

GUIA MGR — NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS

Como negociar sem cair no golpe do score fácil

5 passos práticos para organizar sua negociação antes de ligar para qualquer credor — com a base legal, o roteiro de comunicação e os sinais de golpe para ficar de olho pelo caminho.

83,9 milhões

de brasileiros estão com o nome negativado — mais da metade da população adulta.

Fonte: Serasa, Mapa da Inadimplência, julho de 2026.

Se seu nome está negativado, você não está sozinho — e isso não diz nada sobre seu caráter. Antes de ligar para qualquer credor, vale organizar a casa: quem cobra o quê, o que já pode ter perdido validade e quanto realmente cabe no seu bolso. É isso que os 5 passos abaixo ajudam a fazer.

As leis e prazos citados neste guia são regras gerais do direito brasileiro, vigentes em 2026, e podem ter exceções para o seu caso específico. Use este material para se organizar e chegar mais preparado à negociação — não como uma decisão final sem confirmar antes com um profissional.

Os 5 passos antes de negociar

1

Levante todas as dívidas negativadas

Consulte seu CPF nos três birôs de crédito (Serasa, SPC Brasil e Boa Vista) — eles podem mostrar dívidas diferentes. Anote, para cada uma: credor atual, valor original e a data de vencimento (não a data em que foi negativada — você vai precisar dela no próximo passo). Preste atenção especial a quem aparece como credor hoje: é comum que dívidas antigas sejam vendidas para empresas de recuperação de crédito por uma fração do valor original, às vezes 5% a 15%. Se o nome do credor mudou desde que a dívida nasceu, é sinal de que quem está cobrando pagou pouco por ela — e tem margem real para aceitar um desconto grande.

2

Separe dois prazos que não são a mesma coisa

Prazo do cadastro: por lei (art. 43, §1º do Código de Defesa do Consumidor), seu nome não pode ficar mais de 5 anos negativado por uma mesma dívida, contados da data de vencimento — não da data da negativação. Passado esse prazo, a informação deve sair do cadastro automaticamente, mesmo que a dívida siga existindo. Prazo para cobrar na Justiça (prescrição): depois de um tempo, o credor perde o direito de processar você por aquela dívida — mas ela não "desaparece" moralmente, só deixa de poder virar processo. A tabela abaixo traz prazos comuns.

Tipo de dívida	Prazo comum para prescrever*
Cartão de crédito, empréstimo pessoal, cheque especial	5 anos (regra geral do Código Civil)
Cheque (execução do próprio título)	6 meses da apresentação
Cheque (ação de cobrança comum)	5 anos
Financiamento com alienação fiduciária (veículo)	regras próprias — não segue a regra geral

*Regra geral — pode variar conforme decisões judiciais e os detalhes do seu contrato. Confirme com um advogado ou o Procon antes de deixar de pagar algo achando que já prescreveu.

Cuidado com um erro comum: se você reconhece uma dívida já prescrita — assina uma confissão, promete pagar, ou até faz um pagamento parcial — o prazo pode recomeçar do zero. Antes de negociar uma dívida antiga, vale confirmar se ela já prescreveu.

3 Calcule o valor real com desconto

É comum que credores ofereçam desconto para pagamento à vista — às vezes bem menor do que o valor atualizado da dívida. O momento importa: descontos maiores costumam aparecer em fechamento de trimestre ou de ano (dezembro, março, junho, setembro), quando credores têm metas de redução de carteira, e em campanhas oficiais como o Feirão Limpa Nome — vale checar se sua dívida está incluída antes de negociar direto. Ao pedir a proposta, use algo como: "Qual é o valor com desconto para pagamento à vista, e vocês podem confirmar isso por escrito antes de eu decidir?" — e desconfie de descontos anunciados como "só hoje".

4 Simule à vista vs. parcelado

Antes de aceitar uma proposta, calcule quanto você pagaria no total em cada formato. Parcelar pode parecer mais leve no mês, mas o valor total costuma ser maior — decida com o número na mão, não só pela parcela. Como referência de segurança, evite comprometer mais de 30% da sua renda livre em parcelas de dívidas antigas — passar disso é um sinal de que vale buscar ajuda antes de assinar (veja o quadro no fim deste guia).

5 Monte um roteiro antes de ligar — e feche por escrito

Antes de ligar, tenha em mãos: o valor que você levantou, o valor máximo que consegue pagar à vista, e o valor mensal máximo se for parcelar. Negocie no seu tempo — você pode pedir para pensar e retornar a ligação, nenhuma proposta séria desaparece em minutos. Depois de fechar o acordo, não pague nada só com base numa promessa verbal: peça a confirmação por escrito (e-mail, carta ou mensagem) com o valor exato, a forma de pagamento e o prazo para dar baixa na negativação, antes ou junto do pagamento.

Um roteiro de comunicação, direto ao ponto

Frases prontas para adaptar na ligação, no chat ou por e-mail — na ordem em que costumam ser úteis:

— "Estou entrando em contato sobre a dívida [nº do contrato ou CPF] para negociar o pagamento."

- "Qual é a proposta de vocês para quitação à vista?" — deixe o credor falar o número primeiro.
- "Consigo pagar [valor] à vista — esse valor fecha o acordo?"
- "Podem me enviar isso por escrito, com valor, forma de pagamento e prazo para dar baixa na negativação, antes de eu pagar?"
- Se sentir pressão: "Prefiro receber a proposta por escrito e retornar em até 2 dias úteis."

Sinais de golpe e seus direitos durante a cobrança

Empresas que cobram um valor adiantado só para "limpar seu nome".

Promessas de score alto ou nome limpo de forma instantânea e garantida.

Pressão para decidir e pagar tudo na hora, sem te deixar conferir os dados com calma.

Pela lei (art. 42 do CDC), a cobrança não pode te ameaçar, te expor publicamente nem te procurar em horário abusivo (antes das 8h, depois das 20h, domingos e feriados). Se você for cobrado a mais por engano, tem direito a receber de volta em dobro o valor cobrado indevidamente.

Se isso acontecer: guarde prints ou gravações da cobrança e registre uma reclamação no Procon ou no site do consumidor.gov.br.

Isso é maior do que cabe em um PDF?

Se as dívidas somadas comprometem o básico para viver, a Lei do Superendividamento (Lei 14.181/2021) garante o direito de renegociar todas de uma vez — pelo Procon ou pela Justiça — preservando um mínimo para sua sobrevivência. Suspeita de juros ou multas muito acima do combinado, ou cobrança abusiva, também são casos para buscar um parecer profissional antes de fechar qualquer acordo.

Um Conselheiro Financeiro da Minha Geração Rica vai além deste guia: acompanha você em cada uma dessas conversas, ajuda a aplicar os passos acima ao seu caso específico e organiza os próximos passos com apoio humano — sem julgamento e sem venda disfarçada de produto financeiro.

» Falar com um Conselheiro Financeiro: minhageracaorica.com.br/conselheiro-financeiro

"Crie uma geração livre. Comece pela sua família."

A cada 10 famílias acompanhadas pela Minha Geração Rica, 1 família carente é atendida gratuitamente — é o projeto Generatio Libera.