



Peopleimages_CANVA

**RETOMADA DOS
PROJETOS DE VIDA**

COMO FAZER O MELHOR ACORDO NO MUTIRÃO DE NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS

Consumidores endividados têm até o próximo dia 15 para negociar as parcelas atrasadas com bancos e financeiras pelo Mutirão de Negociação e Orientação Financeira, promovido pela Federação Brasileira de Bancos (Febraban) e bancos associados, Banco Central, a Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon) e Procons de todo o país.

Podem ser negociadas dívidas no cartão de crédito, cheque especial, crédito consignado e demais modalidades de crédito contraídas de bancos e instituições financeiras, que estejam em atraso e não possuam bens dados em garantia, nem dívidas prescritas. Serão oferecidos descontos ou redução de taxas, extensão dos prazos para pagamento, alteração nas condições de pagamento, migração para outras modalidades de crédito mais baratas, de acordo com a política de cada instituição participante.

Vale lembrar que a negociação começa pelo envio de uma proposta de acordo ao banco, o que pode ser feito diretamente com a instituição financeira credora, em seus canais oficiais, ou pelo portal ConsumidorGovBr, lembrando que o consumidor precisa ter sua conta Prata ou Ouro.

“A renegociação da dívida deve ser usada pelo consumidor como um ponto de partida para a retomada dos seus projetos de vida. É fundamental que a proposta enviada ao banco seja condizente à sua capacidade de pagamento, ou seja, caiba no seu orçamento, caso contrário, as chances de voltar a se endividar podem ser grandes”, alerta Amaury Oliva, diretor executivo de Cidadania Financeira e Relações com o Consumidor da Febraban.

Para aproveitar melhor a oportunidade, uma vez que os bancos participantes estão empenhados em trazer benefícios e melhores condições daquelas já existentes no contrato –, o portal Meu Bolso em Dia Febraban listou algumas dicas que podem ajudar nas negociações, evitando que o consumidor não volte a se endividar.

1 Descubra o valor atual de sua dívida – A maneira mais fácil de conhecer o valor atual de uma dívida no cartão ou outro tipo de empréstimo ou financiamento é consultando o aplicativo, site ou entrando em contato com seu banco ou financeira, caso a dívida seja com uma dessas instituições.

Outro canal é o Registrato, um sistema do Banco Central que consolida dados do relacionamento dos consumidores com as instituições financeiras. Para descobrir se você tem alguma outra pendência que desconhece com instituições financeiras, lojas e outras empresas, o consumidor pode consultar o seu CPF no site dos birôs de crédito.



Cecille_Arcure_CANVA

2 Defina um teto para negociar – Depois de entender o valor das dívidas, a dica é estipular um valor mensal que caiba no seu bolso para quitá-las. Para isso, anote todas as entradas e saídas de dinheiro, incluindo as despesas mensais fixas, como aluguel, prestações, financiamentos; e as variáveis (contas de água, luz, gás, supermercado, transporte e outras). Inclua gastos com lazer e outras despesas eventuais. Some ganhos e gastos e veja o valor que você pode usar para quitar as dívidas.

3 Caso tenha mais de uma dívida, saiba priorizar o que pagar primeiro – Priorize o pagamento das contas de serviços essenciais, como água, luz e gás, e os empréstimos com garantia, ou seja, aquele em que você ofereceu um carro

ou imóvel em troca de juros menores. Dívidas mais caras, como cartão de crédito e cheque especial, também devem ser quitadas antes dos empréstimos pessoais e CDC, que têm normalmente juros menores.

4 Se você está superendividado, peça ajuda – Quando a situação se tornou tão grave que fica impossível quitar as dívidas em atraso e manter o básico para a sobrevivência, existe a Lei do Superendividamento, que prevê um tratamento especial às pessoas que se enquadram no perfil de superendividadas. A recomendação é buscar um órgão de proteção e defesa do consumidor da sua região.

5 Venda algo que tenha para quitar em parcela única – Para aproveitar condições melhores quitando as dívidas de uma vez, avalie vender um bem para pôr a vida financeira em ordem e ficar sem prestações mensais por um tempo. Depois fica mais fácil planejar a aquisição de outro bem no futuro.

6 Avalie fazer uma renda extra para quitar as parcelas da negociação – Artesanato, grafite, bordado, marmitas caseiras, cuidados de cães, pessoas, ou até desapegar do que não usa mais, avalie o que você e sua família possam fazer juntos para conseguir uma renda extra.

7 Negocie com o credor – Não tenha medo de fazer contrapropostas antes de fechar o acordo. É possível negociar o valor a ser pago mensalmente ou aumentar o prazo de pagamento, comprometendo-se com um maior número de parcelas, e valores menores por mês.

8 Pague as parcelas em dia – Fechado o acordo, mantenha a pontualidade no pagamento das parcelas. Para não esquecer, anote a data de vencimento em local visível ou coloque no débito automático.

Dicas para não voltar a se endividar

- Anote todas as contas e datas de vencimento - Um bom planejamento financeiro e uma boa dose de organização ajudam a ter uma visão clara de como anda sua saúde financeira, garantindo que as contas fechem no final do mês.
- Ajuste o padrão de vida à sua realidade atual - Às vezes é necessário repensar o estilo de vida, garantindo que ele caiba no bolso. Isso pode envolver uma mudança de bairro ou o corte de alguns gastos, mesmo que provisoriamente.
- Crie uma reserva de emergência - Guardar um pouquinho por mês é importante para começar a construir um colchão para emergências. Esse valor deve ser investido em uma aplicação segura e, com o tempo, deve ser suficiente para bancar as contas em situações como a perda do emprego ou doença da família.
- Use o cartão de crédito com sabedoria - É importante pagar o valor total da fatura no vencimento. Se você tende a perder o controle, prefira comprar à vista ou anote tudo o que comprar no cartão de crédito, sem esquecer das parcelas que terá de pagar todo mês.
- Evite compras por impulso - Cuidado com as compras por impulso, que podem elevar - e muito - os gastos no final do mês. Avalie se realmente precisa comprar e evite ser fgado pelas iscas promocionais criadas para fazer você comprar mais. Fonte: Febraban.

Kate_sept2004_CANVA

