



NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS

Por vezes, em tempos de crise econômica, as pessoas se endividam. Mas, se organizar de forma que as despesas e obrigações “caibam no seu bolso” é possível, embora não seja uma tarefa fácil. Se valer de uso dos cartões de crédito e adquirir empréstimos e financiamentos, como facilitadores e não como fontes de endividamento, requer gestão das finanças.

Quando uma pessoa se encontra endividada, significa que ela não consegue pagar sua conta, empréstimo ou financiamento e isso virou uma dívida. Muitas vezes, ela pode vir a perder a posse de um bem durável, como veículo ou casa porque se endividou e não consegue pagar.

Seja qual for a razão, você não deve esquecer ou se intimidar a procurar a instituição de crédito, seja a financeira, o banco ou a administradora de cartões, na qual você tem uma dívida em aberto, o mais breve possível. E então, consultar sobre quais as possibilidades e a melhor proposta para regularizar a sua dívida da forma mais fácil e prática que couber em seu orçamento.

Não deixe para depois! Verifique o quanto antes para evitar o endividamento e com isso, manter o seu crédito. A Instituição Financeira quer ajudar você a não se endividar.

Como proceder para fazer a Negociação de Dívida?

Contatar a empresa credora como banco, financeira ou administradora de cartão de crédito é o primeiro passo para tentar uma negociação segura. Entre em contato com a empresa por telefone ou por e-mail e demonstre a intenção de pagar a dívida. Se preferir, marque um horário para ser atendido por um profissional do departamento responsável.

1 - Elabore uma proposta antes de negociar

1.1. Leia atentamente o contrato, antes de entrar em contato com a empresa, e pense em uma proposta realista e de quanto você dispõe para pagar a sua dívida parcelada ou à vista. Isso pode ajudá-lo num processo de negociação.

1.2. Prepare a sua proposta de negociação, dentro das suas condições de pagamento, pois o risco do seu despreparo pode levá-lo a aceitar uma proposta que pode parecer facilitadora num primeiro momento, mas ao longo do tempo pode se tornar dispendiosa ou mesmo não ser uma das mais favoráveis a você.

1.3. Se prepare também para uma contraproposta da empresa com a qual você irá negociar, ou seja, tenha mais de uma opção em mente. A empresa para a qual você está devendo, lhe apresentará possibilidades de pagamentos, mas avaliará também a sua proposta e poderá recusar ou resistir e você deverá apresentar uma contraproposta. No processo de negociação é comum as partes fazerem propostas, e como você é uma das partes é preciso estar preparado, também, para estudar uma contraproposta da instituição. Mas, você não precisa decidir na hora. Pode pedir que eles entrem em contato em algumas horas ou no dia seguinte. Contudo, não demore mais que 24h para decidir aceitar uma proposta para saldar sua dívida.

2. Procure o credor

Entre em contato com a instituição financeira ou com a administradora de crédito. Todas têm os telefones de contato de suas centrais de atendimento divulgadas em seus sites e quando se trata de cartões, no verso do próprio cartão. Os telefones das Centrais de Atendimento são gratuitos ou a tarifa é local. Ao falar com um dos atendentes, consulte o saldo devedor e renegocie a dívida em atraso. Parcele o saldo devedor do cartão de crédito, cheque especial, empréstimos e escolha a melhor data para realizar o pagamento.

Para regularização de dívida, às vezes você tem que ir pessoalmente ao banco ou à instituição financeira, mas a maioria das negociações são realizadas por telefone e você recebe por e-mail ou Correios o novo boleto ou carnê com todos os boletos para pagamento.

3 – Quando pedir redução de juros

Alguns casos específicos permitem ao consumidor tentar negociar a redução dos juros de seu empréstimo ou financiamento. Mesmo assim, a empresa não é obrigada a reduzir juros.

4 – Se for quitar à vista, peça desconto ou perdão dos juros ou das tarifas

Se há uma reserva financeira para quitar o valor total do empréstimo, essa é a oportunidade ideal para negociar um desconto. Mas, atenção! Este desconto segue regulações do Banco Central, como órgão regulador, e a empresa também têm suas próprias normas e não é obrigada a reduzir ou perdoar.

5 – Empresas podem recusar novo crédito

Nenhuma empresa é obrigada a conceder crédito ao consumidor, o chamado refinanciamento, se avaliar que há risco grande de não pagamento. A instituição financeira sempre avalia se a pessoa já está com outras dívidas ou se é suscetível a se tornar inadimplente.

6 – Negociar pela internet é uma alternativa

Serviços virtuais como o “Quero Quitar”, “Acordo Certo” e “Limpa Nome”, oferecem a opção de chegar a um acordo com o credor pela internet. Estas empresas virtuais não interferem na negociação entre as duas partes, apenas viabilizam disponibilizando um caminho seguro para você simular, negociar e até quitar a sua dívida por meio de um autoatendimento. Estas empresas também colocam à sua disposição, por telefone, profissionais que podem lhe ajudar a tomar uma decisão. Mas, atenção! Eles irão lhe orientar, você toma a decisão que melhor lhe convier sozinho (a).

Na BOC Brasil Financeira, a negociação é fácil e rápida por telefone e pessoalmente; ainda não utiliza os serviços virtuais para negociação de dívida, a não ser o e-mail da própria financeira.

7 - Evite novas dívidas após negociar

Realizada a negociação da dívida, o primeiro cuidado é evitar perder o controle mais uma vez. Evite um novo caso de inadimplência ou a perda de um bem durável, porque isso pode acontecer.

Atendimento Cobrança

Telefone: 0300 010 0242

E-mail: cobranca@bocfinanceira.com.br

Atendimento ao Cliente:

Serviço de Atendimento ao Cliente: 0800 725 0048

Central de Relacionamento: 0300 010 0242

Deficiente auditivo ou fala: 0800 940 0649

Ouvidoria: 0800 725 2242