

# Material de Apoio

## Semana Mais Dinheiro Zero Dívida

### Formando uma Geração sem Dívida

**Segunda-feira às 20h** - Os principais erros que te impedem de sair do caos financeiro e fazer o salário sobrar.

**Quarta-feira às 20h** - O jeito certo de sair do caos financeiro e fazer o salário sobrar.

**Quinta-feira às 20h** - O mapa para sair do caos financeiro e fazer o salário sobrar todos os meses.

QUERO VER A AULA 1


QUERO VER A AULA 2

QUERO VER A AULA 3

# Aula 2 - Semana MDZD

Parabéns por ter avançado mais um passo!

Não perca tempo! As aulas são gratuitas, mas **ficarão no ar por pouco tempo**, somente até domingo. Organize-se para assistir e não perder. Se você perder, perdeu; não haverá reprise. Lembre-se de que, além das aulas, nossa equipe está à disposição para tirar suas dúvidas através dos comentários abaixo de cada aula.


 **Importante** - Você viu apenas a primeira aula! Anote a data e horário das próximas aulas.

☐ Marque aqui assim que você colocar um despertador no horário da aula 3, quinta às 20h.

## Aula 1

Na primeira aula do curso, identificamos 5 armadilhas que fazem você cometer erros financeiros que podem estar impedindo você de sair do caos financeiro e fazer o seu salário sobrar. Um deles é deixar o salário no banco que você tem dívidas. Se você ainda não viu a aula 1, você está sem uma peça do quebra cabeça.

**[Aperte aqui e veja a aula 1 ANTES de fazer a atividade da AULA 2.](#)**

 ☐ **MARQUE AQUI SE VOCÊ VIU AS AULAS 1 E 2 NA ORDEM, PRIMEIRO A AULA 1 E DEPOIS A AULA 2.**

# A Proteção Salarial



A única forma de negociar de forma mais rápida e mais simples, é fazer o banco **QUERER** negociar com você e a proteção salarial é o primeiro passo para isso.



Conforme explicado na aula 2, é você quem deve ter o comando do seu salário, e esse direito é reconhecido e garantido pelas seguintes regras:

- [Res. 4790 do Banco Central do Brasil](#)
- [Tema 1085 STJ](#)
- [Res. 5058 do Banco Central do Brasil](#)



## IMPORTANTE:

- Essa é apenas uma etapa de PREPARAÇÃO e **não significa** DAR CALOTE ou NÃO PAGAR SEUS COMPROMISSOS.
- A proteção salarial não é uma negociação de dívida, é apenas um passo que antecede uma negociação que precisa ser seguido de uma negociação para evitar uma acusação de má-fé.
- Os CONSIGNADOS em folha são descontados em folha, mas mesmo assim é preciso fazer a proteção salarial para conseguir negociar e reduzir os consignados.
- A proteção salarial não é apenas fazer portabilidade, como você viu, é um conjunto de regras que proíbem o banco de fazer qualquer desconto do salário.
- Aqui você tem exatamente a regra do sistema financeiro que garante a proteção salarial.

# O seu dinheiro no seu bolso

- ❓ Quanto dinheiro seu tem ido para descontos que talvez você nem observe que paga e que não deveria pagar?

**Pegue um extrato do dia 1 ao dia 31 e faça a atividade abaixo.**

O que procurar?	Valor Mensal	Multiplique esse valor por 12x agora
<b>EXEMPLO:</b> Tarifa/Pacote mensal de conta	<b>R\$ 50,00</b>	<b>R\$ 600,00</b>
Tarifa/Pacote mensal de conta		
Tarifas de extrato		
Anuidade de Cartão		
Seguro de Proteção Financeira		
Título de Capitalização		
Tarifa de Adiantamento ao depositante		
Multa por excesso de limite		
Mora por uso/excesso de limite		
Juros mensal por uso Limite		
Outros:		
Outros:		
<b>TOTAL MENSAL E ANUAL:</b>		

- ❓ 1. Qual valor você descobriu que paga por mês \_\_\_\_\_?
2. Qual valor você descobriu que paga por ano \_\_\_\_\_?

- ✅ 3. Seria bom ter esse valor para você todos os meses após proteger seu salário? Agora você entendeu que pode e deve proteger seu salário e deixar de pagar por isso!

# O Seguro Prestamista



A única forma de negociar de forma mais rápida e mais simples, é fazer o banco **QUERER** negociar com você e pegar dinheiro seu que está indevidamente no cofre dos bancos, é o segundo passo pra isso acontecer.



Para localizar o seguro prestamista, será necessário observar o documento descritivo de crédito e/ou o custo efetivo total da operação.

**O valor estará em frente da palavra SEGUROS.**

## Dados da operação de CDC

Modalidade	Descrição da modalidade			
EMPRESTIMOS	CREDITO PESSOAL-SEM CONSIGNACAO EM FOLHA DE PAGAMENTO			
Agência da operação	Agência para débito	Conta-corrente para débito	N.º do contrato	N.º de controle OPR
4696-5	4696-5	11804-4	162065201	20242086132411414
Data do contrato	Primeiro vencimento	Último vencimento	Data do próximo vencimento	Data vencimento antecipado
26/07/2024	01/09/2024	01/08/2029	01/10/2024	
Prazo	Meses sem parcela		Qtde. parcelas da operação	Qtde. de parcelas em ser
60	NENHUM		60	59
Valor solicitado	Valor financiado	Valor dos tributos	Valor do seguro	Valor dos juros de carência
59.878,67	66.683,11	822,62	5.981,82	500,55
Valor total pago	Valor do capital total pago	Valor dos juros totais pagos	Valor dos encargos totais pagos - Inadimplência	
2.863,46	2.737,81	125,65		

## 1.16. Taxa de desconto para amortização/liquidação antecipada

1.16.1. Prazo a decorrer de até 12 (doze) meses

1,99 % (taxa do contrato)

1.16.1.a. Prazo a decorrer de até 12 (doze) meses

N/A (taxa do contrato com benefício)

1.16.2. Prazo a decorrer superior a 12 (doze) meses

1,99 % (taxa do contrato)

1.16.2.a. Prazo a decorrer superior a 12 (doze) meses

N/A (taxa do contrato com benefício)

1.17 Seguro Credciário

|X| sim | | não

1.18 Valor do Prêmio do Seguro Credciário (financiado)

R\$ 12.768,36


1.19 Modalidade de Pagamento


DEBITO AUTOMATICO




Como foi explicado na aula, se você **NÃO ENCONTRAR** nenhum valor, se estiver com o valor **ZERADO**, **isso é uma BOA NOTÍCIA**. E caso você **ENCONTRE**, poderá pedir o cancelamento depois de proteger o salário. Não vá ao banco **ANTES** de ver as 3 aulas.

# Como conseguir a negociação de todas as suas dívidas?

 **A única forma de negociar de forma mais rápida e mais simples, é fazer o banco QUERER negociar com você e pegar dinheiro seu que está indevidamente no cofre dos bancos, é o segundo passo pra isso acontecer.**

 **Você entendeu que ao negociar com os bancos, você consegue espaço na sua renda para negociar as outras dívidas.**

 **Na aula de hoje, você entendeu que existe o jeito certo de fazer uma proposta de negociação e que ela é composta por 3 itens obrigatórios em toda proposta.**

1. Documentos que comprovam a sua boa fé e a sua real situação financeira.
2. Pedido de negociação escrito que deverá ser feito de acordo com o tipo da dívida na classificação do mapa de dívidas.
3. Proposta em valores de acordo com o tipo da sua dívida e sua capacidade de pagamento.

# O Valor Justo das Suas Dívidas

- 📄 Aqui é hora de entender quanto realmente você deve e todas as possibilidades de negociação de acordo com cada tipo de dívidas.

Você também pode sair do caos financeiro e fazer o salário sobrar **pagando O VALOR JUSTO**, de forma parcelada e reduzindo o valor das dívidas que tem hoje.

Cada tipo de dívidas, de acordo com o seu mapa de dívidas, tem um objetivo de negociação.

Inicie com o que você tem, com os dados que você tem. Essa é uma forma simples para iniciar e verificar que **você também pode pagar suas dívidas pelo valor justo, o valor que você realmente deve ao banco.**

✅ **Vamos em frente!**



## Cartões de Crédito



Olhando suas últimas faturas, qual é o valor que de fato você **COMPROU** nos seus cartões?

**Faça primeiro de forma aproximada.**

Valor Justo Cartão 1: \_\_\_\_\_

Valor Justo Cartão 2: \_\_\_\_\_

Valor Justo Cartão 3: \_\_\_\_\_

Valor Justo Cartão 4: \_\_\_\_\_



## Limites de Conta



O valor justo do seu limite é o limite da conta, sem todo juro que é cobrado sobre ele.

Valor Justo **LIMITE DE CONTA:**

\_\_\_\_\_

Qual o valor que você paga **TODOS OS MESES**  
de juros e IOF por estar usando o limite?

\_\_\_\_\_



**Lembre-se, você vai começar com o que tem em mãos.**





Dados da operação de CDC									
Modalidade	Descrição da modalidade				Tipo consignante	Convênio			
EMPRESTIMOS	CREDITO PESSOAL-COM CONSIGNACAO EM FOLHA DE PAGAMENTO				PÚBLICO	16936 - GOVERNO DO MATO GROSSO - COI			
Agência da operação	Agência para débito	Conta-corrente para débito	N.º do contrato	N.º de controle OPR	Produto				
4696-5	4696-5	11804-4	152120752	20240574694411471	BB RENOVAÇÃO CONSIGNAÇÃO				
Data do contrato	Primeiro vencimento	Último vencimento	Data do próximo vencimento	Data vencimento antecipado	Dia do débito	Situação da operação	Sistema de pagamento		
26/02/2024	25/03/2024	25/02/2034	25/09/2024		25	NORMAL	PRICE		
Prazo	Meses sem parcela		Qtde. parcelas da operação	Qtde. de parcelas em ser	Qtde. de parcelas em atraso	Valor da parcela	Soma das prestações		
120	NENHUM		120	114	0	4.262,25	511.470,00		
Valor solicitado	Valor financiado	Valor dos tributos	Valor do seguro	Valor dos juros de carência	Valor da TAC	Valor base para o CET	Custo Efetivo Total-CET a.m		
213.994,75	251.667,67	5.458,17	32.214,75			251.667,67	1,74		
Valor total pago	Valor da capital total pago	Valor dos juros totais pagos	Valor dos encargos totais pagos - Inadimplência		Saldo liquidação antecipada	Taxa de juros a.m.	Taxa de juros nominal a.a.		
25.573,50	24.241,02	1.152,48			249.341,24	1,36	16,32		

[illegible]



## Empréstimos pessoais

### Dados da operação de CDC

Modalidade	Descrição da modalidade				Tipo consignante	Convênio	
EMPRESTIMOS	CREDITO PESSOAL-SEM CONSIGNACAO EM FOLHA DE PAGAMENTO						
Agência da operação	Agência para débito	Conta-corrente para débito	N.º do contrato	N.º de controle OPR		Produto	
4696-5	4696-5	11804-4	162065201	20242086132411414		BB CRÉDITO RENOVACÃO	
Data do contrato	Primeiro vencimento	Último vencimento	Data do próximo vencimento	Data vencimento antecipado	Dia do débito	Situação da operação	Sistema de pagamento
26/07/2024	01/09/2024	01/08/2029	01/10/2024		1	NORMAL	PRICE
Prazo	Meses sem parcela		Qtde. parcelas da operação	Qtde. de parcelas em ser	Qtde. de parcelas em atraso	Valor da parcela	Soma das prestações
60	NENHUM		60	59	0	2.863,46	171.807,60
Valor solicitado	Valor financiado	Valor dos tributos	Valor do seguro	Valor dos juros de carência	Valor da TAC	Valor base para o CET	Custo Efetivo Total-CET a.m
59.878,67	66.683,11	822,62	5.981,82	500,55		66.683,11	4,38
Valor total pago	Valor do capital total pago	Valor dos juros totais pagos	Valor dos encargos totais pagos - Inadimplência	Saldo liquidação antecipada	Taxa de juros a.m.		Taxa de juros nominal a.a.
2.863,46	2.737,81	125,65		68.739,18	3,81		45,72

Valor do Contrato	Valor pago até hoje em prestações.  Valor da parcela x Quantidade de parcelas PAGAS	Valor Alvo Inicial:  QUANTO EU PEGUEI EMPRESTADO (-) MENOS QUANTO EU JÁ PAGUEI ATÉ AQUI	Valor de prestações a vencer  Valor da parcela x Quantidade de parcelas A VENCER	Taxa de Juro CET	Valor de Seguro Embutido no Contrato
Exemplo:	Exemplo:	Exemplo:	Exemplo:	Exemplo:	Exemplo:
R\$ 66.683,11	R\$ 2.863,46	R\$ 63.819,65	R\$ 168.944,14	4,38%	R\$ 5.981,82



Todas essas informações sobre suas dívidas fazem parte da etapa de PREPARAÇÃO. Sem essas informações, você fica sem visão para fazer uma negociação. Caso ainda não tenha os documentos das suas dívidas, comece com as informações que possui do banco.

Lembre-se: isso não é feito para dar calote ou prejudicar o banco. Perceba que nas informações acima, o valor emprestado pelo banco sempre é preservado no valor alvo.

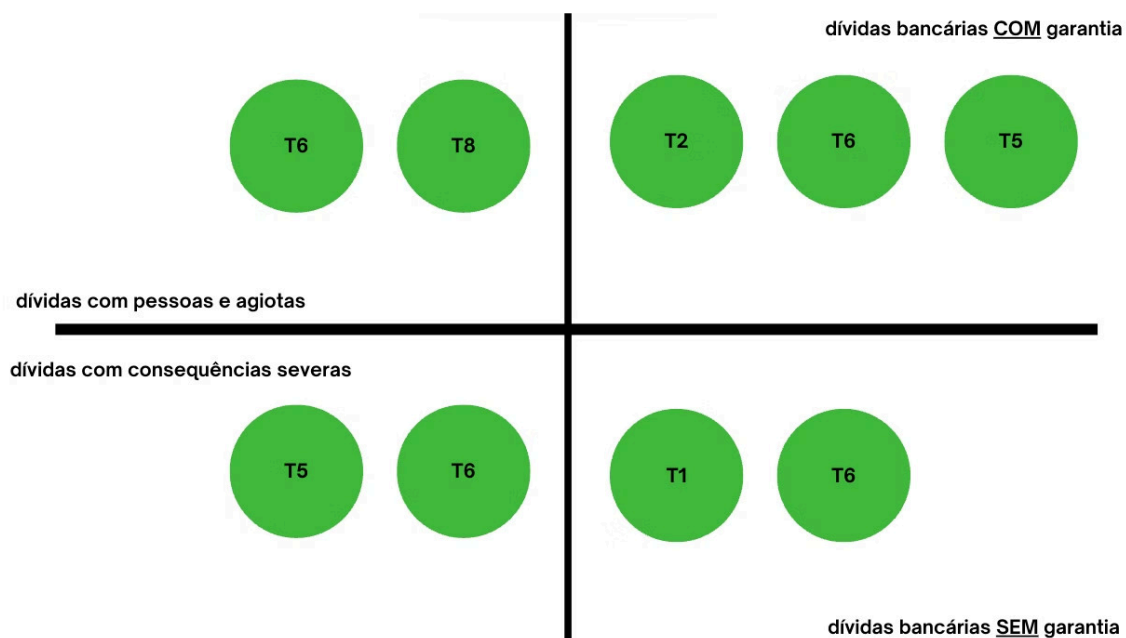
# As técnicas de negociação

**i** **Você conheceu 4 técnicas de negociação que fazem o banco querer negociar com você e que levam você do total caos até uma vida fora do caos financeiro e com seu salário sobrando.**

**📄** As técnicas servem tanto para dívidas BANCÁRIAS quanto para dívidas não bancárias, na aula você entendeu que ao atacar as dívidas por TIPO, você consegue renegociar todas as suas dívidas de forma mais simples, atacando primeiro, aquelas que NO SEU CASO, impactam mais a sua renda.

Lembre-se que na AULA 3, você terá uma ROTA de acordo com o seu caso.

1. Uma rota para você que é servidor público, aposentado e que tem alto volume de consignados e também demais dívidas.
2. Uma rota para você que é assalariado CLT e que tem muitas dívidas sem garantia e também o consignado privado.
3. Uma rota pra você que é profissional liberal/autônomo e não tem uma renda fixa/salário.



## 📄 Técnica 1 - Para Dívidas sem Garantia

Técnica utilizada apenas para as dívidas sem garantia, ou seja, cartões de crédito, limite de conta, empréstimos sem garantia, cartões de loja e crediários.

**Seu objetivo é negociar pelo valor justo, à vista ou a prazo.**

***Veja como ficou o parcelamento da Luiziana usando a T1***



**MAIS DINHEIRO ZERO DIVIDA**

Luiziana S



Boa tarde Dagi e colegas,  
Fechei o acordo com o santander, valor alvo de  
75000,00 em 120x 625,00 sem juros,  
Até agora fechei 3 acordos no primeiro ciclo da t1.



32

13 comentários



Curtir



Comentar



Enviar



Compartilhar



**Importante: Nenhuma dessas negociações gera impedimento de crédito e todas foram feitas sem dar prejuízo para o banco, conforme explicado nas aulas 2 e 3.**

## 📄 Técnica 2 - Usada principalmente para Consignados.

Utilizada para dívidas com garantia, mais comum para consignados e pode ser usada também para financiamentos imobiliários.

**O objetivo dessa técnica sempre é REDUZIR O TOTAL DA DÍVIDA**, ou seja, reduzir o valor futuro a ser pago, sempre através da **redução dos juros e/ou readequação dos prazos**.

*Veja a redução da Iolanda usando essa técnica.*



**MAIS DINHEIRO ZERO DIVIDA**

Iolanda S



Pessoal hoje tive uma vitória das muitas que virão. Fiz a portabilidade de três consignados que tinha no banco do Brasil, taxa de juros 2,35% - 1,86% - 1,73% para a caixa com taxa de juros 1,48%. Ao final uma economia de R\$ 35.552,00. 🙌🙌🙌🙌🙌🙏🙏🙏😊😊



21 comentários



Curtir



Comentar



Enviar



Compartilhar

## 📄 Técnica 5 - Negociação de Parcelas Atrasadas.

Técnica utilizada para negociar parcelas em atraso de dívidas com consequências graves, como parcelas de carro, casa, condomínio e outras dívidas que possam causar impactos significativos na vida do devedor caso permaneçam em atraso.

**O objetivo dessa técnica é conseguir a renegociação das parcelas em atraso.**

***Veja a negociação da Marília, que estava com o lote em atraso e, além de regularizar o atraso, ainda conseguiu reduzir o juro do parcelamento – duas negociações em uma.***



Marília

26 de outubro de 2024 · 🌐

...

Boa tarde, pessoal!!

Passando para compartilhar mais vitórias, graças a Deus:

Iniciei o curso em FEVEREIRO/2024, ontem finalizei o acordo REF cartão Magazine Luiza. Eu tinha umas parcelas de lote em atraso, aplicando a T5 além de negociar estas parcelas, com um novo aditivo foi firmado uma diminuição na taxa de juros que antes era de 12% baixou para 8% a.a. e, ainda, conseguir diminuir 5 parcelas, o equivalente a

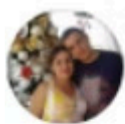
R\$ 4.846,95, ficando a retomada de pagamentos a partir do dia 25/10. Também negocie cheque especial com a Caixa, como estava com uma reserva, optei por pagar à vista, economizando R\$ 1.933,21.



## ❏ Técnica 6 - Essa técnica pode ser utilizada para TODOS OS GRUPOS DE DÍVIDAS.

O objetivo dessa técnica é um ACORDO AMIGÁVEL ENTRE CREDOR E DEVEDOR, ou seja, através de uma negociação, o objetivo é uma repactuação da dívida, visando adequar a taxa de juros e/ou prazo da dívida de forma que fique justo para o credor e para o devedor. Aqui também as propostas são enviadas utilizando as hierarquias do sistema financeiro para enviar as propostas.

**Veja a negociação da Janaina usando a T6, fazendo do JEITO CERTO, o banco ofereceu a renegociação COM DESCONTO E PARCELADA.**



Janaina

11 de novembro de 2024 · 🌐



Boa tarde !

Sou da turma 31 e vim aqui compartilhar uma grande vitória. Após realizar 2 ciclos da t6 o banco começou a me mandar propostas, de início bem ruins, e antes mesmo que eu enviasse a t1, eles me mandaram uma ótima proposta unificando todos contratos com desconto e em forma de boleto, analisei, tirei todas as dúvidas com a equipe mdzd e aceitei o acordo e estou super feliz.

Estou muito grata a Deus, por essa vitória e a equipe MDZD, o método é maravilhoso, apliquei tudo que foi ensinado, enviei minhas dúvidas e foram todas respondidas da melhor maneira. Só tenho a agradecer.

# Visão, Coragem e Competência!

Agora você viu que **sair do caos financeiro** é possível para quem **decide agir corretamente**. Você passou anos confiando em gerentes de banco, mas agora está vendo o **jogo virar**.

Nas **Aulas 1 e 2**, você **tirou a venda dos olhos** e entendeu que, com as técnicas e estratégias certas, é possível **negociar** e sair do caos financeiro **de forma honesta**.

O seu **próximo passo** será entender a **rota**, o **mapa completo**, de acordo com o seu caso. **Na AULA 3, você terá uma ROTA de acordo com o seu caso.**

1. Uma rota para você que é servidor público, aposentado e que tem alto volume de consignados e também demais dívidas.
2. Uma rota para você que é assalariado CLT e que tem muitas dívidas sem garantia e também o consignado privado.
3. Uma rota pra você que é profissional liberal/autônomo e não tem uma renda fixa/salário.
4. **Visão**, para enxergar que é possível sair dessa situação;
5. **Coragem**, para tomar a decisão de mudar, mesmo com medo;
6. **Competência**, para aplicar as técnicas e estratégias corretamente.

A **visão** você já demonstrou. A **coragem** está em suas mãos. E a **competência** eu garanto com o método que mostrei.

Já recebo muitos pedidos de **consultoria** e **acompanhamento próximo**, algo inviável para tantas pessoas nas redes sociais, mas sim, existe uma **solução completa** que pode levar você do caos financeiro a uma vida com **salário sobrando**, e muito mais **rápido** do que fazer tudo sozinho—cerca de **10x mais rápido**, com **suporte e acompanhamento**. Por isso, na **próxima aula**, além de mostrar toda a sua **rota**, vou falar sobre o **Método MDZD**, nossa **garantia de resultado** e como você pode disputar uma das vagas para ser acompanhado por mim e pela minha equipe.

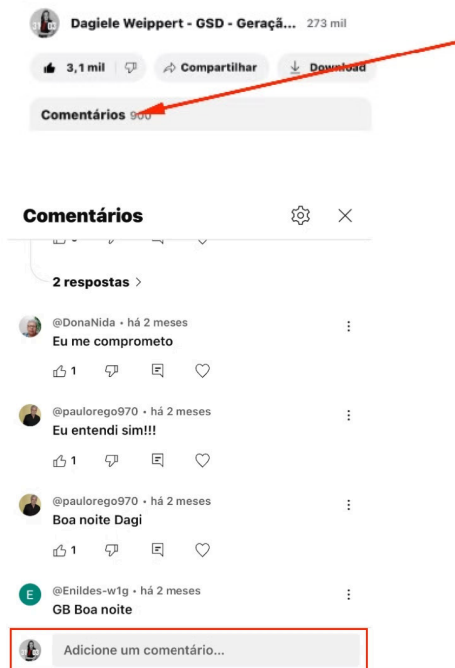
Agora, tudo que você precisa fazer é **revisar as Aulas 1 e 2**, faça as atividades com dedicação, compartilhe o que aprendeu na comunidade e tire suas dúvidas na **comunidade exclusiva**.



# Ainda está com alguma dúvida?

Envie sua dúvida e comentário abaixo da aula, vamos nos esforçar para responder todos os comentários.

**Toque aqui para enviar sua dúvida ou comentário**



## O que fazer até a aula 3?

Faça as atividades da aula e foque no seu próximo passo.

Não importa há quanto tempo você enfrenta dificuldades financeiras, agora é o momento de mudar. Você tem as ferramentas para transformar sua vida. A culpa não é totalmente sua, antes você não conhecia os erros. Mas agora, com conhecimento, é hora de agir. Vamos juntos até dar certo!

**Um passo por vez, uma atitude por dia! Não pare!**

**Você fará parte de uma Geração Sem Dívida! #GSD**

**Dagiele Weippert**