



第 36 号

中田 祥子
KCCN 理事
消費生活専門相談員

ポイントサービスからリボ払いを考える

勧められるまま受け取っていけばいつのまにか、財布の中はポイントカードでパンパンになってしまう。どこのカードかなんのカードだったかカードだけではわからなくなってしまふ。最近、勧められてもお得感に動ぜず受け取らないことにしている。いつも行く店のカードに限っている。そうなるとポイントカードを持っていない店での買い物は損をした気分になるので自然足が遠のくことになる。「今日はポイント5倍デー」と言われると ちょっと張り切って買い物、そうでなければやっぱり損した気分で買い物は少な目、慎重に。

自身の買い物意識を客観的冷静に立ち返りポイントなるものに振り回されないようにしたい。

ポイントサービスを考えだしたときは消費者を囲い込む素晴らしい発想だったし売り上げ効果も目に見えて表れたでしょう。しかしこう世の中、ポイントサービスが横行すると囲い込みが行き過ぎて自由な消費者の移動を阻害していないだろうか。ポイントサービスの実施をしていない店のかえって商品価格に透明性があるように感じ、消費者を公平に遇していると好ましく見えたりもする。



ポイントカードとクレジットカードの一体型はどちらの機能が主目的かわからなくなってしまふ。思わぬ落とし穴があるという話を聞きました。

レンタルショップの会員カードは年会費がかかるものだったがショップでクレジットカード機能付きだと年会費無料と勧められカードを切り替えた。クレジットカードを利用するとポイント付与があると聞いて毎月数千円の公共料金の支払いをこのカードでするようになった。ある時請求書を確認して一括払いだった支払い方法がリボ払いになっていることに気が付いたというものです。年会費無料とポイント付与というお得だったはずが高手数料を支払う羽目になりました。このクレジットカードは消費者が登録してリボ払い専用に変更できるサービスがあり、カード会社の電話勧誘で申込んだことになっていました。買い物時に一括払いと指定しても自動でリボ払いになるというものです。

リボ払いで「ポイント〇倍」や「キャッシュバック」など特典満載の広告を見るとどれだけリボ払いで買物をしてほしいのかと思います。私が持っているクレジットカードのリボ払い手数料は15%です。超低金利時代にこれだけの高手数料を支払ってもお得になることはなにがあるのでしょうか。毎月の利用額に関わらず毎月一定額の支払いでよいということはその一定額さえ支払えば利用枠はあるもののお金がなくても買い物をし続けることができるということです。リボ払いを1万円と低額にするほど返済の長期化になり事業者が儲かる仕組みです。消費者は返済が楽な分、負債を増やしてしまい、気が付けば茹でガエル状態になっている怖さがあります。

貸金業者への規制が厳しくなり自己破産者が減少したと言われますが今後債務返済に苦しむ多重債務者が増加する一因になるのではないかと思います。

返済の先延ばしを誘って利益を上げる営業活動は健全ではないとはっきり言える社会であってほしいと思います。

(2017年2月)