

# 3 クレジットのはなし

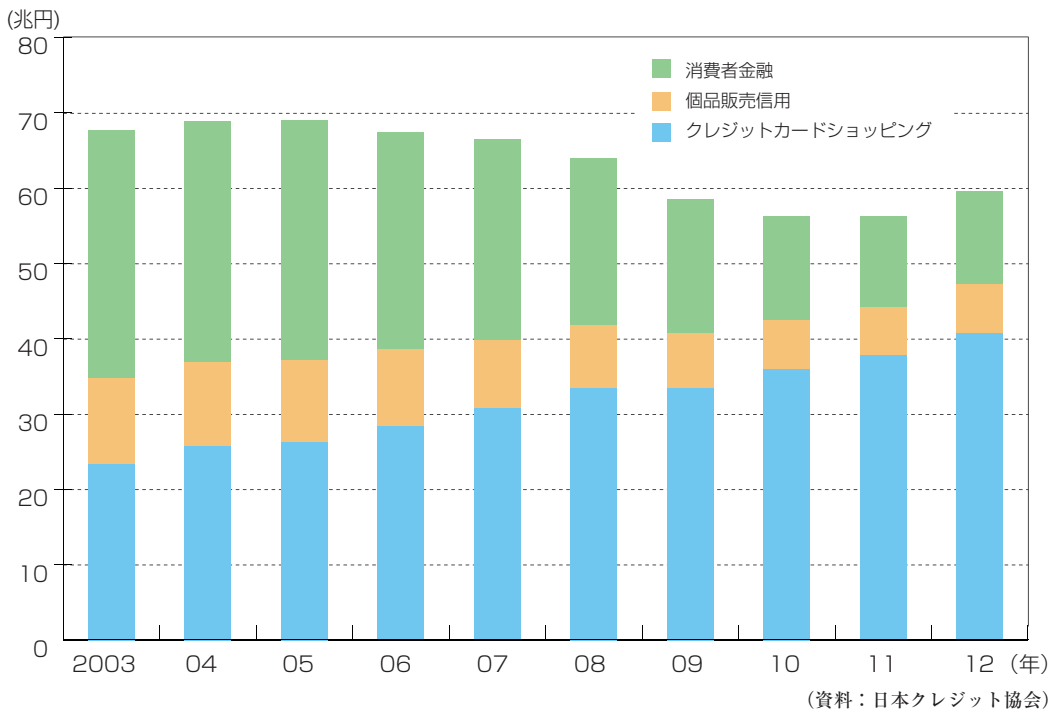
## ◆クレジットってどんなしくみ？

ブランドものの財布や洋服を買ったり、車の免許をとったりするには、必ずお金を支払わなければなりません。その場合、現金で全額を払う代わりに、何回かの分割払いにしたり、数ヶ月先（例えばボーナス日）に支払い日を延ばしてもらう方法などがあります。

また、自分の代わりに第三者（クレジット会社など）に代金全額を立て替えてもらい、クレジット会社にあとで支払うこともできます。これらをクレジット契約といいますが、クレジットを使うことは“借金”をすることと全く同じであることに注意しましょう。

クレジット（消費者信用）市場の推移

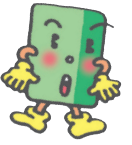
（信用供与額）



## クレジットの“確認”

10

クレジット契約はデパートや専門店などで商品を買ったときに、同時に手続きをします。あなたに代わって立て替え払いをするカード会社や信販会社は、あとであなたに電話をかけて、本当にクレジットを申し込んだのか確認をしてくれます。この“確認”が大切ですので、もし、自分が知らないものだったり、内容がおかしいと思ったら、その時点でカード（クレジット）会社などにはっきり断りましょう（クレジットカードは発行時に審査を受けているので、購入のあとで電話による“確認”はありません）。



## ◆ クレジットは消費者に便利だけか……

クレジットは、手元<sup>てもと</sup>に現金がない場合、消費者（物を買う側）にとって便利である一方で、分割払いにしても立て替え払いにしても、クレジットを利用すれば、手数料<sup>てすうりょう</sup>という名の利息<sup>りそく</sup>をつけて払う必要があります。

実は販売業者（デパート、専門店など）やクレジット会社はもちろん、金融機関（銀行など）にも利益（メリット）があることを知っていますか。



**“販売店の利益”** 手もち金が少ない人にも商品をすすめることができるため、買う人が増え、売上げが多くなります。クレジットカード会社などに立て替えてもらえば、売上げ金が確実に入ります。



**“クレジット会社の利益”** 立て替え払いをした消費者から年12～15%の手数料（ショッピング手数料）を受け取るばかりでなく、販売店（加盟店）からも年1～7%の手数料が入ります。



**“金融機関の利益”** クレジットを利用する人の支払いは、銀行などの口座から自動引き落としされることがほとんどなので、金融機関のお客が増え、預金の取り引きも当然に増えます。

## 失敗しないための **5** つのアドバイス

**キャッチセールス、  
アポイントセールス、  
悪質な訪問販売があなたを狙っています。**

- うまい話には近づかない。
- その場ですぐにサインをしたり印鑑（はんこ）を押したりせずに、契約書や説明書をもち帰るなどして、よく読んで確かめる。契約を急がせるセールスはあやしい。
- おかしいと思ったらきっぱりと断る。
- 買う前に家族とよく話し合う。
- 一人で悩まず、すぐに相談を。▶ p.43