

Retail Credit

... A help or a trap? It's up to you

By Judi Jarvill

Por Judi Jarvill

Stores are in business to sell . . . so they tempt and urge us to buy—buy—buy! And they make it **so easy**, with all sorts of “buy now, pay later.”

Now, retail credit can be a helpful tool; you and your family can live more comfortably and conveniently. But you need to plan how to use it. If not, those “small, monthly payments” can push you into a bottomless pit of debt!

BEFORE YOU “BUY” RETAIL CREDIT . . . ASK:

1. Does the monthly payment fit your spending plan?
2. How long will the things you buy last?
3. How long will your income hold up?
4. What does the credit cost you? (Ask for the total cost **in dollars**.)

THE MOST COMMON KINDS OF STORE CREDIT ARE:

1. **Open charge account** — you pay the full amount at the end of the month. They don't charge you interest.
2. **Revolving credit** — (they often call it “easy payment” or “budget” plan). You charge anything you buy. Your monthly payments are set by what you owe. Some banks have this plan (like BankAmericard); you can buy at member stores, then pay the bank once, at the end of the month.
3. **Installment plan** — for big purchases like appliances. You make equal payments for several months.

WHAT KIND OF RETAIL CREDIT SHALL I CHOOSE?

Know the facts about all types of credit, then choose what's best for you. But remember, you always pay more when you buy on credit. The store may call it “service,” “carrying charge” or just plain interest. (The 30-day open charge may not cost extra—but check to be sure.)

REVOLVING ACCOUNTS

1. Use for small items . . . clothing, housewares, notions.
2. Store limits what you can charge.
3. You agree to pay so much a month on what you owe. (Example: on a balance of \$100, \$10 a month.)
4. Store charges 1½% interest per month on the unpaid balance. Doesn't sound like much? Well, it's really 18% a year! So . . . if you owe \$100 of merchandise each month, you pay \$18 in interest over the year. And your debt is as high as ever!

THESE TRAPS ARE DEADLY IN REVOLVING ACCOUNTS!

1. Don't pay interest on small items . . . groceries and soap and bobby pins.
2. Don't stay in debt all the time.
3. Don't open accounts all over town. \$10 payments add up, when you have 4 or 5 of them.
4. Don't buy on impulse. Don't say “charge it” unless you really need it.

INSTALLMENT ACCOUNTS

1. Use to buy big items—like a refrigerator or a stove.
2. You pay 18.5% to 19.5% interest per year. Don't be fooled by the dealer who says \$10 interest per \$100 per year.
3. You sign a contract, with equal payments over several months.
4. You receive the goods. Seller keeps the contract until you finish paying for it.
5. Watch out for added charges like notary fees . . . fire and credit insurance. You pay all these and the high interest rate.

RULES FOR INSTALLMENT LOANS:

1. Make as big a down payment as you can. Pay back the rest as fast as you can.
2. Find out what the loan costs you in dollars.
3. Look for “NOTICE TO BUYER” before you sign any contract. It tells you your rights.
4. A contract is a legal document; you are bound by what you sign. **READ CAREFULLY**. Be sure all spaces are filled.
5. Ask about any insurance charge. Find out what kind it is, and just what it covers.
6. Find out if your payments go to a bank or loan company. What reputation does it have?
7. Is the penalty for late payment reasonable?
8. Are the extra charges stated in the contract? (Notary fees, clerk fees, etc.)
9. Will you get a fair notice before they take item back?
10. Understand just what security you're giving. Don't give them the right to collect your salary through wage assignment.
11. Don't sign away your legal right. Keep the right to refuse any merchandise that is not what you wanted.
12. Ask about an interest refund if you make payments ahead of time.

(The information for this page is from

Los almacenes hacen negocio cuando venden . . . nos inducen a comprar — comprar — comprar! Parece cosa fácil con todos trucos de “compre hoy y pague mañana.”

Sin embargo, la venta al por menor le puede ser de ayuda a su familia pueden vivir más cómoda y convenientemente. Pero usted de saber cómo hacer uso de su crédito. Si no, esos “pequeños pagos suales” lo pueden empujar al pozo sin fondo de la deuda.

ANTES DE COMPRAR AL POR MENOR . . . PREGUNTESE:

1. ¿Puede, dentro de sus posibilidades, hacer el pago mensual?
2. ¿Cuánto tiempo le durará lo que compra?
3. ¿Por cuánto tiempo seguirá ganando el salario que ahora tiene?
4. ¿Cuánto le costará el crédito? (pregunte por el precio total **en dólares**.)

LOS PLANES DE CREDITO MAS COMUNES EN ALMACENES SON:

1. **Cuenta abierta**—usted paga el valor completo de su compra a fines de mes. No le cobran interés.
2. **Cuenta corriente**—(Usualmente llamada “con facilidades de pago” “plan de presupuesto”). Usted carga a su cuenta todas sus compras. Los pagos mensuales son determinados por el total de su deuda. Algunos bancos tienen este plan (como BankAmericard); Usted puede comprar en cualquier almacén que participa en este plan, luego usted le paga al banco una vez al mes.
3. **Venta a plazos**—Para artículos caros tales como artefactos eléctricos. Usted hace pagos iguales por varios meses.

¿QUE CLASE DE VENTA AL POR MENOR ME CONVIENE?

Averigue todos los pormenores acerca de todas las clases de crédito. Luego tome el plan que más le conviene. Pero recuerde, usted siempre paga más cuando compra al crédito. El almacén les llama “servicios,” “carga a su cuenta” o simplemente interés. (La cuenta abierta de 30 días puede que no le cueste extra . . . pero asegúrese.)

CUENTAS CORRIENTES

1. Es usada para compras pequeñas . . . ropa, artículos pequeños, etc.
2. El almacén le pone un límite a su cantidad de crédito.
3. Usted accede a pagar mensualmente una porción de su saldo pendiente. En un saldo de \$100, pagos de \$10.
4. El almacén le carga 1½% al mes en su saldo mensual. Parece que fuera mucho. Pero en realidad es 18% al año. Así es que si usted tiene un saldo de \$100 y paga \$10 al mes y carga a su cuenta \$10 en mercadería cada mes, usted paga \$18 en interés en el curso del año ¡y su cuenta es grande como antes!

¡TRAMPAS PELIGROSAS EN CUENTAS ABIERTAS!

1. No pague interés en cosas pequeñas . . . como abarrotes, jabón, etc.
2. No se mantenga en deuda.
3. No abra cuentas en todas partes. Pagos de \$10 se vuelven muchos cuando tiene 4 o 5 de ellos.
4. No compre por impulso. No diga “cárguelo a mi cuenta” a menos que en realidad necesite el artículo.

CUENTAS DE VENTA A PLAZOS

1. Son usadas para comprar artículos grandes—tales como refrigeradores o estufas.
2. Usted paga de 18.5% a 19.5% de interés al año.
3. Usted firma un contrato por algunos meses con pagos iguales cada mes.
4. Usted recibe los artículos o mercadería. El vendedor guarda el contrato hasta que usted termine de pagarlos.
5. Cuidese de los cobros adicionales tales como cobros notariales, cobros de seguros contra incendio y crédito. Usted paga todos los recargos además de un alto porcentaje de interés.

REGLAS PARA PRESTAR A PLAZOS

1. Haga el pago inicial tan grande como le sea posible.
2. Averigue el valor del préstamo en dólares.
3. Busque las “Advertencias al Cliente” antes de firmar cualquier contrato. Estas “advertencias” le informan de sus derechos.
4. Un contrato es un documento legal; usted está forzado a cumplirlo. Léalo detenidamente. Asegúrese de que todos los espacios estén llenos.
5. Pregunte si usted tiene que pagar por seguro. Infórmese de qué es, y qué es lo que dicho seguro cubre.
6. Averigue si sus pagos los hará en un banco o compañía de préstamos. ¿Qué reputación goza dicha compañía?
7. ¿Es razonable la multa por pagos atrasados?
8. ¿Tiene el contrato pagos extras?
9. ¿Le avisarán con tiempo si tienen que recoger la mercadería?
10. Tome nota de las seguridades que les da. No les de permiso para que cobren su sueldo por medio de un traspaso de salario.
11. No se quite sus derechos al firmar. Mantenga el derecho de cancelar el contrato si usted no quiere.
12. ¿Le reembolsarán algo si usted paga antes de tiempo?

BAND, Bay Area Neighborhood Development.)