NESTE MANIFESTO

Abertura

O tamanho do problema

No que acreditamos

Por que o cliente paga menos

O que não fazemos

De onde viemos

Canais oficiais

Baixar o manifesto em PDF

MANIFESTO SASTRAN

Pagar menos ao banco não é promessa. É a nossa expertise.

O banco cobra mais. Com a Sastran, você paga menos, e a nossa remuneração depende disso.

A parcela sai da conta todo mês. O extrato mostra que o saldo continua alto, às vezes maior do que no início. A cada renegociação, o prazo aumenta, a parcela parece caber, e a dívida volta a crescer.

Isso tem explicação, e ela costuma estar no contrato: juros acima da taxa média de mercado, juros cobrados sobre juros, tarifas e seguros embutidos no saldo, encargos que cada nova renegociação incorpora ao valor devido. Quem paga raramente teve tempo de ler essas cláusulas. Quem as redigiu conhece cada uma.

Quem está nessa situação costuma ouvir duas vozes. A do banco, que oferece mais prazo ou o mesmo desconto de feirão que oferece a todo mundo. E a de quem promete descontos enormes sem ver um único documento. Nenhuma das duas começa pelo seu contrato.

> *Desconto de feirão, o banco já dá. O que ele não faz é ler o seu contrato.*

> *A Sastran começa por ele.*

Dívida não é falha de caráter. É um contrato. E todo contrato pode ser lido, conferido e renegociado em outros termos.

O tamanho do problema

83,98 milhões

de pessoas com o nome negativado no Brasil

Serasa, Mapa da Inadimplência, agosto de 2026

9,3 milhões

de empresas inadimplentes

Serasa Experian, agosto de 2026

81,7%

das famílias brasileiras com dívidas

CNC, Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor, setembro de 2026

432,1% ao ano

de juros médios no rotativo do cartão de crédito

Banco Central do Brasil, abril de 2026

Dados públicos de mercado. Não se referem a resultados da Sastran.

No que acreditamos

01

Você deve pagar o que é devido. Nem um centavo a mais.

Nosso trabalho é chegar ao menor valor possível para a sua dívida. Contratos bancários podem ser revistos, e existem referências objetivas para isso, como a taxa média de juros divulgada pelo Banco Central. Tudo o que estiver fora dessas referências vira argumento na mesa de negociação.

02

A análise vem antes de qualquer proposta.

Ninguém consegue dizer quanto uma dívida pode custar sem ler o contrato que a originou. Começamos pelos documentos: contratos, cédulas de crédito, extratos e a evolução do saldo ao longo do tempo. Toda simulação usa os números reais do seu contrato, nunca estimativas genéricas.

03

Não existe solução padrão.

Cada dívida tem uma realidade própria: o tipo de contrato, as garantias oferecidas, o fluxo de caixa disponível. A estratégia nasce dessa leitura e define o que negociar primeiro, até onde ir e o momento certo de fechar.

04

Você não precisa estar na linha de frente.

A pressão da cobrança desgasta quem deveria estar cuidando da própria vida ou da própria empresa. A Sastran assume a conversa com o banco, e cada proposta e contraproposta fica documentada. Você acompanha e decide, sem carregar sozinho o peso da negociação.

05

Acordo bom é o que cabe na sua realidade.

Não basta reduzir o valor total se a parcela continuar impossível de pagar. A negociação parte do que você ou a sua empresa conseguem pagar sem comprometer o essencial, e não do que o banco gostaria de receber.

06

Um acordo só termina quando está formalizado.

Fechar não basta. O acordo precisa estar por escrito, com quitação clara, baixa das restrições em seu nome e condições que impeçam o problema de se repetir. Encerrar uma dívida é também evitar a próxima.

Por que o cliente paga menos

Porque só seguimos quando dá para pagar menos.

A análise vem primeiro. Se ela mostrar que não há margem de redução no seu contrato, você fica sabendo antes de qualquer cobrança, e o caso

não segue.

Porque a nossa remuneração depende disso.

Ela é calculada sobre o valor que você economiza. Se não houver redução, não há cobrança.

Porque o histórico mostra.

Até hoje, todos os casos que conduzimos terminaram com o cliente pagando menos do que o banco cobrava.

> *Não pedimos que você acredite em promessa. Organizamos o trabalho para que a única forma de a Sastran ser paga seja você pagar menos.*

O que não fazemos

Não cobramos nenhum valor antes de o contrato estar assinado e de você receber o diagnóstico por escrito.

Não prometemos um percentual de desconto antes de analisar seus documentos.

Não negociamos no escuro: sem contrato lido, não há proposta.

Se alguém oferecer o contrário em nome da Sastran, desconfie. Nossos canais oficiais estão ao final deste documento.

De onde viemos

O método da Sastran não nasceu em uma sala de marketing. Foi construído caso a caso, ao longo de anos de negociações com bancos, até virar um processo com etapas claras, critérios objetivos e um único compromisso: o cliente sair pagando menos do que pagava quando chegou.

Hoje, esse método está à disposição de pessoas e empresas que querem negociar com o banco em pé de igualdade.

> **Antes de qualquer negociação, uma análise técnica.**
>
> **Pague o que é devido. Nem um centavo a mais.**

Sastran
Brasília/DF

Canais oficiais

WhatsApp: (61) 99819-1957

E-mail: contato@sastran.com.br

Site: sastran.com.br

CNPJ: 66.288.011/0001-27

Endereço: Setor Comercial Sul, Quadra 4, Bloco A, Sala 301, Asa Sul

© PJCONSULT ASSESSORIA EMPRESARIAL LTDA · CNPJ 66.288.011/0001-27
Todos os direitos reservados.