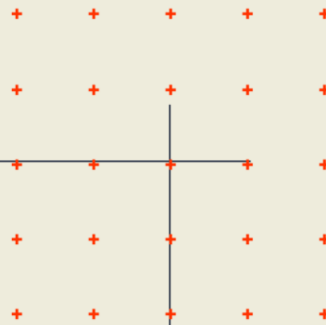




Case





COMO A 4C DIGITAL TRANSFORMOU A GESTÃO DA INADIMPLÊNCIA EM UMA OPERAÇÃO GUIADA POR DADOS E INTELIGÊNCIA

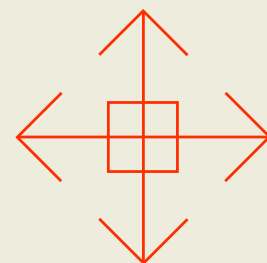
SUMÁRIO

Como a PowerOfData ajudou a 4C Digital elevar em 50% a recuperação de crédito sem elevar custos operacionais com a implementação do Collection Score.

CENÁRIO E CONTEXTO

Reconhecida por sua atuação direta, digital e orientada a resultados, a 4C buscava evoluir sua estratégia de recuperação de créditos, até então baseada na estratificação por faixa de atraso e valor da dívida.





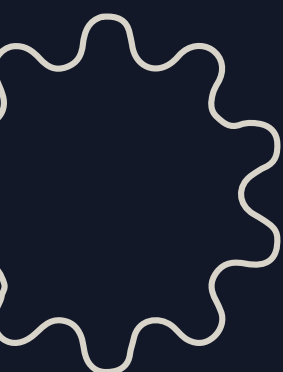
A necessidade de personalizar abordagens, reduzir desperdícios operacionais e atuar com mais precisão levou à parceria com a PowerOfData, que trouxe tecnologia e visão analítica para o desenvolvimento e implementação do Collection Score.

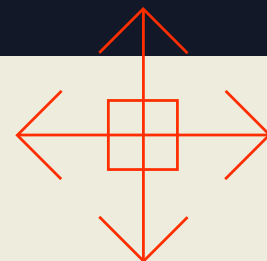
Com foco no comportamento real de pagamento dos clientes, a solução passou a orientar a segmentação da carteira e a definição de políticas de negociação mais eficazes, marcando um novo estágio na gestão de inadimplência da empresa.



“Sem dado, sem gestão. Quando você não tem a gestão dos seus dados, não consegue ter uma visão holística para atuar na dor do cliente. Hoje, na 4C Digital, somos **pautados e guiados por dados para garantir uma recuperação eficaz.**”

Marcela Bello |
Cofundadora da 4C Digital





DESAFIOS E OBJETIVOS

Operações clássicas de cobrança costumam seguir modelos baseados em volume: grandes listas de contatos são trabalhadas por equipes operacionais de forma uniforme, com pouca diferenciação entre perfis e jornadas. Esse tipo de abordagem, embora comum no setor, depende fortemente do esforço humano e apresenta baixa escalabilidade com qualidade. A ausência de personalização dificulta o diálogo com o cliente e impacta diretamente nos resultados, tanto na recuperação quanto na experiência percebida.

“Contribuir para a estruturação dessa estratégia e ver **um aumento de 50% na recuperação, sem incremento de custos**, reforça o impacto da inteligência analítica bem aplicada.”

Bruno Alvarenga |
Coordenador de Data &
Analytics

A 4C identificou a oportunidade de transformar essa lógica por meio de um processo mais inteligente, segmentado e orientado por dados. Entre os principais objetivos estavam a criação de jornadas diferenciadas por perfil de risco, o uso de critérios mais robustos para a tomada de decisão e a redução do esforço operacional com ganho de efetividade. A parceria com a PowerOfData teve como ponto de partida a aplicação de dados comportamentais para estruturar uma operação mais analítica, flexível e alinhada aos objetivos estratégicos da empresa.

DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

O uso do Collection Score permitiu à 4C direcionar esforços com base em dados comportamentais e segmentação de risco, considerando fatores como condição e capacidade de pagamento. Essa lógica trouxe mais precisão às decisões, mesmo diante de cenários econômicos instáveis.

Em seis meses, a empresa obteve um aumento médio de 50% na recuperação, sem incremento de custos operacionais. A priorização estratégica também reduziu significativamente abordagens desnecessárias, estruturando jornadas específicas em 20% da base que gerou 80% dos resultados.



SOLUÇÕES E TRANSFORMAÇÕES

Com dados e inteligência analítica, a PowerOfData e a 4C criaram uma abordagem guiada por relacionamento preciso e contextualizado, usando modelagem preditiva para antecipar tendências. O Collection Score tornou-se central na operação, segmentando a carteira em cinco níveis de risco e aplicando estratégias específicas de comunicação e negociação para cada grupo.

Em seis meses, a 4C aumentou em 50% a recuperação de crédito ao segmentar as jornadas de clientes considerando perfil e propensão de pagamento, reduzindo abordagens ineficazes e custos operacionais. A automação da qualificação de contatos e o ajuste de estratégias por risco deram mais eficiência e clareza sobre onde investir recursos, ampliando a visibilidade da carteira e gerando mais retorno com o mesmo investimento.



RESULTADOS

Com a segmentação da carteira em cinco níveis de risco e atualizações mensais baseadas em comportamento de pagamento, a 4C passou a operar com maior precisão e previsibilidade.

A melhor segmentação da carteira possibilitou ajustes relevantes na intensidade e na forma de abordagem para cada perfil de cliente, direcionando os esforços e canais de contato para aqueles com maior potencial de recuperação.

Além da melhoria nos indicadores financeiros, a empresa fortaleceu sua capacidade de decisão com dados atualizados, ampliou a eficiência operacional e consolidou uma abordagem mais ágil e orientada por inteligência analítica.

DETALHES DO PROJETO

55% da base mapeada
como alto potencial de
pagamento.

**Ajuste de foco.
Resultado ampliado.**

41% do valor total
com alta probabilidade de
pagamento.

**Priorização baseada em
dados**

51%
de aumento na
recuperação em **1 mês**

R\$1.76 mi
adicionais recuperados

GOSTOU DO QUE VIU?

Acesse nosso site e saiba mais sobre como a nossa inteligência pode ajudar sua organização a gerar muito mais resultados com dados e analytics.



www.powerofdata.ai



[powerofdata.ai](https://www.instagram.com/powerofdata.ai)



[powerofdata](https://www.linkedin.com/company/powerofdata)