

CRÉDITO IMOBILIÁRIO

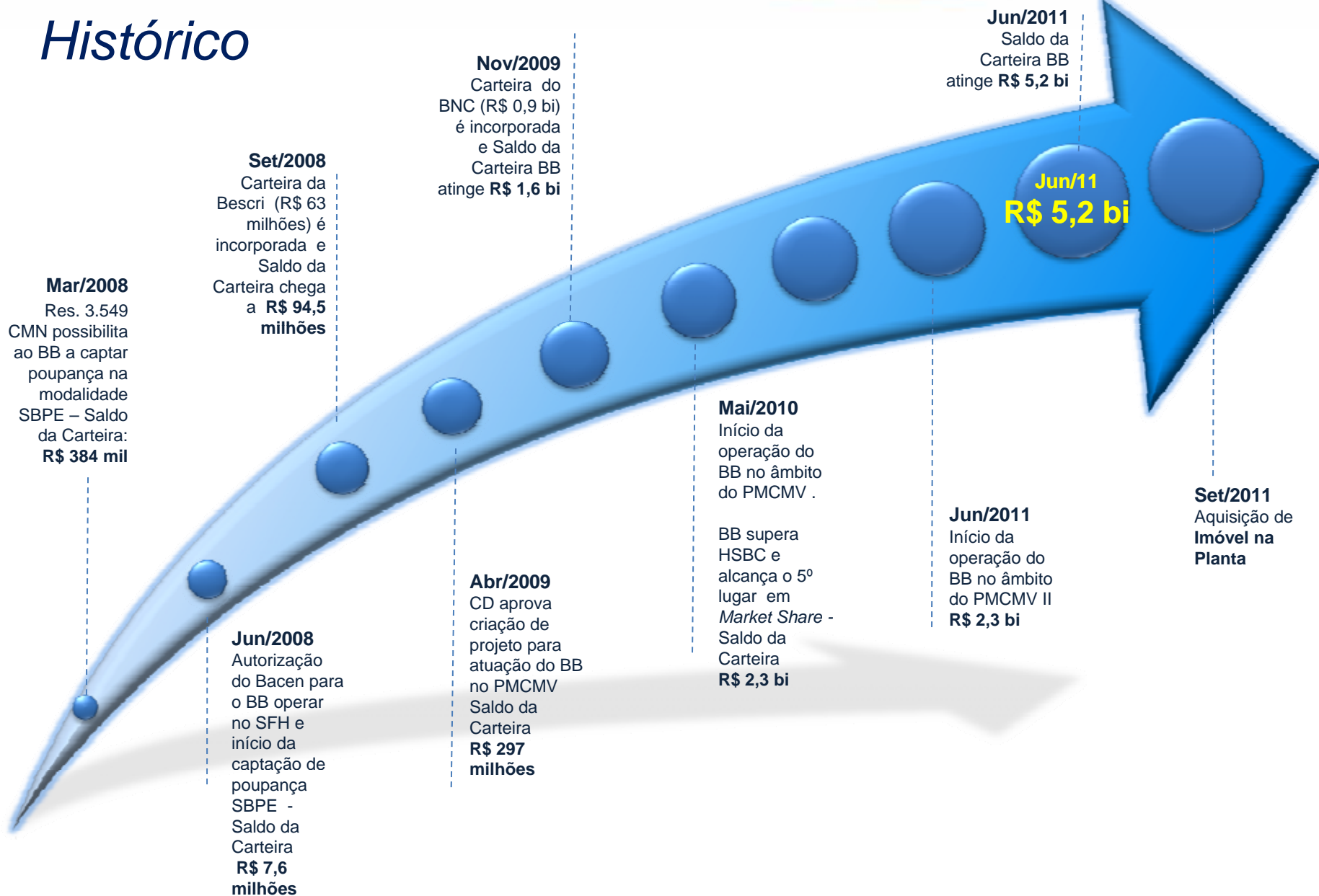
BB

Brasília (DF), Agosto/2011



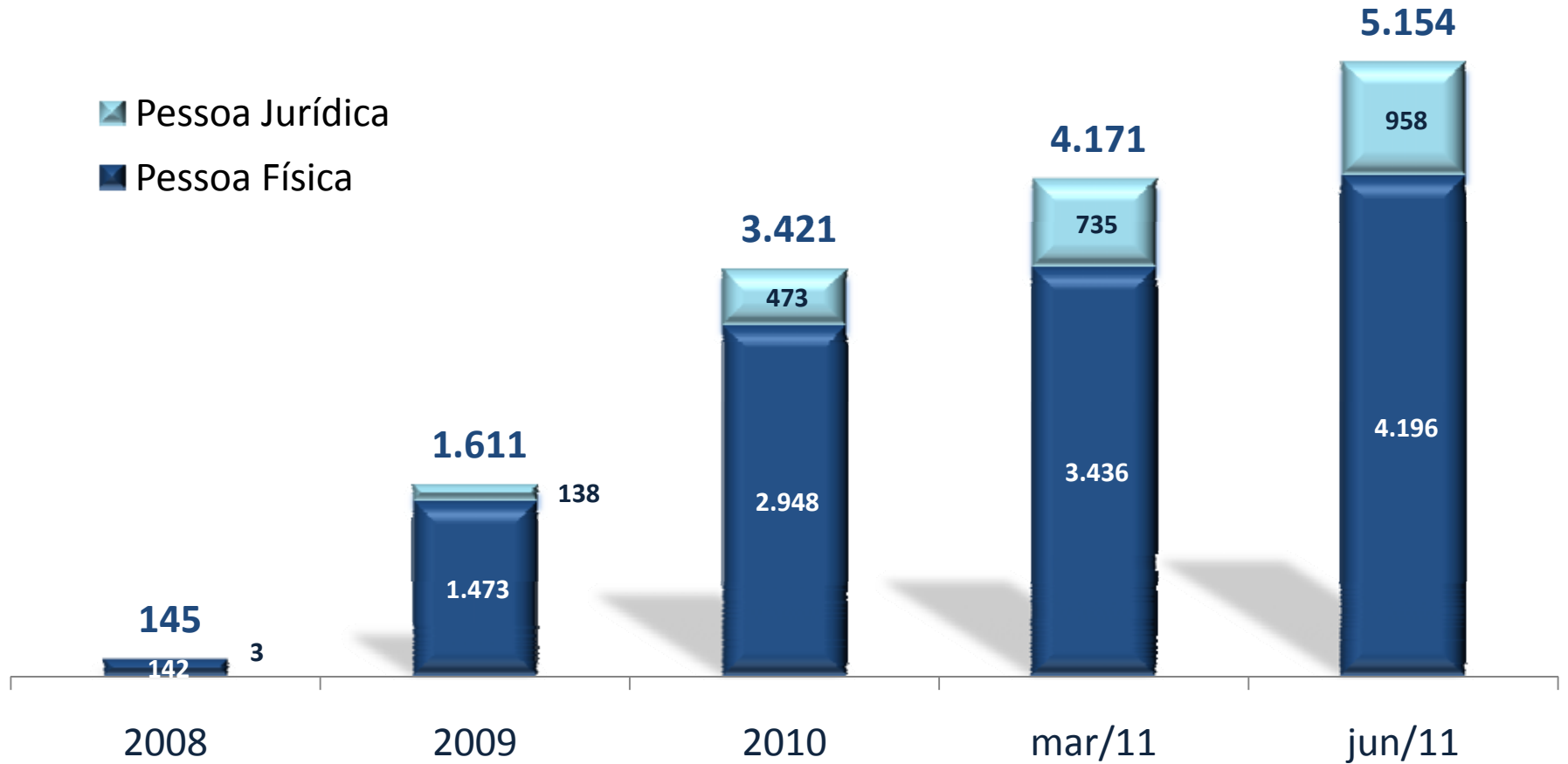


Histórico





Evolução da Carteira

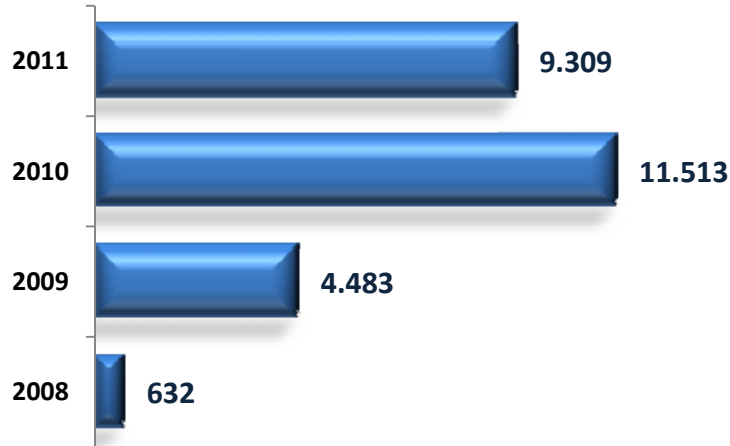


R\$ milhões

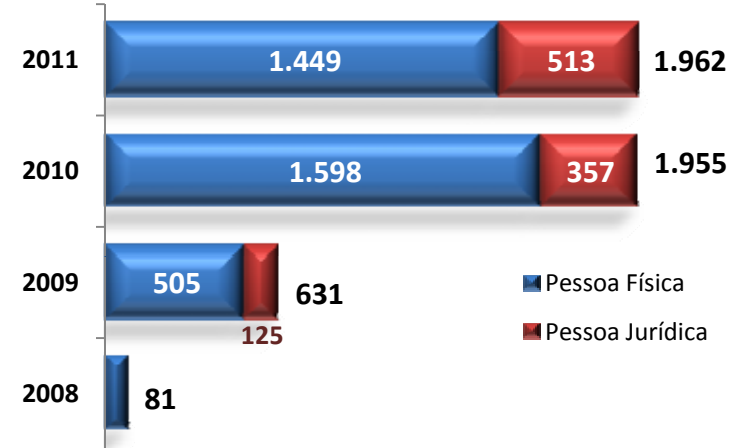


Histórico de Contratações

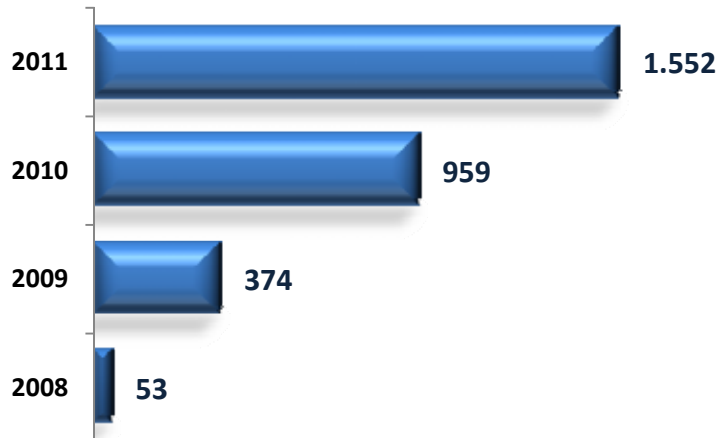
Total de operações PF liberadas



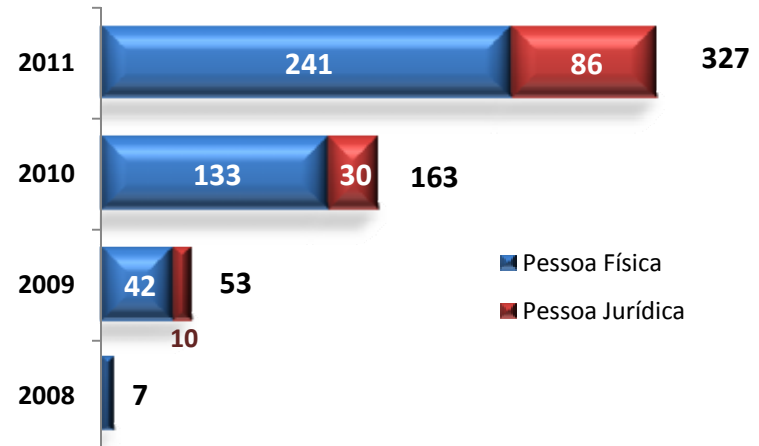
Volume de liberação em R\$ milhões



Média mensal de operações PF liberadas



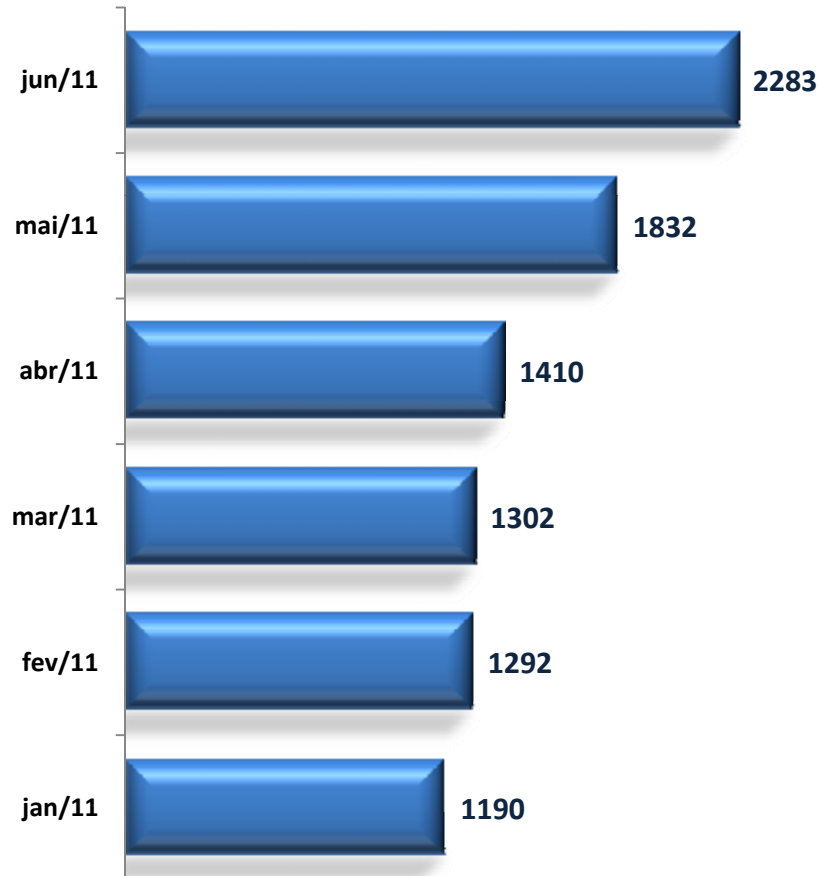
Média de liberação mensal em R\$ milhões



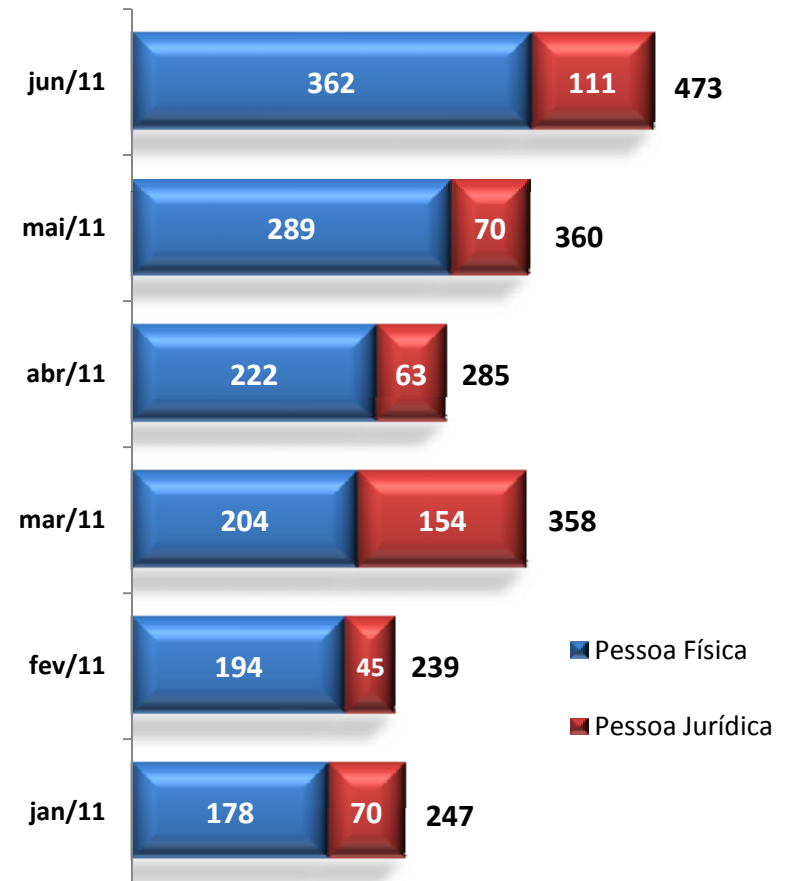


Contratações em 2011

Qtde operações PF liberadas em 2011



Volume de liberação em R\$ milhões



O Banco do Brasil no PMCMV





Atendimento Completo

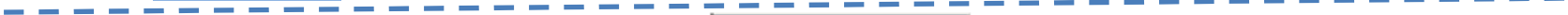
SFI

Clientes
A 23,7 mil

B 2,3 milhões

SFH

SFH



PMCMV

C 1,9 milhões

PMCMV

D 15,3 milhões

E 36,3 milhões





Alinhamento Estratégico

Valor:

Compromisso com o desenvolvimento sustentável das comunidades e do País.

Competência Organizacional:

Sustentabilidade – Desenvolver soluções bancárias adotando as melhores práticas de responsabilidade socioambiental.

Posicionamento:

Banco completo com visão sustentável dos Negócios.

Objetivos:

- Potencializar o resultado do Banco.
- Reforçar o papel de parceiro fundamental para o desenvolvimento sustentável do País;
- Expandir relacionamentos rentáveis por meio da oferta de soluções adequadas às necessidades dos clientes pessoas físicas, jurídicas e setor público;
- Oferta de produtos adequados ao segmento de Menor Renda;
- Visão de Cadeia de Valor da Construção Civil;
- Foco em financiamentos à Habitação



Estágio Atual



Faixa 1

- **Iniciante**
- **Em fase de estruturação do processo**
- **Aprendizado**

Faixa 3

Faixa 2

- **Em fase de produção**
- **Produtos e sistemas desenvolvidos**
- **Esteira operacional pronta**
- **Projetos e repasses sendo realizados**



Estágio Atual

O BB constituiu Programa Minha Casa Minha Vida com as seguintes atribuições:

- » desenvolvimento de modelo de negócios e operacional, planos de negócios e de marketing;
- » modelagem e implementação de produtos e processos;
- » atuação na cadeia de produção e distribuição de moradias populares;
- » desenvolvimento e aplicação de tecnologias sociais;
- » desenvolvimento de modelo de trabalho social urbano;
- » capacitação em gestão de empreendimentos e de obras;
- » soluções em TI para operacionalização do negócio com elevado grau de automação e interação;
- » revisitação do plano de negócios das Faixas 2 e 3 do MCMV.



Premissas do Modelo

- **Esteira única para o processo de crédito imobiliário**
- **Padronização e uniformidade de procedimentos**
- **Estrutura especializada de apoio a originação de negócios**
- **Manutenção do canal único de relacionamento com clientes**
- **Qualificação da originação de operações**
- **Repasse ancorados em estrutura local**
- **Verticalização da gestão do processo**
- **Otimização da gestão do negócio – Cadeia de Valor**
- **Especialização do atendimento aos clientes em suas várias necessidades**

CRÉDITO IMOBILIÁRIO – Áreas de Negócio e Apoio



22

Rede Atacado

Rede Varejo e Governo

Estrutura Processual

Apoio Local

Engenharia

Técnico-Negocial de Habitação

Pré-análise

Esteira Centralizada

Cadastro

Análise Técnica (Engenharia)

Análise Social

Análise Jurídica

Contratação Condução

Middle Office PJ

Crédito PJ

Cadastro

Análise

Análise Jurídica

Análise Repasse

Contratação Condução

Middle Office PF

Crédito PF

Plataforma Tecnológica



Portifólio de Produtos – Habitação

SBPE

Financiamento a Produção
Financiamento na Planta
Financiamento Individual
Plano Piloto (Alocação de Recursos)
Repasses

FGTS

Financiamento a Produção
Financiamento na Planta
Financiamento Associativo
Plano Piloto (Alocação de Recursos)
Repasses

DEMAIS

Home Equity
Material de Construção – Crediário
Consórcio de Imóveis

EM DESENVOLVIMENTO

Financiamento Construção PF – SBPE
PNHU – Faixa 1 (FAR)
PNHR – Grupos 1, 2 e 3

FIM

