

RENEGOCIAÇÃO DE DÉVIDAS

Quem está com dívidas em atraso e não consegue resolver o problema, nem com corte de despesas, o ideal é buscar renegociar sua dívida. A renegociação é apontada por especialistas da área financeira com uma tendência de mercado.

A tarefa de renegociar dívidas é uma das etapas de ações mais importante e necessária. Quando se elabora o planejamento para renegociar dívidas, considera sempre a possibilidade de liquidar seus débitos sem maiores dificuldades, para tanto é de suma importância saber e conhecer a capacidade de pagamento para que tais compromissos de parcelas, juros e prazos correspondam com a suficiência da margem de contribuição propiciada.

Capacidade de Pagamento – É realizada através de dados indiretos que nos permitem inferir a capacidade de pagamento. Utilizam-se alguns indicadores: a) avaliação da experiência dos proprietários do setor; b) análise da capacidade de produção; c) análise da capacidade de comercialização; d) análise de recursos humanos; e) análise do fluxo de caixa.

O Sistema “**REPARCELE**” é um software desenvolvido especialmente para atualizar vários débitos ao mesmo tempo, demonstrando de forma individualizada o valor e a quantidade de dias cobrados. Possui um prático sistema de emissão de recibos com base de dados.

Na função de renegociação o “**REPARCELE**” busca automaticamente os dados atualizados (opcional) e repara o débito em parcelas fixas.

Data	Valor	Vlr.c/juros	Dias

www.antaresassessoria.com.br
Fone: (44) 3525-1120

Tot. Devedor R\$ 0,00

Juro Simples Juro Composto

Taxa de Juros (mensal) 0,000 %

Atualizar até o dia 14/08/2009

Valor Atualizado R\$ 0,00

Vlr. Dívida atualizada R\$ 0,00

Data pagamento //

Valor pago R\$ 0,00

Qtd. Prestação 0

Taxa de juros (mensal) 0,000 %

Calcula Renegociação

Vencimento	Valor

Total R\$ 0,00

Imprime Renegociação Imprime Confissão de Dívida

O Sistema financeiro atual utiliza o regime de juros compostos, pois oferece uma maior rentabilidade se comparado ao regime de juros simples, onde o valor dos rendimentos se torna fixo, e no caso de composto o juro incide mês a mês de acordo com o somatório acumulativo do capital com o rendimento mensal, isto é a prática de juro sobre juro.

Juros Simples: - São acréscimos que são somados ao capital ao final do período, ao longo do tempo, somente o principal rende juros. Atualmente as transações comerciais não utilizam dos juros simples e sim regime de juros compostos.

Juros Compostos: - São acréscimos que são somados ao capital, ao fim de cada período, formando com esta soma um novo capital. É o critério em que a taxa de juro incide sobre o capital inicial e também sobre os juros acumulados periodicamente.

Taxas efetivas: É quando o período de formação e incorporação dos juros ao Capital coincide com aquele a que a taxa está referida. A Taxa de juros efetiva pressupões a incidência de juros apenas uma única vez em cada período em que se refere à taxa. A Unidade de tempo coincide com a unidade de tempo dos períodos de capitalização.

Visite nosso Site e baixe uma demonstração do **REPARCELE**

www.antaresassessoria.com.br

Antares Informática – 44.3525.1120

Confissão de dívida: É o ato pelo qual alguém reconhece, de modo inequívoco por instrumento público ou particular, que verdadeiramente deve a outrem uma soma certa e determinada de dinheiro.

O sistema "REPARCELE" permite imprimir a Confissão de Dívida do acordo firmado. Tudo de forma simples e operacional.

Confissão de Dívida

Informe os dados para a impressão da confissão de dívida

Nome do Devedor

CPF/CNPJ do devedor

CPF/Nome da testemunha do Devedor

Nome do Credor

CPF/Nome da testemunha do Credor

Complemento da cláusula 3
Fica estabelecido que em caso de mora, serão cobrados juros de 1 % (um por cento) ao mês, multa

Local

Data 14 de agosto de 2009

IMPRIMIR SAIR

Cobrança de Dívida:- Para que a Cobrança seja coroada de êxito, há necessidade de que a mesma seja realizada, de forma contínua, onde a comunicação entre as partes esteja voltada para a solução do problema.

A Cobrança sobre um devedor que apresente poucos dias de atraso o primeiro contato deve soar com se fosse um lembrete e/ou um convite.

Por outro lado, a Cobrança de um atraso superior, já não terá efeito se for realizada como no caso anterior, e sim de modo mais objetivo, visando o imediato recebimento.

O processo de comunicação somente se desenvolve quando é realizado com nível cordial, ou seja, quando o interlocutor se mantém no estado racional. Em se tratando de cobrança e dependendo da forma com que a mesma está sendo conduzida, às vezes a tendência em alguns devedores de se mostrarem agressivos e/ou emotivamente contrários ao diálogo.

Em vista disso, o funcionário ao proceder a cobrança, deverá tomar alguns cuidados, de forma a evitar no mais que poder que o diálogo se transforme numa troca de ofensas. Para tanto deverá estar atento para os seguintes pontos:

- Saber o que vai dizer ao devedor.
- Falar objetivamente
- Assumir a liderança do diálogo, não permitindo o desvio do assunto.
- No caso do devedor alterar-se procurando a discussão, o funcionário deverá manter-se calmo e por em prática as recomendações **Como lidar com pessoas difíceis.**

Estes e outros assuntos você encontrará em nosso Site.



Visite nosso Site e baixe uma demonstração do **REPARCELE**
www.antaresassessoria.com.br
Antares Informática – 44.3525.1120