

**O guia definitivo para se
tornar um correspondente
bancário de sucesso**

Introdução.....	3
Os serviços que podem ser oferecidos pelo correspondente bancário.....	5
Como ser um correspondente bancário?.....	13
As vantagens de se tornar um correspondente bancário.....	16
Por dentro da profissão de correspondente bancário.....	19
Conclusão.....	26

Introdução

Se você tem ambição de empreender em um segmento com alto potencial de lucratividade, este guia é para você! Nosso objetivo é fornecê-lo todas as informações pertinentes para se tornar um correspondente bancário bem sucedido. Para isso, abordaremos todos os serviços que podem ser prestados por esse profissional, além de expor os modelos de negócio aos quais você pode optar para trabalhar.

Depois, iremos compartilhar com você o caminho das pedras para se obter a certificação de correspondente bancário e discutiremos quais são as vantagens desta profissão. Por fim, iremos entrar nos aspectos que influenciam diretamente na carreira de correspondente. Estar atento a cada um deles é a chave para você se destacar e conquistar o seu espaço no mercado.

Para iniciarmos, vamos esclarecer **o que é um correspondente bancário**. Este nada mais é que um agente intermediador que representa as instituições financeiras na relação com o público. O correspondente bancário – ou corban – é uma pessoa jurídica que atua como facilitador dos processos, que se tornam menos burocráticos e mais dinâmicos, tanto para o banco quanto para o cliente.



O papel do correspondente bancário é essencial em regiões com pouca ou nenhuma agência bancária, mas ele também é bastante encontrado próximo às agências, justamente para diluir o volume de pessoas que aguardam por horas para serem atendidas.

Todos os serviços prestados pelo correspondente são remunerados, mas quem faz esse pagamento são as instituições financeiras na forma de comissionamento por contrato aprovado. Portanto, **esse valor não é repassado aos clientes** e é vedada a cobrança de tarifas adicionais ou exigir pagamentos antecipados, o que configura prática ilegal e deve ser denunciada.

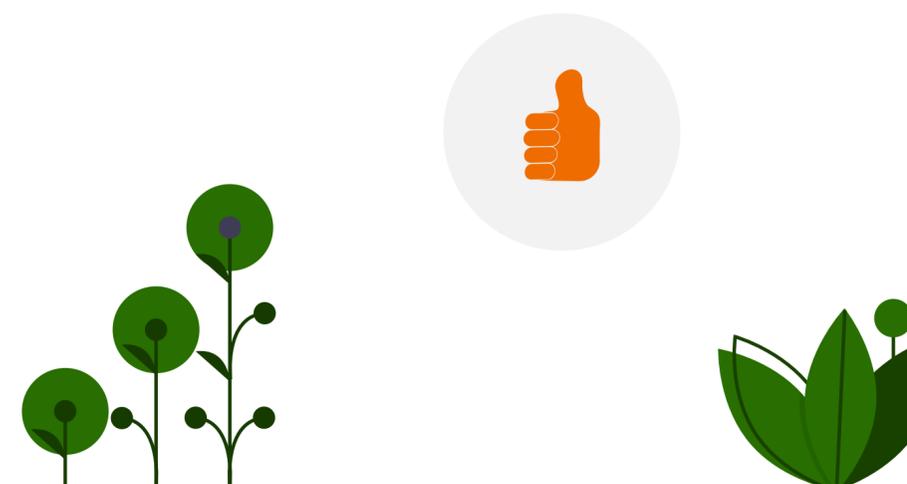
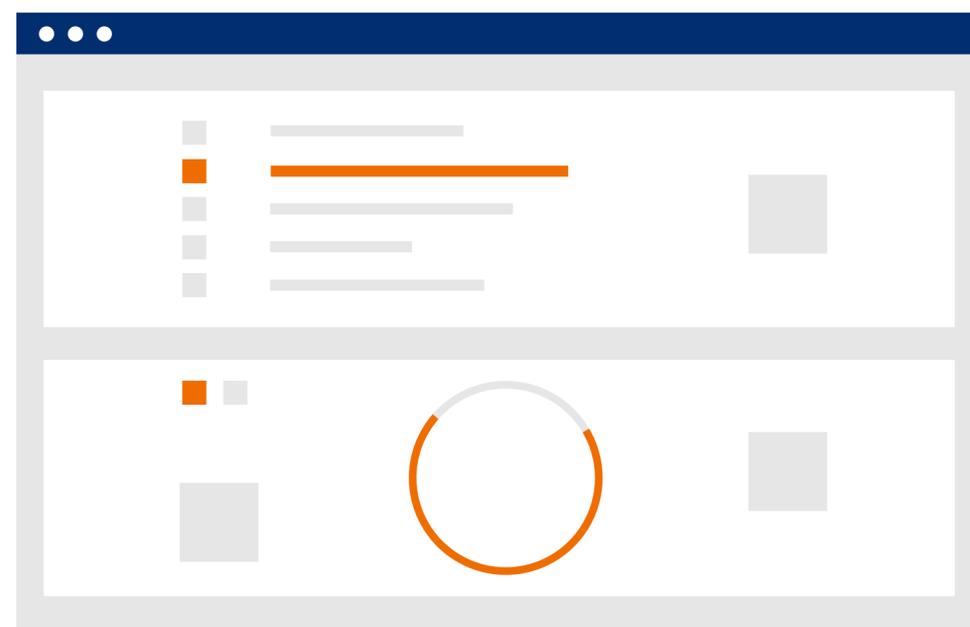
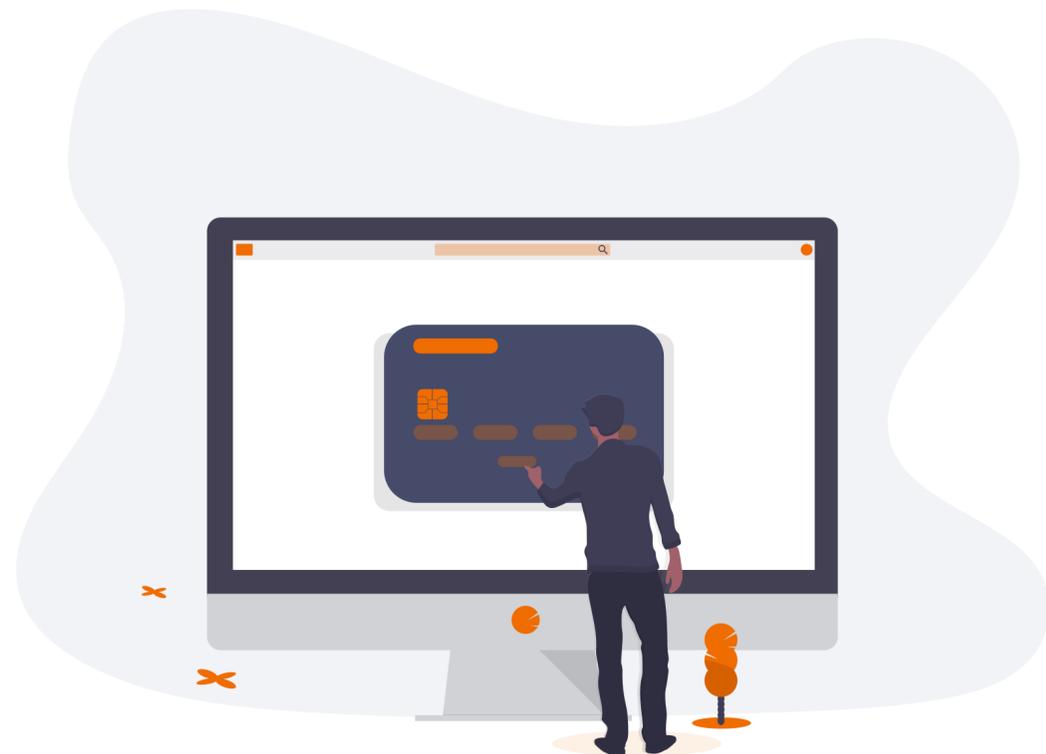
Essas comissões têm percentual variável conforme as políticas de cada banco, o serviço prestado e também a gestão de riscos das operações realizadas. Dessa forma, não há uma remuneração fixa ou teto para rendimentos do corban.

No capítulo seguinte, vamos falar sobre todos os produtos que o correspondente bancário pode ofertar ao público.





2. Os serviços que podem ser oferecidos pelo correspondente bancário



MODELOS DE NEGÓCIOS

O correspondente bancário pode assumir vários modelos de negócio. Casas lotéricas e bancos postais são exemplos de correspondentes, assim como as lojas de empréstimo consignado que encontramos pelas ruas e galerias. Há ainda os escritórios de representantes independentes e as televendas, que é a venda digital por telefone.

Todos esses modelos comercializam produtos bancários diferentes. Um corban pode optar por se especializar em um só ou montar uma mix de produtos variados.

Podemos dividir os principais serviços pela finalidade da operação, veja a seguir.

2.1 Operações simples

As operações simples são aquelas mais comuns de realizarmos no dia a dia, tais como:

- Abertura de contas de depósitos à vista, a prazo e de poupança;
- Realização de recebimentos, pagamentos e transferências eletrônicas visando a movimentação de contas de depósitos de clientes dos bancos representados;
- Recebimentos e pagamentos de qualquer natureza, assim como a execução de contratos e convênios de prestação de serviços, como as contas de consumo, por exemplo;
- Execução de ordens de pagamento (boletos bancários) emitidos por clientes da instituição financeira;
- Coleta de informações cadastrais e de documentação, bem como controle e processamento de dados, dos clientes do banco.



2.2 Operações de crédito

Já as operações de crédito englobam a recepção e o encaminhamento de propostas e arrendamento mercantil de concessão da instituição contratante. São estas:

2.2.1 Empréstimo consignado

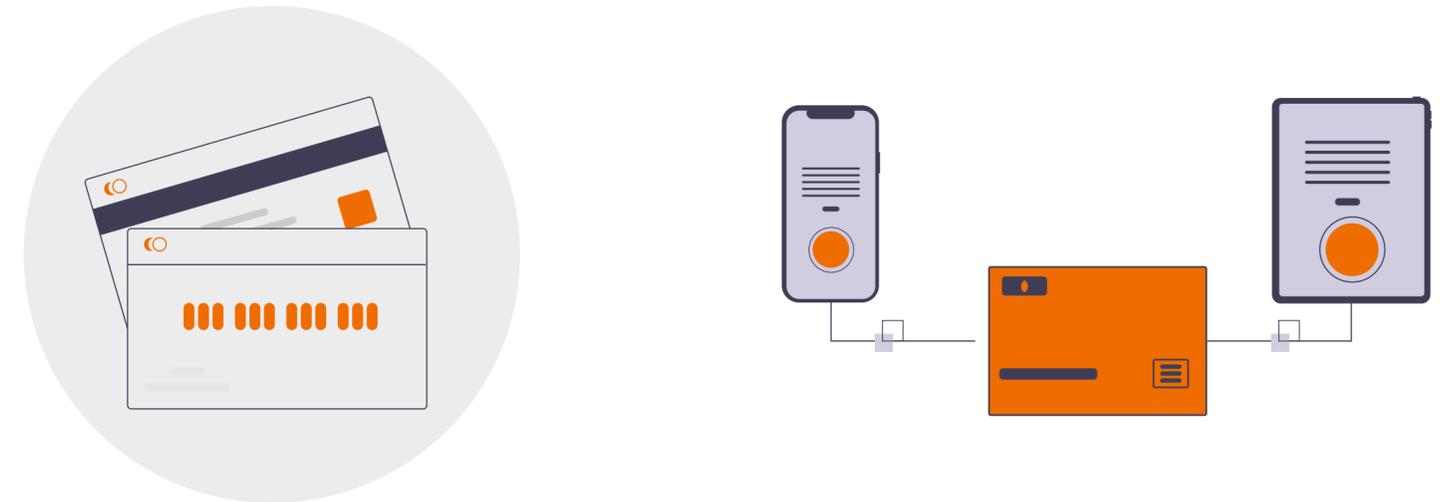
O empréstimo consignado é designado exclusivamente a aposentados e pensionistas do INSS, servidores públicos, militares das forças armadas e funcionários de empresas privadas conveniadas à instituição bancária onde se deseja tomar o empréstimo. Neste, é disponibilizado um determinado valor, limitado a até 30% da renda do beneficiário – a chamada **margem consignável**, de forma rápida e fácil.

As **taxas de juros** do empréstimo consignado são as mais baixas entre as demais modalidades de empréstimo, já que há a **garantia do pagamento pelo contratante**, devido ao desconto ser realizado automaticamente na folha de pagamento do salário ou benefício. Também não há consulta ao SPC e SERASA, o que permite a concessão de linhas de crédito para ‘negativados’, desde que estes sejam atendidos pela consignação.

2.2.2 Cartão de crédito consignado

O cartão de crédito consignado também é um benefício exclusivo do público atendido pela modalidade consignada. No caso do cartão consignado, o **valor mínimo da fatura** é descontado automaticamente da folha de pagamento todos os meses.

Além disso, o cartão consignado possui o **saque complementar**, em que é possível receber em dinheiro um percentual do limite disponível no cartão para utilizar como quiser.



2.2.3 Empréstimo pessoal

Essa modalidade de empréstimo pode ser contratada por qualquer pessoa física, desde que ela seja aprovada no processo para obtenção da linha de crédito, que pode variar de acordo com a instituição financeira.

A maioria das empresas trabalha com **análise de crédito** para aprovar o empréstimo, mas há algumas que disponibilizam **linhas de crédito pré-aprovadas**, sem necessidade de análise. Ou seja, pessoas que estão negativadas também podem ser beneficiadas, embora as **taxas de juros sejam bem mais elevadas** nesses casos.

No empréstimo pessoal, o contratante recebe uma determinada quantia do banco, que, em troca, irá cobrar juros mensais para a quitação do valor, que também irão variar em cada instituição. Independentemente do valor, o prazo máximo para pagamento do empréstimo pessoal é de **24 meses** e ele pode ser realizado por débito automático, boleto bancário ou cheque pré-datado.



2.2.4 Portabilidade

Na portabilidade, o tomador do empréstimo pode transferir o contrato de um banco para outro que oferecer taxas de juros menores. A vantagem nesse caso é que **o valor das parcelas** diminui, mas não há a redução da quantidade de parcelas, pois a única coisa que pode mudar de um contrato para o outro é a **taxa de juros**.

A solicitação de portabilidade é um direito que **o banco de origem não pode negar ou dificultar o acesso às informações**, mas ele pode oferecer uma contraproposta, que fica a critério do contratante aceitar ou não. Apesar disso, em alguns casos, é necessário respeitar o prazo mínimo previsto em contrato antes de realizar a portabilidade.

Em contrapartida, a instituição financeira de destino **não é obrigada a aceitar** todos os pedidos de portabilidade que recebe. Entre as linhas de crédito que permitem a portabilidade, estão o empréstimo consignado, o cartão de crédito consignado, o cheque especial e os financiamentos de veículos e imóveis, por exemplo.



2.2.5 Refinanciamento

No refinanciamento, o contratante consegue renovar o crédito com o mesmo banco em que já possui um empréstimo ou financiamento em vigência. Essa é uma alternativa para quem precisa de um crédito extra de forma rápida, mas já possui um contrato de empréstimo a ser quitado.

Basicamente, é realizado um **novo contrato** com a instituição financeira, quitando o saldo devedor por meio do pagamento das parcelas com desconto dos juros, de modo a **liberar crédito** como troco.

Além das taxas de juros, também é permitido alterar os prazos de pagamento, que se tornam mais flexíveis, e manter ou reduzir as parcelas, dissolvendo o valor a ser pago por um período maior. Mas, para isso, o tomador precisa ter pago **pelo menos 12 parcelas** do empréstimo atual para conseguir realizar o refinanciamento, a depender do que fora estabelecido no contrato assinado.



2.3 Operações de câmbio

Um correspondente bancário também pode estar autorizado a realizar as operações de câmbio de responsabilidade da instituição contratante, isto é, efetuar recebimentos e pagamentos relacionados a letras de câmbio, restringindo-se à:

- Compra e venda de moeda estrangeira em espécie, cheque ou cheque de viagem, bem como carga de moeda estrangeira em cartão pré-pago;
- Execução ativa ou passiva de ordem de pagamento relativa a transferência unilateral do exterior ou para o exterior.
- Recepção e encaminhamento de propostas de operações de câmbio.



2.4 Seguros

Há muitas opções de seguros fornecidos pelas instituições financeiras que podem ser disponibilizados ao público por um correspondente bancário. Entre os aposentados e pensionistas do INSS, é comum a contratação do **seguro prestamista**, cujo intuito é quitar o saldo devedor desse cliente, em caso de morte ou invalidez permanente total por acidente.

Assim, a dívida não passa para os familiares. Esse seguro é pago apenas uma vez por ano e corresponde a apenas 4,8% do limite disponível. Já o **seguro de vida** é pago mensalmente e garante ao beneficiário o pagamento de uma indenização no caso da morte natural ou acidental do segurado, não havendo cobertura em caso de suicídio.

O beneficiário é toda pessoa física herdeira direta do segurado. Em casos de mais de uma, metade é paga ao cônjuge e o restante aos herdeiros, valendo-se da ordem da vocação hereditária.

No entanto, os seguros de vida também podem ser disponibilizados para contratação de qualquer pessoa física, com o intuito de cobrir os custos de assistência funerária e minimizar a burocracia nessas situações. Ainda, podemos destacar os seguros para automóveis e outros bens de consumo duráveis, seguro viagem, entre outros.

A woman with long dark hair and glasses, wearing a grey blazer, is sitting at a desk in an office. She is talking on a mobile phone held to her ear with her left hand, while her right hand is on a computer keyboard. In front of her is a large computer monitor. On the desk, there is a mouse and some papers, including one with a pie chart. In the background, other office workers are visible at their desks, and the scene is lit with a warm, orange glow.

3. Como ser um correspondente bancário?

3. Como se tornar um correspondente

Um correspondente bancário deve ser habilitado pelo Banco Central (Bacen), seguir as determinações da Resolução 3.954/2011 e trabalhar de acordo com as normas do Sistema Financeiro Nacional (SFN), o que torna os processos mais seguros e diminui os riscos de operações fraudulentas por profissionais sem registro.

Para facilitar os procedimentos de contratação pelos bancos e de cadastro junto ao Bacen, confira o nosso passo a passo para se adiantar às exigências dos bancos e se prevenir de possíveis imprevistos no credenciamento como correspondente bancário:

3.1 Reunir os documentos

Cada banco possui o próprio processo seletivo para contratação de correspondentes em sua rede e o primeiro passo é contatar os bancos. O ideal é ir às agências próximas ao ponto onde você irá operar e falar diretamente com o gerente ou com o supervisor de canais. Ambos são responsáveis por fazer essa ponte entre a instituição financeira e os correspondentes bancários.

Depois, é preciso se atentar à documentação solicitada para que seja aprovado pela instituição. Os optantes do **modelo de negócio de loja física** também precisam cumprir algumas exigências relacionadas à estrutura e à região em que se pretende abrir o negócio.

Entre os documentos e comprovantes necessários, constam CNPJ, contrato social, comprovante de residência, comprovante de conta corrente em banco, entre outros. Para realizar as operações simples, basta cedê-los à instituição financeira e, estando de acordo, o banco comunica a contratação ao Bacen, que realiza análises de cunho fiscal e criminal para então aprovar o cadastro do correspondente.

3.2 Obter a certificação financeira

Para os optantes das demais operações é obrigatória a certificação profissional, concedida após a realização do exame técnico por uma das seguintes instituições reconhecidas pelo Banco Central: ABECIP, FEBRABAN, ANEPS, ACREFI, FEBRACON e ROBORELLA. É recomendado que verifique com os bancos de seu interesse quais instituições eles dão preferência antes de optar por uma para que não haja problemas de restrição depois.

O exame técnico pode ser presencial ou online, e o valor é o mesmo em qualquer região do país, independentemente da instituição certificadora de sua escolha.

3.3 Tirar a ABECIP CA-300

Se você deseja oferecer crédito imobiliário, será necessária uma segunda certificação especialmente para essa modalidade de crédito: a ABECIP CA-300, que tem validade de 5 anos. A inscrição e o agendamento da prova são realizados no próprio site da Abecip, onde você também encontra o conteúdo cobrado na prova e as demais informações referentes a ela.



3.4 Considere uma franquia financeira!

Se a sua intenção é ter o seu próprio negócio de correspondente bancário – seja ele um escritório, televendas ou loja de empréstimo, por exemplo – é imprescindível passar por todo esse processo burocrático. Além disso, caso você invista em uma equipe de vendedores para trabalhar com você, saiba que todos devem **possuir certificação do Bacen como promotores de crédito** para atuar como tal e precisam manter as licenças de trabalho sempre atualizadas.

Por outro lado, se você ainda acha todo esse processo muito complicado, há uma alternativa em que você já inicia o empreendimento como representante de vários bancos e só precisa focar na sua operação:

no modelo de franquias de lojas físicas, você não precisa se preocupar em realizar o credenciamento junto aos bancos, tendo que passar pelo processo seletivo de cada um.

Outro benefício das franquias financeiras é contar com o reconhecimento do público ao utilizar uma marca reconhecida e consolidada no mercado. Desse modo, você adquire uma mercadológica que te proporciona vantagem competitiva e ainda recebe o suporte da empresa franqueadora em diversas frentes do negócio, maximizando a produção e, conseqüentemente, a lucratividade da sua loja.



O modelo de franquia é uma excelente opção para investidores que nunca empreenderam, pois os riscos de mercado, como a aceitação do produto e a criação de uma base de clientes, são reduzidos graças ao trabalho prévio realizado pelo franqueador.

Sendo assim, vale considerar as franquias financeiras como uma super oportunidade de mercado. Compare os prós e contras de cada investimento e identifique aquele que melhor se adéqua ao seu perfil de empreendedor e ao capital que tem disponível para investir.





**4. AS VANTAGENS
DE SE TORNAR UM
CORRESPONDENTE BANCÁRIO**

4. As vantagens de se tornar um correspondente bancário

Abrir um correspondente bancário pode ser extremamente vantajoso se você deseja um negócio rentável em um segmento estável. **O mercado de crédito praticamente não é afetado com a sazonalidade ou com eventuais crises econômicas**, já que o produto vendido possui demanda constante do público – as pessoas sempre precisam de dinheiro, certo?

Por outro lado, se você ainda acha todo esse processo muito complicado, há uma alternativa em que você já inicia o empreendimento como representante de vários bancos e só precisa focar na sua operação: **no modelo de franquias de lojas físicas, você não precisa se preocupar em realizar o credenciamento junto aos bancos, tendo que passar pelo processo seletivo de cada um.**

Dados confirmam a alta no segmento de crédito. [Em relatório publicado em março de 2020 pelo Banco Central](#), podemos verificar que a “Demanda do Consumidor por Crédito” aumentou em 8,9% em 2019 e a estimativa de crescimento para 2020 foi de mais 5%. Já a consignação bateu recorde em 2019 e cresceu 11%, [como noticiado pelo Jornal Extra](#). A seguir, você irá conferir outras vantagens em investir na carreira de correspondente:



4.1 Ter uma carreira empreendedora

Se você sonha com uma carreira empreendedora, o correspondente bancário pode ser a profissão ideal para você atingir a realização profissional. Como corban, você irá estabelecer o seu próprio objetivo e as metas para alcançá-lo, além de poder montar o negócio da forma que quiser. Como visto, há inúmeras possibilidades para um correspondente bancário.

Você será responsável por definir o plano de negócios, estabelecer a cultura e os valores da sua empresa, desenvolver as metodologias utilizadas para captação e fidelização de clientes, e elaborar o script de vendas. Por isso, se você é ambicioso, comunicativo, proativo, tem facilidade de aprender sozinho e não tem medo de por a mão na massa, você já está a meio caminho andado de se tornar um corban de sucesso!



4.2 Trabalhar em horários flexíveis

Outro benefício atrelado à carreira de correspondente é pode montar seus próprios horários. A rotina de um corban pode ser bastante flexível, mas isso também vai depender do modelo de negócio pelo qual você optar. De maneira geral, é possível definir o seu expediente e as suas folgas, sem causar problemas caso precise se ausentar por quaisquer motivos, sem precisar dar satisfações a um superior.

É importante ressaltar que ainda assim é preciso se comprometer com o negócio para que ele seja rentável e você obtenha o retorno do seu investimento no menor prazo possível. Por isso, recomendamos que mantenha a sua agenda organiza de forma que haja tempo para se dedicar de verdade ao negócio, medindo a produtividade constantemente.

4.3 Ser multiprodutos e multibancos

Como vimos anteriormente, há muitos serviços que podem ser ofertados pelo correspondente bancário de maneira facilitada e eficiente. Ser um corban multiprodutos aumenta as possibilidades de fechamento de contratos, já que **há uma ampla gama de produtos à disposição do público**, que pode inclusive contratar mais de um serviço. Você também pode indicar outro que seja mais benéfico tanto para você, quanto para o cliente, sem comprometer a saúde financeira dele.

Como se não bastasse, **a possibilidade de se associar a mais de uma instituição financeira torna as taxas mais competitivas e aumenta as chances de aprovação de crédito do seu cliente**. Quando uma instituição recusa uma solicitação de crédito, por exemplo, você pode oferecer uma alternativa, do mesmo banco ou de outros.

4.4 Possibilidade de lucros altos

O mercado de crédito encontra-se em franca expansão, afinal, dinheiro é uma mercadoria que nunca fica ultrapassada e você irá lidar com contratos de valores bem altos. Vale lembrar que a sua remuneração é percentual sobre cada contrato aprovado pelos bancos.

Para correspondentes bancários que ofertam créditos e empréstimos consignados, a oferta de público é excelente: **segundo pesquisa do IBGE**, o número de aposentados aumentou 19% nos últimos sete anos, chegando a 30,7 milhões de pessoas no Brasil em 2019, o que configura uma média de 20,5% dos rendimentos anuais da população, e esse percentual só tende a crescer.

Além disso, no empréstimo consignado há uma **taxa de inadimplência extremamente baixa**, uma vez que o valor das parcelas é descontado diretamente na folha de pagamento. Esta só ocorre quando há suspensão do benefício para INSS ou do salário dos servidores, em caso de falecimento ou quando há desconto de outros valores prioritários, como pensões, sem restar saldo para o pagamento do empréstimo.

Outro público atraído pelo setor de créditos é o de microempreendedores, que já são **mais de 8,1 milhões no país**, número que cresceu em mais de 120% nos últimos cinco anos. Consequentemente, as buscas por empréstimos e financiamentos para tirar os planos do papel também aumentaram.



5. POR DENTRO DA PROFISSÃO DE CORRESPONDENTE BANCÁRIO

5.1 Tecnologia

A tecnologia para correspondente bancário envolve três fatores: **informática, telecomunicações e automação**. O investimento nessa área permite maior integração com os bancos e com os clientes, além da redução dos custos de operação e do aumento da produtividade, considerando a dinamização dos processos.

Atualmente, é possível realizar a formalização dos contratos de forma tradicional – com a assinatura física – e de forma digital – com a assinatura eletrônica. Os bancos fornecem acesso ao sistema para que os correspondentes enviem as solicitações e os documentos do contratante para aprovação do contrato. Essa possibilidade amplia a captação de clientes e, conseqüentemente, as suas vendas, pois **você pode superar as barreiras geográficas e aumentar a sua área de atuação**.

Com isso, há também o **aumento da competitividade**, o que torna os esforços de marketing essenciais para o sucesso do seu negócio, no intuito de atingir mais pessoas. Uma ferramenta que pode e deve ser utilizada pelo corban é o **marketing digital**, para fortalecer a presença da sua marca e adquirir autoridade no mercado.

Com investimento em tecnologia também é possível gerir sua base de clientes de maneira mais eficiente e inteligente. As ferramentas de gestão de vendas e de relacionamento com o cliente (CRMs) disponíveis online permitem **diagnósticos mais precisos da experiência de compra e do comportamento dos seus clientes**, permitindo que você esteja preparado para conduzir as negociações sabiamente e oferecer as melhores soluções para cada um.



5.2 Lei Geral de Proteção de Dados

A [Lei Geral de Proteção de Dados](#) entrou em vigor em 2020 e regulamenta o tratamento de dados pessoais no país, por meios digitais ou convencionais, com o objetivo de proteger os direitos e a privacidade de todos os cidadãos brasileiros. Essa lei se aplica a toda empresa brasileira ou estrangeira que faça processamento e armazenamento de dados pessoais em território nacional.

Como correspondente bancário, **você irá lidar com dados pessoais sensíveis que não devem ser compartilhados com terceiros ou utilizados para fins não econômicos e particulares**. Portanto, é fundamental manter o sigilo e a proteção sobre esses dados, sendo o vazamento ou o uso inadequado passíveis de penalidade da [Autoridade Nacional de Proteção de Dados](#) e de ruptura contratual por parte do banco.

Devido à LGPD, **o correspondente bancário deve pedir autorização para coletar os dados**, além de justificar detalhadamente a necessidade de cada um deles. Se houver mudança na finalidade do uso dos dados, um novo consentimento deve ser requerido. É terminantemente proibida a coleta dados pessoais sem consentimento das pessoas e o promotor de crédito passa a ser judicialmente responsável pela segurança das informações coletadas.

Ainda, o cliente poderá revogar a autorização, bem como pedir acesso, exclusão ou correção dos dados a qualquer momento e o correspondente tem a obrigação de fazê-lo imediatamente. Também fica proibido o compartilhamento e a venda dos dados para ofertas de publicidade, conglomerados empresariais e telemarketing sem autorização.

Com a nova lei, é provável que a confiança do público no setor se fortaleça, favorecendo a atuação dos correspondentes bancários.

5.3 Autorregulação do Crédito Consignado

A [Federação Brasileira de Bancos](#) (FEBRABAN) e a [Associação Brasileira de Bancos](#) (ABBC) criaram o Sistema de Autorregulação de Operações de Empréstimo Pessoal e Cartão de Crédito com Pagamento Mediante Consignação, que entrou em vigor no início de 2020, visando **aperfeiçoar o atendimento aos clientes na oferta de crédito consignado no país.**

A adesão à [Autorregulação do Crédito Consignado](#) é voluntária e a maioria das instituições financeiras do Brasil já adotou o Sistema, que tem como objetivos principais: criar um sistema de bloqueio de ligações à disposição dos consumidores que não queiram receber ofertas de crédito consignado, formar uma base de dados para monitorar reclamações sobre oferta inadequada do produto e estabelecer medidas voltadas à transparência, ao combate ao assédio comercial e à qualificação de correspondentes bancários.

Estes são avaliados em três partes. A primeira considera as reclamações realizadas nos canais internos dos bancos, no Banco Central, nos Procons das cidades e no portal consumidor.gov.br, levando em consideração a proporção entre a quantidade de queixas e o volume da carteira de empréstimos.

Já a segunda parte do processo consiste em uma avaliação mensal na qual são consideradas as ações judiciais decorrentes da atuação dos correspondentes. As áreas de compliance dos bancos participantes devem enviar as informações atualizadas até o dia 25 de cada mês subsequente ao mês base. Por fim, há a avaliação de uma consultoria independente, que deve ser contratada pelos bancos e levar em conta questões de governança e de gestão de dados.

O monitoramento desses itens pode gerar a aplicação de medidas administrativas aos corbans, como advertência, suspensão da contratação de novas operações por até 30 dias e a suspensão definitiva da contratação de novas operações pelos correspondentes que não se adequarem às regras.

Por sua vez, os bancos poderão ser punidos por conduta omissiva com o pagamento de multas que variam de R\$45 mil a R\$1 milhão, caso não apliquem as medidas previstas na Autorregulação para infrações cometidas por correspondentes. O valor dependerá da gravidade da infração e do porte da instituição financeira.



5.4 Gestão de pessoas, contratações e liderança

A gestão de pessoas é imprescindível dentro de qualquer empresa e não é diferente para o correspondente bancário. Fazer a gestão de pessoas é lidar diretamente com o capital humano e se responsabilizar por agregar, desenvolver, recompensar, manter e monitorar os colaboradores do seu negócio. O processo de seleção e contratação também faz parte da gestão de pessoas, sendo esta uma de suas funções primordiais, já que afeta o bem estar e a produtividade do time de vendas.

Como correspondente bancário, é necessário comandar, direcionar e liderar a sua equipe. Para isso, **os objetivos do negócio devem estar claros para todos, assim como as metas para atingi-los**. É preciso indicar qual caminho deve ser seguido e por quais razões.

O papel do líder é servir de exemplo de engajamento e proatividade, além de proporcionar as ferramentas para que seus promotores desenvolvam a **inteligência emocional**, já que o público atendido, por vezes, está passando por situações delicadas que envolvem a saúde financeira.

Também é necessário proporcionar meios para aprimorar as expertises sobre o mercado de crédito e os produtos vendidos, a fim de aumentar a produtividade da equipe por meio da tomada de decisões inteligentes.

É imprescindível que você mantenha o seu time nutrido com feedbacks constantes que apoiem esse desenvolvimento, para que este seja um time de sucesso e você consiga visualizar os resultados dos seus esforços com uma gestão efetiva.

As franquias financeiras proporcionam treinamentos para o franqueado e toda a equipe de vendas da unidade. Esses treinamentos englobam o mercado de crédito, os produtos, o atendimento ao público e o script de vendas. Você ainda pode contar com suporte diário para tirar dúvidas, receber auxílio nas operações, no atendimento e na gestão da loja. Ao optar por abrir um negócio independente, você é quem deve se responsabilizar por essa capacitação.



5.5 Gestão de resultados

Para saber se o seu negócio é rentável, **é preciso monitorar os resultados da sua produção**. Quantos contratos estão sendo fechados e aprovados? Eles são contratos lucrativos para o corban ou estão apenas fazendo volume? Tome cuidado com as métricas de vaidade. De nada adianta estar aprovando muitos contratos se estes não estão compensando os custos de operação e os investimentos realizados.

Identifique onde estão os déficits na sua produtividade para que eles possam ser solucionados. Seus vendedores são parte crucial desse processo. **A equipe precisa estar voltada para resultados qualitativos e não quantitativos**. Por essa razão que é tão importante dar os feedbacks e promover os treinamentos para que eles sejam capazes de oferecer os melhores produtos e, sempre que possível, fazer a associação de mais de um na mesma venda.

A **fidelização da sua clientela também diz muito sobre os seus resultados**. Um cliente satisfeito é aquele que tem uma relação de confiança com o seu negócio. Ele não é só um cliente fiel, mas um promotor da sua marca que te ajudará a atrair novos clientes para a sua loja.

Se você quer montar uma carteira sólida de clientes fiéis, você precisa ser solícito e transparente durante todo o atendimento e **cuidar daquela venda mesmo após o fechamento do contrato**. É necessário que você de fato queira ajudar aquele cliente e faça o possível para isso. Por isso, é essencial realizar o pós-venda, garantindo que o que foi prometido seja realmente cumprido, e estando à disposição para prestar apoio e sanar quaisquer dúvidas que possam surgir



5.6 Psicologia do empreendedorismo

O empreendedor pode ser encarado como uma figura fundamental no desenvolvimento econômico de uma região. Graças ao empreendedorismo, inúmeras empresas e organizações surgem todos os anos, assim como novas soluções para as demandas da população. A criação de uma nova oferta aquece o mercado com o aumento da competitividade, impactando diretamente na economia, seja de forma local ou a nível nacional.

Com isso, a cada novo negócio bem-sucedido, mais empregos são gerados e mais dinheiro fica em circulação, o que significa que há mais riqueza sendo gerada e distribuída. Devido à ampla concorrência, o mercado se torna cada vez mais exigente e urge a necessidade constante das empresas se reinventarem e estarem sempre aprimorando os seus produtos e o atendimento ao público. É neste cenário que surge a psicologia do empreendedorismo.

Para que um empreendimento prospere, o empreendedor precisa ter as competências adequadas para a evolução daquele determinado negócio, considerando a etapa em que este se encontra. De forma geral, a psicologia do empreendedorismo entende que o processo de aprendizagem pode se dar pela vivência de novas experiências no ambiente de trabalho, resultando no desenvolvimento de habilidades como **a comunicação persuasiva e a agilidade na resolução de problemas**, que são cruciais para uma atuação eficiente do correspondente bancário.

Entretanto, para empreender no mercado de crédito, é necessário se familiarizar de antemão aos aspectos técnicos dele, entre os quais estão os demais itens expostos neste capítulo. Por se tratar de um mercado muito dinâmico, **você deve se manter sempre atualizado e em busca de novos conhecimentos, estudando o segmento a fundo mesmo que já atue nele.**

Por essa razão, ter interesse genuíno pelo assunto pode proporcionar maior facilidade e disposição para lidar com as singularidades e normativas do mercado de crédito no dia a dia e assim manter o motor funcionando em longo prazo. No entanto, é importante dizer que **não é obrigatório estar habituado com a área de finanças ou possuir formação em administração de empresas para abrir o seu próprio correspondente**, embora ambos possam te ajudar em situações do cotidiano.

Também vimos nas seções anteriores que ser proativo, organizado, ter inteligência emocional, ser um bom líder e ter perfil voltado para ação são capacidades inerentes a essa profissão. Mas, o que de fato irá fazer a diferença no sucesso do seu corban é **gostar de vender e não ter medo de por a mão na massa!** Se você é assim, você tem o perfil ideal de empreendedorismo para esse negócio.

Conclusão

Estamos caminhando para o fim do nosso guia. Sabemos que há muita informação valiosa aqui e estamos compartilhando todas elas com você para que a sua jornada de empreendedorismo seja a mais tranquila e bem-sucedida possível. A gente também sabe que colocar em prática todos esses procedimentos e requisitos necessários pode ser um pouco assustador à primeira vista, mas lembre-se que **você não precisa empreender sozinho**. A Empresta está aqui para ajudar você!

A Franquia Empresta possui a bagagem de mais de 25 anos no mercado de crédito consignado. Nosso modelo de negócio é voltado para lojas físicas de empréstimo, localizadas nos grandes polos comerciais das cidades e contamos com mais de 90 unidades espalhadas pelo Brasil.

Não é por acaso que a Empresta é a melhor e mais premiada rede de franquias do país. Quer saber o porquê? [**Conheça o modelo de franquias da Empresta!**](#)





A Empresta Bem Melhor atua há 25 anos na área de serviços financeiros com foco na área de crédito consignado (aposentados e pensionistas do INSS e servidores públicos), cartão de crédito consignado, crédito pessoal e seguros, em parceria com os principais bancos de rede do país. A Empresta está presente em mais de 10 Estados e no Distrito Federal, possui mais de 90 lojas, televidas com 100 posições de atendimento, loja virtual e cerca de 450 colaboradores.

Com o conceito Empresta, a marca Empresta Bem Melhor se apresenta com a missão de servir aos clientes produtos de excelência, de forma segura e transparente, firmada em valores que permeiam o relacionamento com os seus colaboradores e parceiros, apresentando oportunidades de crescimento amplo e recíproco, com o objetivo de se tornar a maior e melhor empresa do segmento.

