



Por que o banco aceita receber menos

A lógica econômica por trás dos acordos com desconto profundo



"O banco me ofereceu 90% de desconto. Onde está a *pegadinha*?"

Em geral, não há. O desconto profundo não é generosidade nem armadilha: é a conta que o próprio banco faz. Para entender por que ele aceita, é preciso ver a dívida do lado de lá do balcão, onde ela deixou de valer o que está no seu extrato há bastante tempo.

A resposta em três pontos

- 01 Por norma do Banco Central, o banco vai **reservando dinheiro do próprio resultado** conforme a dívida envelhece. Passado cerca de um ano e meio, um crédito sem garantia costuma estar **integralmente provisionado**: no balanço dele, aquele contrato já vale perto de zero.
- 02 A partir daí, **qualquer valor recebido é ganho novo**. Receber 10% à vista, hoje, sem custo e sem risco, compete com um processo de anos, com despesa e resultado incerto. É aritmética, não boa vontade.
- 03 Quando existe garantia, a conta é outra: o banco tem um caminho para recuperar. **O trabalho técnico está em saber se esse caminho realmente se realiza** — e, quando ele não se realiza, a dívida passa a se comportar, na prática, como se garantia não houvesse.

Primeiro, o mecanismo

Provisão é o dinheiro que o banco é obrigado a **reservar do próprio resultado** para cobrir um crédito que talvez não volte. Não é cobrado de você e não aumenta a sua dívida.

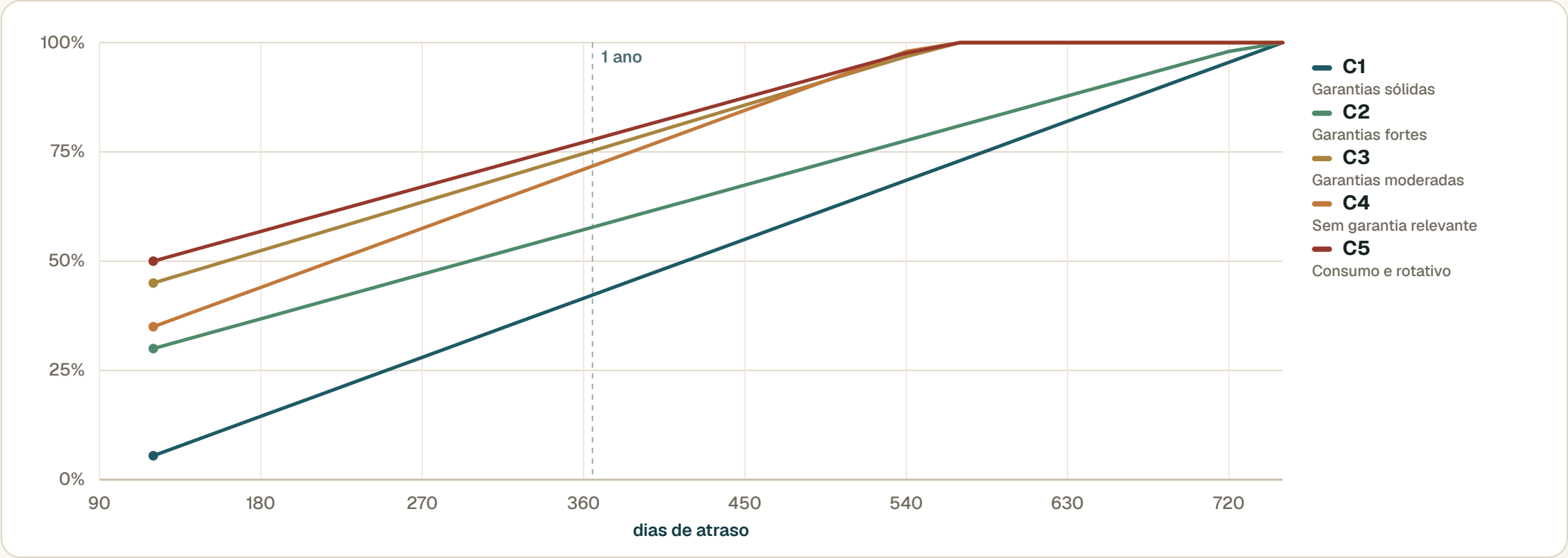


A regra mudou em 2025. As Resoluções CMN 4.966 e BCB 352 substituíram um modelo de 1999 e passaram a exigir que o banco estime a perda **desde a concessão**, sem esperar o calote. O efeito prático é que a dívida envelhece mais rápido no balanço do credor do que envelhecia antes.



Quanto o banco já reservou da sua dívida

Percentual mínimo de provisão, do dia 91 ao dia 750 de atraso. Cada linha é um tipo de garantia.



Anexo I da Resolução BCB 352, aplicável às instituições dos segmentos S4 e S5. Bancos maiores usam modelos internos próprios, com resultados na mesma direção.

O que já aconteceu, sem você saber

Enquanto a cobrança continua igual do seu lado, três coisas mudaram do lado do banco.

NO BALANÇO

O crédito foi sendo **reservado até chegar a 100%**. Ele ainda consta no ativo, mas com provisão equivalente ao valor cheio. Economicamente, já foi dado como perdido.

NO IMPOSTO

Pela Lei 14.467/2022, o banco **deduz a perda** da base de IRPJ e CSLL depois de 90 dias de inadimplência. O prejuízo já reduziu imposto a pagar.

NOS JUROS

Os encargos que continuam correndo **deixam de ser tratados como receita tributável** enquanto não entram em caixa (art. 5º da mesma lei). O saldo cresce no seu extrato, mas não vira lucro para ele.

Consequência direta: o número gigante que aparece na sua carta de cobrança tem, para o banco, valor econômico muito menor do que aparenta. Ele não está abrindo mão de R\$ 100 mil ao aceitar R\$ 10 mil. Ele está transformando em caixa um ativo que já vale perto de zero nos livros dele.

As três opções sobre a mesa do banco

Ele não escolhe entre receber R\$ 100 mil e receber R\$ 10 mil. Escolhe entre estes três caminhos.

A - Continuar cobrando

- Custo de cobrança recorrente, terceirizada ou interna
- Sem previsão de entrada de caixa
- Crédito já 100% provisionado, sem alívio no resultado

Resultado: gasta e não recebe

B - Executar judicialmente

- Custas, honorários e anos de tramitação
- Precisa encontrar bem penhorável e livre
- Enfrenta defesas, impenhorabilidades e recursos
- Se recuperar, o valor **volta a ser tributado** (Lei 14.467, art. 4º)

Resultado: caro, lento e incerto

C - Encerrar agora, à vista

- Caixa imediato, sem custo adicional
- Risco zero de não receber
- Baixa definitiva de um ativo improdutivo
- Melhora indicadores de carteira inadimplida

Resultado: pouco, mas certo e hoje

O desconto profundo aparece quando a opção C é, para o banco, melhor que A e B. É por isso que a sua posição no caminho B é o que realmente determina o tamanho do desconto possível.

Dívida sem garantia: por que o desconto nasce sozinho

Cartão, cheque especial, crédito pessoal, rotativo. Aqui o banco não tem um bem para converter em dinheiro.

100%

da dívida já reservada, em torno de um ano e meio de atraso

R\$ 0

de bem vinculado ao contrato que ele possa executar diretamente

anos

de processo até uma penhora eficaz, se houver patrimônio livre

novo

é o status de cada real recebido, porque o ativo já foi baixado

A conta que o gestor da carteira faz

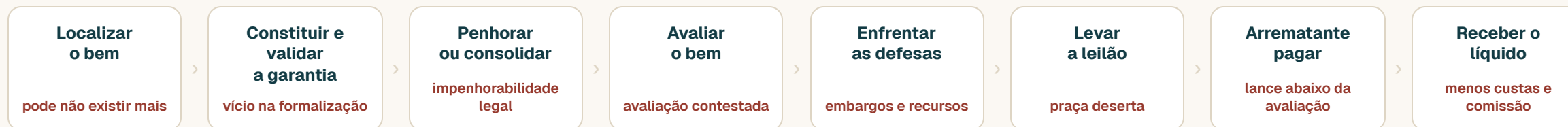
Um contrato de R\$ 100 mil integralmente provisionado entra na mesa valendo zero. Receber R\$ 10 mil à vista é **R\$ 10 mil de recuperação** num ativo baixado, com custo marginal quase nulo. Executar para talvez receber R\$ 30 mil daqui a quatro anos, gastando no caminho e pagando imposto sobre o que recuperar, raramente ganha dessa comparação.

Por que à vista vale mais que parcelado

Parcelamento de devedor já inadimplente carrega risco de nova quebra e mantém o caso aberto. À vista encerra o contrato, entra no caixa do trimestre e elimina a incerteza. **É por isso que a melhor proposta quase sempre é a de pagamento único**, e por isso vale organizar o recurso antes de negociar.

Dívida com garantia: a conta é outra

Aqui o banco tem um caminho para recuperar. Mas esse caminho é uma corrente: **basta um elo falhar para o valor não chegar.**



O que o banco desconta da própria expectativa

Tempo até o desfecho, custas e comissão de leiloeiro, honorários, encargos acumulados sobre o imóvel, risco de arrematação abaixo da avaliação e risco de o bem simplesmente não se realizar. Cada um desses itens reduz o valor presente daquilo que ele espera receber.

Por isso o desconto costuma ser menor

Com garantia sólida e exequível, o banco tem alternativa real ao acordo, e a provisão sobe mais devagar. É legítimo que ele resista mais. **A pergunta que importa deixa de ser "quanto de desconto" e passa a ser "essa garantia se realiza mesmo?"**

Quando a garantia não se realiza

Se o caminho de recuperação não se completa, **o crédito com garantia passa a se comportar como crédito sem garantia**. E a conta do banco muda de lado.

ANTES DA EXECUÇÃO

Verificação das **impenhorabilidades que a lei já garante**: bem de família (Lei 8.009/1990), salário, aposentadoria e verbas de natureza alimentar, poupança até quarenta salários mínimos, pequena propriedade rural trabalhada pela família e instrumentos de trabalho (CPC, art. 833), observadas as exceções do próprio artigo.

Exame da **formalização da garantia**: registro, descrição do bem, poderes de quem assinou, higidez do contrato e dos encargos cobrados.

DENTRO DO PROCESSO

Impugnação ao cumprimento de sentença e embargos à execução. **Pedido de desbloqueio** de valores impenhoráveis constrictos por SISBAJUD. Arguição de excesso de execução e revisão de encargos abusivos.

Discussão da avaliação, substituição de penhora, nulidades do procedimento e **prescrição**. Cada defesa acolhida devolve tempo e risco para o credor.

O efeito econômico é direto: quando o banco não consegue converter a garantia ou a constrição em dinheiro, ele volta a comparar as opções A, B e C da página anterior — só que agora sem alternativa real ao acordo. É nesse ponto que a proposta de quitação à vista com desconto profundo costuma aparecer.

A fronteira que não atravessamos

Defesa patrimonial lícita e ocultação de bens são coisas opostas. A segunda destrói o caso e expõe o cliente.

O QUE É LEGÍTIMO

Invocar impenhorabilidades que a lei já concede. Discutir a validade da garantia e dos encargos. Usar os meios de defesa previstos no processo. Organizar patrimônio de **boa-fé e em tempo próprio**, antes de existir dívida e insolvência, com propósito real e registro regular.

O QUE NÃO FAZEMOS

Transferir, simular ou esvaziar patrimônio **depois** de contraída a dívida para frustrar a cobrança. Isso é fraude contra credores (Código Civil, arts. 158 a 165) e fraude à execução (CPC, art. 792), pode ser **anulado**, gera multa por ato atentatório à dignidade da justiça (CPC, art. 774) e pode ter desdobramento criminal.

Blindagem montada depois do problema não protege ninguém: ela é desfeita, e o cliente sai da história em posição pior do que entrou. O que sustenta uma negociação forte é **defesa técnica bem feita**, não patrimônio escondido.

O que este material não promete

- ✗ **Nenhum percentual de desconto é garantido.** Descontos de até 90% são praticados e anunciados publicamente em campanhas de renegociação, mas cada instituição tem política própria e cada caso tem números próprios.
- ✗ **Provisão não perdoa dívida.** Enquanto não houver acordo, o valor segue devido, corrigido e exigível, com cobrança, negativação e possibilidade de execução.
- ✗ **Atrasar de propósito não é estratégia.** Juros, mora, perda de limite e restrição de crédito por anos costumam custar mais do que o desconto eventual compensa.
- ✗ **Não há análise sem os documentos.** Contrato, extratos, planilha de evolução da dívida e eventual processo em curso são o que permite dizer onde o caso está na curva.

Este documento explica uma norma contábil e fiscal aplicável às instituições financeiras e a lógica econômica que decorre dela. **Tem finalidade informativa e não substitui a análise do contrato e do caso concreto.**

Como conduzimos um caso

A ordem importa: negociar antes de saber onde o caso está é negociar às cegas.

1 - Diagnóstico

- Leitura do contrato e da garantia
- Reconstrução da evolução da dívida
- Identificação da carteira e do tempo de atraso

Onde o caso está na curva

2 - Defesa

- Impenhorabilidades e vícios da garantia
- Excesso de execução e encargos abusivos
- Desbloqueio de valores impenhoráveis

Devolver risco e tempo ao credor

3 - Negociação

- Proposta construída sobre a posição real
- Preferência por quitação à vista
- Definição do recurso antes de sentar à mesa

Acordo com fundamento, não com apelo

4 - Encerramento

- Quitação formal e baixa das restrições
- Extinção do processo
- Conferência do que foi efetivamente baixado

Dívida encerrada, não empurrada

MR ADVOGADOS

O primeiro passo é saber onde o caso está.

Com o contrato, os extratos e a evolução da dívida em mãos, é possível dizer em que ponto da curva aquele crédito se encontra e qual é a conversa possível com o credor. Fale com a nossa equipe.