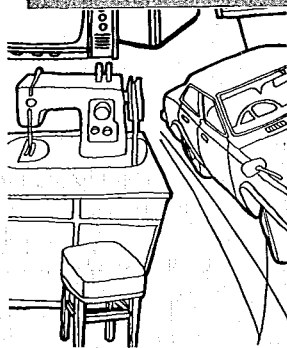


話の販売賦(月)割



制賦の上手な利用法

利用するうえでの利点は、何といつても高額商品を手軽に購入することができるという点でしよう。

普通なら、ちよつと手の届かない高額商品でも、月賦なら合理的な支出計画に合わせ、将来の収入を見込んで欲しい商品をすく手に入れることができます。

毎朝配達される新聞を広げると、購買心を誘うような数多くのチラシ広告が入っています。特にテレビ、ステレオ、エアコン、ピアノ、家具などの月賦販売についてのものが目につきま

す。

月賦販売は「クレジット」、「割賦販売」ともいわれ、消費者、メーカー側にとつても便利なものです。でも契約期間が長期となるためトラブルが起きやすいだけでなく、ややもすると利用がすきて、家計の安定をそこなうことにもなりかねません。生活向上に役立てるため、「割賦販売」を上手に利用しまし

用したらよいのか考えたいものです。

- 月賦は耐久消費財を主として利用する
- 月賦の支払い額は月収の10%前後
- 利用は自分の判断だけでなく家族と相談を
- 衝動買いはつししましう

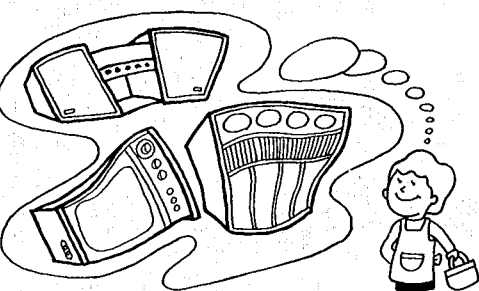
どの方式を選んだらよいのか

返済能力以上の買物をする点とがあります。それに、月賦は現金払いに比べて割高です。

一般的に月賦といわれているのは、頭金を支払えばすぐ商品が手に入る「先渡式割賦」をいいますが、これ以外の種類の制賦もあります。それぞれ長短がありますので、内容をよく調べて、どの方式を利用

商品が旧型化するところがある。

- 中途で解除した場合、返戻金は契約に要した費用や集金手数料などが掛金から引かれるので、掛金は全額はもどらない。
- 商品が手に入るまで販売業者の信用状態が気になる。



するおそれがある。

利用するとき注意したいこと

- 「前払式特定取引」
月掛金額は少額だが、中途で解約した場合、前払式割賦と同じく掛金の全額はもどらない。
- 長期間掛けて役務の提供を受ける場合は、経済事情も異なってくるため、提供を受けるものだけでは不足なものになる。役務の内容がどの程度のものであるか確かめることが必要。
- 販売業者が倒産すれば商品、給付、掛金などを受けることが困難になる。
- 「ローン提携販売」
先渡式割賦と同じように頭金を支払うことで商品がすぐ手に入る。
- 金利その他の手数料が明確で、先渡式と同じように販売条件を明示することが販売業者者に義務づけられている。
- 現金買と同じように商品の選択が自由だが、チケットやカードでも利用ができるため、無計画に購入

- ♡前払式を利用する際は、営業許可を受けている業者かどうか確認しよう。
- ♡セールの説明案内をうのみにせず、少しでも不明な点があるときは納得がいくまで説明をうけることが肝心です。
- ♡契約書はもちろん、申込書など契約書類の書類に、軽がるしく印鑑を押したり、申込金などを掛け捨てのつもりで支払ったりしないように。
- ♡契約内容を書いた書面は必ず請求し、契約に際しても十分検討し、疑問の点は納得のいくまでききたたしませよう。
- ♡訪問販売の場合には、クーリングオフの期間(申込みまたは契約をした日を含めて四日間)中に申込みの撤回または契約の解除をするかどうかをよく考え、撤回や解除をするときは、期間内に早く書面をもって業者に通知することが大事です。