
KÉPMÁS
2017
09
stílusos, bátor, elkötelezett
KELLENEK POLITIKAMENTES HELYEK ÉS IDŐK AZ ÉLETBEN
BALOG ZOLTÁN
550 FT ÉVES ELŐFIZETŐKNEK: 425 FT
17009
9 771586 423002
15 éves a Képmás

HÁZITREND

SZÖVEG –
SZÁRAZ BORBÁLA

SOROZAT –
UTÁNAJÁRTUNK

KINEK JÓ A HITEL ÉS KINEK A KÁRTYA?

Újfajta áruhiteles konstrukciók kezdenek megjelenni az áruházakban, csábítóan hangzanak. Aztán pár héttel vagy hónappal később jön a ráeszmélés: nem is nulla százalék az a bizonyos nulla százalék, a formálisnak gondolt hitelkártya pedig a valóságban is létezik.

Az áruhitel arra jó, hogy egy-egy terméket megvásároljunk vele, másra nem. Jellemzően kis hitelösszegről van szó, ha pedig tényleg nullaszázalékos a THM, akkor egy 100 ezer forintos termékért tízszer 10 ezer forintot kell fizetni. Ilyenkor a hitel mögött álló banknak a kereskedő fizeti a hitel díját. De azért a pénzügyi szolgáltatók is próbálkoznak. *„Több áruhitelező pénzintézetnek is az a gyakorlata, hogy az ügyféllel hitelkártyát is igényeltet az áruhitelek egy részénél. Nem feltétlen az áruhitel kihelyezésekor, hanem később: várnak párhavi törlesztést, megnézik, rendesen törleszt-e az ügyfél. Ha igen, akkor kiküldenek egy hitelkártyát”* – mondja Gergely Péter, a BankRáció hitelszakértője. Hozzáteszi: *„ez semmit nem jelent, azt ugyanis az ügyfélnek aktiváltatnia is kell, az éves díja csak akkor kezd el ketyegni. Ekkor az ügyfelet telefonon fel is hívják, győzködik. Ha ezt követően aktiválja a kártyát, már indul is az éves díj, akkor is, ha a kártyát nem használja. Ha használja is, akkor az arról leemelt összeget jellemzően 30-45 napon belül kell visszafizetni, különben vége a kamatmentességnek, indul a nagyon magas kamat. A hitelkártya emiatt csak azoknak a nagyon tudatos embereknek jó választás, akik tisztában vannak a konstrukció lényegével, tudják, hogy az egyes hónapokban hol költenek és milyen ismétlődéssel, a kártyák közül pedig ennek megfelelően választanak. Ilyenkor a tankolásból, repülőjegyekből, egyes élelmiszerboltokból, barkácsboltokból, egyebekből járó visszatérítések miatt megérheti a hitelkártya. Most már az interneten több hitelkártya-összehasonlítót is találni, nem kell egyesével megvizsgálni a bankok tucatnyi hitelkártyáját.”*

Kép: Profimedia–Red Dot



HITELKÁRTYÁRA ÁRUHITEL

Olyan gyakorlat is van, amelynél valaki hitelkártyát igényel, és áruhitelt is kap mellé. Ha ezt követően az ügyfél olyan helyen vásárol, ahol az adott bank kínál áruhiteleket is, tévét pedig áruhitelre akar venni, akkor nem állnak neki áruhitelt intézni, jövedelmet lekérni, végigszenvedni annak procedúráját, hanem ha van hitelkártyája az áruházzal kapcsolatban lévő pénzügyi szolgáltatónál, akkor annak a keretéből fizetheti az áruhitelt. *„Ha a felhasználható keretbe belefér a tévé ára, akkor egyszerűen ráterhelik a hitelkártyára. Viszont ezt nem kell egy hónapon belül visszafizetni úgy, mint a hitelkártyánál általában, hanem áruhitellé alakul át, de a hitelkeret terhére. Tehát ugyanúgy havonta vonják a törlesztőket, mintha áruhitelről lenne szó, csak az egész folyamat egyszerűbb és a kamat fix”* – magyarázza a szakértő. Mint mondja, ez viszonylag új jelenség, egyes bankok által kínált hitelkártyákhoz kapcsolva idén nyáron kezdett megjelenni az áruházakban. Kevésbé fejlett változata, amikor az ügyfél utólag betelefonálva is kérhetett ilyet a bankjától, már több mint 10 éve a piacon van. A megoldás összességében jó, ha valakinek ugyanannál a banknál van hitelkártyája, mint amelyiknél az áruhitelt föl szeretné venné.



KÉRETLEN HITELKÁRTYA

Az imént bemutatott két megoldásból gyúrták össze azt, amikor az ügyfélnek eleve nem áruhitelt adnak, aztán pár hónap múlva keresik egy hitelkártyás ajánlattal, hanem eleve hitelkártyát kap, majd arra terhelik az áruhitelt is. Vannak olyan áruházak, ahol egyből 10 százalékos kedvezményt adnak bizonyos termékek árából akkor, ha egyből hitelkártyát is igényelnek, majd azzal fizetik ki a vételárat. A hitelkártya díját havonta vonják, így hiába nullaszázalékos az áruhitel, az ügyletnek van pluszköltsége. Azt, hogy a hiteligénylésbe belekerült ez a csavar, sok ügyfél nem veszi egyből észre, mert ez a konstrukció új és kicsit bonyolult. A bankok csak idén kezdik szélesebb körben a bevezetését.

Gergely Péter kiemeli, hogy a nulla százalék kamattal hirdetett áruhitellel egyébként vigyázni kell, mert hiába nulla százalék a kamat, ha amellett egyéb borsos díjak vannak. A lényeg mindig a THM, annak kell nullaszázalékosnak lennie.

A 0%-OS THM SEM FELTÉTLENÜL VARÁZSSZÓ

A áruhitelek nullaszázalékos THM-je azért van benne a köztudatban, mert azt reklámozzák mindenhol, az vésődik be a fejekbe, előfordulásuk igen ritka. De ha ilyen konstrukcióval is vásárol valaki, akkor sem jár feltétlenül jól. Például megesik, hogy a nullaszázalékos áruhitelért kínált terméket annyival drágábban árulja az adott áruház, hogy azt jobban megérné máshol megvenni. Számít az is, hogy Magyarországon csak kevés áruhiteles cég van: az OTP, a Cofidis, a Cetelem és a Budapest Bank foglalkozik csak ilyesmivel. Igazi verseny nincs köztük, mert kevesen vannak, egy-egy áruház pedig jellemzően csak egyikükkel van kapcsolatban. Emiatt az ügyfél elveszti annak lehetőségét is, hogy a legkedvezőbb ajánlatot válassza. Azaz lehet, hogy tényleg nullaszázalékos az áruhitel, de összességében rosszabbul jön ki a vevő az ügyletből annál, mintha máshol olcsóbban vásárolna személyi kölcsönnel. Utóbbiakkal már sok bank foglalkozik, többen egy számjegyű kamattal is kínálnak ilyesmit. Ezt ugyanúgy folyósíthatják pár nap alatt, mint az áruhitelt, bármire és bárhol el lehet költeni. ◆