

**ALESSANDRA
ALKMIM**

O CAMINHO DA QUITAÇÃO: COMO RENEGOCIAR, PLANEJAR E PROSPERAR

 EDITORA
RIDEEL
Quem tem Rideel tem mais.

ALESSANDRA ALKMIM



SOBRE A AUTORA

Dra. Alessandra Vieira Alkmim é advogada, palestrante e uma das maiores referências nacionais no combate ao superendividamento e em seu tratamento jurídico no Brasil. Com uma trajetória marcada pela transição corajosa e pela advocacia humanizada, ela transformou o conhecimento técnico em um instrumento de resgate social e de saúde pública para milhões de cidadãos. Graduada em Direito pela Universidade Vale do Rio Doce (UNIVALE), Dra. Alessandra construiu as bases de sua atuação profissional a partir de uma sólida experiência prática. Durante anos, militou com destaque nas complexas áreas trabalhista e criminal, esferas que lhe conferiram uma visão aguçada sobre as vulnerabilidades humanas, o funcionamento do devido processo legal e a urgência na defesa dos direitos fundamentais. Essa bagagem foi essencial para lapidar sua capacidade de negociação e sua sensibilidade para lidar com indivíduos em momentos de extrema fragilidade econômica e emocional. O marco definitivo de sua carreira ocorreu após as crises decorrentes da Pandemia de Covid-19. Diante do cenário de colapso econômico que assolou o país, com o desemprego em massa, a perda de renda familiar e o avanço predatório do crédito irresponsável, Dra. Alessandra identificou uma nova e urgente missão: salvar o brasileiro do abismo da insolvência. Com a promulgação da Lei nº 14.181/2021 (Lei do Superendividamento), ela especializou-se na engenharia revisional de contratos bancários, na proteção do mínimo existencial e no combate a práticas abusivas, como o assédio comercial e o cartão de crédito consignado com reserva de margem (RMC). Sua atuação revolucionou a forma como o Direito do Consumidor é aplicado na prática, defendendo que a economia deve servir ao homem, e não o contrário. Ao perceber que a falta de orientação financeira e jurídica constituía a raiz oculta que aprisionava milhões de devedores de boa-fé, a Dra. Alessandra expandiu sua atuação para além dos tribunais, tornando-se um fenômeno digital e uma referência nacional. Por meio de uma comunicação simples, direta e empática, ela transformou suas redes sociais em uma verdadeira arena de utilidade pública. Hoje, consolida-se como um fenômeno de audiência e uma das principais influenciadoras jurídicas do país: conquistou a marca histórica de mais de 1 milhão de seguidores em uma única rede social. Soma mais de 2 milhões de pessoas conectadas ao seu ecossistema digital por meio de suas outras plataformas de conteúdo. Em suas redes, Dra. Alessandra traduz o “economês” e o “juridiquês” para a linguagem do cotidiano, ensinando o cidadão comum a identificar abusos contratuais, a utilizar ferramentas governamentais, como o Consumidor.gov.br e o Registrato do Banco Central, e a exercer a prática do “não com amor” dentro do orçamento familiar. Para Dra. Alessandra Vieira Alkmim, advogar no superendividamento

é muito mais do que gerir planilhas ou revisar cláusulas abusivas; é uma missão terapêutica. Seu escritório tornou-se um porto seguro para aqueles que perderam o sono, a saúde mental e a esperança devido às cobranças incessantes. Sua filosofia baseia-se em devolver ao cidadão a sua dignidade e a sua paz de espírito, provando, a cada plano de pagamento homologado, que no Estado de Direito ninguém é obrigado a viver eternamente escravizado por uma dívida impagável. Dra. Alessandra segue na vanguarda da advocacia consumerista, unindo o rigor pericial técnico a um atendimento humanizado, consolidando seu legado como a advogada que devolveu o direito ao recomeço e a cidadania financeira ao povo brasileiro.



NOTA DA AUTORA: A VOZ DE QUEM VIVEU A PELE

Caros leitores, antes de apresentar a vocês os remédios jurídicos e estruturais contra o colapso financeiro, preciso abrir meu coração e compartilhar de onde nasceu esta obra. Minha caminhada não foi pavimentada em berço de ouro. Eu me vi divorciada, com meus filhos ainda muito pequenos, enfrentando a dura realidade de criá-los sozinha. Minha advocacia era de interior, em um modelo extremamente engessado, em que o dinheiro nem sempre vinha no volume que precisávamos para cobrir a realidade fática da vida.

O grande teste de fogo chegou quando meus dois filhos ingressaram na faculdade: um no curso de Direito e o outro em Odontologia. Quem conhece a realidade sabe o custo astronômico dessas formações. Sem condições de custear os estudos deles apenas com os honorários da comarca física, não recuei. Para mim, o trabalho nunca foi um obstáculo, pois todo esforço honesto é digno. Transformei minha própria casa em um canil e, durante quatro anos, criei cachorros da raça Bulldog. Minha rotina dividia-se em dois turnos implacáveis: durante o dia, eu vestia a força da advocacia; à noite, passava as horas em claro ensinando as mães bulldogs a cuidarem de seus filhotes.

Viver dividida entre noites em claro no canil e dias exaustivos no escritório, sendo a única provedora de dois universitários, trouxe uma consequência lógica: o superendividamento bateu à minha porta. Eu vivi na pele o “mundo cinza” das dívidas. Sei exatamente o quão devastador é ter o telefone tocando 24 horas por dia com cobranças incessantes e assediadas das instituições financeiras. Eu experimentei o medo, o sufoco e a angústia de ver o mínimo existencial ameaçado por um sistema financeiro predatório.

Foi nesse fundo de poço que a chave virou. Percebi que nenhuma planilha mágica me salvaria se eu não assumisse o comando da minha história. Comecei a me organizar rigorosamente com o mínimo que recebia. Aprendi a cortar gastos supérfluos, gerenciei minuciosamente a vida financeira doméstica, criei minhas próprias reservas de paz e passei a negociar de igual para igual com os bancos. Mais do que isso, especializei-me na dor. Eu não estudei a Lei do Superendividamento apenas nos livros frios; eu a validei na minha própria carne.

Hoje, quando atendo um cliente ou escrevo estas páginas, eu entendo o seu sono interrompido e a sua ansiedade. Eu conheço o sabor do aperto porque ele já foi o meu prato principal. Este livro é o fruto dessa emancipação. Ele prova que o superendividamento não é uma sentença de fracasso definitivo, mas um labirinto que tem saída. Se eu consegui emergir desse oceano escuro e recuperar minha dignidade e prosperidade, você também vai. Permita-me ser o seu guia nessa travessia.



PREÂMBULO

A ANATOMIA DA DÍVIDA: DIFERENÇA ENTRE DÍVIDA COMUM E SUPERENDIVIDAMENTO

Entendendo a linha que separa o aperto do sufoco

A dívida nada mais é do que trazer para o hoje um dinheiro que você ainda vai ganhar. É como se você fizesse um trato com o seu “eu do futuro”: você aproveita o produto ou serviço agora, e ele se vira para pagar depois com o fruto do trabalho dele. No mundo em que vivemos, isso é muito comum. Quase todo mundo tem uma parcela de carro, um carnê de loja ou o valor do cartão de crédito para o mês que vem. Ter uma dívida, por si só, não é um crime e nem sempre é um erro; muitas vezes é o único jeito de conquistarmos nossas coisas.

Muitas vezes, essa é, inclusive, a única forma de o brasileiro adquirir algum bem. Estamos falando do brasileiro que trabalha por dias a fio, cujo salário mal dá para pagar as contas do mês e que, muitas vezes, ao considerar, por exemplo, a contratação de um financiamento, convence-se de que, se não for dessa forma, nunca terá o valor à vista para comprar o tão sonhado carro ou sair do aluguel.

Vivemos em um país em que conquistar bens e realizar sonhos é cada vez mais difícil. As classes mais pobres e médias acabam tendo no famoso “parcelamento” a única maneira de adquirir um veículo, fazer uma viagem, realizar a tão sonhada festa de aniversário ou de casamento ou comprar a casa própria. Essa é uma realidade cada vez mais comum nos lares brasileiros. Esperar ter o dinheiro em reserva para realizar um sonho está cada vez mais remoto na realidade brasileira, e isso, aliado às ofertas de crédito facilitado e à falsa ideia de poder aquisitivo, tem gerado o caos econômico-financeiro na quase totalidade dos lares do país.

Hoje basta estar com o CPF sem restrições para que uma enxurrada de ofertas indiscriminadas e tentadoras seja despejada sobre os brasileiros, que, por um momento, não conseguem ver o montante da dívida ao final, mas, sim, a parcela que caberá dentro do orçamento mensal. De forma irresponsável, os bancos, que se tornam corresponsáveis pelo superendividamento nacional, facilitam os empréstimos e os financiamentos.

Estamos falando do brasileiro que sempre sonhou em possuir um carro próprio, tem o seu CPF “limpo” e recebe, por meio do app do banco, a oferta de um valor, por exemplo, de R\$ 100.000. O olho brilha: não é preciso levar milhares de documentos ao banco para arriscar uma análise muitas vezes humilhante,

caráter, mas por falta de instrução. A criança cresce em um ambiente no qual o crédito é a única forma de acesso ao consumo, internalizando o endividamento como uma etapa inevitável e normal da vida adulta, em vez de vê-lo como um risco a ser gerido.

No âmbito jurídico, o analfabetismo funcional dificulta a eficácia da conciliação coletiva prevista no Projeto de Lei nº 1.805/2021⁶. Muitas vezes, o devedor aceita planos de pagamento em audiência apenas para aliviar a pressão imediata do juiz ou dos credores, sem ter a real compreensão de que aquele novo compromisso continua a ser insustentável perante o seu custo de vida. Sem o letramento financeiro, a repactuação de dívidas torna-se apenas um adiamento do problema, e não a sua solução definitiva.

A tecnologia, por meio do Pix parcelado e das carteiras digitais, exacerbou este quadro ao retirar a “dor física” do pagamento. O analfabeto financeiro funcional perde a noção de materialidade do dinheiro quando este é reduzido a botões de confirmação em aplicativos. A facilidade de clicar em “aceitar crédito” sem ler as condições de juros moratórios ou multas por atraso acelera a entrada no superendividamento de forma silenciosa, transformando o telefone em uma ferramenta de insolvência constante.

Para os idosos, o analfabetismo financeiro funcional é uma sentença de vulnerabilidade extrema. Muitos aposentados, ao não compreenderem a dinâmica do crédito consignado, acreditam que a redução nos seus benefícios é uma “taxa de governo” e não o pagamento de juros sobre juros. O assédio das financeiras utiliza termos técnicos propositadamente confusos para desarmar a vigilância deste público, resultando na perda da autonomia sobre os rendimentos que deveriam garantir o seu mínimo existencial na velhice.

Por fim, combater o analfabetismo financeiro funcional é uma missão de soberania nacional. Um povo que não compreende as regras do jogo econômico é um povo que não consegue exercer a sua cidadania de forma plena. Dessa forma, a solução para o superendividamento brasileiro não passa apenas pela assinatura de um juiz num plano de pagamentos, mas pela alfabetização de milhões de cidadãos para que o real volte a ser uma moeda de progresso e não um papel que desaparece nas engrenagens da dívida.

6 O Projeto de Lei nº 1.805, de 2021, correspondente ao substitutivo da Câmara dos Deputados ao PLS nº 283/2012, deu origem à Lei nº 14.181, de 1º de julho de 2021, conhecida como Lei do Superendividamento. A norma alterou o Código de Defesa do Consumidor e o Estatuto do Idoso, estabelecendo mecanismos de prevenção e tratamento do superendividamento e ampliando a proteção financeira do consumidor.



SUMÁRIO

Sobre a autora	V
Nota da autora: a voz de quem viveu a pele	VII
Dedicatória e Agradecimentos.....	IX
Preâmbulo	XI

CAPÍTULO 1 – O GATILHO EMOCIONAL: COMO A MENTE E O

MERCADO NOS EMPURRAM PARA O CONSUMO 1

Impacto na saúde mental: discussão sobre depressão, insônia e o estigma social de estar “sujo” no mercado.....	5
Dever de informação e crédito responsável: a responsabilidade dos bancos ao oferecer crédito a quem já está sufocado.....	10
Como identificar a abusividade nos contratos de crédito e financiamento.....	12
Exemplo prático.....	13
Passo a passo para consultar o nome no Registrato	15
Modelo da Reclamação	16

CAPÍTULO 2 – O CONCEITO DE “MÍNIMO EXISTENCIAL”: O QUE A

LEI GARANTE QUE NINGUÉM PODE TIRAR DE VOCÊ..... 19

A preservação do mínimo existencial como teto.....	24
A boa-fé do consumidor: como provar que o seu endividamento não foi um plano para dar um calote.....	24
O papel do advogado como engrenagem da Justiça diante do superendividamento	28
A relação entre cliente e advogado e o superendividamento	29
A engenharia da revisão: redução de juros, processo de superendividamento e readequação de margem.....	30
A redução de juros e o combate à abusividade	30
O processo de superendividamento (Lei nº 14.181/2021).....	31
A readequação de margem consignável	31

■ O abuso no cartão de crédito consignado (RMC)	32
O papel do “crédito responsável” na redução da dívida.....	33
O impacto da redução no saldo devedor total.....	34
■ A ordem de preferência no plano de pagamento.....	35
A vedação à exclusão do consumidor	35
■ A dignidade acima do lucro	36
A força dos contratos e a realidade social.....	38
Conectando a macroeconomia com o drama humano do superendividamento.....	43
■ A Pandemia de Covid-19 e os impactos como agravantes para o superendividamento.....	49

**CAPÍTULO 3 – A ALQUIMIA DA EMANCIPAÇÃO: EDUCAÇÃO
FINANCEIRA COMO ANTÍDOTO AO SUPERENDIVIDAMENTO**

51

■ O papel da família na educação financeira: quando o problema vem do berço.....	57
■ Da sustentabilidade econômica e da ética nas relações de consumo	60
■ O caminho da recuperação	62
■ A mão do Estado: programas governamentais e políticas de resgate financeiro.....	64
As nuances das políticas públicas e os mecanismos de proteção social.....	66
■ O Judiciário como última trincheira: da rigidez contratual ao resgate da dignidade	69

**CAPÍTULO 4 – O PROCESSO DE REPACTUAÇÃO: COMO FUNCIONA
A AUDIÊNCIA DE CONCILIAÇÃO COM TODOS OS CREDORES AO
MESMO TEMPO.....**

77

**CAPÍTULO 5 – O SUPERENDIVIDAMENTO DO IDOSO: O PERIGO
DOS EMPRÉSTIMOS CONSIGNADOS E O ASSÉDIO DAS
INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS**

81

CAPÍTULO 6 – SAINDO DO SUPERENDIVIDAMENTO

85

■ Pedindo a exclusão de dívida prescrita pelo BACEN e pelo Consumidor.gov.br	91
---	----

Modelo de pedido de negociação para redução de juros via BACEN	93
Da sobrevivência à prosperidade	94
Expandindo os horizontes	96
Consolidando a liberdade financeira	97
O legado e o futuro	98
A arte da escolha: quando comprar à vista e quando comprar parcelado	99
O peso oculto do parcelamento “sem juros”	100
A psicologia da dor do pagamento	101
O conceito de liquidez e custo de oportunidade	101
O <i>checklist</i> decisório da mente próspera	102
 CONCLUSÃO – A ALQUIMIA DO RECOMEÇO: O DESPERTAR PARA UMA NOVA VIDA FINANCEIRA	103
O resgate da cidadania na trincheira da realidade	106

Capítulo 1

O gatilho emocional:
como a mente e o
mercado nos empurram
para o consumo

Sejamos francos e reconheçamos: ninguém acorda de manhã e decide que quer ficar superendividado. Na verdade, o caminho para o sufoco financeiro muitas vezes começa com uma sensação, um desejo ou uma propaganda que aparece na hora certa.

O *marketing* moderno não vende apenas produtos; ele vende soluções para as nossas frustrações. Ele nos convence de que aquele celular novo vai nos tornar mais produtivos ou que aquela roupa vai nos dar a confiança que falta. O problema é que, para o cérebro, o prazer da compra é imediato, mas a conta só chega quando o entusiasmo já passou.

Além das propagandas, existe uma pressão invisível chamada “status social”. Vivemos em uma época em que parece que precisamos “ter” para “ser” alguém respeitado. Queremos mostrar para os amigos, para a família ou nas redes sociais que estamos indo bem, e o consumo acaba sendo o nosso troféu. Muitas vezes, gastamos um dinheiro que não temos para comprar coisas de que não precisamos, apenas para impressionar pessoas que, na maioria das vezes, nem estão prestando tanta atenção assim na nossa vida.

A necessidade maciça e estarrecedora, criada e imposta pelas mídias sociais e, muitas vezes, estimulada por influenciadores, auxilia a alavancar o desejo de ter sem mesmo poder ser. A falsa sensação de satisfação na demonstração, por meio de postagens nas mídias sociais, do telefone de última geração e da aquisição do carro novo, bem como a vontade de prestar contas a todos, em busca de *likes*, de que a vida está perfeita, muitas vezes auxilia o *marketing* agressivo a alavancar o superendividamento do brasileiro.

Essa necessidade de pertencimento é um instinto humano antigo, mas que hoje é explorado pelo mercado de forma agressiva. Queremos sentir que fazemos parte do grupo que viaja, que frequenta bons restaurantes e que usa marcas específicas. Quando não conseguimos acompanhar esse ritmo com o nosso salário real, recorremos ao crédito, como se ele fosse um complemento da renda, e não um empréstimo que precisará ser devolvido com juros.

A sensação de sermos aceitos por um grupo de pessoas, de constarmos que pertencemos a uma porção da sociedade e o desejo de status acabam por auxiliar, sim, no superendividamento de muitos brasileiros. Por isso, defendemos que o superendividamento, quando decorrente do impulso e da compulsão, também é um problema de saúde pública e de ordem psiquiátrica, devendo receber a devida atenção do poder público para auxiliar a população.

Quantas vezes nos deparamos com pessoas que vivem de salário mínimo, pagam aluguel, mas, nas mídias sociais, postam fotos exibindo um iPhone de

última geração? Ou um carro automático, aquela viagem à praia ou à serra? A exposição nas mídias sociais em busca de *likes* também se tornou responsável pelo superendividamento de grande parte da população brasileira.

A ansiedade também é um dos combustíveis mais fortes para o consumo por impulso. Sabe aquele dia difícil no trabalho, um término de namoro ou um momento de estresse em que você pensa: “Eu mereço um presente”? Esse “eu mereço” é um gatilho emocional perigoso. O ato de comprar gera uma satisfação passageira que alivia a angústia por alguns minutos, funcionando como uma espécie de anestesia para os problemas. O problema é que, quando o efeito dessa “anestesia” acaba, o problema antigo continua lá, e agora vem acompanhado de uma fatura nova para pagar.

Outro ponto que favorece esse impulso é a facilidade tecnológica. Antigamente, você tinha que sair de casa, ir à loja e contar o dinheiro físico para comprar algo. Hoje, com o celular na mão, o cartão salvo no aplicativo e o Pix a um toque de distância, a dor de gastar desaparece. O dinheiro virtual não parece real até o momento em que falta. Essa rapidez impede que a gente pare por dez segundos para pensar se realmente precisamos daquilo ou se estamos apenas agindo por impulso.

As redes sociais criaram o que chamamos de “vitrine infinita”. Antes, você via propagandas na TV ou em *outdoors*; hoje, elas estão misturadas às fotos dos seus amigos. Ver influenciadores digitais usando produtos caros cria a ilusão de que aquele estilo de vida é o normal e acessível para todos. Isso gera uma frustração constante em quem assiste, levando a pessoa a tentar alcançar aquele padrão irreal por meio do parcelamento sem fim.

Existe também o medo de “ficar de fora”, conhecido como FOMO (*Fear of Missing Out*). Quando vemos uma promoção relâmpago ou um lançamento exclusivo, o nosso cérebro entra em estado de alerta. Temos medo de perder uma oportunidade única, mesmo que o produto não fosse algo que estávamos procurando. O mercado usa frases como “últimas unidades” ou “só até amanhã” para nos impedir de usar a lógica e nos forçar a usar a emoção.

Em diversas ocasiões, o consumo serve como uma fuga da realidade. Se a vida está chata, estressante ou sem graça, uma compra nova traz uma cor diferente para a semana. É um ciclo vicioso: quanto mais triste ou entediada a pessoa se sente, mais ela busca no consumo uma forma de se sentir viva ou bem-sucedida. Infelizmente, essa sensação dura pouco, e logo é substituída pela culpa quando a fatura do cartão é aberta.

Também precisamos falar sobre a falta de educação emocional voltada para o dinheiro. Fomos ensinados a fazer contas na escola, mas raramente aprendemos a lidar com o sentimento de frustração por não podermos comprar algo. Aprender a ouvir um “não” de si mesmo é uma das tarefas mais difíceis da vida adulta, especialmente em uma sociedade que diz o tempo todo que você pode ter tudo o que quiser em dez vezes sem juros.

O cartão de crédito, nesse cenário, funciona como um vilão disfarçado de herói. Ele nos dá o “superpoder” de comprar sem sentir a saída do dinheiro do bolso no exato momento. Essa separação entre o prazer de levar o produto e a dor de pagar por ele é o que causa o descontrole. Se tivéssemos que entregar notas físicas de cem reais em cada compra por impulso, pensaríamos duas ou três vezes antes de fechar o negócio, porque acompanharíamos o dinheiro sumir da carteira, hoje tão pouco usada pela população em razão da praticidade do dinheiro virtual.

Outro gatilho comum é o otimismo exagerado sobre o futuro. A gente compra pensando: “Mês que vem eu vou estar ganhando mais” ou “Até lá eu dou um jeito”. Contamos com um dinheiro que ainda não existe para pagar um desejo que já passou. Quando o futuro chega e o dinheiro extra não vem, a dívida se torna um monstro que não para de crescer, e aquele otimismo vira desespero.

Reconhecer que esses gatilhos existem não é um sinal de fraqueza, mas de inteligência. Quando você percebe que a sua vontade de comprar vem da ansiedade ou do desejo de aceitação, você retoma o poder de decisão. O primeiro passo para blindar o seu bolso é aprender a blindar a sua mente contra esses impulsos que nos fazem trocar a paz de amanhã pelo prazer de dez minutos de hoje.

Entender a psicologia por trás das suas compras é o que vai te salvar de cair nas mesmas armadilhas no futuro. Não se trata apenas de números em uma planilha, mas de entender o que você está tentando preencher quando passa o cartão. Ao aprender a lidar com as suas emoções sem usar o dinheiro como muleta, você começa a trilhar o caminho de volta para a liberdade financeira e para uma vida muito mais tranquila.



**IMPACTO NA SAÚDE MENTAL: DISCUSSÃO
SOBRE DEPRESSÃO, INSÔNIA E O ESTIGMA
SOCIAL DE ESTAR “SUJO” NO MERCADO**

O superendividamento é uma condição que transborda a vida financeira e passa a ocupar cada milímetro do espaço mental de um indivíduo. Não se trata apenas de não poder comprar algo; trata-se de uma sensação constante

ingressar com uma ação revisional de contrato na Justiça. Para isso, é altamente recomendável contratar um advogado especializado em Direito do Consumidor ou Direito Bancário, que poderá realizar os cálculos periciais e defender o caso perante o juiz.

Ainda como auxílio, deixaremos modelos utilizados em nosso escritório para as reclamações realizadas nos órgãos de proteção:

1º PASSO

Solicitar ao banco cópia do contrato e o Demonstrativo de Evolução da Dívida (DED).

2º PASSO

Com os documentos em mãos, realizar as reclamações diretamente nos sites do BACEN e do Consumidor.gov.br.

Guarde um print de tudo o que foi solicitado e aguarde, por até 10 dias, o retorno do banco e dos órgãos aos quais recorreu, por e-mail.

3º PASSO

Ao realizar as reclamações, será necessário lançar um texto com a informação do que está acontecendo. A seguir, você encontra os melhores modelos para realizar a reclamação.

PASSO A PASSO PARA CONSULTAR O NOME NO REGISTRATO

1. Acesse o portal:

Entre no site do Banco Central e procure por “Registrato”, ou acesse diretamente a página do serviço.

2. Faça login:

Clique em “Acessar o Registrato” e entre com sua conta gov.br (nível prata ou ouro).

3. Ative a autenticação:

Se ainda não a tiver, habilite a autenticação em duas etapas em sua conta gov.br para ter acesso seguro aos seus dados.

Capítulo 4

O processo de repactuação: como funciona a audiência de conciliação com todos os credores ao mesmo tempo

Se existe um momento que simboliza a “virada de chave” na vida de quem está superendividado, esse momento é a audiência de conciliação para repactuação de dívidas. Imagine a cena: em vez de você passar o dia recebendo dezenas de ligações de cobradores diferentes, cada um exigindo uma prioridade que você não pode dar, agora é você quem convoca todos eles para se sentarem à mesma mesa, seja ela física ou virtual. O grande diferencial desta etapa, trazida pela Lei do Superendividamento, é a visão conjunta do problema. Antes, você tentava negociar com um banco e, ao conseguir um desconto, o outro banco aumentava a pressão, secando qualquer fôlego financeiro que você tivesse conquistado.

Na audiência de repactuação, todos os credores são obrigados a olhar para o seu orçamento ao mesmo tempo, entendendo que o dinheiro é um só e que ele precisa ser dividido de forma justa entre todos, sem que ninguém passe por cima do seu direito de comer e morar. O processo começa com a apresentação do seu plano de pagamento, que é o documento mais importante da sua jornada de recuperação. Este plano não é apenas uma lista de intenções; é uma proposta matemática séria que mostra quanto você ganha, quanto gasta para sobreviver (o seu mínimo existencial) e quanto sobra para pagar os credores. Na audiência, mediada por um juiz ou por um conciliador do Procon ou da Defensoria Pública, esse plano é apresentado a todos os representantes dos bancos e das empresas de cartão ao mesmo tempo.

A grande força dessa estratégia é que ela quebra o ciclo do “quem cobra mais forte recebe primeiro”. Os credores são forçados a aceitar que não podem mais exigir parcelas que ignorem a existência das outras dívidas. O plano de pagamento pode prever um prazo de até cinco anos para a quitação total, e mais importante, suspende os juros de mora e as multas que faziam a dívida crescer como um câncer, permitindo que você foque em pagar o que realmente pegou emprestado. Um ponto que gera muita dúvida é o que acontece se um dos credores decidir não comparecer ou se recusar a negociar de forma justa. A lei é muito clara e rigorosa nesse sentido para evitar abusos por parte das instituições financeiras. Se um credor for devidamente convocado e não aparecer na audiência sem uma justificativa aceitável, ele sofre sanções pesadas.

O juiz pode determinar a suspensão da exigibilidade daquela dívida, o que significa que o banco fica proibido de cobrar você e de colocar seu nome no SPC ou no Serasa enquanto o processo durar. Além disso, esse credor “faltoso” vai para o final da fila de pagamentos, ou seja, ele só receberá depois que todos os outros bancos que aceitaram negociar na audiência forem pagos. Essa regra existe para forçar os bancos a se sentarem à mesa com disposição para resolver o problema, punindo a arrogância daquelas instituições que acham que podem

MODELO DE PEDIDO DE NEGOCIAÇÃO PARA REDUÇÃO DE JUROS VIA BACEN

RECLAMANTE:

Nome completo: [seu nome completo]

CPF: [seu CPF]

E-mail: [seu e-mail]

Telefone: [seu telefone]

RECLAMADO (EMPRESA/BANCO):

Razão social: [nome do banco ou instituição financeira]

Contrato Nº: [inserir o número do contrato do empréstimo, cartão ou financiamento, se houver]

1. DOS FATOS E DA BOA-FÉ DO CONSUMIDOR

Possuo, junto à instituição financeira reclamada, um contrato de [inserir o tipo de crédito: ex.: empréstimo pessoal/cartão de crédito/cheque especial], sob o nº [número do contrato]. Ocorre que, em razão de imprevistos financeiros e do cenário econômico, o saldo devedor acumulou encargos e evolução de juros que tornaram a prestação ou parcela incompatível com o meu orçamento familiar.

Diferentemente de uma postura de inadimplência deliberada, manifesto, por meio deste requerimento, a minha absoluta boa-fé e a intenção de adimplir com a obrigação, desde que me sejam concedidas condições justas, compatíveis com a minha estipulação de renda e desprovidas de juros capitalizados que inviabilizem o pagamento.

2. DO DIREITO: DA ABUSIVIDADE DOS JUROS E ONEROSIDADE EXCESSIVA

A revisão de cláusulas contratuais e a flexibilização para a renegociação encontram respaldo no ordenamento jurídico pátrio:

Código de Defesa do Consumidor (art. 6º, V): garante, como direito básico do consumidor, a modificação das cláusulas contratuais que estabeleçam prestações desproporcionais ou a sua revisão em razão de fatos supervenientes que as tornem excessivamente onerosas.

Onerosidade excessiva e função social do contrato (arts. 421-A e 478 do Código Civil): o contrato deve manter o equilíbrio financeiro entre as partes. A aplicação de taxas que discrepam substancialmente da taxa média de mercado divulgada pelo próprio Banco Central configura enriquecimento sem causa da instituição financeira.

mantenha longe do superendividamento. A consciência de que a parcela vencerá e a incerteza sobre como estará a sua situação financeira no futuro precisam acompanhá-lo diariamente.

A PSICOLOGIA DA DOR DO PAGAMENTO

Existe uma diferença neurológica profunda na forma como o cérebro processa o dinheiro. Estudos de economia comportamental mostram que pagar com dinheiro vivo ou Pix ativa os receptores de dor no cérebro (a chamada “dor do pagamento”). O ato de ver o saldo da conta diminuir instantaneamente força um freio moral e racional sobre o consumo.

O cartão de crédito, por sua vez, funciona como um anestésico financeiro. Ele separa o prazer da aquisição (o agora) da dor do pagamento (o dia do vencimento da fatura, semanas depois). Para quem tem um histórico de superendividamento, essa desconexão temporal é perigosa. O parcelamento em massa anestesia o consumidor até que o somatório de pequenas parcelas de R\$ 30 ou R\$ 50 se transforme em uma fatura de milhares de reais, engolindo toda a capacidade de investimento do mês. Pagar à vista é manter o pé no chão e os olhos abertos.

Nós somos da política não de se abster do cartão de crédito, mas de não aceitar limites infinitos ou grandes limites, o que automaticamente irá, sim, gerar um *looping* infinito e dificultará uma vida sem a dívida. Existe a necessidade do cartão? Tenha o cartão, mas na medida daquilo que, de forma consciente, você recebe pelo seu trabalho. Ter um cartão com um limite reduzido é o primeiro passo para uma vida consciente e levará você, muitas vezes, a pagar à vista ou a esperar um momento mais oportuno para adquirir o bem desejado.

O CONCEITO DE LIQUIDEZ E CUSTO DE OPORTUNIDADE

Por outro lado, existem cenários específicos em que a manutenção do dinheiro em caixa (liquidez) vale mais do que a quitação imediata. Suponha que o desconto à vista seja verdadeiramente zero e que o preço seja rigorosamente o mesmo. Se você precisa adquirir um equipamento essencial para o seu trabalho ou um curso de especialização que vai alavancar sua renda, tirar o valor total da sua reserva de emergência pode deixar você exposto a imprevistos.

Nesse caso, parcelar o valor – desde que as parcelas caibam com folga na sobra mensal do orçamento – permite que o seu montante principal continue rendendo juros compostos em uma aplicação de alta liquidez. O dinheiro guardado funciona como uma apólice de seguro contra imprevistos, enquanto o fluxo de caixa mensal absorve o custo do investimento de forma suave. A regra aqui