

FLUXO FORMALIZAÇÃO DA PARCERIA BB – Correspondente Imobiliário

1 – Oferecer a parceria ao franqueado descrevendo sobre as atividades, responsabilidades e rentabilidade (constantes na minuta do Contrato de Parceria), e lembrando que, para este segmento, ainda tem muito mercado. A oportunidade é agora.

2 – Se o franqueado aceitar a parceria, providenciar:

A - Firmar o termo de adesão – Contrato de Parceria,

B - Certificação Bacen – Inscrição e prova, para apresentar o Certificado para a Franqueadora,

C - Para quem já está prospectando negócios imobiliários e já iniciando as atividades de Correspondente, deverá indicar a agencia do BB, com o nome do gerente geral, telefone e e.mail da agencia, para que a franqueadora apresente a unidade da cidade e o franqueado capacitado.

D - Firmar também o contrato do Imovi Coban apenas quando já estiver iniciando as atividades do Correspondente, quando já estiver com clientes para originar propostas de financiamentos, porque, assim que firmar este contrato, assumirá o pagamento de uma taxa mensal de R\$ 50,00 durante os 6 primeiros meses de atuação do Coban. Após este período, o franqueado passará a operar o Portal BB.

E – Confeccionar CARIMBOS de acordo com os modelos disponíveis ao Franqueado, no Novo SAF.

3 – Liberar o Novo SAF para o franqueado e solicitar que ele inicie os estudos do material do BB, que são os **manuals, OCEs, formulários** etc. e ainda, OBRIGATORIAMENTE, terá que treinar, podendo optar pelo **treinamento** em local a ser indicado pela Franqueadora, em sua sede ou na Cartorio Postal de Joao Pessoa.

4 – O franqueado tem que iniciar a prospecção de clientes sendo:

A - Para imoveis novos ou na planta – Construtoras e Incorporadoras e este financiamento chamamos de Desligamento/Repasse.

B - Para imóveis usados – Imobiliárias, corretores e sindicatos de corretores e este financiamento chamamos de Avulso.

C - OBRIGATORIAMENTE, ler os Manuais de Operações Repasses e Avulsos, que no Portal BB a última versão é de Agosto de 2014. Tem também o manual de Apoio ao Correspondente – Normas de Produtos (SBPE e MCMV, Pro Cotista e Aquisição FGTS), disponível no Portal BB e no Novo SAF.

5 – Após o período de 6 meses, a franqueadora poderá avaliar o desempenho do franqueado e liberar a Chave J Filha para que o franqueado passe a operar o Portal BB, executando a atividade na sua totalidade, ou seja, tanto o atendimento para origem da proposta de financiamento como a operação da proposta no Portal BB.

6 – Para tanto, o franqueado precisa se dedicar e dominar o tema. Então o franqueado precisa enfrentar as dúvidas e dificuldades pesquisando nos manuais e OCEs, se esforçando para resolver, porque será assim que se tornará uma Coban devidamente capacitado.

7 – Vale ressaltar que o segredo da qualidade em cada proposta está na origem bem feita e com responsabilidade quanto ao preenchimento dos formulários, sem deixar nenhum campo sem preencher. Ainda, com devida atenção à renda do proponente e se haverá composição de renda, por exemplo. Lembrar de perguntar se o proponente já teve caso de cheque sem fundos no BB ou se negociou uma dívida no BB porque isso pode prejudicar a aprovação da proposta. Cuidado com o nome do proponente, se mudou com divórcio ou como consta no cadastro do CPF. Mas tudo isso consta nos manuais e orientações fornecidos pelo próprio BB. Não esquecer de fazer o proponente assinar a simulação que concordou por medida de segurança e prevenção.

8 – Por fim, para conhecer rapidamente e ainda acompanhar cada atendimento ao proponente, o franqueado precisa ler todo o assunto do crédito imobiliário constante no site do BB. Buscar no menu “Créditos” e em seguida, “Soluções em Imóveis”, onde vai encontrar todas as linhas de financiamento e suas características, resumidamente, porém, completas.

Permanecemos à disposição e um grande abraço!