FINANÇAS EM MOVIMENTO

NEGOCIE SEM SE APERTAR MAIS

Como Sair das Dívidas • Aula 2 | Exercício de análise de proposta e viabilidade

SE NÃO FOR O MOMENTO, NÃO ASSUMA O ACORDO

Proteja o essencial. Peça ajustes ou adie a aceitação enquanto busca orientação.

Adiar a assinatura não suspende cobranças: mantenha o diálogo com o credor.

1. PRATIQUE COM UM EXEMPLO FICTÍCIO

Receita mensal disponível: R$ 3.000

Despesas essenciais e demais gastos previstos, sem dívidas: R$ 2.450

Parcelas de outros acordos que continuarão existindo: R$ 300

Margem planejada para imprevistos: R$ 100

Disponível para uma nova parcela: 3.000 − 2.450 − 300 − 100 = R$ 150

Condição	Proposta A	Proposta B
Entrada	R$ 0	R$ 0
Parcela e quantidade	12 × R$ 240	24 × R$ 160
Total a pagar	R$ 2.880	R$ 3.840
Primeiro vencimento	Próximo mês	Próximo mês

Exemplo simplificado sem cobranças adicionais. Numa proposta real, peça juros e CET.

Qual proposta cabe no limite de R$ 150? Por quê?

O que você pediria ao credor antes de aceitar?

CONFIRA SUA ANÁLISE

Nenhuma cabe: A excede o limite em R$ 90; B, em R$ 10.

B tem parcela menor, mas custa R$ 960 a mais no total.

Peça outra condição. Se a renda cair ou os gastos subirem, o espaço pode diminuir.

REALIZAÇÃO

CooperSKF

PRODUÇÃO

ponto.c
Transformação direto ao ponto

Consultoria Ponto C

Todos os direitos reservados.

FINANÇAS EM MOVIMENTO

COMPARE SUAS PROPOSTAS

Preencha com os documentos do credor. Informação ausente: escreva “a confirmar”.

Credor / instituição e contrato que vou negociar:

Condição	Proposta A	Proposta B
Data e validade da oferta		
Entrada (R$)		
Parcela (R$) e quantidade		
Total a pagar, incluindo entrada		
Taxa de juros e período		
CET (% ao ano), se aplicável		
Primeiro e último vencimento		
Quitação integral ou saldo restante?		
Consequências de novo atraso		

ANTES DE COMPARAR

[ ] As propostas abrangem a mesma dívida e os mesmos contratos?
[ ] Tenho condições por escrito e confirmei o canal oficial?
[ ] O total inclui entrada, parcelas e demais cobranças?
[ ] Entendi as condições do desconto e o que acontece se atrasar?

O que ainda preciso esclarecer antes de decidir?

Minha contraproposta: entrada, parcela e vencimento possíveis:

Total: entrada + soma das parcelas + cobranças adicionais não incluídas nas parcelas.

A Calculadora do Cidadão ajuda a simular; a taxa calculada não equivale automaticamente ao CET.

FINANÇAS EM MOVIMENTO

CABE NA MINHA VIDA FINANCEIRA?

Preencha o mês da entrada e os meses das parcelas antes de assumir o compromisso.

Meu orçamento (R$)	Mês da entrada	Mês das parcelas
Receita líquida prudente		
Despesas e gastos previstos (sem dívidas)		
Outras parcelas que continuarão existindo		
Margem para imprevistos, se possível		
Valor disponível antes da nova proposta		
Entrada / parcela da proposta analisada		
Saldo após assumir a proposta		

Disponível = receita − gastos − outras parcelas − margem.

Saldo após a proposta = disponível − entrada/parcela. Evite duplicar pagamentos.

TESTE A VIABILIDADE

[ ] A entrada não usa dinheiro de alimentação, moradia, saúde ou trabalho.
[ ] A parcela cabe junto com os compromissos que continuarão existindo.
[ ] O vencimento combina com a data do recebimento.
[ ] Não dependo de renda extra ainda incerta para pagar.
[ ] Considerei despesas sazonais e possíveis mudanças nos próximos meses.
[ ] Entendi custo total, prazo e consequências do acordo.

MINHA DECISÃO NESTE MOMENTO

[ ] Aceitar após conferir tudo [ ] Pedir ajustes [ ] Não assumir agora

Se faltam dados ou a proposta não cabe, esclareça e reavalie antes de aceitar.

Meu próximo passo e prazo:

Leve a análise à cooperativa e consulte as orientações e alternativas disponíveis.

Fontes e ferramentas oficiais:

Banco Central - Calculadora do Cidadão
Banco Central - Caderno de Educação Financeira

REALIZAÇÃO

CooperSKF

PRODUÇÃO

ponto.c
Transformação direto ao ponto

Consultoria Ponto C

Todos os direitos reservados.