

isaac

Gestão

5 estratégias úteis para negociar as mensalidades atrasadas

Reduzir as dívidas, contando com o apoio de um parceiro especializado, ajuda a reduzir a inadimplência e melhora a capacidade de gestão financeira escolar



A relação entre uma escola e as famílias dos alunos tende a durar anos. É natural, portanto, que, em algum momento, os responsáveis financeiros encontrem dificuldade em manter as mensalidades em dia.

O resultado é que toda escola convive, mês após mês, com parcelas em atraso, seja porque os pais

esqueceram de fazer o pagamento ou porque sofreram algum imprevisto que desbalanceou as finanças da casa.

Negociar as dívidas representa um momento delicado, mas também uma oportunidade para fortalecer o relacionamento com os familiares, além de garantir uma melhoria importante na capacidade de gestão financeira escolar.

Afinal, além de reduzir os casos de inadimplência, adotar boas técnicas de negociação de mensalidades em atraso melhora a estabilidade financeira da escola. Com o fluxo de caixa fortalecido, é possível melhorar o desempenho da instituição de ensino.

5 estratégias para negociar as dívidas

Existem formas de lidar com o atraso nos pagamentos, sem perder a capacidade de manter as finanças em ordem – um passo importante para planejar o orçamento escolar para o futuro.

1. Facilite o acesso às informações

Se a pessoa encontra dificuldades para buscar as informações mais relevantes sobre data de pagamento, condições para adiantar a mensalidade ou formas de atualizar um boleto já vencido, a experiência da família fica bastante comprometida – ela pode acabar, inclusive, optando por pagar outra conta, caso esteja passando por dificuldades financeiras. Por isso, caprichar nos canais de contato com o setor financeiro é

fundamental.

2. Análise caso a caso

Se uma família paga todo mês, mas sempre com atraso de alguns dias, o problema pode estar na data de vencimento. Se um responsável financeiro que raramente deixa de honrar com o compromisso acumula duas mensalidades em aberto, ele certamente está experimentando alguma dificuldade momentânea. Identificar estes padrões ajuda a encontrar a melhor abordagem para cada caso. Afinal, por trás de cada situação de inadimplência existe uma história.

3. Mantenha uma comunicação constante

Sem constranger as famílias nem os alunos, até porque esta é uma prática vedada por lei, é importante manter nas comunicações um tom de disponibilidade e compreensão. Buscar sempre manter um canal aberto para que as famílias se sintam acolhidas e compreendidas. Entrar em contato alguns dias antes do vencimento, ou poucos dias depois, quando a escola identificou que o pagamento não foi feito, é uma forma eficaz de manter o assunto em pauta, com delicadeza.

4. Diversifique os meios de pagamento

Quanto mais opções os responsáveis financeiros tiverem a seu dispor, maiores as probabilidades de eles fazerem o pagamento com regularidade. Além disso, saber que a pessoa pode contar com alternativas variadas, de cartão de crédito a PIX, demonstra, da parte da escola, que ela está atenta às

demandas de seus clientes – o que gera benefícios diretos para a imagem da instituição e para a capacidade de reter as famílias no ano letivo seguinte.

5. Tenha regras claras para todos

É comum uma instituição de ensino incentivar as famílias que pagam antecipado, ou no prazo, com descontos. Assim como as escolas também podem se utilizar de campanhas de redução dos juros para casos de mensalidades atrasadas. O importante, nestes casos, é planejar bem quais benefícios oferecer, sem comprometer a gestão financeira escolar. E garantir que as mesmas regras sejam aplicadas para todos os casos.

4 vantagens de contar com um parceiro como o isaac

Trabalhar com o suporte de uma empresa dedicada a desenvolver e disponibilizar soluções para as escolas melhorarem seu desempenho na gestão de inadimplência pode proporcionar uma série de benefícios de curto, médio e longo prazo. Conheça agora alguns deles.

1. A empresa é especializada em negociação

Com o suporte do isaac, não é preciso deslocar funcionários do setor administrativo para atuar na difícil missão de negociar com cada família. O parceiro assume essa função, com um time de apoio que está sempre à disposição para ajudar os



responsáveis financeiros, solucionando dúvidas e oferecendo condições especiais de pagamento e parcelamento. Tudo isso em horário estendido até aos finais de semana.

2. Os responsáveis financeiros contam com facilidades para negociar

Diferentes alternativas de pagamento, de acordo com as melhores datas para os responsáveis financeiros, ficam disponíveis de forma digital e segura – afinal, muitas vezes as famílias preferem acessar os dados financeiros e visualizar a situação dos pagamentos sem conversar pessoalmente com nenhum atendente. As escolas parceiras contam com a plataforma meu isaac, onde o responsável financeiro consegue negociar mensalidades.

3. A escola tem total visibilidade e controle

Enquanto a equipe parceira trabalha com os pais, os gestores podem focar em outras atividades alinhadas com a missão e o propósito da instituição de ensino. E os resultados das negociações são compartilhados em tempo real, de forma prática, transparente e otimizada. Em outras palavras, o isaac operacionaliza a negociação de dívidas, e a escola recebe relatórios que permitem melhorar sua capacidade de planejamento.

4. A instituição de ensino recebe os pagamentos em dia

Enquanto o isaac negocia, as escolas recebem o valor das mensalidades atrasadas, em dia. Até hoje,



as mais de 1.600 escolas parceiras, que atendem a mais de 650 mil alunos em território nacional, já contaram com R\$ 4 bilhões garantidos, em dia. E ainda registraram 9% de aumento do número de alunos matriculados, em média. Sinal de que a aliança com o isaac gerou resultados não apenas financeiros, mas também no grau de satisfação das famílias, que levou a mais rematrículas.

Conheça a plataforma meu isaac

A plataforma para os responsáveis financeiros dos parceiros isaac garante que as escolas tenham mais autonomia para ficar no controle das mensalidades escolares, garantindo mais comodidade e flexibilidade para os seus pagamentos.

As vantagens incluem a capacidade de disponibilizar opções de pagamento flexíveis: é possível realizar o pagamento de cobranças em dia por pix ou boleto e o pagamento de cobranças vencidas ou negociadas por Pix, boleto ou cartão de crédito.

Os serviços disponibilizados pelo app incluem:

- Visualização de status das mensalidades;
- Acesso às parcelas e facilidade no pagamento;
- Emissão de comprovantes de pagamento;

isaac

- Segurança para realização do pagamento;
- Negociação das mensalidades em atraso, com as mesmas condições de outros canais.

isaac