No mesmo evento, corretores conheceram as oportunidades de negócios do consórcio e também receberam informações importantes sobre os impactos da reforma fiscal



Júlio Mendes, Maurício de Luca, Álvaro Fonseca e Amândio Martins

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) dedicou o almoço do dia 2 de junho, no Terraço Itália, ao debate com os seus associados de dois temas importantes: consórcio e Reforma Tributária. Os associados Amândio Martins e Júlio Cesar Ferreira Mendes apresentaram o consórcio como meio de aumentar a lucratividade dos corretores e também como instrumento de alavancagem financeira e patrimonial. Já o especialista em tributos, especialmente convidado para o evento, Maurício de Luca, CEO da Partwork, abordou os impactos da Reforma Tributária nas corretoras de seguros.

“O consórcio é um produto cada vez mais presente no nosso dia a dia e a Reforma Tributária trará muitas mudanças aos nossos negócios”, disse o mentor do CCS-SP, Álvaro Fonseca. Ele chamou a atenção dos corretores para a proximidade do prazo para a escolha do regime fiscal - continuar no Simples Nacional ou optar pelo Simples Híbrido - que passará a valer no próximo ano. “Termina em setembro o prazo e, por isso, é muito importante ouvir com atenção as orientações do Maurício”, disse.

Fim do Simples Nacional?

“Por que uma grande seguradora deixará de aceitar a produção de corretores pessoa física já a partir de julho?”. Maurício de Luca iniciou com esta pergunta a sua apresentação sobre os impactos da Reforma Tributária no caixa das corretoras de seguros. Em seguida, respondeu: “Porque se a empresa receber de pessoa física não terá direito a crédito. Portanto, todos os corretores terão de se transformar em pessoa jurídica”. Segundo ele, um dos setores mais impactados pela reforma

será o de serviços, principalmente, as empresas enquadradas no Simples Nacional.

Entre as principais mudanças, a Reforma Tributária criou o Imposto sobre Valor Agregado (IVA), que substitui cinco tributos (PIS, Cofins, ISS, ICMS e IOF - que será extinto em 2027) por dois: CBS (federal) e IBS (estados e municípios). A transição para o novo sistema começou neste ano como teste com a cobrança de CBS de 0,9% e IBS de 0,1% e a previsão é que seja totalmente implantado até 2033.

A consequência da mudança, segundo ele, é que as corretoras serão impactadas, pois, como optantes do Simples Nacional vão gerar poucos créditos que poderão ser compensados pelas seguradoras. “Daí, a solução pode estar no Simples Híbrido, de forma que a seguradora possa abater do imposto o que tem a pagar no CBS”, disse. Nessa modalidade híbrida, a corretora continua pagando a maioria dos tributos em guia única (DAS), mas recolhe o IBS e a CBS separadamente (“por fora”), como uma empresa do regime regular.

O Simples Nacional continuará existindo, mas Maurício de Luca acredita que será pouco atrativo. Por enquanto, orientou os corretores a realizarem uma avaliação com os seus contadores antes de optarem pelo modelo híbrido, cujo prazo termina em 30 de setembro. Ele alertou sobre a importância de identificar o impacto financeiro para a corretora, pois, estima-se que haverá um aumento na carga tributária de 2,85 pontos percentuais. Isso porque, a combinação de ISS + PIS/Cofins passa de 9,65% para 12,5% no regime pleno.

Para uma corretora que fature R$ 6 milhões por ano e tenha margem líquida de 15%, segundo o especialista, o aumento de 2 pontos percentuais nos impostos representa R$ 120 mil a menos nos resultados. “Equivale a mais de 13% do lucro que evapora, silenciosamente”, disse. Por isso, Maurício Luca considera que a contabilidade será estratégica para os corretores para mapear créditos, identificar riscos, simular cenários e apoiar decisões de preço e contrato.

O bom negócio do consórcio

“Consórcio transforma a vida de quem compra e de quem vende”, disse o CEO da NCM Corretora de Seguros Amândio Martins, conhecido como “Rei do Consórcio”. Ele orienta que o primeiro passo para a venda do produto é realizar um diagnóstico do cliente. “Procuro estudar o momento de vida do cliente, a sua jornada e, com perguntas intencionais, conduzir a conversa para descobrir suas necessidades e desejos”, disse.

Ainda que o consórcio imobiliário não possa ver vendido como um investimento, ele observa que na leitura de investidores se torna uma ferramenta poderosa para a alavancagem financeira. “Ao ter a carta contemplada, que, inclusive, o cliente estava pagando com o redutor de 50%, poderá vendê-la com ágio de 20% a 40%”, disse.

Essa operação é vantajosa, a seu ver, até o quarto ou quinto ano, quando, então, se torna mais oportuno o uso do consórcio como alavanca patrimonial. “A pessoa poderá comprar um apartamento e com a renda do aluguel por períodos curtos suportar toda a operação”, disse.

Amândio reiterou que trabalhar com consórcio traz mais vigor financeiro para a corretora de seguros, pois o produto entrega comissões robustas. Para exemplificar, ele comparou a venda de dez seguros de automóvel, com a comissão média de R$ 500 (somando R$ 5 mil), com a carta de consórcio da ordem de R$ 150 mil, que geraria uma comissão de cerca de R$ 6 mil. “Se os corretores não venderem consórcio, estarão deixando dinheiro na mesa”.

Fonte: Márcia Alves, em 08.06.2026