RANGEL ADVOCACIA
ASSESSORIA JURÍDICA ESPECIALIZADA

CHECKLIST · NEGOCIAÇÃO

Antes de aceitar O ACORDO DO BANCO

O banco ligou oferecendo desconto. O que conferir **antes** de dizer sim — e o que nunca assinar no impulso.

> Desconto de 70%, 80%, 90% não é generosidade: depois de meses de atraso, a regra obriga o banco a lançar aquela dívida como perda provável. **Ele quer receber qualquer coisa.** Isso muda quem tem a força na conversa — se você souber o que verificar.

1. O desconto é sobre qual valor?

- ☐ Qual era o **valor original** da dívida (o que você pegou)?
- ☐ Qual o **valor cobrado hoje**?
- ☐ Você pediu a **planilha de evolução** do débito?
- ☐ Quanto do valor atual é **principal** e quanto é **encargo**?

> **Desconto sobre valor errado não é desconto.** Se a dívida cresceu com encargos questionáveis, os 90% incidem sobre um número inflado. Primeiro se confere o valor, depois se negocia.

2. Há quanto tempo essa dívida existe?

- ☐ Data do **último pagamento** que você fez
- ☐ Data do **vencimento** da dívida
- ☐ Há mais de **5 anos** desde então?
- ☐ O seu nome ainda está **negativado** por essa dívida?

> **Cuidado com o tempo:** reconhecer a dívida, assinar confissão ou fazer um pagamento parcial pode **reiniciar prazos** que estavam correndo a seu favor. Confira a idade da dívida **antes** de qualquer assinatura.

Recebeu proposta de acordo e quer conferir antes?

Analisamos o valor real da dívida e o momento certo de negociar.
PF e PJ — atendimento em todo o Espírito Santo e em todo o Brasil, também online.

Fale com a gente: (27) 99977-6600

Material informativo — não substitui a análise dos documentos do seu caso.

3. Quem está cobrando?

- [ ] É o **banco original** ou uma empresa de cobrança?
- [ ] A dívida foi **vendida** para um fundo?
- [ ] Você foi **comunicado** dessa cessão?
- [ ] Quem liga sabe informar **contrato, data e valor original**?

4. O que exigir por escrito antes de pagar

- [ ] **Proposta formal** por e-mail ou app — nunca só por telefone
- [ ] Discriminação do **valor principal e dos encargos**
- [ ] Declaração de que o pagamento **quita integralmente** a dívida
- [ ] Prazo para **baixa da negativação** após o pagamento
- [ ] **Protocolo** de tudo que for combinado

> **Regra de ouro:** nada de acordo fechado no telefone com prazo de "só vale hoje". Urgência artificial é técnica de negociação, não oportunidade real. Uma proposta boa continua boa amanhã.

5. Sinais de que o acordo não é bom

- [ ] Exigem assinatura **no mesmo dia**
- [ ] Não mandam a proposta **por escrito**
- [ ] O parcelado sai **muito mais caro** que o à vista, sem explicação
- [ ] Há **confissão de dívida** com renovação de prazo
- [ ] Pedem para você **desistir de discutir** o contrato depois

Recebeu proposta de acordo e quer conferir antes?

Analisamos o valor real da dívida e o momento certo de negociar.
PF e PJ — atendimento em todo o Espírito Santo e em todo o Brasil, também online.

Fale com a gente: (27) 99977-6600

Material informativo — não substitui a análise dos documentos do seu caso.

6. Se você é empresário

- [ ] A dívida do **CNPJ** segue a mesma lógica — e a margem costuma ser **maior**
- [ ] Confira se há **aval do sócio** na operação
- [ ] Verifique se o acordo **libera as garantias** dadas
- [ ] Confira se há **execução em curso** antes de negociar

Recebeu proposta de acordo e quer conferir antes?

Analisamos o valor real da dívida e o momento certo de negociar.
PF e PJ — atendimento em todo o Espírito Santo e em todo o Brasil, também online.

Fale com a gente: (27) 99977-6600

Material informativo — não substitui a análise dos documentos do seu caso.