

---



---

# Sumário

---

<b>1. A Cobrança na Prática – Métodos &amp; Ferramentas de Cobrança . . . . .</b>	<b>21</b>
Introdução. . . . .	21
1) Tenha o mando do jogo . . . . .	23
2) Motive o pagamento . . . . .	25
3) Localize os devedores . . . . .	26
4) Localize bens . . . . .	27
5) Negative o Devedor nos Serviços de Proteção ao Crédito . . . . .	28
6) Negative no Pefin – Pendências Financeiras – Serasa. . . . .	29
7) Negative no Check Check “Restrição Comercial” . . . . .	30
8) Negative nos SPC´s. . . . .	30
9) Use a Carta Padrão Equifax . . . . .	31
10) Use a Carta Boleto Equifax . . . . .	31
11) Proteste os Títulos . . . . .	32
12) Cartas de Cobrança. . . . .	36
13) E-mails de Cobrança . . . . .	39
14) Mensagens de Cobrança via celular . . . . .	40
15) Telefonemas de Cobrança . . . . .	40
16) Voice . . . . .	42
17) Voice Reconhecimento de Voz . . . . .	43

18)	URA . . . . .	43
19)	Use o “Text-to-speech” . . . . .	43
20)	Use <i>Softwares</i> para Contato com a Pessoa Certa . . . . .	44
21)	Use <i>Softwares</i> para Buscar a Melhor Hora para Telefonar . . . . .	44
22)	Visite . . . . .	44
23)	Terceirize a Cobrança, quando for o caso . . . . .	45
24)	Notificações Extrajudiciais . . . . .	47
25)	Campanhas de Cobrança . . . . .	48
26)	Renegocie Dívidas . . . . .	49
27)	Seja Cessionário de Direitos . . . . .	51
28)	Aceite a Dação em Pagamento . . . . .	52
29)	Use um “Collection Score” . . . . .	52
30)	Arreste . . . . .	52
31)	Sequestre . . . . .	54
32)	Ofereça Caução . . . . .	54
33)	Peça a Busca e Apreensão . . . . .	55
34)	Peça a Exibição de Bens . . . . .	55
35)	Peça o Arrolamento de Bens . . . . .	56
36)	Proteste contra a Alienação de Bens . . . . .	56
37)	Denuncie o Atentado . . . . .	58
38)	Execute . . . . .	58
	Alterações na Execução de Títulos Extrajudiciais – Lei 11.382/06 . . . . .	60
39)	Entre com Ação Monitória . . . . .	62
40)	Arreste na Monitória . . . . .	64
41)	Entre com Execução Provisória “na Monitória” . . . . .	65
42)	Quando não tiver outro jeito, entre com Ação de Cobrança . . . . .	66
43)	Utilize-se da Fraude contra Credores . . . . .	66
44)	Utilize-se da Fraude à Execução . . . . .	68

45)	Homologue Judicialmente seus acordos na Justiça Comum . . . . .	70
46)	Demande nos Juizados Especiais. . . . .	71
47)	Penhore. . . . .	72
48)	Penhore Bens Imóveis . . . . .	74
49)	Penhore Bens Móveis. . . . .	74
50)	Penhore Dinheiro – Bacen Jud . . . . .	75
51)	Penhore Dinheiro na “Boca do Caixa” . . . . .	76
52)	Penhore Faturamento . . . . .	77
53)	Penhore Recebíveis. . . . .	78
54)	Penhore Aluguéis. . . . .	79
55)	Penhore Bens Hipotecados . . . . .	81
56)	Penhore “Penhoras” . . . . .	82
57)	Penhore Bens com Alienação Fiduciária . . . . .	82
58)	Penhore Bens de <i>Leasing</i> . . . . .	82
59)	Penhore outros Ativos . . . . .	83
60)	Quebra de Sigilo Fiscal . . . . .	85
61)	Falência. . . . .	86
62)	Recuperação Extrajudicial e Judicial. . . . .	89
63)	Arbitragem . . . . .	91
<b>2.</b>	<b>Eficácia na Cobrança. . . . .</b>	<b>93</b>
	Os Hábitos das Pessoas Eficazes. . . . .	93
	Tenha iniciativa . . . . .	93
	Tenha objetivos claros – Escreva-os. . . . .	94
	Tenha prioridades. . . . .	94
	Seja cooperativo. . . . .	95
	Empatia . . . . .	95
	Sinergia . . . . .	95
	Afine o Instrumento . . . . .	96
	O Executivo de Cobrança . . . . .	96

O Cobrador Ineficaz . . . . .	97
O Cobrador Eficaz . . . . .	98
<b>3. Estratégias de Negociação . . . . .</b>	<b>101</b>
Os 10 Mandamentos da Negociação . . . . .	101
1) Se vai realizar somente um negócio com o oponente, seja Competitivo . . . . .	101
2) Se quer realizar vários negócios, seja Cooperativo .	101
3) Planeje a negociação . . . . .	103
4) Defina Metas . . . . .	105
5) Aprimore seus “Atributos Artísticos” . . . . .	105
6) Busque ficar com a “Gordura” . . . . .	106
7) Não faça a primeira oferta . . . . .	107
8) Não aceite a primeira oferta . . . . .	108
9) Peça alto. Ofereça baixo. . . . .	108
10) Evite “Rachar a Diferença” . . . . .	109
As 8 Táticas & Antídotos da Negociação. . . . .	110
1) Intimidação . . . . .	110
2) Insultos . . . . .	111
3) Blefe. . . . .	111
4) Jogos Emocionais . . . . .	111
5) Desrespeito aos Termos. . . . .	111
6) Perguntas Diretas . . . . .	111
7) Caldeirão . . . . .	112
8) Choro . . . . .	112
A Negociação e a Persuasão – Como lidar com pessoas? . .	112
1) Não critique . . . . .	113
2) Dê atenção . . . . .	114
3) Desperte desejos . . . . .	114
Persuasão – Conquistando o oponente . . . . .	115
1) Agrade o oponente . . . . .	116

2)	Trate bem o oponente. . . . .	117
3)	Seja um bom ouvinte . . . . .	117
4)	Mostre interesse pelo oponente. . . . .	117
5)	Não seja “superior” ao oponente . . . . .	118
	Persuasão – Influenciando o oponente . . . . .	119
1)	Seja claro e lógico. . . . .	119
2)	Não discuta . . . . .	119
3)	Evite discordar . . . . .	120
4)	Seja humilde . . . . .	121
5)	Seja amistoso . . . . .	121
6)	Fale sobre as pessoas, e não sobre você . . . . .	122
7)	Transfira o crédito da “ideia” . . . . .	123
8)	Seja simpático às ideias das pessoas . . . . .	124
9)	Apele para nobres motivos . . . . .	124
10)	Crie reputação no oponente . . . . .	125
<b>4.</b>	<b>Títulos. . . . .</b>	<b>127</b>
	Títulos Executivos . . . . .	127
	Certeza . . . . .	128
	Liquidez . . . . .	129
	Exigibilidade . . . . .	129
	Títulos de Crédito . . . . .	129
	Literalidade . . . . .	130
	Autonomia . . . . .	130
	Cartularidade . . . . .	130
	Duplicata. . . . .	132
	Prescrições para fins de Execução – Duplicata. . . . .	136
	Penalização para Duplicatas Frias . . . . .	136
	Nota Promissória. . . . .	137
	Nota Promissória Vinculada a Contrato . . . . .	139
	Prescrições para fins de Execução – Nota Promissória . . . . .	140

Cheque . . . . .	140
Atributos do Cheque . . . . .	143
A Contra-ordem e a Sustação de Cheques . . . . .	146
Alínea 20 . . . . .	149
Alínea 21 . . . . .	149
Alínea 28 . . . . .	150
Competência do CMN . . . . .	150
Prazo para Apresentação do Cheque ao Banco Sacado . . . . .	151
Prescrições para fins de Execução – Cheque . . . . .	151
Da ação de enriquecimento – Cheque. . . . .	152
Golpes e Crimes com Cheques . . . . .	152
O Cheque Pós-Datado . . . . .	155
Alíneas de Devolução na Compensação de Cheques . . . . .	158
Instrumentos Públicos e Particulares . . . . .	160
Prescrições para fins de Execução – Instrumentos Públicos ou Particulares revestidos das solenidades . . . . .	160
Títulos de Crédito – Lei 10.406/02 (novo Código Civil) . . . . .	161
Prescrições para fins de Execução – Títulos de Crédito Regidos pela Lei 10.406/02 (novo Código Civil) . . . . .	161
<b>5. Aspectos Legais . . . . .</b>	<b>163</b>
A Cobrança e as Questões Legais, Penais e de Consumo . . . . .	163
Os Juros Legais. . . . .	168
O Inadimplemento das Obrigações . . . . .	169
A Mora . . . . .	170
As Perdas e Danos . . . . .	170
A Cláusula Penal . . . . .	170
Usando a inadimplência para obter vantagens tributárias . . . . .	171
<b>6. Outros Aspectos da Cobrança . . . . .</b>	<b>173</b>
A relação vendas, crédito e cobrança . . . . .	173
A Política de Cobrança. . . . .	175

<b>Apêndice – Minutas</b> . . . . .	<b>177</b>
1) Carta de Cobrança <i>Light</i> . . . . .	177
2) Carta de Cobrança Intermediária . . . . .	179
3) Carta de Cobrança Dura . . . . .	181
4) Notificação de Cheque Devolvido Roubado . . . . .	183
5) Notificação de Cheque Devolvido sem Fundos . . . . .	185
6) Notificação de Cheque Devolvido Sustado . . . . .	187
7) Notificação Criminal para Duplicata em Duplicidade descontada em Instituição Financeira . . . . .	189
8) Notificação de Duplicata Fria descontada em Instituição Financeira . . . . .	191
9) Notificação do Avalista . . . . .	193
10) Notificação de Requerimento de Falência . . . . .	195
11) Instrumento Particular de Confissão de Dívida – Modelo 1. . . . .	197
12) Instrumento Particular de Confissão de Dívida – Modelo 2. . . . .	199
13) Petição de Homologação de Transação (Acordo) Extrajudicial . . . . .	201
14) Petição de Ação Cautelar de Protesto contra Alienação de Bens . . . . .	203
15) Minuta de Notícia Crime – Duplicata Simulada e Crime Fazendário . . . . .	207
<b>Bibliografia</b> . . . . .	<b>209</b>