

Com mais de 4.500 mil clientes ativos, Vindi recupera R\$ 80 milhões em inadimplência

Estudo feito pela fintech mostra que empresas da área de educação sofrem inadimplência e passam mais de duas horas cobrando seus devedores

São Paulo, março de 2019 – A [Vindi](#), plataforma de pagamento online que possui o maior gateway independente de pagamentos do país, possui em sua carteira mais de 4.500 mil clientes e já recuperou R\$ 80 milhões de seus clientes. O resultado é fruto do investimento no desenvolvimento de soluções que facilitam a gestão de cobrança de empresas que atuam com pagamento recorrente, como escolas, academias e serviços de assinatura, por exemplo. O modelo adotado, apresenta redução de até 70% na inadimplência de quem opta por seus serviços.

De acordo com uma recente pesquisa feita pela Vindi com mais de 1500 empresas de diversos segmentos, entre eles o de educação, 38% das organizações do setor possuem uma taxa de 15% de inadimplência. Outro número interessante é que as companhias do segmento costumam passar mais de duas horas cobrando seus devedores, porém, 48% delas não gostam de fazer cobranças e, por isso, acabam com déficit financeiro.

Já referência em cobrança recorrente (assinaturas de revistas, SaaS, mensalidades de escolas e academias, serviços de streaming, doações), a fintech ampliou seu portfólio de soluções financeiras e investiu no varejo online, permitindo que comércios eletrônicos possam integrar-se às principais adquirentes do mercado brasileiro, o que dá liberdade ao lojista para transacionar com a operadora de cartão que mais lhe convier. Outras vantagens da plataforma para potencializar as vendas incluem checkout transparente (que processa a transação na própria página da loja) e proteção de dados garantida.

Segundo Rodrigo Dantas, CEO da Vindi, o principal diferencial está na agilidade da cobrança e automatização do processo. "As empresas que precisam realizar cobranças mensais se deparam com a ineficácia do processo que, muitas vezes, é feito de maneira manual. Nosso objetivo é automatizar para trazer ganho de escala", explica.

Rodrigo criou a Vindi em 2013, apostando no crescimento da economia de recorrência, na qual as relações entre consumidores e empresas têm base no acesso a determinado produto ou serviço, não em sua propriedade. Com aporte de R\$ 10 milhões de investidores-anjo e do fundo Criatec2, a startup lançou uma

inovadora plataforma para pagamentos recorrentes que automatiza a emissão de boletos e notas fiscais, a gestão de carteira de assinantes, o recebimento via cartão e o controle de inadimplência.

A solução da Vindi permite, à partir da plataforma, programar cobranças online, emitir notas fiscais, fazer conciliação de boletos e, por fim, automatizar o processo como um todo. Outro diferencial é o parcelamento diretamente no cartão de crédito sem, no entanto, bloquear o limite mensal disponível aos clientes dos estabelecimentos e lojas online.

Além de empresas, a solução já é adotada, também, por profissionais autônomos. O objetivo é semelhante: diminuir os riscos de inadimplência ao deixar de lado métodos de cobrança como o boleto bancário, recebimento de cheque ou depósito em conta. Essa característica é, inclusive, um dos diferenciais da empresa: a flexibilidade das soluções. Empresas grandes podem usar o sistema, através de uma profunda integração, e as PMES, podem optar pelo uso da plataforma online, eximindo a integração através de APIs.

Parte do sucesso da plataforma se deve ao modelo de curadoria oferecido pela empresa no momento da assinatura de um novo contrato. "O novo cliente recebe orientações do passo a passo que deverá seguir e conta com um relacionamento bastante próximo com a nossa equipe. Este modelo, feito a quatro mãos, resulta em credibilidade e fidelização da nossa carteira", destaca Dantas. O empresário diz ainda que outra vantagem para quem adota a solução é a possibilidade de prever o fluxo de caixa e ter maior assertividade no planejamento financeiro da companhia.

Sobre a Vindi

A [Vindi](#) é uma plataforma de pagamento on-line que atende diversos segmentos (SaaS, assinaturas, e-commerce, serviços financeiros, educação, academias e mais de 10 outros setores). Fundada em 2013, a empresa já atende mais de 4.000 empresas de todos lugares do Brasil. Suas soluções automatizam processos, potencializam vendas e minimizam a inadimplência de 4000 clientes em todo o Brasil. Recentemente, foi selecionada para o programa Scale Up da Endeavor e integrou rankings de melhores empresas para se trabalhar no Great Place to Work (Tecnologia) e na Love Mondays (Serviços Financeiros).

É uma das fintechs que mais cresce no país. Parte disso é fruto de 3 aquisições que fizeram: Smartbill, Aceita Fácil e Fast Notas.

MAIS INFORMAÇÕES PARA A IMPRENSA

NR-7 Comunicação

Nelson Rodrigues (nelson@nr-7comunicacao.com.br)

Julyana Castro (julyana.castro@nr-7comunicacao.com.br)

Mariana Cruz (mariana.cruz@nr-7comunicacao.com.br)

Bianca Rossoni (bianca@nr-7comunicacao.com.br)

Tel.: (11) 2344-9100