EXPLICATIVO · VERSÃO 3 · 24/11/2026

Fluxos com a API do Banco do Brasil

Consulta da cota pelo próprio cliente, extrato, proposta automática no WhatsApp, requisição do Q-180 e, depois do compliance, a cessão da cota pela API.

Resumo em 30 segundos

- **Fluxo 1:** o cliente informa CPF, grupo, cota e número da proposta numa página da Resolve. A Resolve consulta a cota e o extrato no BB, mostra o extrato em formato PDF e o BackOffice já cria e calcula a proposta. O cliente toca num botão, manda a mensagem pronta no WhatsApp e recebe a proposta; a conversa vai para um comercial e o deal nasce no Pipedrive.
- **Q-180:** os dados da cota vêm do BB (Detalhar e Extrato); bens, lances e vagas do grupo vêm da base do BackOffice; os parâmetros da operação são da Resolve.
- **Fluxo 2:** depois do compliance, o cliente valida o rosto na Unico e assina no Clicksign. A Resolve registra a cessão no BB, paga a tarifa, pede o deferimento e envia o termo assinado.

O que muda nesta versão

- **Extrato da cota volta ao plano.** A Resolve vai pedir de volta ao BB a autorização `consorcios.info`, retirada da aplicação em 13/10/2026. Com ela, o cliente vê o extrato completo, com parcelas, e a contemplação das nossas cotas pode ser acompanhada.
- **Nova aba "Requisição do Q-180"** na documentação: cada dado que a análise precisa, para que serve e de onde vem.

Continua valendo

- O número da proposta BB é obrigatório na consulta; não existe busca só pelo CPF.
- A cessão segue a ordem registrar → pagar a tarifa → deferir → enviar o termo.
- Produção está desabilitada no servidor, e a consulta respondeu erro 399 do BB nos testes de 04/11/2026.
- As telas são protótipos com dados fictícios; a versão navegável está no link publicado.

FLUXO 1

Consulta da cota, extrato e proposta no WhatsApp

Seis etapas. Laranja é o que o cliente vê; verde é o que acontece nos bastidores.

ETAPA 1	ETAPA 2	ETAPA 3	ETAPA 4	ETAPA 5	ETAPA 6
Tutorial	**Consulta**	**Extrato**	**Proposta**	**WhatsApp**	**Comercial**
Onde achar os 4 números.	CPF, grupo, cota, proposta e autorização.	Formato PDF, dados do BB.	Criada e calculada no BackOffice.	Pop-up com mensagem pronta.	Conversa atribuída e deal no Pipedrive.

ETAPA	O CLIENTE VÊ	POR TRÁS	CHAMADA AO BB
1 · Tutorial seus passos 1 e 2	Página explicando o que vai acontecer e onde encontrar os números.	O link chega pelo WhatsApp (campanha, Carol ou SDR), com a origem rastreada.	—
2 · Consulta passo 3	CPF ou CNPJ, grupo, cota, número da proposta e o aceite para compartilhar os dados.	Valida o documento, registra o aceite (indicador = S) e consulta pelo servidor. Certificado e token nunca vão ao navegador.	Detalhar cota para cessão + Extrato da cota
3 · Extrato passo 4	Extrato em formato PDF: identificação, estado, bem, plano, percentuais, componentes e parcelas. Pode baixar.	Os dados ficam salvos com origem "API oficial BB", data e identificação da consulta. Sem o extrato liberado, mostra só a parte do Detalhar.	usa o retorno da etapa 2
4 · Proposta passos 5 e 6	Nada novo na tela.	O BackOffice cria a proposta e o motor atual calcula, sem OCR. Os dados do Q-180 da cota ficam prontos.	—
5 · WhatsApp passos 7 e 8	Página com um único botão; o pop-up abre o WhatsApp com "Quero receber minha proposta" e o protocolo.	O protocolo liga a conversa à proposta já criada.	—
6 · Comercial passos 9 e 10	Recebe o PDF da proposta e a apresentação do comercial.	A automação envia o PDF, escolhe o comercial pelo rodízio, atribui no Chatwoot, cria o deal no Pipedrive e marca a proposta como publicada.	—

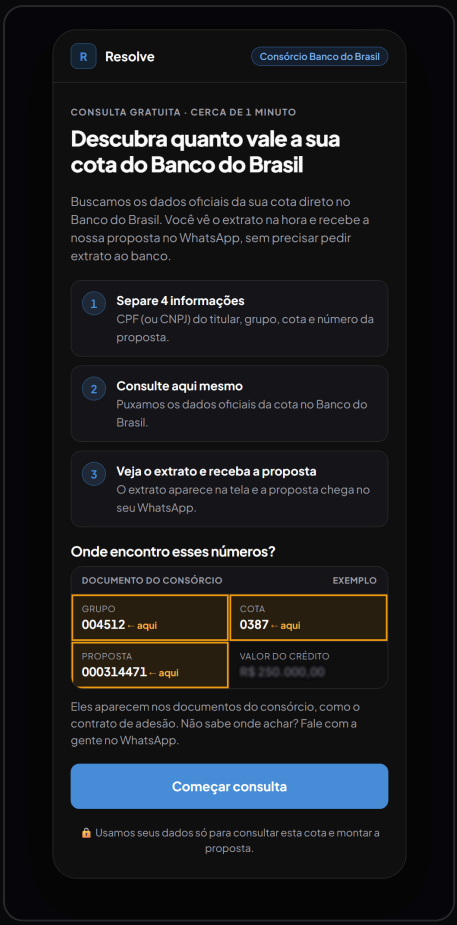
Regras que valem para o fluxo inteiro

- **Só o titular e com aceite:** sem aceite não há consulta (com indicador N o BB responde 908). Limite de tentativas e captcha evitam varredura de cotas de terceiros.
- **Documento fora do log:** o CPF/CNPJ vai no caminho da rota e não pode aparecer em logs.
- **Sem invenção de dado:** campo que não vier do BB fica ausente; o prazo restante não vira data exata de encerramento sem regra validada.
- **Alternativa preservada:** se a consulta falhar, o cliente segue pelo fluxo atual de envio de extrato.

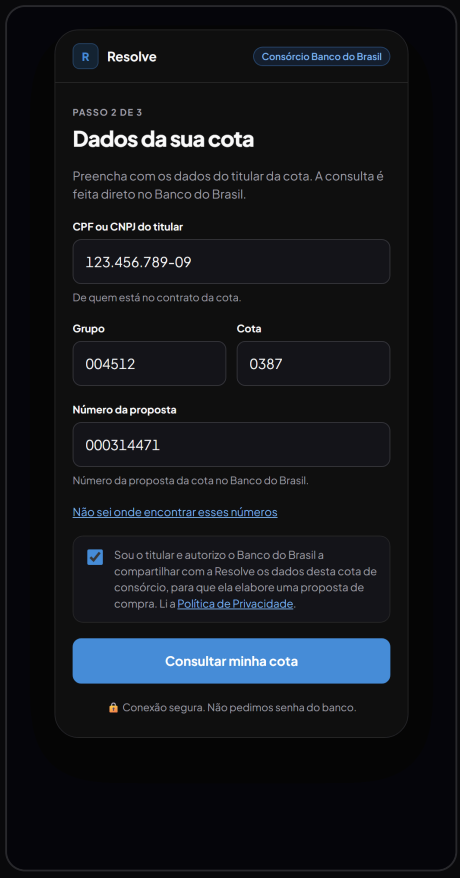
FLUXO 1 · TELAS DO CLIENTE

Tutorial, consulta e botão do WhatsApp

Páginas pensadas para o celular, que é por onde o cliente chega.



Etapa 1. Os passos e um exemplo de onde ficam grupo, cota e proposta.



Etapa 2. Os quatro dados e o aceite. O botão só libera com tudo preenchido.



Etapa 5. Pop-up com a mensagem pronta e o protocolo. É só enviar.

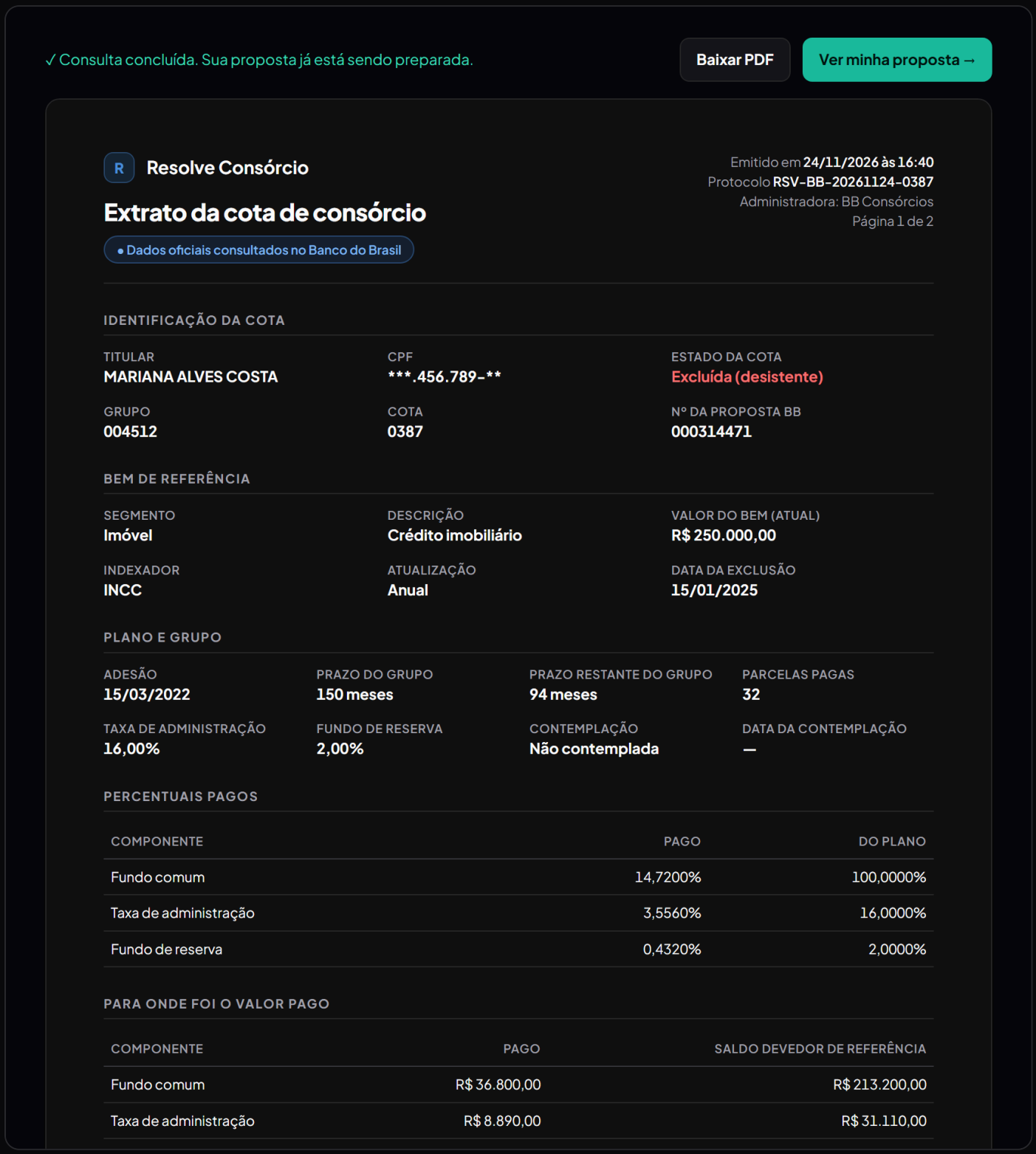
Estados de erro previstos na consulta

- **Cota não encontrada:** pede para conferir grupo, cota e número da proposta.
- **BB recusou:** orienta seguir pelo WhatsApp com o envio do extrato.
- **BB indisponível:** nada se perde; tentar de novo ou chamar no WhatsApp.

FLUXO 1 · ETAPA 3

O extrato que o cliente vê

Formato de extrato comum, montado com o Detalhar e o Extrato da cota. A segunda página traz o histórico de parcelas. No “Baixar PDF”, sai em fundo branco.



Extrato da cota (escopo `consorcios.info`): estado, adesão, contemplação, componentes pagos e a pagar, parcelas. **Detalhar cota para cessão:** segmento, valor do bem, indexador, atualização, prazo restante e percentuais.

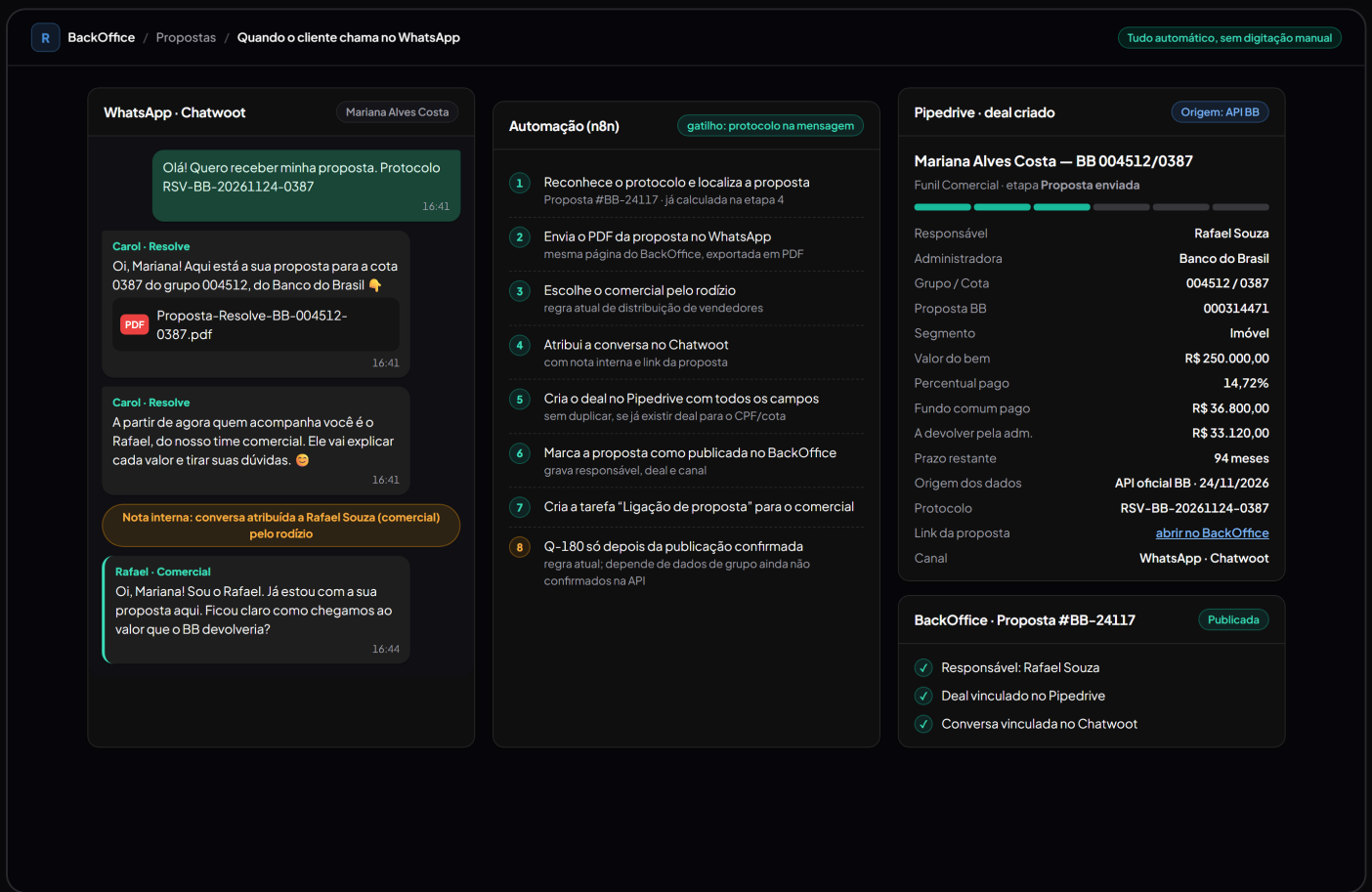
FLUXO 1 · ETAPAS 4 E 6 · BASTIDORES

Proposta criada sozinha e entregue ao comercial

Em cima, a proposta no BackOffice, no layout da proposta atual, com a origem de cada número. Embaixo, o que acontece quando o cliente manda a mensagem.



Etapa 4. A lateral mostra o aceite, as duas consultas e de onde vem cada número.

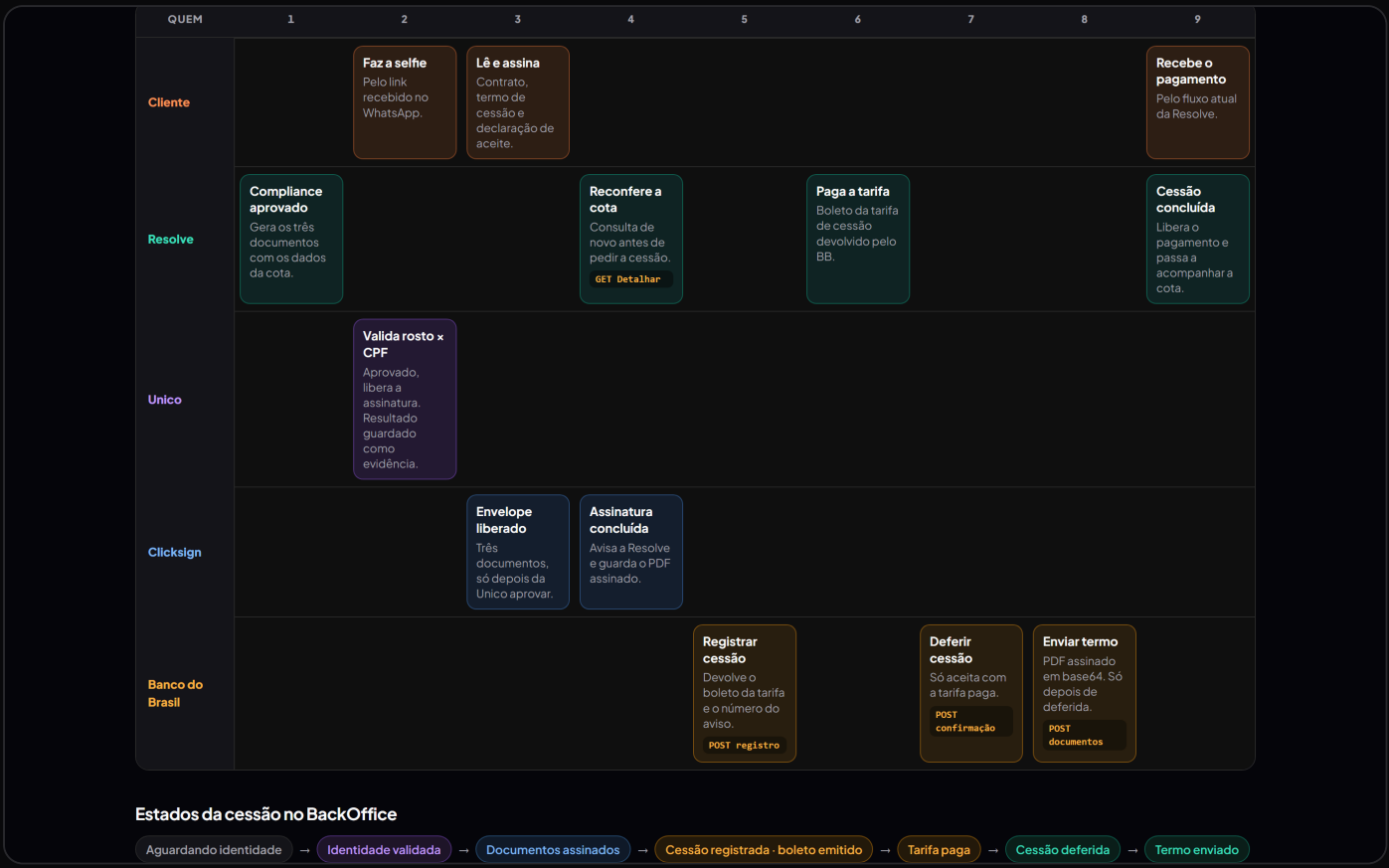


Etapa 6. Conversa no Chatwoot, passos da automação e o deal no Pipedrive com administradora, grupo e cota, proposta BB, valores, origem, protocolo e link.

FLUXO 2

Cessão da cota: do compliance à confirmação no BB

Cada faixa é um participante. A ordem junto ao BB é a do contrato da API.



Passo a passo

1. Compliance aprovado: a Resolve gera contrato, termo de cessão e declaração de aceite.
2. Selfie do cliente; a **Unico** compara com a base do CPF.
3. O **Clicksign** libera o envelope e o cliente assina.
4. Assinatura concluída; a Resolve reconfere a cota (Detalhar).
5. **Registrar cessão:** o BB devolve o boleto da tarifa e o número do aviso.
6. A Resolve paga a tarifa.
7. **Deferir cessão** (proposta + aviso), só com a tarifa paga.
8. **Enviar termo** assinado, só depois de deferida.
9. Cessão concluída: libera o pagamento ao cliente.

Desvio: **Cancelar cessão** (proposta + aviso), sem exigir a tarifa paga.

Pontos de atenção

- **Cessionário:** em 08/10/2026 o registro voltou "Cessionário não cadastrado". Cadastrar a Resolve (ou o FIDC) no BB.
- **Tarifa:** definir quem paga e como confirmar o pagamento; o deferimento depende disso.
- **Tamanho do termo:** até 300.000 caracteres em base64 (cerca de 220 KB). O PDF do Clicksign pode passar disso.
- **Aceite do cliente:** a cessão não tem campo de opt-in. O aceite chega ao BB pelo termo assinado; a biometria da Unico fica como evidência da Resolve.
- **Recebedor:** dados bancários opcionais, ainda não publicados pelo BB.
- **Acompanhamento:** não há consulta de situação da cessão; guardar cada resposta e conferir antes de repetir.

DOCUMENTAÇÃO · ABA "OPERAÇÕES DA API"

As operações que a Resolve vai usar

API BB Consórcios v3 com mTLS e token OAuth. Homologação ativa em **consorcios.mtls.api.hm.bb.com.br/v3**; produção (**consorcios.mtls.api.bb.com.br/v3**) desabilitada no servidor até a configuração das credenciais.

OPERAÇÃO E ROTA	CAMPOS	REGRAS E RETORNO	ETAPA	HOMOLOGAÇÃO
CONSULTAS				
Detalhar cota para cessão `GET /cessao-direitos/clientes/{inscricao}/grupos/{grupo}/cotas/{cota} · mercado.info`	tipoInscricao (F/J), inscricao, codigoGrupo, numeroCota, numeroProposta, indicadorCompartilhamentoDados	Segmento, bem, indexador, prazo restante e percentuais pagos. Indicador N → BB responde 908.	F1 etapas 2-3; Q-180; F2 passo 4; ponto B	200 · 08/10 500 · 399 · 04/11
Extrato da cota `GET /grupos/{grupo}/cotas/{cota}/extrato · consorcios.info`	grupo e cota na rota; demais parâmetros a conferir no Swagger	Estado, bem, adesão, contemplação, componentes pagos e a pagar, parcelas. Falta criar o serviço na integração.	F1 etapa 3; Q-180; retroativo; ponto B	200 · 08/10 autorização a caminho
ESCRITA · MERCADO.REQUISICAO · PEDE CONFIRMAÇÃO				
Registrar cessão `POST /cessao-direitos/clientes/{inscricao}/registro`	tipoInscricao, inscricao, codigoGrupo, numeroCota, numeroProposta; dadosRecebedor opcional	Devolve o boleto da tarifa: numeroAviso, linha digitável, valor e vencimento.	F2 passo 5	400 · 08/10 cessionário não cadastrado
Deferir cessão `POST /cessao-direitos/confirmacao · tipoSolicitacao 1`	numeroProposta, numeroAviso	Confirma a cessão. Só depois da tarifa paga.	F2 passo 7	400 · 08/10
Enviar termo de cessão `POST /cessao-direitos/documentos`	numeroProposta, imagemBase	PDF, PNG ou JPEG em base64, até 300.000 caracteres. Só depois de deferida.	F2 passo 8	400 · 08/10
Cancelar cessão `POST /cessao-direitos/confirmacao · tipoSolicitacao 2`	numeroProposta, numeroAviso	Cancela a cessão registrada. Não exige tarifa paga.	F2 desvio	sem teste

Ordem das chamadas

Fluxo 1 token → Detalhar → Extrato → cálculo da proposta

Q-180 token → Detalhar → Extrato → base do grupo → motor Q-180

Fluxo 2 token → Detalhar → Registrar → pagar tarifa → Deferir → Enviar termo

Retroativo token → Extrato, por cota da carteira → compara e alerta

DOCUMENTAÇÃO · ABA “REQUISIÇÃO DO Q-180”

Tudo o que o Q-180 precisa e de onde vem

A análise simula trocar o bem, dar um lance embutido de 30% e receber o crédito em alguns meses. Usa dados da cota (BB), dados do grupo (BackOffice) e parâmetros da operação (Resolve).

DADO DA COTA	PARA QUE SERVE	DE ONDE VEM	SITUAÇÃO
Administradora, grupo, cota, nº da proposta	Identificam a carta e puxam a base do grupo.	Informados pelo cliente · fixo BB	ok
Bem anterior	Base da reescala: % atual = % pago × bem anterior ÷ bem novo.	Detalhar · Extrato	ok
% de fundo comum pago	Gera o novo % de fundo comum a pagar.	Detalhar · Extrato	ok
% de taxa de administração paga	Taxa a pagar no bem novo.	Extrato	com o Extrato
% de fundo de reserva pago	Fundo de reserva a pagar no bem novo.	Extrato	com o Extrato
Taxa e fundo de reserva do plano	Totais contra os quais se calcula o que falta (não confundir com o pago).	Extrato (dados do plano)	conferir no retorno
Saldo devedor total	Saldo atual e saldo após o lance embutido.	Extrato	com o Extrato
Estado e contemplação	Tratamento da carta; contemplada não entra.	Extrato	com o Extrato
Encerramento do grupo	Regra dos 6 meses e data ao lado do recebimento.	Detalhar (prazo restante) + base de grupos	data exata precisa de regra

Dados do grupo · base do BackOffice

- **Bens disponíveis:** código, nome, valor atual, reajuste. Cada bem vira uma linha da simulação.
- **Histórico de lances:** data, maior, médio e menor lance, quantidade contemplada; médias de 3 meses dão a chance (ótimo, ok, arriscado, reprovado). Atualizado por CSV.
- **Vagas disponíveis:** sem vaga suficiente, a carta não é solicitada.
- **Assembleias e prazos:** encerramento e previsão.

A API do BB não tem consulta de grupo, assembleias ou lances.

Parâmetros da operação · Resolve

- **TIR esperada** 30% ao ano · **meses até o recebimento** 9 · **custo operacional** 15% · **lance embutido** 30% fixo.
- **Bem novo:** cada bem do grupo. **Proposta livre:** digitada pelo gestor. **Data de compra:** data da análise.
- **Resultados por bem:** novo % de fundo comum, crédito líquido (bem × 70%), saldo após o lance, proposta máxima, TIR e data de recebimento. Proposta máxima ≤ 0: inviável.

Regras da solicitação

- Só depois da publicação confirmada no Pipedrive; uma solicitação ativa por carta, avaliada carta a carta.
- Encerramento do grupo igual ou posterior à data da solicitação + 6 meses; sem data válida, conferir antes.
- Elegível com vaga suficiente e proposta do Q-180 maior que a proposta inicial; dados insuficientes não geram solicitação e mostram o que falta.
- Aprovação só por Administradores e Owners; o João recebe o aviso.

Sequência Detalhar → Extrato → base do grupo → motor do Q-180 → publicação no Pipedrive → solicitação e aprovação

LIMITES E PRÓXIMOS PASSOS

O que fica fora, retroativo e pendências

Fora da integração da Resolve

- **Impedimento de transferência:** não existe na integração nem no Swagger v3.9.3.
- **Simulação e contratação:** mercado primário, fora da parceria; os demais escopos `consorcios.*` continuam fora.
- **Também não existem:** busca de cotas só pelo CPF/CNPJ, consulta de grupo, assembleias e lances, e situação da cessão.

Retroativo e ponto B

- **Contemplação das nossas cotas:** com o Extrato liberado, primeira carga de todas as cotas BB compradas e depois consulta em lote (semanal ou após cada assembleia), com alerta quando mudar.
- **A confirmar:** se, após a cessão, a consulta usa o CNPJ da Resolve ou do FIDC, e os limites de requisições.
- **Ponto B (fase 2):** no compliance, reconsultar Detalhar e Extrato e conferir com a proposta aceita.

Com o Banco do Brasil

1. Devolver a autorização `consorcios.info` para o Extrato da cota.
2. Entender o erro 399 da consulta nos testes de 04/11/2026.
3. Onde o cliente encontra o número da proposta BB.
4. Se o Extrato traz as taxas totais do plano e o saldo devedor.
5. Cadastrar a Resolve (ou o FIDC) como cessionária.
6. Como pagar a tarifa e confirmar o pagamento.
7. Publicação dos campos do recebedor.

Do lado da Resolve

1. Criar o serviço do Extrato na integração quando o escopo voltar.
2. Configurar as credenciais de produção.
3. Número oficial do WhatsApp, texto do aceite e política de privacidade.
4. Contrato com a Unico e modelo no Clicksign com os três documentos.
5. Compressão do termo para caber em 220 KB.
6. Ligar os dados da API ao bloco “Dados disponíveis para Q-180”.
7. Comparar o cálculo pela API com um cálculo de referência.

Sequência sugerida

Pedir a volta do `consorcios.info` e resolver o erro 399 da consulta; com isso, Fluxo 1 e Q-180 podem ir para piloto. Em paralelo, cadastrar a cessionária e combinar a tarifa para homologar o Fluxo 2, sem cessão real nos testes. O retroativo entra assim que o Extrato estiver liberado.

Fontes: contrato das operações no ambiente de testes da integração (lido em 24/11/2026); história da integração BB no BackOffice (19/10/2026), com a homologação de 08/10/2026; feature do certificado mTLS (29/09/2026); demandas do Q-180 (dados do extrato analítico, encerramento com 6 meses, histórico de lances, data de recebimento, solicitação automática) e descritivo da calculadora “carta para contemplar”. Dados das telas são fictícios.