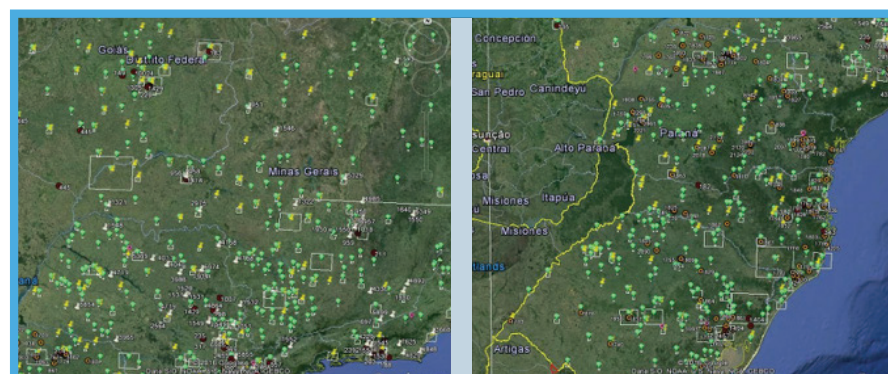


- Jurídico preventivo e contencioso cível
- Cobrança administrativa e negociação personalizada
- Investigação patrimonial e de pessoas
- Localização de bens, garantias e devedores
- Negociação *In loco*
- Recuperação judicial e extrajudicial
- Negociadores advogados



AIZ ADVOGADOS ASSOCIADOS

Um escritório jurídico com atendimento bancário personalizado



CAPILARIDADE EXTREMA

A cobertura nacional permite que os atendimentos em todo o território sejam menos onerosos em razão da sempre proximidade de algum colaborador. Os exemplos de capilaridade na Região Sul e Sudeste atestam quantas localidades são atendidas diretamente pelos colaboradores do Grupo AIZ.

SOLUTION PROVIDER • FULL SERVICE



SÃO JOSÉ DOS PINHAIS / PR

Rua Joroslau Sochaki, 389
Ipê - CEP 83055-400



aiz.adv.br



Negociação

A AIZA possui estrutura especializada na negociação de créditos, com equipes treinadas e diversas ferramentas tecnológicas e de informação (sistemas de telefonia completo, de controle e gestão, de localização de pessoas, de cruzamento de informações públicas, além de ter de negociadores advogados.



A AIZA conta com equipe especializada no acompanhamento de processos de recuperação judicial, extrajudicial e falências, além de profissionais de outras áreas do conhecimento.

Recuperação judicial, extrajudicial e falências

Alta complexidade

Na AIZA há profissionais com alta capacidade técnica, preparados para processos e causas jurídicas de alta complexidade e relevância.

- Métodos de investigação e pesquisa auditáveis.
- Estoque de mais de 200 laudos.
- Mais de 2000 devedores crônicos.
- Correspondentes internacionais.
- Rapidez de orçamento e entrega.



Estrutura física

- Banco de dados próprio e cloud
- Arquivo digital
- Intranet e Net fone
- Redundância telefônica de informática e de energia (gerador 150 KVA)
- Operação alternativa por São Paulo/SP
- Monitoria de ligações e e-mails
- Vigilância / triagem disponível nos portões do escritório



Também existe estrutura de gerenciamento de risco operacional cfe. Res. 3380/06 Bacen. Todos os documentos, processos e procedimentos são digitalizados, o que torna a utilização (e rastreamento) mais eficaz. As informações são acessadas pelo cliente que pode conferir as movimentação, Relatório de Visitas (RDTs) e visualizar documentos.



Estratégias de Negociação e entrega de Performance.

A **AIZA** constrói modelos de cobrança personalizado nas esferas administrativa e jurídica, focada na política de cada cliente.

Para tanto, possui em seu quadro profissional colaboradores com expertise, bagagem e com objetividade de desenvolver modelos aderentes. Um modelo que demonstra muita efetividade

Segmentação por dias de atraso: 0 a 19, 20 a 30 e >31. Com isso, é possível criar a Adequação perfil negocial x Tempo de atraso.

Além dessa Segmentação descrita, a criação deste critério permite mapear os casos essenciais e com peso significativo para a entrega da performance.

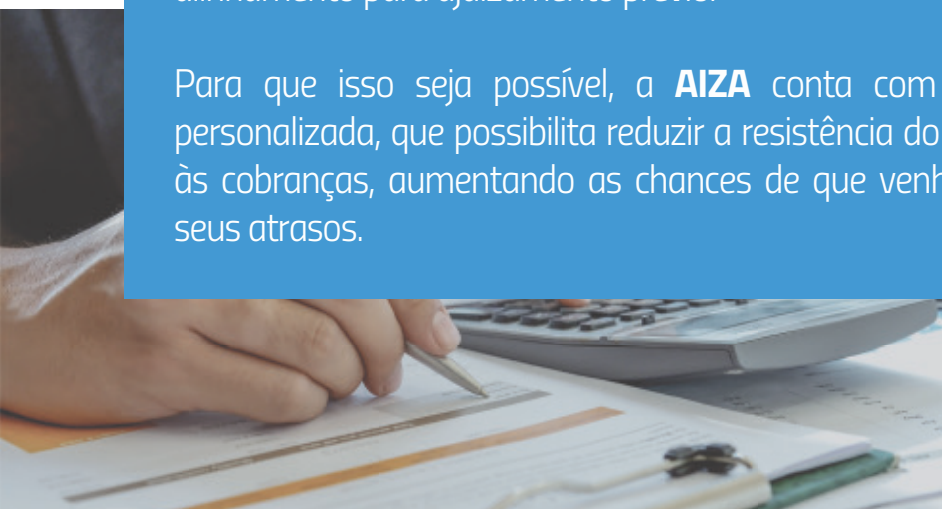
1º– Clientes de maiores riscos (Riscos elevados que correspondem 2x a média de valores de risco);

2º– Trabalho preventivo para público específico a necessidade de antecipação de rēgua de ajuizamento;

3º - Atraso de 0 a 19 dias com riscos de 2ª faixa média elevada;

4º - Clientes com atraso superior a 31 dias (Foco de argumentação nas questões jurídicas vinculadas tais como alerta eminente de ajuizamento) e cobrança direcionada ao departamento jurídico da empresa, bem como alinhamento para ajuizamento prévio.

Para que isso seja possível, a **AIZA** conta com uma abordagem personalizada, que possibilita reduzir a resistência do cliente em relação às cobranças, aumentando as chances de que venha a regularizar os seus atrasos.



CRM de Ponta

Além disso, a **AIZA** conta com CRM de ponta. Fundada em 2001 em Salvador (Ba), a iP3 Soluções desenvolveu e lançou em 2003, o primeiro software de cobrança WEB do Brasil: o Neo Cobrança.

O Neo Cobrança é uma solução 100% configurável, que proporciona total adequação das regras de negócios das carteiras e gerenciamento estratégico de resultados de empresas especializadas neste mercado. O CRM Neo Cobrança está pronto para ser utilizado em qualquer segmento de negócio, desde varejo, veículos, financeiras, até serviços.

Além das diversas funcionalidades estratégicas para potencializar as ações, também possui um Portal de negociações online com o cliente e API de integração com outros fornecedores, proporcionando diversas opções como: cadastramento de acordos e impressão de boletos, sem nenhuma interação humana.

São mais de 700 layouts desenvolvidos para os segmentos bancários, veículos, magazines, imóveis, educacionais, financeiras, securitizadoras, entre outros. Cada carteira passa por uma análise e minuciosa especificação, para decisão do melhor formato de implantação no Neo.

Contamos com profissionais especializados e certificados em tecnologia, garantindo melhores soluções. E também uma equipe de suporte com vasto conhecimento em recuperação de crédito, para uma melhor experiência em comunicação e atendimento com nossos clientes.





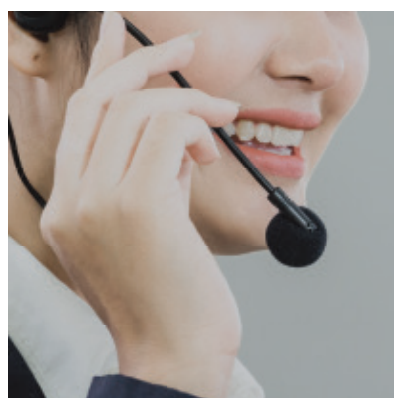
Visão de Dono

Proteção da Marca são os guias que orientam e conduzem a atuação dos profissionais.



Equipe especializada

- A AIZA atua na recuperação dos ativos de forma simultânea, com acionamento de todas as áreas especiais de atuação.
- Para tanto, a AIZA a partir das frentes Negocial, Jurídica, Pesquisa e ROTA, recepcionará todo e qualquer cliente.
- A Recepção do cliente na Base é automaticamente comunicada aos integrantes da Célula: Negocial, Jurídico, Pesquisa e ROTA.



Fase de cobrança Administrativa

- Todos estes setores, destacando o seu responsável técnico atuam simultaneamente e em harmonia com o objetivo central de **recuperação do ativo, em curto prazo e de maneira efetiva.**
- Negocial em conjunto com o setor de pesquisa é alimentado, em uma primeira fase, com o sistema de cruzamento de informações públicas, assegurando a higienização da base de dados encaminhada pelo Banco.
- Toda etapa administrativa de cobrança, muito embora não possa envolver uma demanda jurídica, é acompanhada sob o olhar crítico de um advogado, destacado para essa função. É este profissional que assegurará que o negociador, que também é advogado, possa delinear o modelo negocial seguro. O Advogado fiscal, é quem avaliará os instrumentos contratuais da operação migrada, permitindo que haja assertividade na negociação.
- Simultaneamente, o caso é direcionado ao ROTA, que dispõe de um focal Advogado, com ampla experiência e atuação na localização de bens e pessoas, assegurando, em caso de migração do caso para a esfera judicial, uma retomada rápida e assertiva.



Fase jurídica

- Em casos que o cliente é migrado e se constata a existência de uma Recuperação Judicial, os Advogados que atuam na área especial, fazem uma análise pormenorizada do processo, como a denominada Régua Processual, que permite assegurar o momento do Ajuizamento, arrolamento dos créditos do Banco e estágio processual.
- Esta atuação assegurará ganho de performance, além de evitar custos desnecessários, tais como retomadas de garantias à revelia dos benefícios concedidos por uma empresa em Recuperação Judicial.
- O Cliente em Recuperação Judicial exige uma atuação mais detida impondo uma atenção ao setor de Pesquisa, que dedicará empenho com pesquisas patrimoniais do cliente/devedor principal, além dos devedores solidários.
- A pesquisa denominada Laudo assegurará assertividade da negociação e da recuperação do ativo em caso de judicialização, assim como permitirá uma visão que somente o Dono do Negócio poderia ter. É com essa visão que cliente e Banco podem chegar a um bom termo de negociação.
- É com o laudo, sob os olhos Negocial e Jurídico que se modelará, o modelo de negócio a ser celebrado, permitindo ganho de performance sem incorrer em riscos, sendo eles processuais ou materiais.
- Em casos que se constatou a impossibilidade de recuperação pela via administrativa, a AIZA com sua equipe jurídica, assegurará um ajuizamento rápido e assertivo.



- Isso se deve, a visão crítica dos profissionais da célula, que na recepção do caso, farão a conferência documental de todas as operações em atraso, possibilitando que não exista erro (cédulas sem assinatura, ausência de notas fiscais) no momento do ajuizamento da demanda.
- O direcionamento do caso à AIZA exige, na sua entrada, o envio automático de Telegramas e Cartas com registro de Aviso de Recebimento. Este atuar assegura pronto- resposta sobre a higidez da assessoria que irá conduzir a cobrança, assim como, em caso de insucesso negocial, um imediato ajuizamento.
- Do mesmo modo, considerando a atuação simultânea da ROTA, o ajuizamento do caso é feito levando em consideração as informações colhidas in loco.