



NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS

Guia completo para
sair do vermelho

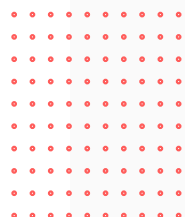


INTRODUÇÃO

Falar sobre dívidas não deveria ser tabu. Afinal, 61 milhões de brasileiros começaram 2020 com contas atrasadas e restrições no CPF. Para que você tenha uma ideia, essa porcentagem representa **quase 30% da população brasileira**.

E é importante lembrar: essa estimativa inclui apenas aqueles que estão com o nome nos órgãos de proteção ao crédito. Como nem todas as dívidas geram a negativação, a quantidade de pessoas que está com dívidas em aberto é, certamente, muito maior!

Na prática, é como se a cada
10 pessoas que você conhece,
3 provavelmente estão com
o nome negativado.



Por isso, o [Pago Quando Puder](#) e o [Cuide da Sua Bolsa](#) se reuniram pra derrubar, de uma vez por todas, todos os mitos que estão relacionados à negociação de dívidas.



Após a leitura, você conseguirá entender, com clareza, o que precisa fazer para sair do vermelho e, finalmente, ir em busca da independência financeira!

Vamos lá?

Abraços,

Pago Quando Puder + Cuide da Sua Bolsa



O que são dívidas — do ponto de vista prático.

O conceito de dívida vem do latim, da palavra *debĭta*. Seu significado tem relação com a obrigação que uma pessoa tem de realizar um pagamento para outra.

Não importa se as dívidas foram firmadas ou não por um contrato, e se implicam ou não um valor monetário. Adquirimos uma dívida sempre que trocamos um pagamento futuro por um produto ou serviço.

É esperado que o devedor quite, portanto, a dívida existente com o credor.

Existe dívida boa? Sim! Existem dívidas boas e dívidas ruins.

Dívida boa

Uma dívida é boa quando ela integra a organização das suas finanças.

Dessa forma, ela já está prevista no orçamento com antecedência e você se prepara para quitá-la.

Um exemplo é quando solicitamos um empréstimo para fazer um investimento em um negócio próprio, que dará retorno posteriormente, e faz parte do planejamento.

Um outro exemplo é o uso do cartão de crédito.

Algumas pessoas fazem todas as compras do mês usando o cartão de crédito, ou seja, contraindo uma dívida para pagar depois. Como já é um gasto previsto, ao longo do mês, o dinheiro do salário fica rendendo em investimentos com liquidez diária.

Assim, quando a fatura chegar no mês seguinte, a pessoa tem, além do valor do valor do salário, os rendimentos para quitar o cartão de crédito.



Leitura recomendada: [10 dicas para controlar o seu dinheiro.](#)

Dívida ruim

A dívida ruim é aquela que não foi planejada. Ela pode ser resultado de vários problemas:

- um imprevisto,
- uma questão de saúde urgente,
- [empréstimo do cartão](#) e/ou nome para alguém,
- esquecimento,
- falta de controle sobre os gastos, entre outras questões.

O ideal seria que estivéssemos sempre preparados financeiramente para conseguir arcar com esse tipo de infortúnio quando ele aparece

(convenhamos: esse tipo de coisa sempre acontece!), mas sabemos que essa não é a realidade de muitos de nós.

Em alguns casos, a dívida também é consequência de crises econômicas no mercado. O fato é: estar com uma dívida em aberto, não planejada, pode comprometer muito as nossas finanças.



Os riscos por trás de uma dívida.

Para muito além das indesejadas ligações de cobrança, ter uma dívida pode comprometer suas finanças, projetos de vida e mesmo a sua saúde.

Antes de começar a falar sobre a negociação de dívidas em si, é importante que tenhamos consciência do impacto que ter um débito em aberto pode ter na nossa rotina. Muita gente não sabe (ou prefere não pensar) nisso!

Financeiros

Esse é o tipo de impacto mais simples a se pensar quando falamos sobre dívidas. Grande parte dos problemas são, claramente, financeiros.

Além do valor original da dívida, que precisa ser quitado, os juros e multas por atraso podem fazer com que o valor saia completamente do nosso controle.

Nome sujo

Quando um consumidor deixa de realizar um pagamento, a empresa pode tomar a decisão de incluir o nome da pessoa nos órgãos de proteção ao crédito, como [SPC e SERASA](#).



Uma coisa é certa: ter o nome sujo traz inúmeras consequências para nossas vidas. Além da questão pessoal e de autoestima, pois é claro que ninguém gosta de ter coisas ruins associadas ao seu nome, os prejuízos que aparecem no dia a dia são inúmeros.

Sem um nome limpo, é ainda mais difícil ter o cartão de crédito aprovado, assim como limite no cheque especial, financiamentos e empréstimos. Tudo isso pelo simples fato de que ter o nome sujo representa, para o mercado, um risco maior de inadimplência.

Até alugar uma casa ou apartamento para morar pode ser mais complicado. É realmente possível que não permitam a locação de um imóvel!

É permitido ao banco impedir a abertura de conta corrente se você estiver com débitos atrasados.

Em um processo seletivo de emprego em empresa privada ou concurso público, em alguns casos (ainda que raros) o simples fato de estar com o nome sujo pode impedir sua contratação.

Há os casos em que, deixando de pagar uma dívida, você tem serviços cortados. É o caso, por exemplo, de contas de água, de luz, telefonia, internet, entre outras.

Se você estiver fazendo uma faculdade particular, você também pode não conseguir renovar a matrícula por estar devendo.

E a lista poderia seguir por mais e mais páginas.



Leitura recomendada:

[Principais problemas em ter o nome sujo](#)

[Posso conseguir um emprego com o nome sujo?](#)

[Como saber se meu nome está sujo?](#)

Pessoais

Os prejuízos não são apenas financeiros. Uma dívida pode acarretar problemas pessoais e trazer muita dor de cabeça.

- **Desconforto**

É comum que haja um incômodo quando o assunto é abordado.

Seja entre amigos ou familiares, a grande maioria das pessoas não gosta de falar sobre suas dívidas.

Ligações insistentes, notificações e e-mails constantes são apenas algumas situações que podem ser embaraçosas. Nesses casos, muitos sentimos constrangimento e desconforto.

- **Problemas de saúde**

Irritabilidade, mau humor, desânimo, ansiedade...

Sabia que as dívidas também estão relacionadas a problemas de saúde?

Lembrar que está endividado ou simplesmente receber uma ligação de cobrança pode gerar ansiedade.

O cérebro logo interpreta a sensação como uma ameaça e aciona as glândulas suprarrenais. Produz, assim, cortisol e adrenalina, dois hormônios relacionados ao estresse.

O estresse, quando crônico, pode trazer uma série de outros problemas ainda mais graves. Quando acompanhados por pessimismo, falta de motivação, medo e insegurança, os males da doença podem ser ainda piores.

Por isso, é importante evitar sempre que possível as situações que são recorrentemente estressantes.

• Problemas relacionais

Em muitos lares brasileiros, conversar sobre finanças ainda é tabu.

Segundo [pesquisa](#) do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) em conjunto com a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), 37,5% das mulheres entrevistadas apontaram o dinheiro como o principal motivo das brigas no casamento.

Para evitar problemas de relacionamento, é essencial que haja diálogo e respeito entre os envolvidos.

E essa questão não envolve apenas relacionamentos amorosos. Quem nunca ouviu falar de brigas familiares relacionadas às finanças? As dívidas são, infelizmente, pivôs de muitas discussões.



A negociação de dívidas.

Depois de entender o que é, efetivamente, uma dívida e os prejuízos que ela pode trazer para as nossas vidas, a importância de priorizar a negociação de dívidas quando falamos sobre o controle das nossas finanças.

Você já deve ter ouvido falar que, para alcançar grandes objetivos financeiros, o primeiro passo é “fechar o ralo”: não adianta economizar todo mês se as dívidas continuam crescendo.

É como encher de água um balde que está furado.



Então vamos ao que interessa:
**quais são os melhores meios
para negociar uma dívida?**



PRIMEIRO PASSO: ENTENDA DE ONDE VEM O VALOR DA DÍVIDA

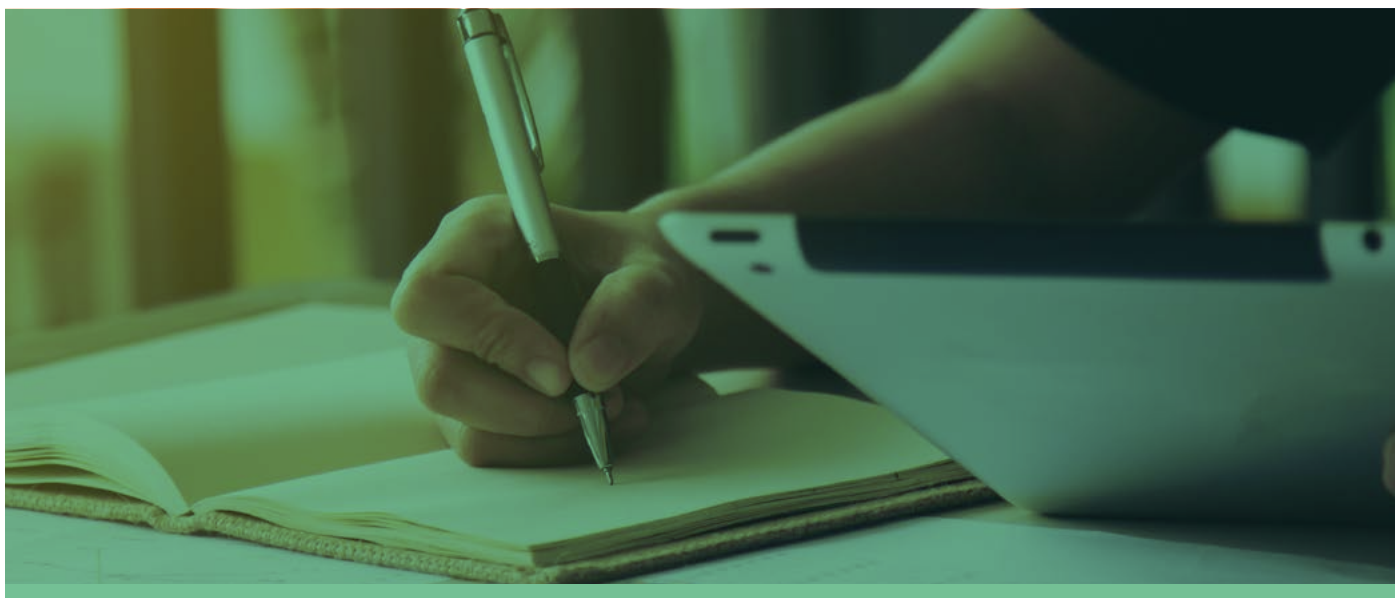
É muito comum, mas muito comum mesmo, que as pessoas não tenham noção do valor mais atualizado da dívida que têm.

Isso acontece por uma série de motivos: desconhecimento, complexidade de alguns cálculos, falta de informação, receio de ver e se assustar com o valor...

Nós, do [Pago Quando Puder](#) e do [Cuide da Sua Bolsa](#) acreditamos no valor da educação financeira e sabemos que a falta de informação é o principal dificultador do gerenciamento das finanças pelos brasileiros.

Quanto menos nos dedicamos a conhecer nossas finanças (e isso inclui as dívidas), mais distantes ficamos de alcançar a liberdade e independência financeira.

Agora é hora de arregaçar as mangas, pegar papel e caneta! Vamos entender o que quer dizer cada um dos termos que podem estar relacionados à sua dívida.



• Valor inicial/valor original da dívida

Para descobrir qual é esse valor, basta somar o valor das parcelas e pagamentos que estão atrasados. Aqui, não precisa considerar o valor dos juros e multas por atraso.

É o valor que, pura e simplesmente, deveria ter sido pago caso as contas tivessem sido pagas antes do vencimento.

Infelizmente, ao negociar uma dívida, é fundamental que você compreenda que esse valor é apenas uma parte da dívida. Taxas e outros valores podem estar inclusos, sempre que previstos em contrato e/ou na compra do produto ou serviço.



• Juros

Tenho certeza de que você já ouviu falar sobre o termo “taxa de juros”. A porcentagem é, basicamente, uma taxa cobrada por quem está oferecendo uma espécie de “empréstimo” para alguém.

(lembre-se que entendemos como empréstimo toda situação em que alguém faz uma compra e não paga na mesma hora)

Os juros, quando aplicados sobre as dívidas, são como um fermento para o bolo: assim como o fermento faz o bolo crescer, assim acontece com suas dívidas. Quanto maior o fermento, maior será o bolo. Quanto maior a taxa de juros, maior sua dívida ficará com o passar do tempo.

Para entender como os juros são calculados, precisamos retomar alguns conceitos simples, mas importantes:

Juros simples x Juros compostos

A diferença entre os dois está no montante sobre o qual a taxa de juros será aplicada.

Nos juros simples, a taxa é calculada apenas sobre o valor inicial da dívida. Nos juros compostos, também conhecidos como os “juros sobre juros”, a taxa é calculada mensalmente sobre o valor atualizado da dívida e não apenas sobre o valor inicial.

Talvez você já esteja pensando: então quer dizer que, se juros compostos incidem sobre a minha dívida, ela aumentará muito mais rápido?

É isso mesmo. Infelizmente, sobre a maior parte das dívidas, incidem os juros compostos. Eles são muito mais vantajosos para quem investe e/ou empresta dinheiro.

Existem alguns casos, apesar de poucos, em que os juros simples se aplicam. De todo modo, é importante verificar em contrato ou com o seu credor qual é o tipo de juros que incide sobre a sua dívida.

Nada melhor que um exemplo para que você entenda melhor a diferença entre os juros simples e os juros compostos.



SIMULAÇÃO DE EXEMPLO

Suponhamos que você tem uma **dívida de R\$ 400,00**. Veja como sua dívida estará, daqui dois meses, considerando apenas a incidência de um ou outro tipo de juros. Considere uma taxa de juros de 10% ao mês.

Desconsidere outras taxas aplicáveis.	
Juros Simples	Juros Compostos
Após 1 mês: R\$ 400 + 10% de R\$ 400 Valor Atualizado = R\$ 440,00	Após 1 mês: R\$ 400 + 10% de R\$ 400 Valor Atualizado = R\$ 440,00
Após 2 meses: R\$ 440 + 10% de R\$ 400 Valor Atualizado = R\$ 480,00	Após 2 meses: R\$ 440 + 10% de R\$ 440 Valor Atualizado = R\$ 484,00

Para calcular o valor atualizado da dívida, com base no cálculo de juros compostos (o mais comumente aplicado pelos credores), utilize a fórmula:

Valor atualizado da dívida = Valor inicial da dívida x (1 + taxa de juros)^{tempo}

Importante: a taxa de juros deve estar no formato decimal (usando o exemplo, em que a taxa de juros era de 10%, no cálculo, o valor a ser inserido na calculadora é 0,1).

Você pode usar sua calculadora para encontrar o valor. Entretanto, hoje em dia existem tantos simuladores na internet, que basta jogar no Google “simulador de juros compostos” e escolher um simulador que achar mais fácil de entender.

Juros de mora

Os juros de mora, também conhecidos como juros moratórios ou juros por atraso, identifica as taxas de juros cobradas pelos credores a cada mês de atraso.

Em geral, os juros de mora são de 1% ao mês.

Juros rotativos

Muito conhecido também como crédito rotativo, os juros rotativos são conhecidos como os vilões para quem atrasa o pagamento da fatura do cartão de crédito.

É um tipo de juros compostos, que incide sobre o valor que é devido.

• Multa

A multa é uma taxa única cobrada pela simples existência da dívida. Ou seja: se você atrasou um pagamento, caso multa esteja prevista, você poderá pagar uma taxa de até 2% sobre o valor devido.

O artigo 52 do Código de Defesa do Consumidor assegura que a multa não pode ser superior a 2% do valor da prestação.



Negociação da dívida: sua oportunidade de sair do vermelho

Quando negociamos uma dívida, temos a oportunidade de fazer um acordo com o credor: esse acordo deve ser positivo para ambas as partes envolvidas.

Na negociação, são definidas novas condições de pagamento para os débitos.

Em alguns casos, é possível negociar um novo parcelamento da dívida, definindo prazos maiores para que a quantia seja quitada; e reduzindo ou perdendo juros e multas que podem ter incidido sobre a dívida.

Por outro lado, alguns credores podem cobrar taxa pelo refinanciamento de dívidas. Ou seja: podem cobrar uma nova taxa sobre a dívida, para que você tenha faça o parcelamento dela.

Por isso, antes de fechar um novo acordo após a negociação, tire um tempo para pensar exatamente qual valor pagará, no fim das contas. Afinal, negociar é isso: chegar a um acordo que faça sentido para você e para o banco.

Por que negociar uma dívida?

Priorizar a negociação da sua dívida é importante por vários motivos, e o principal deles já falamos: **fica muito difícil pensar em outros projetos que precisam do seu dinheiro, considerando que você tem um buraco que cresce, a cada dia mais, nas suas finanças.**

O que fazer antes de negociar?

Imagino que, a essa altura, você já deve estar pensando: “mas eu quero saber como negociar, cadê as dicas de negociação infalíveis?”.

Elas já vão chegar! De fato, saber como negociar é importantíssimo. Por outro lado, **não adianta nada ser especialista em dicas de negociação, e não saber como está sua atual situação financeira**, para entender se é o momento de priorizar o pagamento da dívida e/ou quanto de dinheiro você consegue disponibilizar para isso.

- É possível oferecer uma entrada maior?
- Quanto você pode pagar por mês?
- Qual forma de pagamento é mais adequada pra você?
- Quais são os gastos que você não consegue mexer?
- É possível economizar em algum gasto que tem?
- Ou conseguir uma renda extra para ajudar a quitar a dívida?
- Quais são os melhores dias do mês para o vencimento da parcela?

A maioria das pessoas não faz esse tipo de reflexão quando vai negociar suas dívidas. Mas essas respostas são, JUSTAMENTE, o que te dará poder de negociação.

Se você não souber organizar o seu dinheiro, dificilmente conseguirá passar confiança para o credor que quer está negociando com você. OU PIOR: pode acabar fazendo um acordo que você não vai conseguir sustentar e, contrair uma dívida ainda maior. Não temos dúvida de que não é isso que você quer.

Então, vença o medo de olhar com cuidado para o seu dinheiro. **Não é uma análise complexa:** anote num papel seus gastos, contas, salário e outras fontes de renda, e veja quanto você consegue economizar, por mês, para pagar as parcelas da negociação de dívida.

Pense onde é possível economizar, e onde é possível ganhar mais. Assim, você ganha ainda mais poder de negociação. Porque terá mais controle sobre seu dinheiro e, ainda, sobre como é possível dar uma proposta mais interessante.

É importante ser racional nesse momento: se você chegou à conclusão de que não consegue separar um valor para direcionar para a negociação das dívidas, não adianta nem tentar ir ao banco conversar.

Se esse for seu caso, antes de pensar em negociar suas dívidas, estruture-se para organizar suas finanças. Pense em como é possível economizar, e/ou ganhar uma grana extra durante alguns meses, até que você tenha dinheiro suficiente para conseguir pagar um novo acordo de negociação.

Além de se organizar financeiramente, é necessário você seguir o passo que indicamos lá no início: **entenda o valor da sua dívida!** Cheque todas as taxas que incidiram sobre o valor atrasado, desde o primeiro momento.



Leitura recomendada:

[Quebra de acordo: negocie dívida e não paguei. E agora?](#)

[11 formas práticas de conseguir dinheiro extra](#)

[Qual o pior momento de negociar uma dívida](#)

[Como conseguir os melhores descontos para negociar suas dívidas](#)

[14 melhores aplicativos de gestão financeira](#)

[Aprenda 6 passos para sair das dívidas](#)

Formas de negociar uma dívida

Decidiu negociar a sua dívida? Não faltam opções. É comum que bancos e outros credores disponibilizem diversos canais para que os consumidores que estão inadimplentes possam entrar em contato para negociar.

É válido reforçar que:

- **Presencialmente**

Você pode ir ao banco ou seu credor e negociar a dívida pessoalmente com um gerente. É sempre bom levar tudo anotado e estar preparado para responder a algumas perguntas.

O lado bom é que você vai poder conversar cara a cara com um profissional preparado para te atender. Nessas conversas, você pode conseguir visualizar melhor os detalhes da sua dívida e do seu contrato, analisando com calma e tirando suas dúvidas diretamente com o gerente.

Analise calmamente cada um dos itens da dívida, verifique se não há nenhuma cobrança indevida. É importante que você anote tudo o que o representante do banco falar, todos os detalhes do possível acordo, valor total, valor parcelado, se há juros de parcelamento, qual o desconto que você teria, etc.

Dica importante:

you don't need to close the deal at this moment! Ask for a deadline so you can think, in the tranquility of your home, in the proposal. Thus, you avoid making negotiations "in the heat of the moment" and manage to make a choice in a more rational way.

Frequentemente, você irá encontrar filas e com certeza precisará investir tempo, principalmente com deslocamento. Para algumas pessoas, especialmente considerando o horário bancário (entre 10h e 16h), negociar presencialmente pode ser inviável.

Para quem possui conta em [bancos digitais](#), a opção de negociar presencialmente talvez não esteja disponível para você. Mas existem várias outras alternativas. Continue a leitura para conhecer!

• Por telefone

Hoje em dia, são muitas as empresas que já fazem o processo de cobrança pelo telefone. Em algumas situações, o próprio banco pode fazer esse tipo de ligação; mas na maioria dos casos, a cobrança é feita por assessorias de cobrança de dívida.

Por isso, nem sempre que alguém te ligar cobrando uma dívida, quer dizer que é golpe. É válido ouvir as condições que a assessoria tem para te oferecer.

O principal problema encontrado pelos clientes é que ele é um meio incômodo, muitas vezes inconveniente e rígido — você não tem muitas opções de contraproposta e afins.

Por outro lado, também já ouvimos falar de muitos golpes financeiros que são dados pelo telefone. Sendo assim, evite passar dados pessoais e NUNCA forneça seus dados bancários ou do cartão nesse tipo de negociação.

De qualquer maneira, é uma opção para resolver o problema.



Leitura recomendada: [Como proteger meu CPF dentro e fora da internet?](#)

• Negociação Online

Atualmente, diversos bancos têm criado portais e aplicativos que permitem que a negociação seja feita online. Quando o próprio banco não desenvolve essa solução, ela contrata uma assessoria de tecnologia que é especializada nesse tipo de serviço.

Em muitos casos, pela estrutura de um site de negociação ser mais barata que manter uma estrutura física, você consegue condições de negociação ainda melhores que em uma conversa presencial.

Negociando pela internet, há discrição total e você evita quaisquer constrangimentos que teria recebendo ligações, e-mails e notificações constantes. Caso não se sinta confortável de falar sobre a dívida, ou mesmo para negociar, também é uma opção para não precisar conversar com o gerente do banco.

Além disso, as plataformas são automatizadas e têm proteção por certificado digital, o que garante a segurança dos usuários.

É importante reforçar que essa é uma opção interessante para quem não tem disponibilidade para negociar presencialmente durante a semana.

Os sites de negociação ficam disponíveis 24h por dia, e todos os dias da semana, não tendo a limitação de horário de funcionamento, como acontece com a negociação presencial e/ou por telefone, que dependem do atendimento humano.



Leitura recomendada:

[Phishing: o que é e como se proteger de golpes pela internet](#)

[9 vantagens de negociar suas dívidas online](#)

Seus direitos ao negociar uma dívida

Tão importante como conhecer todos os detalhes da sua dívida e as formas de negociar, é ter consciência de quais são seus direitos nesses casos.

Por isso, reunimos os principais deles para você:

- os consumidores não devem ser expostos a constrangimentos;
- suas informações não podem ser repassadas a terceiros (sem autorização prévia e/ou isso estar descrito em contrato);
- é proibido que o credor ameace ou coaja a pessoa inadimplente;
- a empresa não pode te obrigar a se deslocar ou ir até você para fazer uma negociação;
- você pode exigir que o cobrador se identifique corretamente, explicando a razão pela qual está entrando em contato e dizendo para qual empresa trabalha;
- [caso o banco tenha vendido sua dívida](#), você tem direito de solicitar ao novo credor o comprovante da cessão de crédito;
- ao realizar a cobrança, a empresa deve te fornecer informações claras sobre a sua dívida, usando linguagem simples, assim como quaisquer dados que você precise antes da negociação;
- é seu direito recusar a proposta de pagamento se não concordar com a mesma;
- se você não pagou as contas em dia, o credor é obrigado a te notificar dez dias antes de enviar seu nome a um órgão de proteção ao crédito;
- após pagar primeira parcela da negociação, o seu nome deve ser retirado dos serviços de proteção ao crédito em até cinco dias úteis.

5 segredinhos que podem te ajudar.



Até agora, o que apresentamos para você são as principais informações que você precisa saber para conseguir sair do vermelho.

O fato é: com as dicas que demos anteriormente, você já consegue se organizar para quitar suas dívidas e dar o primeiro passo para viver a sua liberdade financeira. Isso, por si só, já tem valor!

O que apresentaremos agora é um conjunto de dicas que podem te ajudar ainda mais!

SEGREDO 1:

Pense bem na data de vencimento.



Esse é um fator crucial para negociação de dívidas. Na etapa de organização das suas finanças, não anote apenas os valores que você tem a receber e a pagar. Anote também as datas de cada um, para ter certeza de que escolherá uma data de vencimento na qual terá dinheiro para arcar com as parcelas do acordo!

SEGREDO 2:

Dá pra pagar à vista?



Dependendo do valor da sua dívida, vale à pena juntar o dinheiro previamente para fazer uma proposta de pagamento à vista. Claro que, dependendo do montante da dívida, pode ser que essa alternativa se torne inviável.

Para juntar recursos para quitar uma dívida à vista, vale pensar em vender algum bem que você possui e não tem tanta importância no seu orçamento, tal como um carro que fica parado na garagem, um lote sem uso; fazer um bazar com roupas e calçados que não usa mais, entre outras estratégias simples.

Além de evitar que você precise se lembrar todos os meses do boleto da negociação, para quem faz o pagamento completo à vista, os descontos costumam ser bem maiores.

SEGREDO 3:

Dê uma entrada maior



O valor da primeira parcela, ou entrada, em geral, pode ter um valor diferenciado. Além disso, ela tem importância muito grande quando falamos sobre a negociação de dívidas.

Antes do pagamento da primeira parcela (ou entrada), o banco considera apenas que você fez uma promessa. O acordo só é firmado, de fato, quando você paga o primeiro boleto, indicando que você realmente tem disposição de manter o que foi combinado.

Se você oferece um valor maior na entrada, é possível que você consiga negociar ainda mais os valores das parcelas seguintes. Ainda, caso exista juros para refinanciamento da dívida, você também paga menos quando oferece uma entrada maior (porque quanto mais você paga na entrada, menos parcelas você terá para pagar e, assim, menos juros incidirão sobre sua dívida).

Aqui, vale a mesma dica que demos anteriormente: pense em formas de renda extra que podem te ajudar a ter mais esse argumento na negociação!

SEGREDO 4: **Conhece a portabilidade de dívida?**



A portabilidade de crédito é o ato de transferir a dívida de um banco para outro.

É quase como acontece na portabilidade de telefones: você troca de empresa fornecedora, mas seu número permanece o mesmo.

Quem contratou um empréstimo ou financiamento pode realizar a mudança a qualquer momento.

O mecanismo foi criado em 2013, pelo Banco Central do Brasil, por meio da [Resolução nº 4.292](#), com o objetivo de aumentar a concorrência entre as instituições financeiras.

Dessa forma, os clientes não precisam ficar mais “presos” com o banco até o fim do contrato e têm liberdade para procurar outra empresa e transferir o serviço.

Essa escolha pode ser interessante para quem tem um empréstimo cuja taxa de juros é muito alta, e deseja transferir para outro com taxas menores.

Mas vá com calma: a portabilidade nem sempre é a melhor escolha, e os bancos não obrigados a “adquirir” sua dívida. Analise essa alternativa com muita atenção e não faça nada sem colocar tudo no papel!

Saiba mais em: [Dá para mudar a dívida de um banco para outro?](#)

SEGREDO 5:
às vezes compensa fazer um empréstimo



Solicitar um empréstimo é uma boa solução para quitar dívidas altas no cartão de crédito e cheque especial, assim como limpar seu nome mais rápido.

Em alguns casos, vale a pena trocar uma dívida com juros muito altos, por outra com juros mais baixos.

Nesse caso, é importante ter consciência de que você está, na prática, trocando uma dívida mais cara por uma dívida mais barata.

Sendo assim, você precisa ter o compromisso e a disciplina de direcionar o empréstimo, por completo, para o pagamento da dívida mais cara. Caso contrário, você se enrola ainda mais e ficará com duas dívidas ao invés de uma.

Nesse caso, a questão a se pensar é: você só deverá recorrer ao empréstimo caso a dívida inicial tenha juros muito altos E você não tem nenhuma outra alternativa para negociar o valor em aberto com seus próprios meios.

Pedir um empréstimo para quitar uma dívida nunca deverá ser a primeira escolha!

CONCLUSÃO



Acho que você já percebeu que estar com dívidas é muito mais comum do que parece, não é mesmo?

O grande problema é que muitas pessoas não sabem o que fazer para quitar suas dívidas, e esse processo pode ser super descomplicado: afinal, se você está disposto a negociar, e o banco deseja receber, é possível encontrar um caminho em comum!

Por isso, nesse material, listamos alguns caminhos que você pode considerar, e pontuamos o que, para nós, é mais importante que você pense ao buscar uma negociação de dívida. Cada realidade é única e ninguém melhor que você para escolher qual a melhor alternativa para negociar.

Por outro lado, também está nas suas mãos conhecer melhor as suas finanças, para que busque um acordo que realmente faz sentido para a sua realidade financeira!



PAGO QUANDO PUDER

O [Pago Quando Puder](#) é um blog de finanças diferente de todos os outros!

Nós não queremos falar sobre investimentos, bolsa de valores ou como ganhar o primeiro milhão. Já tem muito blog falando sobre isso. E, acima de tudo, nós sabemos que essa não é a realidade de muita — mas muita gente mesmo!

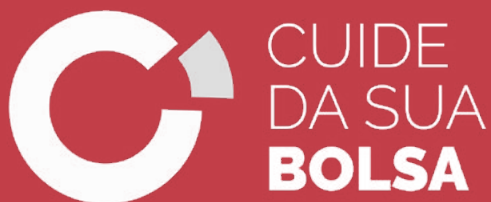
Por isso, nós queremos falar com pessoas reais sobre problemas reais: como sair das dívidas, como não gastar mais do que você ganha, o que fazer para sobrar aquele dinheirinho no final do mês.

Queremos ajudar famílias a acabarem com suas pendências financeiras, terem mais qualidade de vida, tirarem o nome do SERASA e do SPC e aí, quem sabe, começarem a guardar uma graninha para investir na casa ou fazer aquela viagem no final do ano.

A nossa principal premissa é: **Devo, não nego. Pago quando puder!** Isso porque ninguém precisa ter vergonha ou medo de falar sobre as suas dívidas. Como dá para ver, é muito mais comum do que parece.

O importante é saber como sair delas e, melhor ainda, evitar que elas voltem! E é para isso que nós estamos aqui!

[Ir para o Pago Quando Puder](#)



O Cuide da sua Bolsa é um blog que fala sobre finanças e empreendedorismo voltado para mulheres. Através do empoderamento feminino ajuda as mulheres a conduzir suas vidas e auxilia pequenas empreendedoras que estão começando um negócio ou precisam de ajuda nas suas empresas.

Nosso objetivo é fazer com que as mulheres se tornem cada vez mais independentes ao lidar com o dinheiro no dia a dia.

Reunimos no blog e no Instagram dicas de como organizar suas despesas, comprar da melhor maneira, saber poupar e com isso investir de maneira inteligente. Ao trocarmos experiências conseguimos ajudar as mulheres a alcançar os seus objetivos financeiros.

[Ir para o Cuide da sua Bolsa](#)



PAGO
QUANDO
PUDER



CUIDE
DA SUA
BOLSA