

Konsumencie, znaj swoje prawa. Raty 0 procent

Data opublikowania: 2017-12-21

Świąteczno - noworoczna gorączka za pasem. Większość z nas spędzi ten czas porządkując dom, pichcąc w kuchni a w międzyczasie buszując w sklepach. Przed świętami kupujemy dużo i chętniej. Schyłek roku to prawdziwie żniwa dla branży handlowej. Sklepy kuszą obniżkami, atrakcyjnymi rabatami, akcjami promocyjnymi, ratami - także 0%. Wabik 0 % działa jak magnes. Niestety często okazuje się, że raty - owszem są na procent, ale niekoniecznie zerowy. Oczywiście, nie zawsze raty 0% okazują się być niekorzystne, ale warto poznać zasady ich działania, żeby świadomie z nich skorzystać. A to oznacza m.in. odporność na triki stosowane przez sprzedawców.

Nie ma darmowych pieniędzy, a sklep ma przede wszystkim zarabiać - prawo handlu w kwestii napędzania zysków jest nieubłagalne. Także wszelkie akcje promocyjne są przez speców marketingu konstruowane w taki sposób, by wyciągnąć z naszej kieszeni - konsumentów, jak najwięcej pieniędzy. I to za wykorzystaniem różnorodnych sztuczek, żebyśmy w efekcie końcowym nie dość, że wyszli obładowani towarem za górę pieniędzy (!), to do tego szczęśliwy, bo przecież upolowaliśmy takie okazje! Na taki efekt są obliczone m.in. raty zero procent. Mamy kupić więcej lub drożej - i często tak się dzieje. Przeciętny konsument nie wyda lekką ręką 3000-4000 tyś zł. gotówką. Ale już miesięczna rata w wysokości 100 czy 150 zł bez oprocentowania już tak nie boli. A gdy patrzymy na przepaść pomiędzy obiema sumami - 100 zł raty a np. 3000 tyś. zł na tle ekstra telewizora, lodówki, pralki itp. i wielkiego 0% to grzech nie skorzystać! A gdy obok TV za 4000 tyś. (w ratach miesięcznie oscylujących w granicach 150 zł) kupimy także lodówkę - co prawda za 3000 tyś zł, ale za to z miesięczną ratą 120 zł - i w dodatku z opcją 0 procent, to zrobiliśmy interes życia - bo przecież tak tanio! Banery z ratami 0 procent krzyczą do nas, że grzech nie skorzystać z takich okazji. Tymczasem ekonomii nie oszukamy - kupując na raty sprzęt AGD za łączną wartość 7000 tyś zł zostawimy w sklepie 7000 tyś. (albo i więcej, ale o tym za chwilę) - nawet jeśli spłacimy wartość towaru w ratach. Sklep swoje zarobił, słupki sprzedażowe osiągnięte. A my co miesiąc musimy wysupłać 300 zł albo i więcej na miesięczne raty. Dlatego też nie dajmy się wciągnąć w zakupowe szaleństwo - Powoatwy Rzecznik Konsumentów radzi, by w miarę możliwości nie nabywać na raty czegoś czego nie kupilibyśmy za gotówkę - nie warto kupować towaru droższego, bo rata wygląda korzystnie. Zwłaszcza, że prawdopodobnie przepłacamy. Za raty 0 procent ktoś przecież musi zapłacić. I są to niestety wszyscy konsumenci. Najpopularniejszą praktyką jest wliczanie ceny oprocentowania w cenę towaru, np. cena telewizora za 999 zł w opcji raty 0% , powinna być w rzeczywistości mniejsza. Niemniej sklep podnosi cenę towaru, by „ukryć” koszt kredytu 0%. Taka praktyka uderza także klientów kupujących za gotówkę - dlatego też, jeśli mamy możliwość kupna towaru za gotówkę, domagajmy się rabatu. Natomiast dla kupujących na raty radzimy nie kupować towaru w trakcie pierwszej wizyty w sklepie. Przed podjęciem decyzji warto porównać ceny danej rzeczy w innych sklepach oraz w internecie.

Ukrywanie kosztów rat w cenie towaru to nie jedyny sposób na rekompensatę z pozoru nieoprocentowanych rat. Jako że diabeł tkwi w szczegółach, po dokładniejszej analizie może się okazać, że chwytna reklama „raty 0%” , może rozmijać się z marketingowym sloganem. Zgodnie z definicją raty 0 % to takie gdy za towar zapłacimy ratałnie tyle ile wynosi jego sklepowa cena - czyli że jeśli kupujemy na raty telewizor za 1900 to spłacamy go w 20 ratach po 95 zł miesięcznie i ani gorsza więcej! Pół biedy, gdy za ratami 0% kryje podniesiona cena towaru (zawsze możemy poszukać tańszej opcji, chociażby w internecie), gorzej - gdy umowa o kredyt zero procent generuje dodatkowe koszty, zwłaszcza ukryte w umowie prawne haczyki. Zastanówmy się dokładnie przed zawarciem umowy w sytuacjach, gdy skorzystanie z oferty rat 0% wiąże się z dodatkowymi kosztami - prowizją za udzielenie kredytu, obowiązkiem wzięcia karty kredytowej (za którą pobierana jest prowizja - jeśli dostaniemy taki „bonus”, możemy odstąpić od umowy) lub „dobrowolnym” ubezpieczeniem (np. od utraty pracy) - często sprzedawcy uzależniają fakt udzielenia kredytu 0% od wykupu dodatkowego ubezpieczenia. Nie powinniśmy się godzić na taką wymuszoną transakcję, zwłaszcza, że może być ona kosztowna - jej efektem będzie zwiększona wysokość miesięcznej raty. Podobna rzecz ma się z przedłużoną gwarancją, której cena jest wliczona w koszt kredytu - w efekcie suma raty zwiększa się. I o jakim 0% tu mówimy? Przed przykrymi niespodziankami uchronić nas może jedynie własna spostrzegawczość - w przypadku zakupu w systemie ratałnym należy dokładnie przestudiować umowę, sprawdzić całkowity koszt kredytu i warunki na jakich jest

udzielany. Sprawdźmy czy suma wszystkich rat odpowiada cenie zakupionego towaru. Jeśli nie - żądajmy od sprzedawcy wyliczenia całkowitego kosztu raty.

W razie wątpliwości warto zawrócić się o pomoc do Powiatowego Rzecznika Praw Konsumentów. Biuro Powiatowego Rzecznika Konsumentów mieści się w budynku Starostwa Powiatowego w Hajnówce (ul. A. Zina, pokój nr 8, w godz. 7.30 -15.30 pn. -pt., tel. 85 682 30 45).

Katarzyna Miszczuk