

# CARTILHA DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA

PESSOA FÍSICA

## QUAL O OBJETIVO

Esta cartilha tem por objetivo orientar nosso cliente Pessoa Física na tomada de decisão quanto à contratação de crédito, bem como, sobre como proceder para negociar seus débitos junto à nossa instituição, em caso de incapacidade momentânea de honrar os compromissos assumidos, evitando dessa forma que venha a ter seu nome inscrito em órgãos restritivos.

## CONTRATAÇÃO DE OPERAÇÃO

A utilização de crédito pelo consumidor é uma ferramenta de auxílio na resolução de suas necessidades momentâneas de recursos financeiros.

Para melhor compreensão, precisamos inicialmente entender os seguintes conceitos:

### O QUE É CRÉDITO RESPONSÁVEL

É o crédito utilizado com critério e planejamento, que contribui para que o consumidor possa adquirir os bens/serviços que deseja, sem comprometer seu orçamento ou a sua segurança financeira.

### O QUE DEVO VERIFICAR ANTES DE CONTRATAR CRÉDITO

O consumidor antes de utilizar qualquer modalidade de crédito, deve responder as seguintes perguntas:

- **Realmente preciso ter à minha disposição este produto de crédito (no caso de limites de cheques especiais ou limites de cartão de crédito)?**

Ter à disposição linha de crédito de fácil utilização às vezes pode ser uma armadilha, uma vez que o consumidor pode utilizar o limite disponibilizado em compras por impulso.

- **Esta é uma compra planejada ou apenas um impulso?**

Uma compra por impulso pode gerar uma obrigação financeira da qual o consumidor pode se arrepender. Por isso, pense e verifique se este é um compromisso que você realmente quer e pode assumir.

- **Tenho pleno conhecimento dos encargos (juros, IOF e demais tarifas) aplicados e quanto vou pagar pelo crédito ?**

Você já simulou o crédito e sabe se a parcela cabe no seu orçamento? Ótimo. Verifique todos os detalhes antes de assinar o contrato.

- **Qual a melhor opção para adquirir o bem, comprar parcelado ou juntar o dinheiro para comprar à vista ?**

Se o crédito é para comprar um bem, compare o valor total parcelado com o preço à vista. Às vezes, é melhor para o seu orçamento juntar o dinheiro, colocando-o em uma aplicação (ex: poupança) e, posteriormente, efetuar a compra à vista.

- **A prestação cabe no seu orçamento hoje e durante todo o tempo de contrato?**

Em contratos com prazos superiores a 1 ano, é importante verificar se a sua renda é suficiente para cobrir todos os seus compromissos e mais a parcela do crédito, durante todo o período de contrato. Aproveite qualquer rendimento extra e faça uma reserva para emergências e imprevistos.

## COMO ESCOLHER O PRODUTO DE CRÉDITO ADEQUADO

Para escolher o produto de crédito mais adequado à sua necessidade, o cliente deve considerar as suas peculiaridades, a saber:

PRODUTO DE CRÉDITO	QUANDO DEVO UTILIZAR	ORIENTAÇÃO DE USO
<b>Cheque Especial</b>	Em despesas de emergências, visto ser um produto de curto prazo e alto custo.	Deve ser utilizado por poucos dias, em função da taxa de juros ser elevada.
<b>Cartão de Crédito</b>	Como meio de pagamento para compra de produtos e serviços, com pagamento à vista ou parcelado em estabelecimento comerciais.	Efetue sempre o pagamento do valor total da fatura para evitar juros.
<b>Crédito Pessoal</b>	Utilizado para compra de qualquer bem ou contratação de serviço ou conforme sua conveniência, quando o cliente necessita de valor mais substancial e maior prazo, de forma a possibilitar a quitação. A inclusão da prestação mensal em seu orçamento não deve comprometer sua capacidade de pagamento/ idoneidade.	O cliente deve, na medida do possível, sempre contratar o crédito na modalidade "crédito consignado", por ser tal modalidade a que oferece as melhores taxas .

Como no dia a dia sempre nos deparamos com situações que exigem ações rápidas de solução, é interessante que o cliente (pessoa física) tenha contratado e à sua disposição algumas linhas de crédito.

PRODUTO DE CRÉDITO	VANTAGEM	CONDIÇÃO DE USO
<b>Cheque Especial e/ou Cartão de Crédito</b>	Crédito poderá ser utilizado a qualquer hora pelo cliente, de acordo com sua necessidade.	<p>Produto deve ter sido contratado;</p> <p>Cliente deve se encontrar adimplente;</p> <p>Atendimento das demais condições estabelecidas pelo produto de crédito.</p>
<b>Crédito Pessoal</b>	Facilidade para realizar aquisições (bens e/ou serviços) programadas ou conforme sua conveniência, com a possibilidade de pagamento a longo prazo (mais de 12 meses para pagar), observados os limites de prazo máximo estabelecido pelo produto.	<p>Providenciar a contratação da operação com certa antecedência à data de pagamento do bem e/ou serviço;</p> <p>Atendimento das demais condições estabelecidas pelo produto de crédito.</p>

## PRODUTOS DE CRÉDITO DISPONIBILIZADOS PELA INSTITUIÇÃO

Para o público Pessoa Física, o Banco do Nordeste disponibiliza os seguintes produtos:

- **Cartão de Crédito** - informações do produto estão disponíveis no site [www.bnb.gov.br](http://www.bnb.gov.br), no caminho: PARA VOCÊ - CARTÕES - CARTÃO DE CRÉDITO.
- **Crédito Pessoal, Crédito Direto ao Consumidor (CDC) e Cheque Especial** - informações sobre os produtos disponíveis no site [www.bnb.gov.br](http://www.bnb.gov.br), no caminho: PARA VOCÊ - CRÉDITO.

## NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS

Quando ocorrer fatos excepcionais que afetem negativamente o seu orçamento financeiro e, conseqüentemente, a sua capacidade de honrar em dia os seus compromissos financeiros, o consumidor deve procurar a instituição financeira na qual possui operações de crédito para renegociar as suas dívidas, evitando assim, a inadimplência e a alteração do seu conceito junto à instituição financeira com a qual opera.

### QUANDO DEVO PROPOR A NEGOCIAÇÃO DE MINHAS DÍVIDAS

A renegociação das dívidas deve ocorrer, preferencialmente, antes que as mesmas comecem a ficar atrasadas, como forma de evitar o pagamento de juros moratórios, que são encargos pagos pelo devedor decorrente da inadimplência.

Pleitear a reestruturação de seu esquema de pagamento, a fim de evitar a inadimplência, não deve ser visto pelo cliente como “prova de incapacidade de resolver os problemas”, mas como uma maneira responsável de evitar que problemas momentâneos causem eventuais transtornos ao seu cotidiano.

## CANAIS DISPONIBILIZADOS PARA NEGOCIAÇÃO

Para tratar de assuntos relacionados à negociação de dívidas, o cliente possui os seguintes canais de atendimento no BNB :

PRODUTO	CANAL DE ATENDIMENTO
<b>Cartão de Crédito</b>	a) Central de Cartão de Crédito (Capital – 3003.0126 / Demais localidades – 0800.7240126); ou, b) Agência de relacionamento do cliente.
<b>Crédito Direto ao Consumidor (CDC)</b> <b>Crédito Pessoal</b> <b>Cheque Especial</b>	Agência de relacionamento do cliente

## ACOMPANHAMENTO DAS RESPONSABILIDADES FINANCEIRAS

Para não correr o risco de ter alguma de suas obrigações inadimplidas, é indispensável que o cliente controle suas responsabilidades financeiras (instituição financeira ou fornecedor / saldo devedor / quantidade de parcelas a pagar/ período de pagamento/ valor da prestação a pagar, etc.).

## PRESERVANDO O BOM RELACIONAMENTO

O relacionamento cordial entre a instituição financeira e seu cliente é algo primordial para que esta parceria possa se estender por muitos anos.

Em decorrência da grande quantidade de clientes que são atendidas pelas instituições financeiras, para que esta possa atendê-los da melhor forma possível, é necessário a adoção pelo cliente de providências como manter os dados cadastrais atualizados e acompanhar o pagamento de suas obrigações.

Acelerar para  
desenvolver



Banco do  
Nordeste