Bônus de aposta e GGR: a ficha que prova cada oferta

iGBRASIL

Notícias · Utilidades · Recursos para operadores de iGaming

Regulação · Estratégico

Bônus de aposta e GGR: a ficha que prova cada oferta

Como documentar freebet, cashback, odds turbinadas e crédito não sacável para sustentar o reconhecimento no GGR e fechar o passivo que sobra depois do encerramento da conta.

Por Redação iGBRASIL, Redação

Publicado em 16/10/2026 às 14h05

· 9 min de leitura

Por que importa

A defesa de uma autuação por dedução indevida de bônus se faz com registro de oferta datado, não com tese jurídica genérica.

Pela regra de composição do GGR da SPA/MF, crédito não sacável que expira sem uso já gerou base tributável: breakage alto é prejuízo, não economia.

Saldo bonificado remanescente continua sendo passivo depois do encerramento da conta, e a regra da oferta só vale se houver prova de comunicação ao apostador.

Bônus de aposta e GGR: a ficha que prova cada oferta

Se um auditor pedir hoje a reconstituição de uma campanha de freebet concedida há três anos — regra vigente no dia, público elegível, gatilho, valor creditado por CPF, momento em que o crédito virou aposta e linha contábil correspondente — em quanto tempo a sua operação entrega? Esta matéria responde a essa pergunta para quem responde pelo fiscal, pelo CRM e pelo fechamento contábil de uma operadora de apostas de quota fixa no Brasil.

Não se trata de explicar o que é rollover nem de discutir se bônus é bom marketing. Trata-se do dossiê por oferta: a ficha técnica que converte uma decisão de campanha em linha defensável no livro fiscal e no balanço — e que determina o que do saldo bonificado continua sendo passivo exigível depois que a conta do apostador é encerrada.

Resumo executivo

Pela nota técnica da SPA/MF publicada em 31/01/2025, recompensa não sacável integra a base do GGR na concessão; recompensa sacável só compõe a base quando resulta em aposta efetivamente realizada.

O rótulo interno da campanha não vale em auditoria: o que classifica a oferta é o gatilho (cadastro ou primeiro depósito indicam captação) e o público-alvo.

Cada crédito concedido precisa de identificador que ligue jogador, oferta, lançamento contábil e linha de GGR do período. Planilha não é fonte da verdade.

Breakage não é economia fiscal: o crédito não sacável que ninguém usa já custou base tributável.

Expiração sem comunicação documentada troca economia pequena por passivo consumerista maior.

O que a regra brasileira diz sobre o momento de reconhecimento

A distinção que organiza todo o resto é entre conta gráfica e conta transacional do apostador. Na nota técnica divulgada pela SPA/MF em 31 de janeiro de 2025, a recompensa sacável — aquela que gera contabilização na conta gráfica e também na transacional — só deve compor a base de cálculo do GGR se o recurso ofertado resultar em apostas efetivamente realizadas. Já a recompensa não sacável, que aparece apenas na conta gráfica e não tem reflexo na transacional, integra a base de imediato, independentemente da realização da aposta.

O raciocínio do regulador é explícito: por ser valor cuja destinação única é a realização de apostas, o crédito não sacável é incentivo financeiro direto à operação, e a eventual não

conversão em aposta é álea da exploração comercial — cabe ao operador avaliar em que situações concede o benefício.

A consequência prática inverte a intuição de quem monta campanha. Distribuir crédito não sacável em volume alto "porque é barato se ninguém usar" é exatamente o desenho que mais destrói margem: o GGR foi gerado na concessão e a carga incidiu sobre ele. Segundo a regulamentação do mercado regulado, as operadoras são tributadas em 12% do GGR, e essa mesma base sustenta as destinações sociais fixadas pela Lei 14.790/2023 além de PIS, Cofins e ISS. Breakage, no modelo brasileiro, é prejuízo contabilizado.

Há ainda a linha de licitude. As recompensas admitidas pela regulamentação existem para fidelizar clientes já cadastrados; são diferentes do bônus de entrada usado como instrumento de captação de novos clientes, vedado no marco legal. Em auditoria, o nome da campanha não decide nada — o gatilho decide.

Os três eixos de classificação de cada oferta

Antes de montar qualquer ficha, toda oferta precisa ser posicionada em três eixos independentes. É a combinação deles que define tratamento fiscal, licitude e natureza do passivo.

iGBRASIL

EixoOpçõesO que determina

Natureza do créditoSacável × não sacávelMomento de reconhecimento na base do GGR

Gatilho e públicoCaptação (cadastro, 1º depósito) × fidelização de base ativaLicitude da oferta diante do marco legal

Registro no sistemaConta gráfica × transferência na conta transacionalRastreabilidade contábil e prova do momento de conversão

Ciclo de vidaPrazo de expiração, rollover, produto permitidoTamanho e vencimento do passivo bonificado em aberto

Eixos de classificação e o que cada um determina

O inventário precisa alcançar ofertas que o marketing nunca chamou de bônus: odds turbinadas, seguro de aposta, missão, torneio, cashback, crédito manual de retenção disparado pelo analista de CRM. Esse último é o item que mais aparece sem lastro em fiscalização — valor concedido, nenhum documento que o explique. Quem está estruturando a área encontra o desenho de responsabilidade em como montar o time e o stack de CRM em

Bônus de aposta e GGR: a ficha que prova cada oferta

iGaming.

A ficha técnica da oferta: um documento por campanha

A unidade de arquivo não é o mês nem o relatório agregado de marketing. É a campanha. Cada oferta precisa de um documento próprio, versionado, com carimbo de data e responsável pela aprovação, contendo no mínimo:

Regra integral vigente na data da concessão, na redação publicada ao apostador.

Público elegível e critério de elegibilidade, com a consulta que gerou a lista.

Gatilho exato: ação do jogador, evento de sistema ou disparo manual.

Valor unitário, teto por CPF e teto global da campanha.

Rollover, prazo de expiração, produtos e mercados em que o crédito pode ser usado.

Classificação declarada nos três eixos acima e a justificativa fiscal correspondente.

Prova de comunicação: versão dos termos, print da página, log de aceite.

Responsável pela aprovação e data de cada versão.

A ficha sozinha não resolve. Ela precisa estar amarrada ao razão auxiliar: cada crédito concedido carrega um identificador que liga jogador -> oferta -> lançamento contábil -> linha do GGR do período. Sem essa amarração, a operadora tem marketing documentado e fiscal indefensável.

Oito passos para fechar o arquivo

Inventariar toda oferta viva e morta do período alcançado por fiscalização, incluindo as que não eram chamadas de bônus.

Classificar cada uma nos três eixos — sacável/não sacável, captação/fidelização, conta gráfica/transacional.

Montar a ficha técnica por campanha, com versionamento datado.

Amarrar a ficha ao razão auxiliar por identificador único de concessão.

Bônus de aposta e GGR: a ficha que prova cada oferta

Definir e documentar o momento de reconhecimento por tipo de recompensa, conforme a regra de 31/01/2025. A maior parte das divergências nasce de reconhecimento tardio do crédito não sacável.

Separar o que foi tratado como despesa de marketing do que foi tratado como redutor de base. Se a operação deduziu bônus do GGR, essa posição precisa de parecer datado, não de prática herdada.

Fechar o ciclo de passivo: política escrita de expiração, baixa contábil do crédito expirado e tratamento do saldo remanescente no encerramento da conta.

Arquivar a prova de comunicação ao jogador de cada versão da regra.

O passo 6 é o que está em jogo agora: a Receita já apura operadoras pela dedução de bônus da base de cálculo, assunto tratado em Fazenda apura 14 bets por dedução de bônus. A defesa de cada autuação se monta com registro de oferta, não com argumento genérico sobre a natureza do incentivo.

O passivo não acaba quando a conta é encerrada

Saldo bonificado remanescente é a fronteira mais confusa do arquivo. Três situações precisam ser distinguidas no ledger, e cada uma tem tratamento diferente no encerramento:

Crédito não sacável ainda não convertido em aposta — regra da oferta precisa ter dito isso desde a concessão, com prova de comunicação.

Crédito cujo rollover foi cumprido e que já virou saldo sacável — sem marcação do momento exato da conversão, não há como defender o reconhecimento na data declarada.

Ganho decorrente de aposta feita com bônus, já liquidado como prêmio — tratamento distinto do crédito original.

A classificação dessas faixas antes de qualquer corte de operação é o que separa devolução correta de disputa. O roteiro de triagem está em como classificar saldo de bônus na restituição, e as obrigações que sobrevivem ao fim da autorização estão reunidas em o que continua valendo após o encerramento.

Em auditoria fiscal, o que a campanha prometia importa menos do que o que a operadora consegue provar que estava escrito no dia do crédito.

Sete erros que aparecem em toda revisão de arquivo

Reescrever a regra da campanha depois de concedida, sem versionamento — perde-se na auditoria fiscal e na reclamação de consumidor ao mesmo tempo.

Chamar de fidelização a oferta disparada no primeiro depósito: o gatilho denuncia a natureza de captação.

Tratar crédito não sacável como custo zero enquanto não usado.

Crédito manual de retenção lançado pelo CRM sem registro de oferta vinculado.

Expiração silenciosa: baixar saldo sem comunicação prévia documentada.

Confundir rollover cumprido com liberação sacável automática, sem marcação do instante da conversão no ledger.

Usar planilha como fonte da verdade. Se o número do GGR não sai do sistema transacional, ele não se sustenta em fiscalização.

iGBRASIL

O que medir, por campanha e não no agregado

MétricaComo ler

Custo fiscal efetivo da ofertaGGR gerado pela concessão × carga incidente, medido por campanha

Conversão de crédito em apostaSeparada entre sacável e não sacável; corrige o desenho da campanha seguinte

Breakage e custo do breakage% de crédito que expira sem uso; na regra brasileira, alto é prejuízo

Cobertura documental% de créditos com ficha de oferta vinculada. Meta 100%; abaixo de 95% há buraco

Passivo bonificado em abertoPor faixa de expiração: 0–30, 31–90 e mais de 90 dias

Tempo de reconstituiçãoDa solicitação do auditor à entrega. Acima de um dia útil, o arquivo não serve

Bônus de aposta e GGR: a ficha que prova cada oferta

Reclamação por ofertaRegistros de consumidor por mil créditos concedidos

Indicadores do arquivo de ofertas

Duas ressalvas de honestidade. Primeiro: não existe dado público brasileiro confiável sobre o peso do bônus no GGR do setor — qualquer percentual de mercado citado sem fonte primária não deve entrar em premissa de orçamento. Segundo: o tratamento do crédito não sacável na devolução obrigatória ao apostador ainda não tem posição pacificada, com discussão em curso no Judiciário. O arquivo bem feito protege a operadora nas duas hipóteses; a ausência dele não protege em nenhuma.

Por fim, vale lembrar que auditoria olha para trás. O critério de composição do GGR vigente desde janeiro de 2025 alcança fatos geradores do período em que a operação esteve ativa, independentemente da situação da outorga hoje. Quem está encerrando estrutura precisa definir quem fica responsável pela guarda e pela resposta a pedidos de reconstituição — tema tratado em equipe mínima após o encerramento.

Comece pelo inventário

Levante hoje as cinco maiores campanhas de bônus dos últimos doze meses e teste quanto tempo leva para reconstituir a regra vigente na data de cada concessão; receba as próximas análises de tributação e compliance do iGBRASIL. Para receber a análise do que muda para operadores, assine a newsletter do iGBRASIL.

Assuntos:

Bônus · Compliance · CRM · Lei 14.790/2023 · SPA/MF · Tributação

Fonte original:

https://igbrasil.com/noticias/regulacao/bonus-de-aposta-e-ggr-a-ficha-que-prova-cada-oferta

Documento gerado em 28/10/2026 às 22h28.

Reprodução permitida mediante citação da fonte e link para o endereço acima.

© 2026 iGBRASIL. Conteúdo destinado a maiores de 18 anos.