



saiuacordo

---

## Proposta Comercial

# Licenci

*Ago 25*



saiuacordo



# Cobrança Preventiva e de Inadimplência

Saiu Acordo | CNPJ: 48.031.436/0001-74

## 1. Introdução

Nosso objetivo é atuar como uma extensão da equipe da Licenci, atuando na cobrança preventiva e nos clientes inadimplentes, garantindo a cobrança e comunicação eficiente de clientes ativos e inadimplentes, permitindo que a empresa foque exclusivamente em seu core business e no crescimento de suas operações.

## 2. O Desafio e a Nossa Solução

Compreendemos que a gestão de uma carteira de inadimplentes consome recursos valiosos, como tempo, infraestrutura e capital humano.

Em vez de arcar com os custos e a complexidade de uma gestão interna, a Saiu Acordo oferece uma solução pronta, que já integra:

- **Expertise extensa:** Nossa equipe é formada por especialistas na vertical de cobrança de dívidas não performadas de curto e longo prazo.
- **Tecnologia própria:** Utilizamos um sistema de cobrança próprio e robusto, o que garante eficiência operacional sem a necessidade de investimentos adicionais em tecnologia.
- **Inteligência de Dados:** Nossa abordagem é pautada na análise de dados para adaptar a régua de cobrança de forma estratégica, focando em aumentar a taxa de recuperação.

### 3. Escopo dos Serviços

A Saiu Acordo irá atuar como a gestora exclusiva de sua carteira de cobrança, tanto das carteiras dos inadimplentes quanto dos inadimplentes, sendo responsável por toda a comunicação com os clientes ativos e inadimplentes.

Escopo dos serviços de cobranças de inadimplentes:

Para garantir total clareza sobre o processo de ponta a ponta, o nosso MVP se concentrará em dois pilares que serão testados em um piloto inicial de **3 a 5 escolas**. O fluxo de trabalho é o seguinte:

#### 1. Régua de Cobrança Inteligente

Esta etapa foca na automação do processo de cobrança. Nossa equipe será responsável por:

- **Integração via API:** A API que já utilizamos será conectada ao seu sistema Gênesis, permitindo a identificação automática de contratos em atraso.
- **Disparo da Régua de Cobrança:** A régua de cobrança será ativada automaticamente após a data de vencimento. Ela incluirá disparos de mensagens por e-mail, SMS e WhatsApp, de acordo com as regras de negócio que definirmos.

A sua equipe de Sucesso do Cliente poderá usar as informações da nossa plataforma para atuar de forma estratégica, focando nos casos que exigem contato humano, enquanto a tecnologia otimiza o tempo e aumenta a eficiência na recuperação.

#### 2. Onboarding Automatizado (Próximo Passo)

O projeto de **Secretaria Digital**, que visa a automação do cadastro de novos clientes via **WhatsApp**, será desenvolvido em uma etapa futura, após a validação do MVP de cobrança.

Para avançar com o planejamento e a precificação desta solução, nossa equipe precisa das seguintes informações:

- Requisitos de dados para o bot de cadastramento
- Uma cópia do formulário de cadastro que vocês usam atualmente.

Escopo dos serviços de cobranças de inadimplentes:

- **Portal de Autoatendimento White Label:** Forneceremos um portal de autoatendimento para os clientes da Licenci, onde eles poderão consultar e negociar suas dívidas de forma simples e segura, com a identidade visual da sua marca atrelada a marca da Saiu Acordo.
- **Estratégia de Cobrança Multicanal:** Contato com os devedores através de canais como WhatsApp, SMS e e-mail. Enviaremos 4 comunicações mês para cada contrato, de acordo com a metodologia da Saiu Acordo.
- **Gestão de Recebíveis Ativos e Inadimplentes:** Implementação de uma régua de cobrança para clientes com pagamentos a vencer e uma estratégia específica para aqueles em atraso.
- **Negociação e Acordos:** Proposição de acordos de pagamento, acompanhamento e formalização das negociações.
- **Fluxo Financeiro Otimizado:** Gerenciamento do fluxo financeiro de pagamentos, descontando os custos de método de pagamento na fonte para otimizar o processo.
- **Gestão de Indicadores e Relatórios:** Fornecimento de relatórios detalhados das cobranças e pagamentos, com webhooks do processo para que a Licenci tenha visibilidade total e em tempo real da performance. Além disso, a Licenci terá

acesso à nossa régua de cobrança, sabendo exatamente qual o processo e as ações que serão realizadas a cada período de cobrança.

- **Comunicação Integrada:** Atuamos na gestão da cobrança e também na comunicação de marketing e utilidades para os clientes, mantendo a consistência da marca.
- **Replicar Modelo de Cobrança:** Nos comprometemos a replicar e otimizar a experiência e o modelo de cobrança atual da Licenci, garantindo a continuidade e a consistência na comunicação com seus clientes.
- **Negativação em Órgãos de Proteção ao Crédito:** Incluimos o serviço de negativação de clientes no Serasa (caso o termo de adesão permita), utilizando o volume de contrato que possuímos para oferecer uma redução de custo considerável para a Licenci. Os casos de negativação terão custos adicionais dos órgãos competentes.

## 4. Condições Comerciais

A nossa remuneração é baseada no sucesso, garantindo que nossos objetivos estejam totalmente alinhados com os seus.

### 4.1. Taxa de Onboarding e Setup

- Valor: **R\$ 20.000,00**
- Prazo de Implementação: 1 mês
- Este valor cobre a configuração inicial da operação, integração e personalização das estratégias de cobrança para sua carteira (desde que haja a documentação da API clara e pronta).

### 4.2. Custo Mensal por Contrato Ativo e Comissão sobre Sucesso

A remuneração será composta por um fee fixo mensal por contrato ativo e uma comissão variável sobre o valor recuperado, conforme as tabelas abaixo.

*A taxa fixa mensal por contrato ativo não será cobrada no primeiro mês de parceria, que é dedicado ao onboarding da operação.*

Número de Contratos Ativos	Custo Fixo Mensal por Contrato
Customizado	R\$ 2,00

Será acrescida na cobrança as taxas do método de pagamento a ser utilizado (taxas do boleto, cartão de crédito ou pix).

**Comissão sobre Valor Recuperado (Progressiva por Tempo de Atraso):**

Dias de Atraso	Comissão sobre o Valor Recuperado
Até 30 dias	4%
Até 90 dias	10%
Até 180 dias	15%
Até 360 dias	18%
Até 720 dias	30%
A partir de 720 dias	35%

## 5. Premissas da Parceria

Para garantir o sucesso da operação, a parceria se baseará nas seguintes premissas:

- **Exclusividade na Cobrança:** A Saiu Acordo será a única responsável pela cobrança da carteira do grupo.
- **Gestão Completa da Comunicação:** Atuaremos como gestores da comunicação, incluindo mensagens de marketing e de utilidades, mantendo a consistência da marca.

- **Integração total via API:** É fundamental a integração total com a API da Licenci para que tenhamos acesso aos dados dos clientes e pagamentos atualizados em tempo real, garantindo a eficácia da cobrança.
- **Fluxo Financeiro Otimizado:** Os pagamentos serão processados via Saiu Acordo e, após o desconto do custo do método de pagamento (Ex: boleto) e da comissão na fonte, o valor será repassado à Licenci. Isso garante a gestão de acordos e a confiabilidade na inadimplência.

## 6. Próximos Passos

Para avançarmos, solicitamos o de acordo com a proposta e o envio da primeira carteira de dívidas a ser trabalhada. A partir desta operação inicial, enviaremos o modelo e definiremos o processo de fluxo recorrente de carteiras.

Estamos à disposição para qualquer esclarecimento e para agendar a próxima etapa.

Atenciosamente,

João Braga  
Saiu Acordo