

Módulo Financeiro do Consultor (CRM-FIN)

Guia Completo de Funcionamento

Informação	Valor
Versão	2.3
Data	29/01/2026
Funcionalidades	63

O que é este módulo?

O **Módulo Financeiro do Consultor** é a parte do sistema responsável por cuidar de todo o dinheiro que os consultores ganham com suas vendas. Desde o momento em que uma venda é fechada até o dinheiro cair na conta do consultor, este módulo controla tudo.

Pense nele como um "banco interno", que será chamado ContaTop, para os consultores: ele guarda os valores, emite nota fiscal, faz os pagamentos via PIX e mantém todo o histórico organizado. A emissão da nota fiscal ocorre através da integração o sistema contábil, para os consultores que aderirem ao serviço de contabilidade virtual, integrada ao CRM.

Os Dois Tipos de Ganhos do Consultor

O consultor recebe dinheiro de **duas formas diferentes**, e cada uma tem seu próprio fluxo:

COMISSÃO (sobre Valor da Adesão)

O que é?

É o valor que o consultor ganha quando fecha uma venda. É calculado sobre o **Valor da Adesão** que o cliente paga para entrar no plano.

Quando fica disponível?

Assim que o cliente paga a adesão e o sistema confirma a baixa do pagamento.

Como sacar?

O consultor pode sacar a **qualquer momento** que quiser ou precisar. É só solicitar pelo sistema ou app.

Exemplo:

- João fecha uma venda com adesão de R\$ 300,00
 - O cliente paga
 - O sistema credita R\$ 300,00 na conta do João
 - João pode sacar esse valor quando quiser
-

RESIDUAL (sobre Placas/Veículos Ativos e com mensalidades recebidas)

O que é?

É o valor variável que o consultor ganha todo mês, calculado com base na **quantidade de placas/veículos ativos e**

adimplentes da sua carteira (ou seja, clientes que pagaram a mensalidade). O valor por placa é definido pelo Motor de Regras da empresa.

Quando fica disponível?

Os valores são calculados mensalmente com base na quantidade de placas/veículos cujos clientes pagaram a mensalidade na base de veículos do consultor.

Como sacar?

O fluxo do residual é **diferente e mais controlado**:

1. **Sistema gera o demonstrativo** — Todo mês, o sistema calcula os residuais e gera um demonstrativo financeiro
2. **Consultor confere** — O consultor acessa o demonstrativo financeiro analítico/sintético no App ou no sistema web
3. **Consultor confirma** — Após conferir o demonstrativo financeiro, o consultor clica em "Confirmar valores"
4. **NF é emitida automaticamente** — Só após a confirmação, o sistema emite a nota fiscal
5. **Solicitação de pagamento** — O sistema abre automaticamente uma solicitação no financeiro
6. **Ordem de pagamento** — O financeiro processa a ordem de pagamento
7. **PIX é realizado** — O valor cai na conta do consultor

Importante: O consultor **não pode sacar o residual a qualquer momento**. Ele precisa primeiro conferir e confirmar o demonstrativo.

Exemplo:

- João tem 50 placas/veículos na carteira
- Em janeiro, 45 associados pagaram a mensalidade
- O sistema calcula: João ganha R\$ 5,00 por placa ativa = $45 \times R\$ 5,00 = R\$ 225,00$ de residual
- João acessa o demonstrativo e confere cada valor
- João clica em "Confirmar que os valores estão corretos"
- Sistema emite a NF automaticamente
- Sistema abre solicitação de pagamento
- João recebe o PIX alguns dias depois ou na mesma hora, dependendo do banco

Comparativo: Comissão vs Residual

Característica	COMISSÃO	RESIDUAL
Base de cálculo	Valor da Adesão	Quantidade de placas/veículos ativos e adimplentes
Frequência	Por venda	Mensal
Disponibilidade	Imediata (após baixa)	Após conferência do demonstrativo
Pode sacar quando quiser?	Sim	Não, precisa confirmar primeiro
Precisa confirmar valores?	Não	Sim, obrigatório
NF emitida quando?	No momento do saque	Após confirmação
Contestação	Pode contestar depois	Contesta antes de confirmar

Como funciona na prática?

A Jornada do Dinheiro (do início ao fim)

Imagine que um consultor chamado João acabou de fechar uma venda de um plano de proteção veicular. Veja o que acontece com os dois tipos de ganho:

FLUXO DA COMISSÃO (Adesão)

1. A Venda é Fechada

- João fecha uma proposta de um plano Ouro
- Valor da mensalidade: R\$ 500,00
- Valor da adesão: R\$ 300,00

2. Cliente Paga a Adesão

- O cliente faz o pagamento da adesão
- O sistema confirma a baixa do pagamento

3. Comissão é Creditada

- O sistema credita R\$ 300,00 na conta virtual do João (conta de comissões)
- João recebe notificação: "Você recebeu R\$ 300,00 de comissão!"

4. João Pode Sacar Quando Quiser

- João acessa o sistema ou app
- Vê que tem R\$ 300,00 disponíveis em comissões
- Pode sacar agora, amanhã, ou quando precisar
- Não precisa esperar ninguém aprovar

5. Processo de Saque (quando João decidir)

- João clica em "Sacar"
 - Sistema emite a NF automaticamente
 - Sistema abre ordem de pagamento
 - PIX cai na conta do João
-

FLUXO DO RESIDUAL (Mensalidades)

1. Mês se Passa, Clientes Pagam Mensalidades

- João tem 50 placas/veículos na carteira
- Durante janeiro, 45 clientes pagaram suas mensalidades (45 placas ativas)

2. Sistema Calcula os Residuais

- No fechamento do período (ex: dia 5 de fevereiro)
- Sistema aplica as regras do Motor de Regras
- Calcula: João ganha R\$ 5,00 por placa ativa = $45 \times R\$ 5,00 = R\$ 225,00$

3. Demonstrativo é Gerado

- Sistema gera o demonstrativo financeiro do João
- Lista cada cliente, cada mensalidade, cada cálculo
- Envia notificação: "Seu demonstrativo de janeiro está disponível!"

4. João Confere o Demonstrativo

- João acessa o App do Consultor ou o sistema web
- Vê a lista completa: qual cliente pagou, quanto, qual o residual
- Confere se está tudo certo
- Se tiver dúvida, pode contestar antes de confirmar
- João tem até o dia 20 de fevereiro para acessar e confirmar o demonstrativo

5. João Confirma os Valores

- Após conferir tudo, João clica em "Confirmar valores"
- Isso significa: "Li, conferi e concordo com os valores"
- Só após essa confirmação o processo continua

6. Sistema Emite NF Automaticamente

- Imediatamente após a confirmação
- NF é gerada e enviada para João
- XML e PDF ficam disponíveis no sistema

7. Solicitação de Pagamento

- Sistema abre automaticamente uma solicitação no financeiro
- Anexa a NF e todos os documentos

8. Ordem de Pagamento é Processada

- Financeiro recebe a solicitação
- Processa a ordem de pagamento no MGF/Sankhya e banco digital "ContaTop"

9. PIX é Realizado

- Valor é transferido para a conta do João
- João recebe notificação: "Seu residual de R\$ 225,00 foi pago!"
- Comprovante fica disponíveis no sistema

10. Registro Contábil

- Sistema gera os lançamentos automaticamente na contabilidade virtual
- Registros são analisados e processados pela contabilidade
- Obrigações fiscais são geradas e enviadas para o consulto

- Consultor autoriza o pagamento diretamente na conta virtual no banco digital "ContaTop" ou efetua os pagamentos como preferir

A Conta Virtual do Consultor

Todo consultor tem **duas áreas separadas** na sua conta virtual:

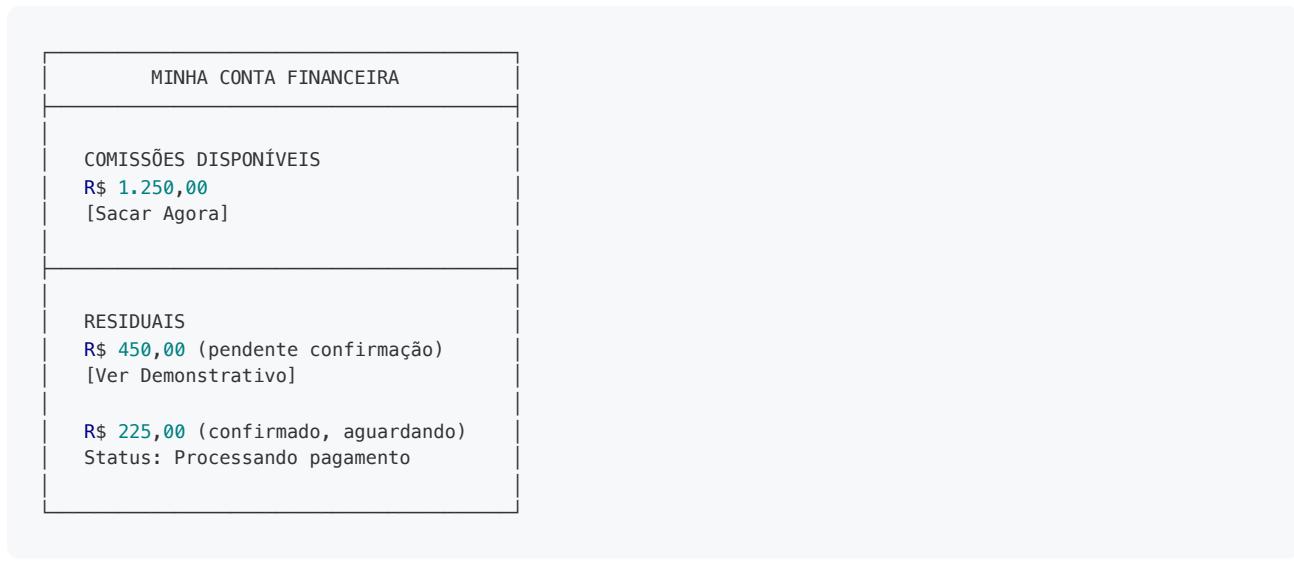
Saldo de Comissões

- Valores das adesões recebidas
- Pode sacar a qualquer momento
- Extrato próprio de comissões

Saldo de Residuais

- Valores das mensalidades (após conferência)
- Só libera após confirmar demonstrativo
- Extrato próprio de residuais

Na tela principal, o consultor vê:



As Funcionalidades em Detalhes

Parte 1: A Conta do Consultor

Todo consultor tem uma "conta virtual" no sistema, dividida em **duas áreas**:

Área de Comissões (Adesões)

- Recebe os valores das adesões automaticamente
- Consultor pode sacar a qualquer momento
- Não precisa de aprovação prévia

Área de Residuais (Placas Ativas e adimplentes)

- Recebe os valores calculados por quantidade de placas/veículos ativos e adimplentes
- Consultor precisa conferir e confirmar o demonstrativo
- Só libera para pagamento após confirmação

O que o consultor pode fazer:

Ver saldos separados — O consultor vê claramente quanto tem de comissões (pode sacar agora) e quanto tem de residuais (precisa confirmar).

Consultar extratos por tipo — Uma lista separada para cada tipo de recebimento, com data, valor e descrição.

Solicitar saque de comissões — A qualquer momento, o consultor pode sacar suas comissões. Total, parcial ou por período.

Conferir demonstrativo de residuais — Todo mês, o consultor acessa o demonstrativo, confere os valores e confirma.

Receber créditos automaticamente — Fechou a venda e cliente pagou a adesão? Comissão entra na conta. Mensalidade foi paga? Residual é calculado no fechamento do período.

Parte 2: Notas Fiscais

Para pagar o consultor, a empresa precisa de nota fiscal. O sistema cuida de tudo:

Emissão automática — Quando o saque é aprovado, a nota fiscal é emitida automaticamente. Sem ninguém precisar digitar nada.

Arquivamento seguro — O XML (arquivo oficial) e o PDF (para visualização) ficam guardados no sistema. O consultor pode baixar a qualquer momento.

Consulta fácil — Uma lista de todas as notas emitidas, com filtros por período, valor, status.

Cancelamento quando necessário — Se algo deu errado, a nota pode ser cancelada (dentro do prazo legal) e o sistema cuida de todos os ajustes.

Parte 3: Pagamentos

Depois da nota fiscal, vem o pagamento:

Criação da ordem de pagamento — O sistema gera automaticamente a ordem no sistema financeiro da empresa (MGF/Sankhya), já com a nota fiscal anexada.

Pagamento via PIX — O valor é transferido diretamente para a conta PIX do consultor. Rápido e sem taxas.

Acompanhamento em tempo real — O consultor vê em qual etapa está seu pagamento: "Aguardando NF", "Em processamento", "Pago".

Notificação de conclusão — Quando o PIX é efetivado, o consultor recebe uma notificação e pode ver o comprovante no sistema.

Parte 4: Contabilidade

Para a empresa manter tudo em ordem:

Lançamentos automáticos — Cada nota fiscal gera automaticamente um lançamento no sistema contábil. Débito e crédito certinhos.

Estorno quando necessário — Se uma nota é cancelada, o lançamento contábil também é estornado automaticamente.

Parte 5: Cancelamentos e Estornos

Quando uma venda é cancelada, o sistema cuida de desfazer tudo:

Débito automático do consultor — Se João ganhou R\$ 40 de comissão e a venda foi cancelada, esse valor é debitado da conta dele.

Devolução para o cliente — Se o cliente pagou algo, o valor é devolvido via PIX automaticamente.

Cancelamento completo — Nota fiscal cancelada, ordem de pagamento estornada, lançamento contábil revertido.

Aprovação de estornos — Para todos os valores, um gestor precisa aprovar antes de processar. Isso evita erros.

Parte 6: Motor de Regras de Comissão

Aqui é onde a mágica acontece. O sistema calcula automaticamente quanto cada consultor deve ganhar, baseado em regras configuráveis:

Regras de comissão — "Vendas do Plano Outro pagam 6%, Plano PLatinum paga 8%". O gestor configura, o sistema aplica. Cada consultor pode ter uma configuração ou regra específica.

Regras de residual — "Para cada placa/veículo ativo (cliente que pagou a mensalidade), o consultor ganha R\$ 5,00". Renda recorrente para o consultor.

Bonificação por metas — "Se vender 10 planos no mês, ganha R\$ 200 de bônus". Incentivo para bater metas. Cada consultor pode ter uma regra específica.

Campanhas de premiação — "Campanha de Verão: quem vender mais em fevereiro ganha uma viagem". Período específico com regras especiais. Cada consultor pode ter uma configuração ou regra específica.

Descontos de Ratreametno — O sistema identifica de acordo com a região de venda e de acordo com a regra nas cotas de cada tabela, se um veículo necessita da instalação do rastreador. Cada regional/região tem uma regra específica, com valores a descontar por tipo de veículo. Por exemplo: moto no ceará desconta 50,00, moto em SP desconta 100,00, carro em MG desconta R\$ 150,00 por cada venda efetuada. O consultor recebe junto com a adesão, mas o sistema desconta dos residuais a receber.

Simulação antes de ativar — O gestor pode testar uma regra antes de colocar em produção. "Se eu mudar a comissão para 10%, quanto isso impactaria?"

Clonagem ou replicação de regras — O gestor pode Clonar uma regra de um consultor para outro ou replicar uma regra específica para vários consultores

Parte 7: Demonstrativos Financeiros e Conferência de Residuais

O demonstrativo é fundamental, especialmente para os **residuais**:

Demonstrativo de Residuais Analíticos (mensal) — Lista todos os clientes da carteira, quais pagaram, quanto pagou cada um, e quanto o consultor ganha de residual. **O consultor DEVE conferir e confirmar este demonstrativo para receber.**

Demonstrativo de Residuais Sintéticos (mensal) — Lista todos os valores a receber de forma agrupada. **O consultor DEVE conferir e confirmar este demonstrativo para receber.**

Demonstrativo de Comissões — Histórico de todas as comissões recebidas sobre adesões. Para consulta e controle.

Conferência obrigatória — Para residuais, o consultor precisa acessar o demonstrativo (no App ou sistema) e clicar em "Confirmar valores". Só depois disso o sistema emite a NF e libera o pagamento.

Contestação de valores — Se o consultor encontrar algo errado, pode contestar **antes de confirmar**. O gestor analisa e corrige se necessário.

Prazo para conferência — O consultor tem um prazo (configurável) para conferir. Se não conferir, o gestor é avisado.

Envio automático — O demonstrativo é enviado por whatsapp e push notification assim que fica disponível.

Histórico completo — Todos os demonstrativos ficam guardados. O consultor pode consultar meses anteriores a qualquer momento.

Parte 8: Funcionalidades Avançadas

Acesso pelo App — O consultor pode ver seus saldos (comissões e residuais separados), conferir demonstrativos e confirmar valores pelo celular.

Notificações push e whatsapp — "Você recebeu R\$ 300,00 de comissão!" ou "Seu demonstrativo de residuais está pronto para conferência!" direto no celular.

Dashboard do gestor — Visão consolidada: quanto a equipe ganhou de comissões, quanto de residuais, quem já confirmou demonstrativo, quem está pendente.

Cálculo automático de residuais — No fechamento do período, o sistema calcula automaticamente os residuais de todos os consultores com base nas mensalidades recebidas utilizando um motor de regras configurável.

Alertas de pendência — Se um consultor não conferiu o demonstrativo em X dias, o gestor recebe um alerta.

Exportação de relatórios — Excel, PDF, CSV. Para quem precisa analisar os dados em outras ferramentas.

Parte 9: Motor de Regras Avançado

Incentivo Pontual — "Essa semana, quem vender o Plano Ouro ganha R\$ 50 extra por venda". Incentivos de curto prazo.

Participação nos Resultados da Carteira — Fórmulas complexas que consideram o resultado da carteira de clientes com base em cálculos atuariais e distribuem entre os consultores.

Aceleradores — "Quem bater 100% da meta ganha 1.2x na comissão, quem bater 120% ganha 1.5x". Quanto mais vende, mais ganha por venda.

Comissão Escalonada — "Até 5 vendas: 5%, de 6 a 10 vendas: 7%, acima de 10: 10%". Premia o alto volume.

Comissão sobre Equipe — "O gerente ganha 2% sobre tudo que sua equipe vender". Incentivo para formar e treinar o time.

Divisão da Comissão — "Essa venda foi feita por dois consultores, dividir a comissão 60/40". Para vendas em parceria.

Modelos prontos — Modelos de regras pré-configurados. O gestor escolhe um template e ajusta os valores.

Editor visual — Interface amigável para criar regras arrastando blocos, sem precisar saber programar.

Parte 10: Gestão de Metas

Para acompanhar o desempenho dos consultores:

Metas individuais — Cada consultor tem sua meta. Com três níveis:

- *Minimo*: o mínimo aceitável
- *Objetivo*: o esperado
- *Extra*: a superação (bônus extra!)

Metas de equipe — A equipe do gerente João tem meta de 40 placas no mês. O sistema soma as propostas fechadas de todos.

Metas compostas — "Fechar 50 placas E ter NPS acima de 8 E reter 90% dos clientes". Múltiplos indicadores.

Atingimento em tempo real — O consultor vê na tela: "Você está em 75% da meta, faltam 10 placas".

Projeção — "No ritmo atual, você vai bater 110% da meta até o fim do mês". Ajuda no planejamento.

Alertas de desvio — Se o consultor está muito abaixo da meta na metade do mês, o sistema avisa o gestor.

Parte 11: Portal de Transparência

O consultor precisa entender exatamente como sua comissão foi calculada:

Detalhamento do cálculo — "Placas 50: R\$ 500,00. Comissão base (8%): R\$ 40,00. Bônus plano Ouro: R\$ 10,00. Acelerador 1.2x. Total: R\$ 60,00".

Simulador "E se..." — O consultor digita: "Se eu fechar mais 3 placas no plano Ouro este mês..." e o sistema mostra quanto ele ganharia.

Ranking da equipe — "Você está em 3º lugar no ranking da sua regional". Gamificação saudável.

Parte 12: Aceite Digital de Políticas

Para garantir que todos conhecem as regras:

Publicação de políticas — O gestor cria um documento explicando as regras de comissionamento e publica no sistema.

Aceite com validade jurídica — O consultor lê o documento e clica em "Li e aceito". O sistema registra tudo: data, hora, IP, para valer legalmente.

Lembretes automáticos — Se alguém não aceitou a política em 3 dias, recebe um lembrete via whatsapp e/ou push.

Histórico completo — "Fulano aceitou a Política v3 em 15/01/2026 às 14:32, do IP 192.168.1.1". Auditoria completa.

Parte 13: Distribuição Hierárquica (Filiação)

Quando um novo associado é captado, o valor da adesão é dividido entre vários níveis da organização:

Os 5 níveis fixos — A estrutura é sempre a mesma, de baixo para cima:

1. **Vendedor** — o consultor que fez a proposta
2. **Gerente** — o gestor da equipe do vendedor
3. **Cooperativa** — a unidade/filial
4. **Regional** — a coordenação regional
5. **Associação** — a matriz

Como funciona a distribuição — Imagine uma adesão de R\$ 500:

- Vendedor recebe 8% = R\$ 40 (comissão dele)
- Gerente recebe 1,5% = R\$ 7,50 (repasse)
- Cooperativa recebe 0,5% = R\$ 2,50 (repasse)
- Regional recebe 1% = R\$ 5,00 (repasse)
- Associação recebe 2% = R\$ 10,00 (repasse)
- Sobram 87% = R\$ 435,00 → vai para o "destinatário do restante" (configurável)

Configuração flexível — O gestor define o percentual de cada nível. O sistema garante que a soma não passe de 100%.

Comissão vs Repasse — Para cada nível hierárquico, define-se o tipo de operação:

- **Comissão**: O valor é creditado na conta virtual do consultor (ele recebe)
- **Repasse**: O consultor deve pagar esse valor para a empresa (é um débito, não um crédito)

Exemplo: O Gestor pode ter configurado para que o consultor faça o repasse de um valor específico para a associação "Repasse". Isso significa que ele precisa repassar esse valor para a empresa, não que ele vai receber.

Imutabilidade — Depois que o pagamento é feito, os valores são travados. Ninguém pode alterar. Isso evita confusões.

Relatórios por nível — "Quanto a Regional OneClick recebeu de repasses este mês?" O sistema mostra tudo consolidado.

Sistemas que Conversam com este Módulo

Para funcionar completamente, o módulo se conecta com:

Sistema	Para que serve
Banco Digital	Executar os pagamentos PIX
SEFAZ-SRF	Emitir notas fiscais eletrônicas (NF-e)
Prefeituras-SRF	Emitir notas de serviço (NFS-e)
MGF/Sankhya	Criar ordens de pagamento no financeiro
Sistema Contábil	Registrar os lançamentos contábeis
App do Consultor/App CRM	Mostrar saldos e notificações no celular

Regras Importantes

Algumas regras que o sistema sempre respeita:

Para COMISSÕES (Adesões):

- Valor disponível assim que cliente paga e sistema confirma a baixa
- Consultor pode sacar a qualquer momento
- Saldo mínimo de R\$ 50,00 para saque (configurável)
- Dados bancários e PIX cadastrados
- NF emitida no momento do saque

Para RESIDUAIS (Mensalidades):

- Calculado no fechamento do período (mensal)
- Consultor DEVE conferir o demonstrativo (App ou sistema)
- Consultor DEVE confirmar que valores estão corretos
- NF emitida SOMENTE após confirmação do consultor
- Se não conferir, pagamento não é processado
- Pode contestar ANTES de confirmar

Para notas fiscais:

- MEI e autônomo emitem NFS-e
- Empresas emitem NF-e
- Cancelamento até 24h (NF-e) ou conforme regra municipal/Receita Federal (NFS-e)

Para estornos:

- Cancelou a venda = estorno automático na conta de comissões
- Estornos precisam de aprovação do gestor/consultor (configurável)
- Cliente recebe devolução via PIX

Para rastreadores:

- Precisa de instalação = desconto automático na conta de residuais
- Consultor recebe o valor da instalação junto do valor da adesão

Para metas:

- Sempre três níveis MOE: M=minimo < O=objetivo < E=extra
- Se o consultor está muito abaixo na metade do mês, gestor é avisado (configurável)

Para distribuição hierárquica:

- Soma dos percentuais nunca pode passar de 100%
- Depois do pagamento, valores não mudam mais
- Não pode transferir saldo entre pessoas (ver escopo)

Resumo Geral

Este módulo é essencial para manter os consultores motivados e pagos corretamente. Ele automatiza todo o processo que antes era manual:

Para COMISSÕES (Adesões):

- Credita automaticamente quando cliente paga
- Consultor saca quando quiser
- NF emitida no momento do saque

- PIX em menos de 24h

Para RESIDUAIS (Placas Ativas e adimplentes):

- Calcula automaticamente no fechamento do período
- Gera demonstrativo analítico(detalhado) ou sintético para conferência
- Consultor confere e confirma pelo App/Sistema
- NF emitida automaticamente após confirmação
- Pagamento processado sem intervenção manual
- Registro contabil sim intervenção manual

Para ambos:

- Mantém histórico completo para auditoria
- Oferece transparência total para o consultor
- Permite regras flexíveis de comissionamento
- Distribui valores corretamente em estruturas hierárquicas

Total: 63 funcionalidades que transformam um processo semi-manual (planilhas, calculos excel, confirmacoes por whatsapp) e propenso a erros em algo totalmente automatizado, transparente e confiável.