



doutorfinanças

Como negociar **os seus créditos**



www.doutorfinancas.pt



Acreditamos que os hábitos de poupança são fundamentais, pois estes dão-nos capacidade financeira para realizar os nossos sonhos e atingir os nossos objectivos.

ÍNDICE

06

**QUEM É O DOUTOR FINANÇAS?
O QUE NOS MOVE?**

10

**QUAL O CONTRIBUTO DO
DOUTOR FINANÇAS PARA
A POUPANÇA DOS PORTUGUESES
NA RENEGOCIAÇÃO DE CRÉDITO?**

11

**O QUE DIZ A LEI SOBRE
A NEGOCIAÇÃO DE CRÉDITOS?**

PARI

PLANO DE AÇÃO PARA
RISCO DE INCUMPRIMENTOS

PERSI

PROCEDIMENTO EXTRAJUDICIAL
DE REGULARIZAÇÃO DE
SITUAÇÕES DE INCUMPRIMENTO

12

COMO NEGOCIAR?

13

FASE 1 – ANÁLISE

17

FASE 2 – ENQUADRAMENTO

19

FASE 3 – EXPOSIÇÃO

20

DOCUMENTOS A ENVIAR PARA AS INSTITUIÇÕES BANCÁRIAS

21

COFIDS

CETEM/ONEY

UNICRE e WIZINK

BBVA FINANZIAMENTO/ MONTEPIO CRÉDITO

BANCO PRIMUS/ SANTANDER CONSUMER

BANCA TRADICIONAL

22

CONTACTOS DAS PRINCIPAIS ENTIDADES FINANCEIRAS

23

COMO INTERPRETAR O SEU MAPA DE RESPONSABILIDADES

QUEM É O DOUTOR FINANÇAS? O QUE NOS MOVE?

O Doutor Finanças foi criado no dia Mundial da Poupança. No dia 31 de Outubro de 2014, decidimos lançar este projeto num evento com a Câmara Municipal de Cascais e desde essa data que temos vindo a marcar a diferença na vida das famílias em Portugal. Descubra abaixo o que nos move enquanto equipa e projeto.

MOVE-NOS A POUPANÇA DOS PORTUGUESES

O Doutor Finanças nasceu para ajudar as famílias Portuguesas a negociar todos os seus produtos financeiros.

Acreditamos que os hábitos de poupança são fundamentais, pois estes dão-nos capacidade financeira para realizar os nossos sonhos e atingir os nossos objetivos. Sabemos que o dinheiro é uma ferramenta que serve os nossos propósitos e lutamos para que os nossos pacientes consigam atingir a sua independência e sua **liberdade financeira**.



Analisamos, comparamos e negociamos as **melhores propostas no mercado** com a missão de assegurar a saúde financeira dos Portugueses

QUAL O NOSSO PROCESSO?

1º CHECK-UP FINANCEIRO

Análise das principais “dores da carteira”;

2º DIAGNÓSTICO

Identificação das **alternativas** de poupança;

3º PRESCRIÇÃO

Aconselhamento e definição do plano de ação;

4º TRATAMENTO

Acompanhamento personalizado de **todo o processo** até à concretização da poupança.

TODO O PROCESSO É GRATUITO PARA O CLIENTE!



QUEREMOS ELIMINAR A ILITERACIA FINANCEIRA

Uma das **prioridades** do **Doutor Finanças** é atuar de forma **preventiva**. Dando informação e ferramentas, queremos contribuir para que as famílias consigam tomar melhores decisões financeiras, fazendo um **melhor uso do seu tempo** e dinheiro. E é por isso que realizamos ações de formação em empresas e instituições públicas, em que mostramos como é possível poupar dinheiro com créditos, com seguros, com telecomunicações...

É possível cortar algumas **despesas** e mudar alguns **hábitos de consumo** para acumular algum património. E esta poupança servirá depois para suprir alguma despesa urgente ou para presentear a família, mas o importante é que esteja disponível.

QUAL O CONTRIBUTO DO DOUTOR FINANÇAS PARA A POUPANÇA DOS PORTUGUESES NA RENEGOCIAÇÃO DE CRÉDITO?

Ao longo destes 4 anos o **Doutor Finanças** já conseguiu **ajudar centenas de famílias**. A nossa clínica de renegociação de créditos ajudou a poupar mais de €3.5 milhões anuais aos portugueses, nas suas prestações com créditos. Tratam-se de famílias que conseguiram **reduzir os seus encargos, regularizar os seus créditos e renovar a esperança** de que é possível melhorar as suas vidas.



NOVA LEGISLAÇÃO DO BANCO DE PORTUGAL

Com a entrada em vigor da nova legislação do Banco de Portugal sobre os intermediários de créditos, o **Doutor Finanças** deixa de poder fazer negociação de créditos. Contudo, isso não nos vai impedir de continuar a ajudar todas as famílias que diariamente nos contactam a pedir ajuda para negociar os seus créditos. Para continuarmos a nossa missão de levar a poupança às famílias portuguesas, criámos este manual onde explicamos todos os passos para conseguir aumentar o seu sucesso de negociação de créditos junto das instituições financeiras.

Acreditamos que este manual irá ajudar centenas de famílias a conseguir poupar milhares de euros anualmente.

O QUE É A NEGOCIAÇÃO DE CRÉDITOS?

A **negociação de créditos** é um processo em que o titular negocia cada linha de crédito junto de cada instituição bancária (bancos e financeiras), para conseguir reduzir os encargos com as prestações e assim ter um orçamento familiar mais equilibrado.

Num processo de negociação as propostas apresentadas podem passar por:

1 AJUSTAR O PRAZO DO EMPRÉSTIMO	2 CARÊNCIA DE CAPITAL
3 REDUÇÃO DA TAXA DE JURO	4 PERDÃO DE JUROS
5 VALOR RESIDUAL	6 ENTRE OUTRAS

O dinheiro é um recurso escasso e, por isso, assume uma grande importância na vida das famílias. Quando negocia as condições contratuais de um crédito, está a valorizar o dinheiro que utiliza para pagar a prestação desse crédito.

A negociação de créditos, nem sempre acontece por uma questão de necessidade, mas porque o enquadramento económico-financeiro mudou e possivelmente hoje o dinheiro pode estar mais barato do que estava há 3 anos quando contratualizou o contrato de crédito. Posto isto, tem toda a legitimidade para negociar novas condições junto da instituição onde contratualizou o crédito ou então passar esse crédito para outra instituição (esta solução nem sempre é possível).

O QUE DIZ A LEI SOBRE A NEGOCIAÇÃO DE CRÉDITOS?

Até 2012, não existia nenhum regime jurídico sobre a negociação de créditos, o que tornava a negociação uma tarefa ainda mais difícil, porque as instituições financeiras podiam simplesmente dizer “não” sem explicar o porquê da recusa.

Em 2012 foi aprovado o Decreto-Lei n.º 227/2012 de 25 de outubro que veio clarificar quais são os direitos e os deveres das instituições bancárias para com os seus clientes.

Ao abrigo da nova legislação as instituições bancárias são obrigadas a ter um **PLANO DE AÇÃO PARA RISCO DE INCUMPRIMENTOS** para os seus clientes que estão em dificuldades, mas que ainda não estão em incumprimento. Mas para os clientes que estão ainda com maior dificuldade em conseguir cumprir e que já têm prestações em incumprimento criaram o **PROCEDIMENTO EXTRAJUDICIAL DE REGULARIZAÇÃO DE SITUAÇÕES DE INCUMPRIMENTO**.

Resumidamente:

PARI

PLANO DE AÇÃO PARA RISCO DE INCUMPRIMENTOS

É aplicado em situações em que **ainda não** existe incumprimento das prestações. Se por acaso a instituição financeira se negar aplicar o PARI, pode fazer queixa ao regulador, neste caso é o Banco de Portugal.

PERSI

PROCEDIMENTO EXTRAJUDICIAL DE REGULARIZAÇÃO DE SITUAÇÕES DE INCUMPRIMENTO

É aplicado em situações em que **já existe** incumprimento das prestações. Se por acaso a instituição financeira se negar aplicar o PARI, pode fazer queixa ao regulador, neste caso é o Banco de Portugal.

COMO NEGOCIAR?

O processo de negociação é repartido 3 fases:

1 ANÁLISE ▶ 2 ENQUADRAMENTO ▶ 3 EXPOSIÇÃO

A primeira fase tem por objetivo fazer a análise da situação financeira atual, ter a perceção exata da situação económico-financeira em que se encontra.

A segunda fase passará por fazer o enquadramento financeiro da sua situação económica. Perceber exatamente o que pode poupar e onde pode poupar. No fundo, irá medir os custos e os benefícios da negociação.

A terceira e última fase é a mais importante de todas. Nesta fase, vai compilar os dados que obteve na primeira e na segunda fase e expor os seus argumentos junto das diversas instituições para que seja aceite a negociação dos créditos.

NOTA:

*Poderá ter acesso a alguns destes
formulários no ficheiro ZIP que descarregou.*

1 ANÁLISE

Antes de enviar a proposta deverá preencher o **MAPA ANÁLISE FINANCEIRA** por forma a realizar um estudo da sua situação atual:

> RENDIMENTOS

Deverá preencher os campos correspondentes em branco, conforme exemplo abaixo:

Rendimento do agregado Familiar	1º Titular	2º Titular
Vencimento líquido (média dos últimos 2 meses)	1 000,00 €	500,00 €
Rendimentos prediais	0,00 €	0,00 €
Outros rendimentos declarados (média dos últimos 2 meses)	0,00 €	0,00 €
Rendimento não declarado	0,00 €	0,00 €
Total	1 000,00 €	500,00 €
	1 500,00 €	

> DESPESAS FIXAS MENSAS

Deverá preencher os campos correspondentes em branco, conforme exemplo abaixo:

Despesas Fixas Mensais	Valor
Eletricidade	20,00 €
Gás	25,00 €
Água	15,00 €
Telecomunicações	50,00 €
Seguros*	50,00 €
Renda (caso tenha casa arrendada)	0,00 €
Sáude	0,00 €
Combustível	0,00 €
Transportes	0,00 €
Pensão de alimentos	0,00 €
Educação	0,00 €
Alimentação	300,00 €
Outros	0,00 €
Total	460,00 €

* Se pretender reduzir os seus encargos clique aqui

> ENCARGOS COM PRESTAÇÕES

Deverá preencher os campos correspondentes em branco, conforme exemplo abaixo:

Instituição Financeira	Produto	Montante de Empréstimo	Prestação	Situação	Prestação Ideal
Santander	Crédito habitação	150 000,00 €	400,00 €	Regular	200,00 €
Santander	Conta ordenado	1 000,00 €	100,00 €	Regular	13,78€
Santander	Crédito pessoal	20 000,00 €	450,00 €	Regular	275,50 €
cofidis	Crédito pessoal	25 000,00 €	600,00 €	Regular	344,00 €
cetelem	Cartão de crédito e linha de crédito	500,00 €	50,00 €	Incumprimento	10,00 €
credibom	Crédito automovel	10 000,00 €	250,00 €	Regular	137,75 €
		0,00 €	0,00 €		0,00 €
		0,00 €	0,00 €		0,00 €
		0,00 €	0,00 €		0,00 €
		0,00 €	0,00 €		0,00 €
		0,00 €	0,00 €		0,00 €
		0,00 €	0,00 €		0,00 €
		0,00 €	0,00 €		0,00 €
		0,00 €	0,00 €		0,00 €
		0,00 €	0,00 €		0,00 €
		0,00 €	0,00 €		0,00 €
		0,00 €	0,00 €		0,00 €
		0,00 €	0,00 €		0,00 €
		0,00 €	0,00 €		0,00 €
		0,00 €	0,00 €		0,00 €
		0,00 €	0,00 €		0,00 €
		0,00 €	0,00 €		0,00 €
Total		206 500,00 €	1 850,00 €		967,25 €

Cálculo da prestação ideal			
Montante	1 000,00 €		
Prazo (meses)	60	96	120
Taxa (tan)	7%	9%	11%
Prestação	19,80 €	14,65 €	13,78 €
Juros pagos	188,07 €	406,42 €	653,00 €

Nota: De forma a que possa preencher devidamente os campos, deverá ter por base o **Mapa de Responsabilidades de Crédito do Banco de Portugal** ([aceda aqui](#)) bem como os últimos extratos de dívida, no entanto, a última coluna - Prestação Ideal - deverá ser preenchida tendo em conta o seguinte simulador:

[illegible]

Cálculo da prestação ideal			
Montante	20 000,00 €		
Prazo (meses)	60	96	120
Taxa (tan)	7%	9%	11%
Prestação	396,02 €	293,00 €	275,50 €
Juros pagos	3 761,44 €	8 128,39 €	13 060,00 €

Nota: Na linha Montante (no exemplo € 20.000,00) deverá colocar o montante correspondente ao seu crédito em questão e, posteriormente, tendo em conta os 3 prazos constantes qual seria a prestação mais ajustada tendo em conta a sua situação financeira e colocar o respetivo valor na Coluna **Prestação Ideal**

Cálculo da prestação ideal			
Montante	20 000,00 €		
Prazo (meses)	60	96	120
Taxa (tan)	7%	9%	11%
Prestação	396,02 €	293,00 €	275,50 €
Juros pagos	3 761,44 €	8 128,39 €	13 060,00 €

2 ENQUADRAMENTO

Antes de enviar a proposta deverá calcular a sua taxa de esforço por forma a que aquando da elaboração do email a proposta possa ir de encontro ao que pretende a fim de reduzir os seus encargos.

> RESUMO DA SITUAÇÃO FINANCEIRA

	Montante	Prestação	Prestação ideal
Saldo em dívida nos cartões de crédito e linhas de crédito	500,00 €	50,00 €	10,00 €
saldo em dívida no crédito habitação	150 000,00 €	400,00 €	200,00 €
saldo em dívida nos créditos pessoais	45 000,00 €	1 050,00 €	619,50 €
Saldo em dívida no crédito automóvel	10 000,00 €	250,00 €	137,75 €
Saldo em dívida nas contas ordenado	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Total	205 500,00 €	1 750,00 €	967,25 €

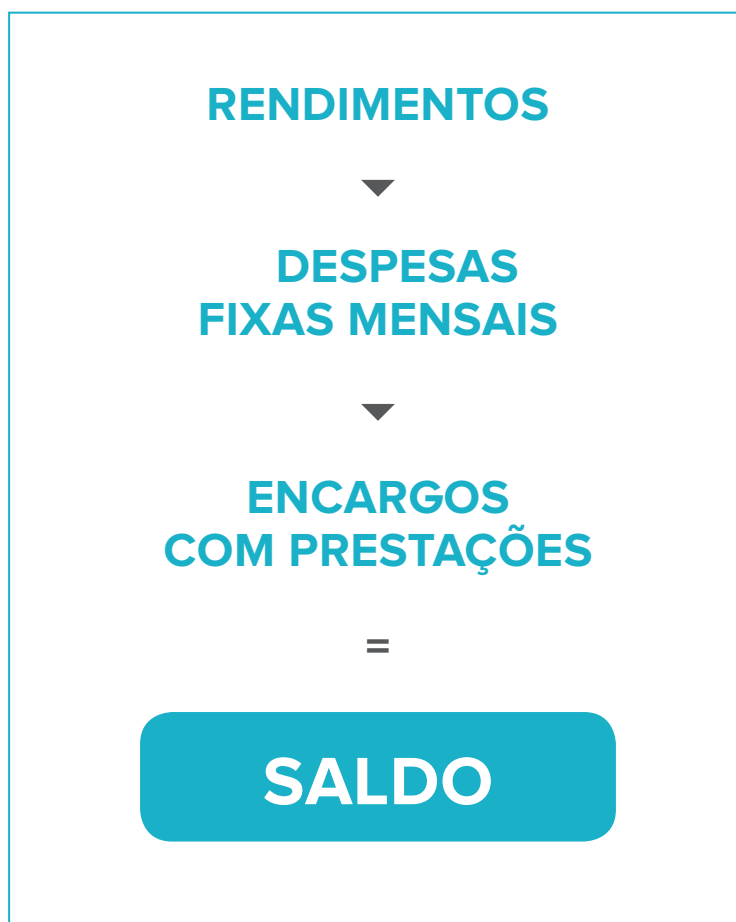
Total Incumprimento	500,00 €	50,00 €	10,00 €
----------------------------	-----------------	----------------	----------------

Saldo do Orçamento Doméstico	
Atual	-710,00 €
Com a prestação ideal	72,75 €

Quanto pode poupar com a Negociação dos seus créditos	
Mensalmente	882,75 €
Anualmente	10 593,00 €

Como pode verificar no exemplo, a situação financeira inicial era de - € 710,00 (saldo negativo), sendo que após um estudo e uma análise, tendo em conta as prestações ideais que conseguiria suportar passa para um saldo positivo de € 72,75.

Temos assim:



Se Negativo deverá rever:

- > Despesas Fixas Mensais;
- > Encargos com Prestações;

“NA POUPANÇA ESTÁ O GANHO”

3 EXPOSIÇÃO

Deverá enviar uma exposição por email ao **cuidado do Credor** nos seguintes moldes (indicações assinaladas a **AZUL** deverão alterar mediante o vosso caso):



Notas:

- > Colocar no Assunto **nome do Titular do Crédito** bem como **NIF** (Exemplo: **PEDIDO NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDA DO/A XPTO NIF 123456789**);
- > Ao respetivo email deverão anexar os documentos referidos no separador designado por **DOCUMENTOS A ENVIAR**;

“

Exmos. Senhores,

Vimos, por este meio solicitar a vossa ajuda:

Deverá escrever um breve resumo a referir o que o levou às dificuldades financeiras ou à situação de incumprimento (caso se aplique).

Atualmente:

- Valor do Vencimento do Agregado: **€ XXXX (deverá colocar o valor do vencimento líquido do agregado);**
- Montante de Créditos Atuais: **€ XXXX (deverá colocar o total em dívida de todos os seus créditos);**
- Valores de Prestações Mensais: **€ XXXX (deverá colocar o total em prestações de todos os seus créditos);**
- Outros encargos fixos mensais: **€ XXXX (deverá colocar o total dos encargos mensais fixos excluindo o valor da renda (no caso de já ter CH)).**

Conforme é do vosso conhecimento os produtos que temos para com a V/ Instituição são:

- **Crédito Pessoal: € XXXX;**
- **Crédito Pessoal: € XXXX;**
- **Cartão de Crédito: € XXXX;**
- **Depósitos na Conta à Ordem: € XXX**

PROPOSTA:

A possibilidade de passar a ter uma nova prestação em cada crédito de: **(o cálculo da prestação será com base no Mapa denominado de Análise situação financeira).**

- **Nova prestação no Crédito Pessoal: € XXXX;**
- **Nova prestação no Crédito Pessoal: € XXXX;**
- **Nova prestação no Cartão de Crédito: € XXXX;**
- **Nova prestação no Depósitos na Conta à Ordem: € XXX.**

Ficamos a aguardar vossa resposta.

Obrigado(a).

DOCUMENTOS A ENVIAR PARA AS INSTITUIÇÕES BANCÁRIAS

Cada Credor tem especificidades para o envio dos documentos, no entanto, existem documentos lineares a todos que designamos por **DOCUMENTOS BASE**: Sendo que por Credor os **DOCUMENTOS** a anexar ao email serão:

1 CARTÃO DE CIDADÃO	2 RECIBOS DE VENCIMENTO	3 IRS
4 NOTA DE LIQUIDAÇÃO	5 COMPROVATIVO DO IBAN	6 COMPROVATIVO DE MORADA

COFIDS

- > DOCUMENTOS BASE
- > 3 ÚLTIMO EXTRATOS BANCÁRIOS

CETEM/ONEY

- > DOCUMENTOS BASE
- > 3 ÚLTIMO EXTRATOS BANCÁRIOS
- > + FORMULÁRIO (CADA CREDOR TEM O SEU)

UNICRE E WIZINK

- > DOCUMENTOS BASE

BBVA FINANZIAMENTO/ MONTEPIO CRÉDITO

- > DOCUMENTOS BASE
- > FORMULÁRIO (CADA CREDOR TEM O SEU)

BANCO PRIMUS/ SANTANDER CONSUMER

- > DOCUMENTOS BASE
- > DECLARAÇÃO DE VERACIDADE (CADA CREDOR TEM O SEU)

BANCA TRADICIONAL

- > DOCUMENTOS BASE


NOTA:

Poderá ter acesso a alguns destes formulários no ficheiro ZIP que descarregou.

CONTACTOS DAS PRINCIPAIS ENTIDADES FINANCEIRAS

COFIDIS Email: paripersi@cofidis.pt Telefone: 21 761 18 90	CETEM Email: cliente@cetlem.pt Telefone: 707 27 27 27	ONEY Email: apoiocliente@oney.pt Telefone: 214 126 868
BBVA FINANZIAMENTO Email: incumprimento@bbvacf.pt Telefone: 217 985 700	BANCO PRIMUS Email: clientes@bancoprimus.pt Telefone: 214 468 979	MONTEPIO CRÉDITO Email: pari.persi@montepiocredito.pt Telefone: 210 348 623
WIZINK Email: wizink@wizink.pt reclamacoes@wizink.pt Telefone: 707 780 808 915 589 900 965 995 600 931 549 900	UNICRE Email: r.credito@unicre.com Telefone: 213 501 500	BANCA DE RETALHO Deverá verificar com o seu balcão qual o email dos mesmos ou então dirigir-se pessoalmente junto destes.
SANTANDER CONSUMER Email: clientes@santanderconsumer.pt Telefone: 707 200 103	<div> NOTA: Poderá ter acesso a alguns destes formulários no ficheiro ZIP que descarregou. </div>	

COMO INTERPRETAR O SEU MAPA DE RESPONSABILIDADES


BANCO DE PORTUGAL
EUROSISTEMA

Central de Responsabilidades de Crédito

Nome: NNNNN NNNNN NNNNN NNNNN NNNNN

Tipo de identificação: NIF / NIPC Nº de identificação: 000000000 Data de nascimento: dd-mm-aaaa **1** Responsabilidades referentes a: 31-01-2015

Informação comunicada pela instituição 9991 - BANCO AAAAAA **2**

Nível Responsabilidade	Produto Financeiro	Prazo Original	Prazo Residual	Situação de Crédito	Duração Incumprimento	Prestação €	Saldo €	Garantias	Valor €
								Tipo	
Créd conjunto - 1º	Descobertos em depósitos à ordem	001 - Indeterminado	001 - Indeterminado	Regular			330		
Créd conjunto - 1º	Crédito à habitação	009 - Mais de 25 até 30 anos	001 - Indeterminado	Vencido	Até 1 mês		66	011	66
Créd conjunto - 1º	Crédito à habitação	009 - Mais de 25 até 30 anos	072 - Mais de 15 até 20 anos	Regular		203	38 634	011	57 125

3 **4** **5** **6** **7** **8** **9** **10**

Informação comunicada pela instituição 9992 - BANCO BBBBBBBB

Nível Responsabilidade	Produto Financeiro	Prazo Original	Prazo Residual	Situação de Crédito	Duração Incumprimento	Prestação €	Saldo €	Garantias	Valor €
								Tipo	
Crédito Individual	Créditos em conta corrente	001 - Indeterminado	001 - Indeterminado	Potencial			1 750		

Tipos de garantias
011 - Colateral real hipotecário - Imóveis

Fim do relatório

Número total de saldos neste mapa : 4

A informação prestada, extraída da Central de Responsabilidades de Crédito (CRC) no momento em que a consulta foi efetuada, é da responsabilidade das entidades que a tenham transmitido, cabendo exclusivamente a estas proceder à sua alteração ou retificação (Artigo 2º, n.º 4, do Decreto-Lei n.º 204/2008, de 14 de outubro).
Os dados contidos na CRC encontram-se cobertos pelo sigilo bancário. O Banco de Portugal apenas está habilitado a facultar o acesso e a utilização destes dados ao respetivo titular, bem como nas situações e para as finalidades expressamente previstas na lei.

1. DATA A QUE RESPEITA A INFORMAÇÃO

O Mapa de Responsabilidades de Crédito é atualizado mensalmente de acordo com o seguinte calendário:

2. INFORMAÇÃO COMUNICADA PELA INSTITUIÇÃO

Instituição que reportou a informação. As instituições que comunicam informação sobre responsabilidades de crédito designam-se “instituições participantes na Central de Responsabilidades de Crédito (CRC)”. A lista integral destas instituições está disponível no site do Banco de Portugal.

3. NÍVEL DE RESPONSABILIDADE

Tipo de participação que o titular do mapa tem no crédito. Pode ser:

Crédito individual: o titular do mapa é o único titular do crédito;

Crédito conjunto – 1.º mutuário: o titular do mapa é o primeiro beneficiário de um crédito em que existem outros beneficiários;

Crédito conjunto – outros mutuários: o titular do mapa é um dos beneficiários do crédito, mas não o primeiro;

Avalista ou fiador – individual: o titular do mapa é o único avalista/fiador do crédito;

Avalista ou fiador – conjunto: o titular do mapa é um dos avalistas/fiadores do crédito.

4. PRODUTO FINANCEIRO

Instrumento financeiro ou finalidade do crédito.

5. PRAZOS

O prazo original é o prazo contratado para a amortização integral do crédito.

O prazo residual é o prazo que medeia entre a data a que se refere o mapa e a data contratada para a amortização integral do crédito.

6. SITUAÇÃO DE CRÉDITO

Crédito efetivo em situação regular: Crédito para o qual está a ser cumprido o plano de pagamentos acordado.

Crédito potencial: O saldo deste crédito não é um valor efetivamente em dívida, mas poderá vir a sê-lo no futuro caso seja utilizado. Dois exemplos: o montante aprovado mas não utilizado de um cartão de crédito ou o valor em dívida de um crédito em que o titular do mapa é fiador.

Crédito vencido: Crédito para o qual existem pagamentos em atraso.

Crédito abatido ao ativo: Crédito em situação de incumprimento de pagamento em que as expectativas de recuperação dos valores em dívida são muito reduzidas.

Crédito renegociado: Crédito que, tendo entrado em situação de incumprimento, foi objeto de renegociação entre a instituição participante e o titular do crédito, sem apresentação de garantias adicionais, e encontrando-se a ser cumpridas as condições acordadas.

Crédito vencido ou abatido ao ativo em litígio judicial: Crédito em situação de incumprimento relativamente ao qual se encontra pendente uma ação judicial.

7. DURAÇÃO DO INCUMPRIMENTO

Caso tenha falhado o pagamento de, pelo menos, uma prestação, este campo indica o tempo decorrido desde que essa falha de pagamento ocorreu.

8. PRESTAÇÃO

Encargos mensais (prestações) que o titular suporta com o crédito.

9. SALDO

Valor do crédito por pagar. Pode ser uma responsabilidade efetiva (isto é, um montante que o titular do mapa terá de pagar) ou potencial (um valor que o titular do mapa poderá ter de vir a pagar).

10. GARANTIAS

Tipo e valor das garantias que se encontram associadas ao crédito, caso existam.

