
ivana@baptistaluz.com.br



Marcelo Tendolini Saciotto
marcelo@baptistaluz.com.br

O planejamento patrimonial e sucessório envolve uma série de estratégias jurídicas, financeiras e tributárias que visam proteger, preservar e transferir o patrimônio de maneira eficiente. Benefícios adicionais incluem a prevenção de conflitos familiares, a redução de custos e impostos, a preservação da privacidade, e a contribuição para a educação financeira e a responsabilidade social dos herdeiros.

Profissionais da indústria do entretenimento como artistas, infoprodutores e influenciadores são profissionais que enfrentam desafios únicos em suas carreiras, com grande exposição pública e construção de patrimônio de forma bastante rápida.

Essas características trazem a necessidade de cuidado com a gestão do patrimônio e a sua sucessão, destacando a necessidade crucial de uma gestão robusta e interdisciplinar do patrimônio construído.

Os desafios enfrentados por esses profissionais surgem desde o início de suas atividades, como, por exemplo na escolha do modelo jurídico de atuação até a efetiva preparação para eventos de sucessão e manutenção do legado criado.

Recentemente, o STF reconheceu a possibilidade de utilização de pessoas jurídicas para o planejamento e organização de atividades de natureza artística, científica ou cultural.

É imprescindível que esses profissionais busquem assessoria nos temas jurídicos,

patrimoniais e financeiros, uma vez que o descuido no tratamento desses assuntos pode gerar impactos patrimoniais negativos.

Além disso, é certo que a gestão de direitos autorais e de imagem, licenciamento de marcas, proteção de obras artísticas e intelectuais, além da própria preservação da reputação e imagem pública também são temas que merecem absoluto cuidado e atenção, mas o cuidado que os profissionais devem ter não podem se limitar às questões atuais, devendo ser enfrentadas, também, questões de geração de renda futura e plano de aposentadoria.

Questões familiares e conjugais também devem ser consideradas no planejamento patrimonial e sucessório, visando oferecer segurança e proteção patrimonial ao longo prazo.

O planejamento patrimonial, como dito multidisciplinar, avaliará e recomendará a melhor alternativa para os diversos temas que os profissionais da indústria do entretenimento possam enfrentar.

Portanto, a definição do planejamento patrimonial dessa classe de profissionais é importante. Devem ser avaliadas possibilidades de diversificação do patrimônio e das fontes de renda, assim como deve ser feito um planejamento de aposentadoria sólido, que é essencial para garantir a estabilidade financeira a longo prazo.



APERTE O PLAY E VEJA TAMBÉM!

Nossos calls diários “Morning Briefing” no canal do Santander Brasil no YouTube.



**ESTAMOS CONECTADOS
24 HORAS,
7 DIAS POR SEMANA**

**APLICATIVO SANTANDER
APLICATIVO WAY
SANTANDER.COM.BR/PRIVATE**

Private Direto: 3003 7750 (capitais e regiões metropolitanas), **0800 723 7750** (demais localidades). No exterior: **+55 11 3553 4156**. Das 6h às 00h, todos os dias. **SAC: 0800 762 7777** (capitais e regiões metropolitanas), **0800 771 0401** (pessoas com deficiência auditiva ou de fala). No exterior: **+55 11 3012 3336**. Todos os dias, 24h por dia. **Ouvidoria** - Se não ficar satisfeito com a solução apresentada: **0800 726 0322**; ou pelo WhatsApp: **+55 11 3012 0322**. Para pessoas com deficiência auditiva ou de fala: **0800 771 0301**. No exterior, ligue a cobrar para: **+55 11 3012 0322**. De segunda a sexta-feira, das 8h às 22h, e aos sábados, das 9h às 14h, exceto feriados.

Este material possui caráter meramente informativo e visa exclusivamente transmitir informações públicas sobre aspectos legais relativos a planejamento patrimonial e diversificação de moeda, podendo conter informações sobre eventos futuros, pelo que as projeções/estimativas nele contidas estão sujeitas a riscos e incertezas relacionados a fatores que não podem ser controlados ou estimados precisamente, tais como alterações legislativas, mudanças em órgãos reguladores e governamentais e outros fatores que poderão diferir materialmente daqueles projetados. A informação aqui contida baseia-se na melhor informação disponível no momento de sua confecção, recolhida de fontes oficiais ou críveis. Este material não se destina e nem deve ser considerado como prospecto, solicitação ou recomendação de compra de qualquer produto ou ativo, nem implica na necessidade de aquisição de qualquer produto ou serviço oferecido pelo Banco Santander (Brasil) S.A. (“Santander”). Os investimentos apresentados podem não ser adequados aos seus objetivos, situação financeira ou necessidades individuais. O preenchimento do formulário API – Análise de Perfil do Investidor é essencial para garantir a adequação do perfil do cliente ao produto de investimento escolhido. Leia previamente as condições de cada produto antes de investir. Para análise de situações individuais, o cliente deve obter consultoria legal, financeira e contábil de profissionais de sua confiança, especialmente antes de tomar qualquer decisão fundamentada nas informações aqui divulgadas. Opiniões e estimativas contidas neste documento podem ser alteradas a qualquer momento, sem prévio aviso. O Santander não se obriga a publicar qualquer revisão ou atualizar esse material frente a eventos ou circunstâncias que venham a ocorrer após a data de sua divulgação e não se responsabiliza por eventuais erros ou omissões. O Santander não se responsabiliza pelo conteúdo e assertividade dos vídeos e materiais disponibilizados por terceiros e recomendados neste material. Este material é para uso exclusivo e seu conteúdo não pode ser reproduzido, redistribuído, publicado ou copiado de qualquer forma, integral ou parcialmente, sem expressa autorização do Santander. Todas as informações transmitidas pelo(a) entrevistado(a) foram por ele(a) desenvolvidas de forma independente e não necessariamente coincidem com as visões ou opiniões do Santander.