mutu

Roteiro de negociação

Preencha antes de ligar. Não aceite nada na hora sem ter tudo por escrito.

Antes de ligar

Credor: _____ Telefone oficial: _____ Protocolo: _____

Falta pagar hoje (saldo devedor): R$ _____ Valor original da compra: R$ _____

Meu limite: parcela máxima R$ _____ por mês · à vista no máximo R$ _____

O que dizer

1. "Quero regularizar minha dívida e preciso de uma condição que caiba no meu orçamento."
2. "Qual é o saldo devedor hoje? Quais opções vocês têm à vista e parcelado?"
3. "Consigo pagar R$ _____ por mês. Vocês conseguem chegar nisso?"

As 7 perguntas (marque e anote)

- ☐ Qual o valor total que vou pagar no fim?
  Resposta: _____
- ☐ Tem juros nas parcelas? Qual o CET?
  Resposta: _____
- ☐ Qual o desconto à vista?
  Resposta: _____
- ☐ Quando meu nome sai dos cadastros de inadimplentes? (até 5 dias úteis após pagar)
  Resposta: _____
- ☐ Se eu atrasar uma parcela, o que acontece?
  Resposta: _____
- ☐ Posso receber a proposta por escrito antes de aceitar?
  Resposta: _____
- ☐ O pagamento é para qual empresa e por qual meio?
  Resposta: _____

Nunca aceite

Pagamento para conta de pessoa física · "taxa" antecipada para liberar desconto

Pressão para decidir na hora · parcela que tira o dinheiro do essencial

Proposta final: _____ x R$ _____ = total R$ _____ ou à vista R$ _____

Aceitei? ( ) Sim ( ) Não Data: _____/_____/_____