17 dicembre 2022 17:51

Comprare regali? Perché 'compra ora, paga dopo' potrebbe essere un'opzione pericolosa

di Redazione

Chi fa iregali che spera di concedersi il lusso durante le festività natalizie nonostante il pizzico di alta inflazione, ha un'opzione facile: acquista ora, paga più tardi.

Un numero sempre crescente di società finanziarie e app offre ai consumatori essenzialmente piccoli prestiti a breve termine che combinano una gratificazione immediata con pagamenti senza interessi e commissioni distribuiti nel nuovo anno.

In qualità di economista che studia le spese per le vacanze, sono rimasto affascinato dai piani "compra ora, paga dopo" mentre cercavo un libro sulla transizione verso una società senza contanti. Ne ho sentito parlare solo negli ultimi due anni circa, ma ora molti dei miei studenti stanno prendendo in considerazione l'idea di utilizzare i piani per acquistare regali per le feste. Mi chiedevo, queste offerte sono troppo belle per essere vere?

È la stagione

La spesa dei consumatori aumenta durante le festività poiché molte persone acquistano regali per i propri cari, spesso da mettere sotto l'albero di Natale.

Quest'anno, si prevede che i consumatori statunitensi spenderanno quasi 1 trilione di dollari, che sarebbe un importo record, a novembre e dicembre. Ciò equivale in genere a circa il 25% di tutte le vendite al dettaglio durante l'anno poiché i consumatori aumentano la loro spesa. A persona, in media circa $ 830.

Ai vecchi tempi, prima delle carte di credito, i consumatori avevano poche opzioni per tenere conto di questo aumento della spesa per le vacanze, oltre a mettere semplicemente da parte i risparmi personali. Alcune banche offrivano i cosiddetti club di risparmio natalizio, in cui i clienti potevano effettuare depositi automatici durante tutto l'anno che potevano utilizzare per i regali alla fine. Per garantire che i conti non venissero usati in anticipo, c'erano sanzioni finanziarie per i prelievi anticipati. Queste sanzioni sono state poi distribuite alle persone che hanno aspettato più a lungo i loro risparmi.

I rivenditori, da parte loro, hanno creato il piano layaway, che ha permesso ai consumatori di prenotare un prodotto in cambio di un acconto, con ulteriori pagamenti effettuati durante tutto l'anno.

Le carte di credito sono nate negli anni '50, con Diners Club che è stata la prima carta multiuso. Hanno permesso ai consumatori di acquistare cose e preoccuparsi di pagarle in seguito. Il trucco, ovviamente, è che devi pagare il saldo entro un periodo molto breve per evitare interessi elevati.

Acquista ora …

I piani "Acquista ora, paga dopo" sembrerebbero offrire il meglio di entrambi i mondi: la possibilità di acquistare qualcosa immediatamente ma senza alcun costo, a patto di effettuare i pagamenti in tempo.

Ancora meglio, molte aziende affermano di non controllare le agenzie di credito per decidere chi può partecipare a questi piani, utilizzando invece i propri algoritmi per determinare chi potrebbe essere un rischio di credito. Ciò significa che le persone senza storia creditizia come adolescenti o nuovi immigrati potrebbero essere in grado di trarre vantaggio da questi piani. Significa anche che possono partecipare anche le persone che hanno esaurito le loro carte di credito. Circa tre quarti di tutti i candidati vengono approvati quasi immediatamente.

L'idea generale è semplice: quando vedi qualcosa da acquistare, paghi immediatamente il 25%, quindi effettui altri tre pagamenti ogni due settimane. In sei settimane, l'acquisto viene ripagato.

Il mercato di questi tipi di prestiti è in rapida crescita. Il Consumer Financial Protection Bureau ha recentemente intervistato cinque istituti di credito, tra cui PayPal e Afterpay, che offrono piani di acquisto ora, paga in seguito e ha scoperto che il volume totale di tali prestiti offerti è aumentato da $ 2 miliardi nel 2019 a $ 24 miliardi nel 2021. Una stima suggerisce il mercato totale raggiungerà $ 1 trilione entro il 2025.

Un sondaggio del 2021 ha rilevato che l'elettronica è l'articolo più popolare da acquistare utilizzando "Acquista ora, paga dopo", seguito da abbigliamento e articoli di moda.

Dato che queste società non applicano interessi e commissioni, come fanno a guadagnare?

In due modi: in genere addebitano ai commercianti una percentuale su ogni acquisto e i clienti che non sono in grado di completare i pagamenti in tempo pagano le penali per il ritardo.

Paghi di più dopo?

Ci sono diversi aspetti negativi da "acquistare ora, pagare in seguito".

Uno è che possono far sì che i consumatori diventino troppo di "manica larga" e spendano più di quanto possano permettersi. Uno dei motivi è la facilità di iscrizione a questi prestiti, che potrebbero richiedere solo pochi clic. Un secondo è che il prezzo può sembrare inferiore a quello che è in realtà perché gli utenti possono vedere solo il pagamento anziché il costo totale dell'articolo.

Il CFPB ha rilevato che a circa l'11% dei mutuatari è stata addebitata almeno una commissione per il ritardo nel 2021, il che suggerisce che hanno speso troppo. Le commissioni in ritardo sono in genere di circa $ 7, ovvero circa il 5% della dimensione media del prestito di $ 135.

Un altro problema è che questi piani di pagamento non sono molto indulgenti quando le persone si trovano in difficoltà finanziarie. Circa il 90% di questi prestiti è legato a una carta di debito, il che significa che i pagamenti vengono automaticamente detratti dal conto bancario del mutuatario. Quindi, quando qualcuno perde un pagamento, è probabile che non ci fossero fondi sufficienti sul suo conto. Oltre alla commissione per il ritardo, a questi mutuatari verrà addebitata anche una commissione di scoperto. Di conseguenza, la ricerca ha rilevato che i nuovi utenti di prestiti "Acquista ora, paga dopo" subiscono un rapido aumento delle spese di scoperto.

Mentre fare regali durante le vacanze è una parte importante della stagione, il mio consiglio è di essere attenti quando si usano questi prestiti. Non esagerare finanziariamente. Se stai pensando di prendere uno di questi prestiti, assicurati di poterti davvero permettere i pagamenti.

Fare un regalo che rende felice qualcun altro ma rovina la tua vita finanziaria non è un grande compromesso.

(Jay L. Zagorsky - Clinical associate professor, Boston University - su The Conversation del 14/12/2022) **CHI PAGA ADUC**

l'associazione non **percepisce ed è contraria ai finanziamenti pubblici** (anche il 5 per mille)
La sua forza economica sono iscrizioni e contributi donati da chi la ritiene utile

DONA ORA (http://www.aduc.it/info/sostienici.php**)**