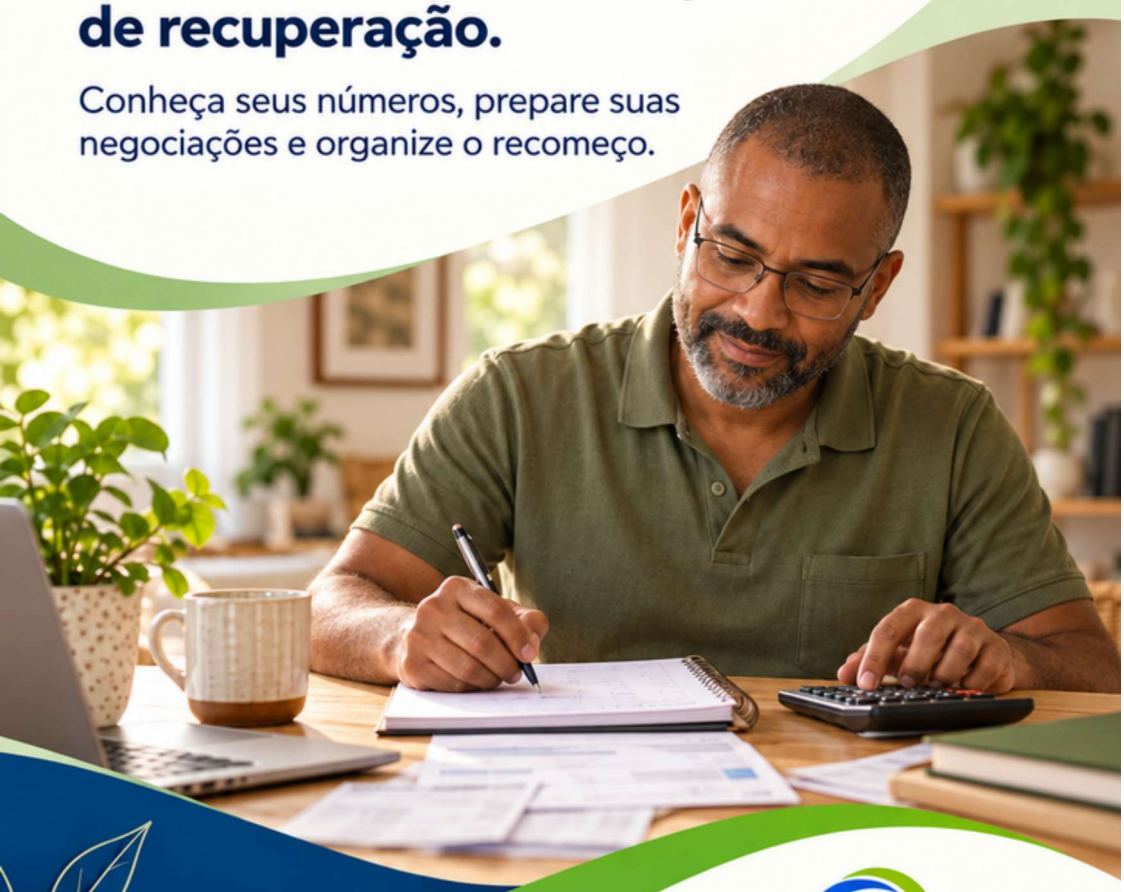
COMO SAIR DAS DÍVIDAS

Construir um caminho possível de recuperação.

Conheça seus números, prepare suas negociações e organize o recomeço.



CooperSKF

O primeiro passo é olhar para a situação

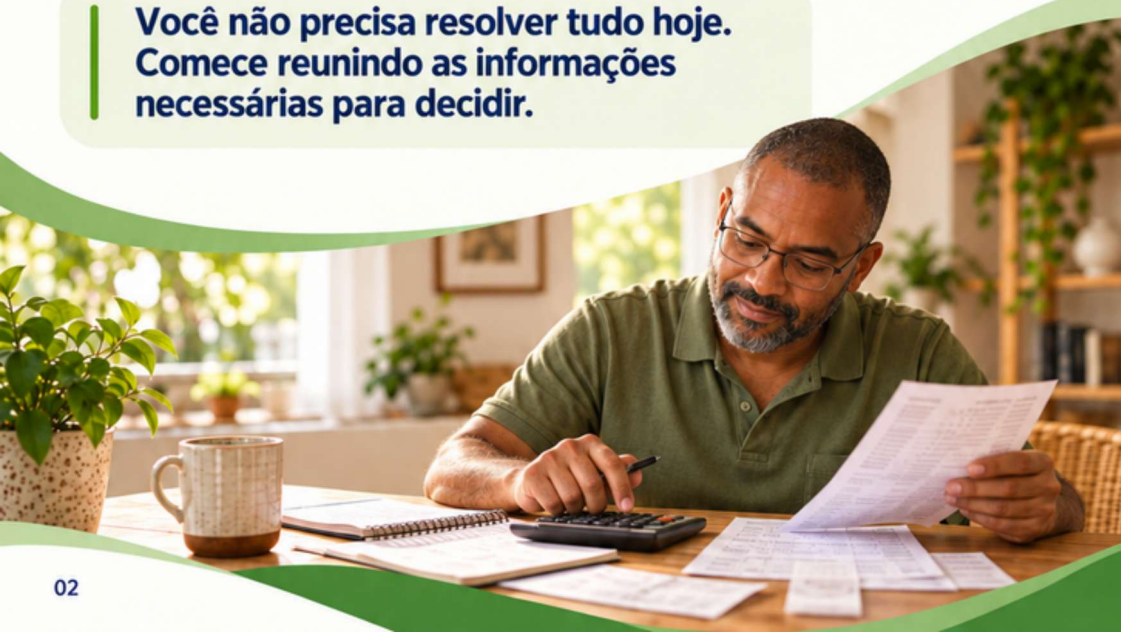
Ter dívidas pode provocar preocupação, vergonha e vontade de evitar o assunto. Mas conhecer os números ajuda a encontrar os próximos passos.

Uma dívida pode surgir por perda de renda, emergência, acúmulo de parcelas ou outras dificuldades. Cada história tem suas particularidades.

Neste **e-book**, você vai organizar os compromissos, descobrir sua capacidade de pagamento e aprender o que observar antes de aceitar um acordo.

O processo pode exigir tempo e apoio.

Você não precisa resolver tudo hoje. Comece reunindo as informações necessárias para decidir.



Faça um levantamento das dívidas

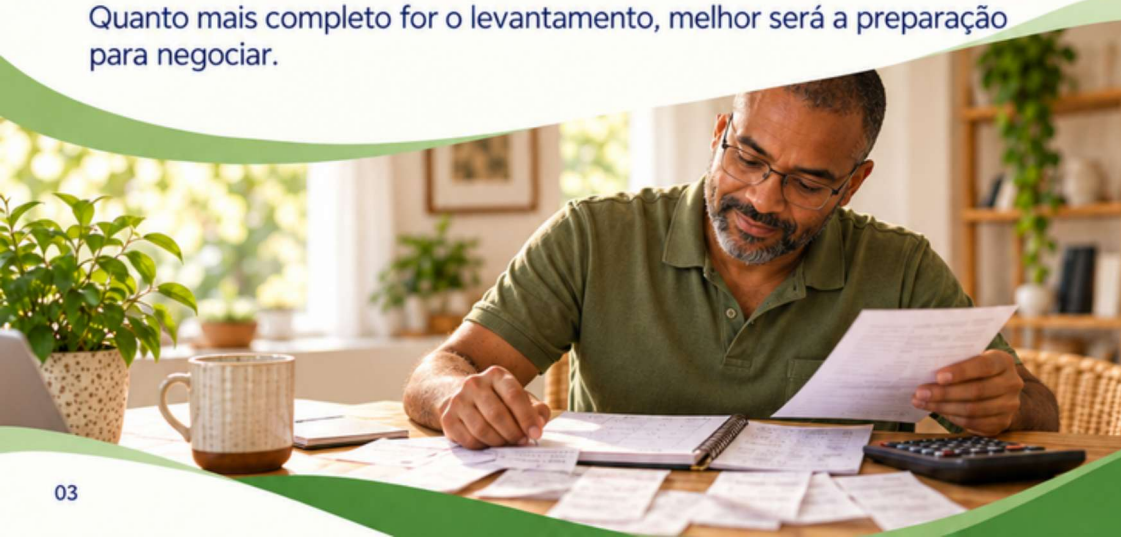
Reúna contratos, faturas, extratos e cobranças. Para cada dívida, registre:

- Nome do credor.
- Tipo de dívida.
- Saldo atualizado e data da consulta.
- Taxa de juros informada.
- Valor das parcelas.
- Quantidade de parcelas restantes.
- Vencimentos e tempo de atraso.
- Existência de garantia, quando houver.

Se faltar alguma informação, solicite ao credor pelos canais oficiais.

Separe o saldo total da dívida do valor que vence no mês.

Quanto mais completo for o levantamento, melhor será a preparação para negociar.



Proteja o que mantém sua vida funcionando

Antes de prometer pagamentos, identifique o necessário para manter alimentação, moradia, saúde, contas básicas e transporte para o trabalho.

Um acordo que compromete essas despesas pode provocar novos atrasos.

Observe também dívidas que possam trazer consequências urgentes, como risco de interrupção de um serviço essencial ou perda de um bem dado em garantia.

A ordem de atenção precisa considerar custo e consequências, além do valor devido.

Se a renda já não cobre as necessidades básicas, busque orientação antes de assumir novas parcelas.



Descubra quanto cabe pagar

Calcule a renda disponível e desconte as despesas necessárias para manter o mês.

Exemplo:

Informação	Valor
Renda líquida	R$ 3.000
Despesas essenciais	R$ 2.450
Provisão para despesas necessárias e oscilações	R$ 250
Valor disponível para dívidas	**R$ 300**

Nesse exemplo, os R$ 300 precisam comportar o conjunto dos pagamentos das dívidas, incluindo os que já estão em dia.

Se o resultado for zero ou negativo, será necessário rever despesas possíveis, avaliar alternativas de renda e buscar apoio.

Sua proposta precisa partir do orçamento real.

Defina por onde começar

Com as dívidas organizadas, avalie quais exigem atenção primeiro.

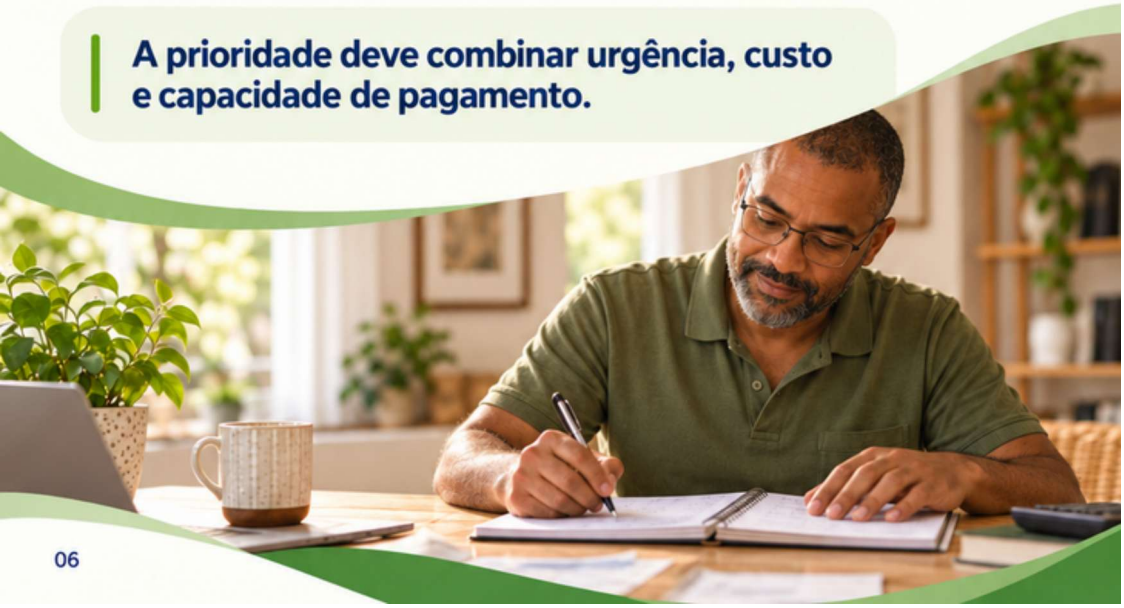
Considere:

- Risco para moradia, serviços essenciais ou bens em garantia.
- Juros e encargos que fazem o saldo crescer.
- Condições de negociação disponíveis.
- Possibilidade de manter o acordo até o final.

Entre dívidas de consequências semelhantes, reduzir as de maior custo pode diminuir os encargos futuros.

Evite distribuir dinheiro sem entender como cada pagamento será aplicado e se existe um acordo formal.

A prioridade deve combinar urgência, custo e capacidade de pagamento.



Prepare sua negociação

Antes de falar com o credor, tenha o levantamento da dívida e o limite de pagamento em mãos.

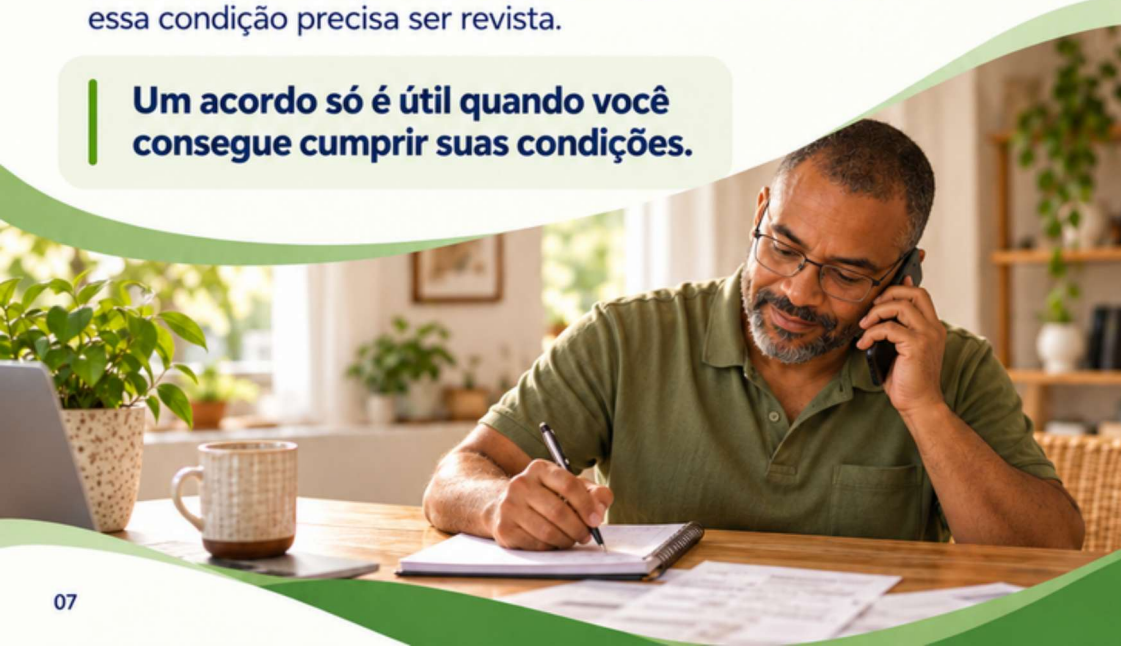
Você pode iniciar assim:

> "Quero regularizar minha situação. Preciso conhecer o saldo atualizado e as opções de acordo. Hoje, meu orçamento permite pagar até R$ ____ por mês."

Pergunte sobre entrada, desconto, quantidade de parcelas, vencimentos, encargos e total a pagar.

Peça a proposta por escrito e reserve tempo para avaliar. Se uma entrada depende de dinheiro que você não tem, essa condição precisa ser revista.

> **Um acordo só é útil quando você consegue cumprir suas condições.**



Compare a proposta inteira

Uma parcela menor pode vir acompanhada de um prazo mais longo e de um total maior.

Exemplo, sem entrada ou cobranças adicionais:

Proposta	Parcelas	Total a pagar
A	12 de R$ 250	R$ 3.000
B	24 de R$ 160	R$ 3.840

A proposta B tem parcela menor, mas custa R$ 840 a mais. A proposta A só é viável se couber no orçamento durante todo o prazo.

Em operações de crédito, confira também o Custo Efetivo Total — CET, que reúne juros, tarifas, tributos e outros custos da operação.

Busque apoio e confirme as condições

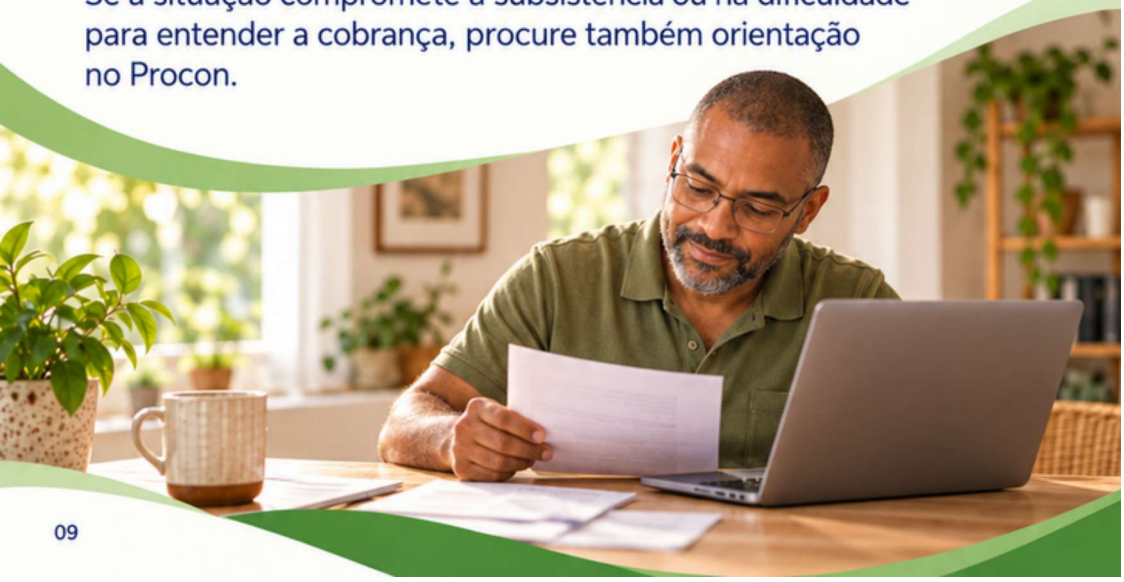
Leve suas informações à cooperativa ou à instituição com a qual mantém relacionamento e peça orientação sobre as alternativas disponíveis.

Um novo crédito para quitar outro exige comparação de custos, prazos, garantias e impacto no orçamento. A troca, sozinha, não resolve um déficit que continua acontecendo todos os meses.

Antes de pagar um acordo:

- Confirme a proposta em um canal oficial.
- Confira o beneficiário do pagamento.
- Leia as condições completas.
- Guarde contrato e comprovantes.

Se a situação compromete a subsistência ou há dificuldade para entender a cobrança, procure também orientação no Procon.



Interrompa o ciclo de novas dívidas

O acordo precisa vir acompanhado de ajustes na rotina.

Registre os vencimentos, acompanhe o orçamento e avalie a pausa de novas compras parceladas enquanto reorganiza os compromissos.

Antes de usar crédito, pergunte:

- Para que preciso desse dinheiro?
- Qual será o custo total?
- De onde sairá o pagamento?
- As parcelas cabem junto com as demais contas?

Observe também os fatores que levaram ao endividamento. A resposta pode envolver renda insuficiente, emergências ou compromissos acumulados.

Identificar a causa ajuda a construir uma solução que dure.



Acompanhe os acordos até o final

Fechar uma negociação é uma etapa importante. Depois, o acordo precisa fazer parte do orçamento até a última parcela.

Mantenha as condições negociadas, os vencimentos e os comprovantes organizados em um lugar de fácil acesso. Isso ajuda a acompanhar o que foi pago e o que ainda falta.

> **Exemplo:** um acordo de 12 parcelas de R$ 150 representa um compromisso mensal durante um ano. Após pagar quatro parcelas, ainda será necessário prever oito pagamentos no orçamento.

Quando houver mais de um acordo, acompanhe o valor total que vence em cada mês. Uma parcela pode parecer pequena sozinha, mas pesar quando somada às demais.

Se perceber que não conseguirá manter um pagamento, procure o credor para conhecer as alternativas. Qualquer mudança precisa ser confirmada, com atenção às novas condições e ao total a pagar.

Ao concluir os pagamentos, solicite a confirmação de quitação e guarde a documentação.

> **A recuperação financeira exige acompanhar os compromissos, além de negociar.**

Dê um novo destino ao dinheiro liberado

Quando uma dívida termina, o valor da parcela deixa de comprometer os próximos meses. Esse é um momento importante para reorganizar o orçamento.

Antes de assumir outra prestação, observe o que ainda precisa de atenção: despesas essenciais, outros acordos e necessidades que ficaram adiadas.

Exemplo: ao terminar uma parcela de R$ 200, esse valor pode ajudar a pagar outra dívida ou atender uma despesa necessária sem recorrer novamente ao crédito.

Com o orçamento mais equilibrado, também pode surgir espaço para construir uma proteção para imprevistos. Esse passo precisa respeitar a realidade da família e os compromissos que permanecem.

O cuidado continua depois da quitação. Conhecer o dinheiro disponível, planejar compras e avaliar o custo do crédito ajuda a reduzir o risco de novos desequilíbrios.

Reconheça os avanços ao longo do caminho. Uma dívida encerrada, um acordo mantido e um mês com as contas organizadas são resultados que merecem ser valorizados.

Sair das dívidas abre espaço para construir uma vida financeira com mais estabilidade e escolhas.

CooperSKF

Cooperativa de Crédito Mútuo dos Empregados da SKF e Coligadas

Rodovia Anhanguera, km 30, s/n - Cajamar/SP - 07790-190

(11)4448-8314
andrea.stoco@skfvertevo.com

(11)4448-8438
ariela.oblasser@skfvertevo.com

contato@cooperskf.com.br

WhatsApp **(11)99236-2776**

Atendimento Presencial/ Telefônico
Horário de Atendimento:
DE SEGUNDA A SEXTA-FEIRA:
DAS 9:30h ÀS 16:00h

Produção Consultoria Ponto C - Direitos Reservados - Contatos - Site

ponto.c
Transformação direto ao ponto