

Singulares – Entendamos o Dia da Santa Solvência

Singulares – Entendamos o Dia da Santa Solvência

Pois é. Muitas vezes inovamos em tantas soluções tecnológicas que nos esquecemos das simples e óbvias soluções que impactam drasticamente nosso modelo de negócio. Parte desta tendência está alicerçada na maior facilidade em comprar e acompanhar as ondas tecnológicas do que alinhar a vivência. Já para o mercado é frágil inovações e ações baseadas em ditas tendências ou sinalizações de desejos dos clientes, mesmo aquelas obtidas em pesquisas mercadológicas. Nesta linha de pensamento reforçamos que nossa maior carência é de profissionais com uma visão ampla, simples e racional de nosso modelo de negócio para ações verdadeiramente eficazes comercialmente, e não apenas a pura e frívola evolução de percentuais ou de valores.

Nossa consultoria aconselha prudência a buscar inovações ou modismo tecnológico, e mais foco na busca da eficácia nas ações e processos comerciais que nos manterão vivos e competitivos no curto e médio prazo. E desde já, sempre que possível, despender esforços nas inovações tecnológicas que virão a ser essencial na sustentabilidade comercial no longo prazo. Se não formos competitivos no curto e médio prazo, em nada adiantará termos projetos de futuro. Assim, identificamos inúmeros equívocos elementares nos bancos comerciais e nas Singulares, e nesse artigo focaremos apenas um deles o qual o rotulamos de: **Dia da Santa Solvência**.

O que é o Dia da Santa Solvência?

Vamos pensar um pouco. A grande maioria de nossos clientes, e de nós mesmos, tem uma renda mensal concentrada em um dia do mês, a qual se destaca das demais, seja ela salário, produção

de leite, produção de plano de saúde etc. Mas nós, instituições financeiras massificadas, teimamos ainda em não permitir que os débitos mensais devidos pelos nossos sócios sejam cobrados logo após esta sua entrada substancial de recursos todo mês. Assim, muitos dos lançamentos mensais que fazemos nas contas dos clientes são debitados em datas nada coerentes com o **Dia da Santa Solvência**, quando não, vemos débitos feitos na véspera de seu grande crédito mensal, agredindo de forma ainda maior. Portanto, estes débitos desalinhados com o **Dia da Santa Solvência** passam a chamar tanta atenção que são analisados racionalmente pelos nossos sócios quanto a real necessidade deste serviço, produto ou dita vantagem. Aprendamos com as concessionárias públicas que há décadas já adotam com enorme sucesso o conceito internalizado pelo **Dia da Santa Solvência**, permitindo de forma dinâmica que seu cliente escolha ou altere a data do vencimento da sua fatura. Uma atitude simpática, rentável e racional.

Juros do Cheque Especial

Pense como se fosse um cliente rentável e sadio para a sua Singular, e que de forma controlada usa seu limite de cheque especial. Responda! Por que os juros deste uso do cheque especial são cobrados apenas no último ou no primeiro dia útil do mês? Será que não poderíamos sugerir umas 10 datas mensais para que nossos clientes a escolhessem ajustados a sua realidade de fluxo de caixa. Pelo enorme ganho comercial, nossos sistemas de informática deveriam implementar urgentemente, já que uma definição contábil de mais de 50 anos não pode justificar a manutenção deste desregramento comercial. Isto sem considerar que este engessamento irracional acarreta inúmeras ocorrências gerenciais de estouro de conta, com recorrente alocação de nossa força comercial em ações não saudáveis e que consomem o horário mais produtivo do dia de um bom gerente de carteira (matutino). Seria prudente colocar este item como prioridade no desenvolvimento junto a

sistema de informática que apóia sua Singular.

Seguros prestamistas

Muitas Singulares ainda não encontraram soluções de seguro prestamista que possam desenvolver uma solução onde não haja débitos mensais na conta de seus clientes tomadores de crédito. Vale ressaltar que estes débitos são percebidos como uma tarifa qualquer, já que em qualquer banco de varejo ou financeira este custo teria sido financiado junto à parcela, e assim, não haveria vestígios deste interessante serviço por ele contratado. O preceito do **Dia da Santa Solvência** pode também ter sido esquecido se as soluções creditícias massificadas estiverem engessadas ou pouco amigáveis nos canais de autoatendimento.

Integralização mensal de Capital Social

Ainda existem muitas cooperativas de crédito que adotam a integralização mensal de capital social até atingir um patamar estatutário (ex: R\$ 10.000,00), quando não os deixam integralizando *ad eternum*, mesmo após terem atingido este patamar. Neste cenário ressaltamos que há singulares que propõem a seus sócios integralizarem mensalmente R\$ 30,00 (ex). Estes dois modelos são interessantes, já que este recurso será poupado para o cliente e diretamente irá permitir maior desenvolvimento comercial para sua Instituição. Mas na grande maioria dos casos este débito mensal da integralização na conta raramente atende ao preceito do **Dia da Santa Solvência**, pois o sistema está parametrizado para o débito mensal em uma data única, a qual anos atrás foi a melhor, seja por deficiência do sistema ou ter atendido uma classe profissional dominante da época. Fica explícito que este débito mensal na conta corrente rapidamente se parece muito mais com um pacote de serviço que uma real poupança feita para o próprio sócio, já que este saque tem tantas regras restritivas que não considera poder acessá-la no curto e médio prazo. Este cenário fica ainda mais agressivo se a Singular

também cobrar pacote de serviço, debitando mensalmente a parcela de integralização e o pacote de serviço.

Outra consequência nefasta são os inúmeros estouros de conta pela falta de saldo em conta corrente para honrar esta integralização mensal e/ou pacote de serviços. Vale lembrar que em ambos os casos haverá provisão destes valores para débitos futuros quando o cliente estiver solvente, lançamento este que clamara desnecessariamente sua atenção.

Pacote de serviços

Novamente o mesmo enredo que denota esquecimento dos preceitos do Dia da Santa Solvência: Percebe-se que muitas Singulares não permitem que o cliente possa escolher entre algumas datas no mês, o dia que melhor atende seu fluxo financeiro. Mais um item para ser priorizado pelo sistema de informática que atende sua Singular.

Convênios Externos Alienígenas

Este tema já foi tratado no recente artigo: Os riscos da venda de produtos não bancários no Cooperativismo de Crédito, e já postado em nosso site. Mas vale relembrar nossa abordagem quanto a venda de Convênios Externos (telefonia, planos de Saúde...) em nosso ambiente comercial, pois novamente a data de débito foi definida de forma autoritária pela empresa parceira ou pelos dirigentes da Singular. Ocorre que esta data certamente não é a que melhor atende aos preceitos do Dia da Santa Constância das centenas de distintos clientes que terão que honrar estes débitos em suas contas. Gerando assim desconforto, muitos estouros de conta e consumo de horas nobres de nosso pessoal de venda. Algo nunca medido pelos gestores das Singulares que, muitas vezes, mesmo antes de buscar colocar medianamente suas soluções sobre a base, desviam-se desta sua maior missão para fazer uma pequena renda nestes parceiros alienígenas.

Reflexões finais: precisamos permitir urgentemente que nossos

gerentes de clientes tenham foco em aderência e rentabilidade líquida sobre sua base de bons e saudáveis clientes, e para tanto devemos suavizar ao máximo os erros óbvios de sistema, como a desatenção ao **Dia da Santa Solvência**. Esta desatenção primária gera receitas pequenas e “comercialmente burras”, além de retrabalho e estresses no relacionamento mercadológico com nossa base de clientes.

Devemos primar para que todos os débitos devidos mensalmente pelos nossos sócios sejam realizados observando seu **Dia da Santa Solvência**, pois isto nos permite maior rentabilidade, mais liquidez, e mais eficácia no relacionamento comercial, distanciando da percepção que somos “caros”, “complexos”, cheio de “débitos/“tarifas”/“taxas” etc.

Estamos entrando em um cenário econômico e político que exigirá do Cooperativismo de Crédito muito mais atenção e eficácia aos temas óbvios comerciais, como este aqui apresentado. Claro que são importantes os novos canais de atendimento, sistemas potentes de análise de bancos de dados, entre outros desdobramentos da tecnologia. Mas devemos sempre lembrar que por mais notório e glamoroso que possa ser os resultados obtidos com a implementação destes modernismos tecnológicos, ela será hiper nociva se a Bandeira ou a Singular ainda não tiver eficácia sobre as obviedades comerciais de sua base de clientes, ou desatenção a sintomas elementares como o internalizado pelo **Dia da Santa Solvência**.

Concordar é secundário. Refletir é urgente.