



ser
educacional

O grupo Ser Educacional começou em 1994, quando foi criado o Bureau Jurídico com o objetivo de preparar candidatos para os concorridos concursos públicos. Desde 2003 o grupo vem sendo construído de forma gradual e sustentável. Mantém em seu Portfólio respeitadas marcas de instituições de ensino, como a Faculdade Mauricio de Nassau, Joaquim Nabuco, UNG, UniNassau, dentre outras.

POLÍTICA DE NEGOCIAÇÃO

PROTESTO

FAIXA (EM DIAS)	PLANO PAGAMENTO À VISTA e CARTÃO PARCELADO	PLANO PAGAMENTO PARCELADO EM BOLETO
180 a 360	25% NO VALOR PRINCIPAL	15% NO VALOR PRINCIPAL
361 a 540	30% NO VALOR PRINCIPAL	20% NO VALOR PRINCIPAL
541 a 720	35% NO VALOR PRINCIPAL	25% NO VALOR PRINCIPAL
721 a 1400	40% NO VALOR PRINCIPAL	25% NO VALOR PRINCIPAL
Acima de 1401	40% NO VALOR PRINCIPAL	25% NO VALOR PRINCIPAL

PLANO BOLETO

Parcela mínima R\$ 30,00

ENTRADA 40% + 5X Juros 1% a.m

PLANO CARTÃO

Parcela mínima R\$ 50,00

ATÉ 12X IGUAIS
SEM JUROS

ATÉ 18X IGUAIS
COM JUROS DE 1% a.m

ATENÇÃO!

Novo fluxo para negociação via cartão de crédito:

- ✓ A partir de agora, iremos gerar o acordo na forma padrão de boleto, seguindo a política de negociação via cartão de Crédito, e após geração do acordo enviaremos o protocolo do acordo com o descritivo para a equipe do SER, solicitando um link de pagamento para aquele acordo.
- ✓ Caso você queira, pode habilitar alguma marcação, para diferenciar quando os acordos forem no cartão dos acordos padrão no boleto. O que não podemos mais, é usar o Vindi ou Checkout Cielo.
- ✓ As solicitações serão feitas pela gestão, no ato da negociação.

POLÍTICA DE NEGOCIAÇÃO

EAD – ATIVO

% DE DESCONTO À VISTA/CARTÃO	% DE DESCONTO BOLETO PARCELADO	PLANO BOLETO Parcela mínima R\$ 30,00	PLANO CARTÃO Parcela mínima R\$ 50,00
50% EM JUROS E MULTA	SEM DESCONTO	MENSALIDADE ENTRADA 15% + 5X Juros 1% a.m	ATÉ 12X IGUAIS SEM JUROS
		REACORDO ENTRADA 20% + 5X Juros 1% a.m	ATÉ 18X IGUAIS COM JUROS DE 1% a.m
		RENEGOCIAÇÃO IES ENTRADA 25% + 5X Juros 1% a.m	

➤ **RENEGOCIAÇÃO IES e REACORDO não possuem desconto.**

POLÍTICA DE NEGOCIAÇÃO

INATIVO – PRESENCIAL / EAD

TIPO DE DÉBITO	PLANO PAGAMENTO À VISTA E CARTÃO	PLANO PAGAMENTO PARCELADO BOLETO
DE 180 A 360 DIAS	50% NO VALOR PRINCIPAL	30% NO VALOR PRINCIPAL
DE 361 A 540 DIAS	60% NO VALOR PRINCIPAL	40% NO VALOR PRINCIPAL
DE 541 A 720 DIAS	70% NO VALOR PRINCIPAL	50% NO VALOR PRINCIPAL
DE 721 A 1400 DIAS	80% NO VALOR PRINCIPAL	
ACIMA DE 1400	90% NO VALOR PRINCIPAL	

TIPO DE DÉBITO	PLANO PAGAMENTO PARCELADO
MENSALIDADE	ATÉ 12 X COM 20% DE ENTRADA
RENEGOCIAÇÃO IES (VÁRIAS QUEBRAS)	

- Isenção da multa + 75% de desconto nos juros.
- O parcelamento de uma mensalidade continua proibido.
- Parcelamento via cartão de crédito não possui entrada.
- RENEGOCIAÇÃO IES e REACORDO não possuem desconto.
- **Para alunos do curso de medicina**, débitos de 1 a 2 anos, deve ser concedido desconto de 20%. Para débitos superiores a esse período no curso de medicina, conceder 40% de desconto.

Recursos humanos slide 7

POLÍTICA DE NEGOCIAÇÃO -

PRESENCIAL

Títulos Prescritos - 2009 À 2014

ANO DO DÉBITO	% DE DESC. À VISTA	% DE DESC. PARCELADO	PLANO	FORMA DE PAGAMENTO
2009 À 2014	ISENÇÃO DE JUROS E MULTA + 70% NO PRINCIPAL	ISENÇÃO DE JUROS E MULTA + 30% NO VALOR PRINCIPAL	ENTRADA DE R\$ 50,00 + 11X	BOLETO / CARTÃO DE CRÉDITO

- Não é possível parcelar apenas 01 mensalidade.
Ex: Se houver apenas a mensalidade em aberto, negociá-la à vista e sem desconto.
- Parcelamento via cartão de crédito não possui entrada.
- RENEGOCIAÇÃO IES e REACORDO não possuem desconto.

IMPORTANTE

Pagamento do boleto em até 05 dias úteis

Parcelamento pela central e/ou plataforma :

<http://cobrafix.pagfix.com>



Para parcelamento onde o aluno
(a) visa a rematrícula.

Após o pagamento da entrada o
mesmo deve se dirigir a
instituição para verificar a
possibilidade, não podemos
garantir isso linha.



NÃO aceita pagamento
amortizado

Aceita contraproposta



Tratativa com RF: Após

autorização do aluno, registrar
em observações na ficha o nome
do RF ressaltando que ele pode
realizar as negociações pelo
aluno.



Em caso de atraso do acordo,
devemos gerar RE ACORDO
das parcelas em aberto



Demais Informações

- Telefone da Central de Atendimento 0800 888 0076.
- Ao receber as orientações sobre a contestação do aluno, abrir o chamado, com os seguintes status: alega pagamento, contestação de valores seja bolsa, desconto/ou o débito.
- Nos casos de comprovantes de acordo Cobrafix não baixado em sistema, o operador deverá orientar o aluno a encaminhar o comprovante no E-mail: operacional.01@grupocobrafix.com.br.



REDES SOCIAIS

