



क्रेडिट कार्ड

अपनी पसंद के अनुसार करें चयन

बरसात के मौसम में जब सुबह ठंडी-ठंडी होती है, दिन गरम होता है और शाम धुंध भरी होती है तो ऐसे में कोई भी संतरा खाना या उसका जूस नहीं पीना चाहेगा विशेष रूप से दिन के समय में! मुझे यकीन है जब आप यह लेख पढ़ेंगे तब आप खुशकी महसूस करेंगे और आपका मन संतरे का जूस पीने के लिए उतावला होगा, ऐसा क्यों? ऐसा इसलिए क्योंकि हम यहां जो बताते जा रहे हैं उसे जानकर आपको ऐसा एहसास होगा कि आप इस नीबू को (क्रेडिट कार्ड) आप पूरी तरह से नहीं निचोड़ रहे हैं अर्थात् उसका पूरा लाभ नहीं उठा रहे हैं। चलो देखते हैं, आपको इसका पूरा लाभ मिल रहा है या नहीं!

अपने क्रेडिट कार्ड खरीदने की योजना तो बना रहे हैं लेकिन यह नहीं जानते कि कौन सा खरीदना है? क्या आपने अभी कमाना शुरू किया है या पहले से ही काफी कमा चुके हैं और अपने कार्ड को अपग्रेड करना चाहते हैं? तो भारत में क्रेडिट कार्ड पर मिलने वाले ऑफर के व्यापक विकल्प यहां दिए जा रहे हैं।

क्रेडिट कार्ड निजी इस्तेमाल के लिए अल्पावधि ऋण लेने की सुविधा प्रदान करता है। यह अकसर प्लास्टिक मनी के रूप

में जाना जाता है। क्रेडिट कार्ड क्लीन ऋण का ऑफर देते हैं जिसका मतलब है कि सुरक्षा के लिए किसी तरह की राशि जमा नहीं की जाएगी या कम अवधि के लिए गए इस ब्याज के लिए कोई दस्तावेज आदि की जरूरत भी नहीं होती।

नई पीढ़ी के लिए प्लास्टिक मनी की प्रक्रिया बहुत चलन में है। पिछले दो साल में क्रेडिट कार्ड के माध्यम से किए कुल खर्च में सुधार की स्थिति बनी है।

आसानी से लंबी अवधि के पैसे की योजना, कंपनियों के लिए अनुवर्ती लाभकर योजनाएं और अस्थगित भुगतान

कार्ड के प्रकार

स्टैंडर्ड क्रेडिट कार्ड

इसमें, उपभोक्ताओं कितनी भी अधिक राशि इस्तेमाल करने की अनुमति होती है और जब कार्ड में शेष राशि कम रह जाती है तो उसे जरूरत पड़ने पर जितनी जरूरत हो उसके हिसाब से रिचार्ज कर सकते हैं। ऐसी स्थिति में जब अतिरिक्त भार बढ़ता है तो पैनल्टी लगाई जाती है।

प्रीमियम क्रेडिट कार्ड

इस योजना के साथ उपभोक्ता को अपने खाते में अधिक राशि रखनी पड़ती है। इसमें लाभ देने के ऑफर स्टैंडर्ड क्रेडिट कार्ड की अपेक्षा अधिक होते हैं। कई तरह के लाभ जैसे शॉपिंग करने पर प्वाइंट, कैश बैक की सुविधा, घूमने, सफर करने के लिए क्रेडिट कार्ड से भुगतान करना आदि जैसे लाभ होता है।

वास्तविक/प्रीपेड क्रेडिट कार्ड

इस तरह के कार्ड इस्तेमाल करने वालों को अपने खाते में सुनिश्चित राशि रखनी होती है और जिस समय खरीदारी करते हैं उसमें इसका इस्तेमाल होता है। यह बिल्कुल डेबिट कार्ड की तरह है सिर्फ एक छोटा सा अंतर है कि उपभोक्ता को प्री-पेड कार्ड के लिए बैंक खाते की जरूरत नहीं होती। इसमें सामान्यतः कार्ड खोने पर नुकसान होने का खतरा नहीं रहता है क्योंकि इसमें कम ही राशि होती है।

यहां कुछ ही विशिष्ट रूप से निर्मित कार्ड भी होते हैं। जिसमें कुछ कार्ड छात्रों के लिए होते हैं, कुछ महिलाओं के लिए होते हैं, एक पेट्रोल आदि के लिए होते हैं जिसमें उपभोक्ताओं को वाहन के लिए पेट्रोल/डीजल आदि लेने में लाभ भी होता है, ट्रैवल कार्ड योजना में जिस तरह से कार्ड दिए जाते हैं इसमें कई तरह के लाभ भी होते हैं। लेकिन इस तरह की योजनाएं उपभोक्ताओं को शुरुआत में तो बहुत अच्छी लगती हैं। कुछ क्रेडिट कार्ड कंपनियों के लिए विश्व स्तर पर कई बढ़ती हुई अनुचित व्यापार कार्य प्रणालियां फर्म को नुकसान पहुंचाती हैं।

जैसी योजनाएं अंततः क्रेडिट कार्ड कंपनियों के लिए लचीले परिणाम साबित हो रही हैं। यहां उपभोक्ताओं को प्रत्येक खर्च पर प्रतिफल अंक दिए जाते हैं जिससे उन्हें लाभ मिलता है। जो कि उपभोक्ताओं का कंपनी से जुड़ने एक जरिया बनता जा रहा है। उपभोक्ताओं को ऐसी योजनाएं लुभा रही हैं बैंकों के प्रसिद्ध कंपनियों के साथ अनुबंध होते हैं। खाद्य श्रृंखला, एयरलाइन, तोहफों की दुकान, कपड़ों की दुकानों आदि ऐसे स्टोर जहां उपभोक्ताओं का सीधा संबंध होता है उनसे अनुबंध होता है। जो कि उपभोक्ताओं के लिए बहुत सुविधाजनक भी होता है वहां उन्हें खरीदारी करने पर प्वाइंट भी मिल जाते हैं। भारत में आजकल उपभोक्ताओं के बीच यह प्रक्रिया बहुत चलन में है।

क्रेडिट कार्ड इस्तेमाल करने वालों में कार्ड शॉपिंग का चलन इतना बढ़ रहा है इसका अंदाजा इन आंकड़ों से लगाया जा सकता है। 2012-13 के आंकड़ों पर नज़र डालें तो (19.55 लाख) हैं जबकि 2011-12 में 17.65 लाख थे। इसमें एक साल के अंतराल में 11 फीसद उपभोक्ताओं की संख्या में इजाफ़ा हुआ है। यहां स्पष्ट है कि ई-तकनीक से बिल भुगतान करने का चलन उपभोक्ताओं में काफी प्रचलित

हो रहा है। शिक्षित युवाओं का ग्राफ बढ़ रहा है खासकर सूचना प्रौद्योगिकी की पढ़ाई करने वालों की संख्या तेज़ी से बढ़ी है ऐसे में इस शिक्षित आबादी का सीधा लाभ क्रेडिट कार्ड के अधिकतम इस्तेमाल को भी मिल रहा है।

यहां क्रेडिट कार्ड कंपनियों द्वारा कई श्रेणी में ऑफर दिए जाते हैं

आपको ग्राहक सेवा की जरूरत कब होती है?

- कार्ड ब्लॉक हो जाने पर, खो जाने पर या बिल में सुधार के लिए ग्राहक सेवा की जरूरत होती है।
- क्रेडिट कार्ड की सुविधा बिल विवादों को समाप्त करने के लिए जरूरत होती है।
- कॉल वेटिंग समय कम हो
- ऑनलाइन ग्राहक सेवा की सुविधा
- 7 दिन 24 घंटे ग्राहक सेवा उपलब्ध
- ऑनलाइन शिकायत निवारण के लिए

क्या आप अधिकांश लाभ पाना चाहते हैं?
यदि जानना चाहते हैं कैसे, तो पढ़िये

कंस्यूमर वॉयस के अनुसार ये हैं बेहतर

श्रेणी 1 – वित्त की समझ रखने वाले उपभोक्ता
(Financially Smart Consumer)

बेहतर खरीद: पंजाब नेशनल बैंक-गोल्ड कार्ड

अच्छी खरीद: एचडीएफसी-टाइटेनियम बद्धत
-इंडसट्रि प्लेटिनम ऑर

श्रेणी-2 वित्तीय अनुभवहीन उपभोक्ता
(Financially Naive Consumer)

बेहतर खरीद: पंजाब नेशनल बैंक-गोल्ड कार्ड

अच्छी खरीद: यूनियन बैंक ऑफ इंडिया-गोल्ड
कार्ड

- एक्सिस माइ च्वॉइस

उपभोक्ता अदालत में इस तरह के बहुत से ऐसे मामले हैं जहां उपभोक्ताओं के साथ क्रेडिट कार्ड कंपनियों द्वारा धोखेबाजी की गई हो। क्या क्रेडिट कार्ड की प्रक्रिया में आप भी खुद को फंसा हुआ महसूस करते हैं? क्या आप सचमुच क्रेडिट कार्ड के नियम-निर्देशों के बारे में पूरी

तरह से जानते हैं? क्या बैंक उपभोक्ताओं को क्रेडिट कार्ड संबंधित पूरी जानकारी तरीके से देते हैं? क्या आपको सही में क्रेडिट कार्ड का लाभ मिलता है? क्या सब कुछ एकदम आपकी आंखों के सामने होता है?

क्रेडिट कार्ड इस्तेमाल करने वालों के आंकड़ों में तो बहुत अच्छी स्थिति दर्शाते हैं कि हां, हम कितना आगे बढ़ रहे हैं, लेकिन यह आंकड़े सिर्फ सुनने और देखने में ही अच्छे लगते हैं लेकिन परोक्ष रूप से स्थिति ऐसी नहीं है, आंकड़ों की सच्चाई और हकीकत में पारदर्शिता नहीं है। इसी तरह के उपभोक्ताओं के कुछ जरूरी सवालों के जवाब तलाशने के लिए हमने क्रेडिट कार्ड की दुनिया में रहने वाले उपभोक्ताओं से उनका अनुभव जानने की कोशिश की। क्रेडिट कार्ड से संबंधित प्रभावित करने वाली योजनाओं का विश्लेषण करने के लिए कुछ परिसीमित नमूने वाले क्रेडिट कार्ड उपभोक्ता, संभाव्य ग्राहक और बैंक से 10 क्रेडिट कार्ड उत्पाद लिए गए। इस अध्ययन में उपभोक्ताओं को सबसे अधिक लुभाने वाली 11 ऐसी क्रेडिट कार्ड योजनाओं को चुना गया। अब यहां उन कंपनियों द्वारा कही जाने विशिष्ट शब्दावली को समझने की कोशिश करेंगे।

सदस्यता शुल्क

यह एक मुश्त राशि जब क्रेडिट कार्ड लेते हैं तब अदा करनी होती है। यह सिर्फ एक बार ही दी जाती है। आजकल कई कंपनी के कार्ड हैं जो इस तरह का शुल्क नहीं लेते। वे निःशुल्क ही सदस्य बनाते हैं और इनके



क्रेडिट कार्ड

साथ में कुछ स्कीम होती है जैसे की शॉपिंग वाउचर या किसी प्रकार की छूट के ऑफर या फिर उतनी ही राशि के वाउचर होते हैं।

वार्षिक शुल्क

क्रेडिट कार्ड द्वारा पुनरावृत्ति राशि जो शुल्क के रूप में प्रत्येक वर्ष ली जाती है उसे वार्षिक शुल्क कहते हैं। वार्षिक शुल्क राशि कार्ड की एक श्रेणी से दूसरी में बदलता है। कुछ कार्ड कंपनियां किसी प्रकार वार्षिक शुल्क नहीं लेती हैं वहीं कुछ कंपनियां 500 से 1500 प्रति वर्ष लेती हैं। कुछ कार्ड कंपनियां वार्षिक शुल्क के साथ में कई तरह के ऑफर देती हैं जैसे कि सुनिश्चित समय अवधि के लिए राशिजमा करने पर आपको वार्षिक शुल्क नहीं देना होगा। कुछ कार्ड पहले साल में किसी तरह का वार्षिक शुल्क नहीं लेते लेकिन एक वर्ष छोड़कर आगे बिल में पूरी राशि ली जाती है।

रियायत अवधि

जितने समय की अवधि में खरीदारी करने पर किसी तरह का ब्याज शुल्क नहीं लिया जाता उसे ही रियायत अवधि कहा जाता है। लंबी रियायत अवधि में कार्ड के बकाया या मुआवजा देने के लिए अधिक समय की सुविधा होती है साथ ही किसी तरह शुल्क या ब्याज शुल्क नहीं लिया जाता। लंबी अवधि तक उपभोक्ता को रियायत देने वाली योजनाएं उपभोक्ताओं के लिए लाभदेय होती हैं।

रियायत अवधि की योजना (रिवॉल्विंग क्रेडिट)

एक महत्वपूर्ण बात यहां सार्थक तरीके से जोड़नी जरूरी है कि कार्ड धारक किसी स्थिति में अपने लाभ को आगे बढ़ा सकता है। उदाहरण के तौर पर कार्ड धारक द्वारा एक बार न्यूनतम राशि अदा की जाती है और उसके बाद नियत तिथि पर भुगतान किया जाता है और बची हुई राशि का भुगतान नहीं होता या उसे अगले भुगतान के साथ आगे की राशि में जोड़ दिया जाता है इसके बावजूद भी आगे नई योजना भी खरीद सकते हैं। ब्याज की राशि सिर्फ जुड़ी हुई राशि पर ही लागू नहीं है बल्कि इस पर नई खरीदारी के साथ नई भुगतान राशि में जोड़ सकते हैं। इस तरह की प्रक्रिया रियायत अवधि में नहीं है। कुछ क्रेडिट कार्ड में आगे बढ़ाने वाली परियोजना खत्म कर दी इससे जितनी भी छोटी अवधि की लुभावन योजना थी उससे उपभोक्ता को नुकसान ही हुआ और नई खरीदारी पर कोई रियायत की भी सुविधा नहीं दी गई। इससे उपभोक्ता को पूरा लाभ नहीं मिलता लेकिन बैंकों के लिए यह बहुत लाभदेय होता है।



क्रेडिट अवधि : कुल राशि जो कि प्रत्येक बिलिंग प्रक्रिया में उपलब्ध है, क्रेडिट लिमिट के ऑफर ग्राहक की योग्यता पर निर्भरत करते हैं कि उसकी आय कितनी है, उम्र कितनी है, कहां रहता है, सीआईबीआईएल में कितने अंक हैं आदि। जितनी अधिक उपभोक्ताओं की क्रेडिट की क्षमता होगी उसे उतने अधिक क्रेडिट अवधि के लाभ दिए जाएंगे।

ब्याज दर

रियायत की अवधि समाप्त होने के बाद बगैर भुगतान वाली राशि पर ब्याज का शुल्क लगता है। कम से कम ब्याज दर लगाया जाता है जो उपभोक्ताओं के हित में है। उपभोक्ता यदि पूरी राशि का भुगतान नहीं करना चाहता है तो उसके लिए रियायत अवधि की योजना होती है, साथ ही कार्ड में कम ब्याज दर का भी विकल्प होता है। सामान्यतः ब्याज दर 2-3.5 प्रतिशत प्रतिमाह और प्रतिवर्ष 24 से 42 प्रतिशत तक होती है। व्यक्तिगत ऋण जिसमें की 12 प्रतिशत प्रतिवर्ष ब्याज दर होती है उसकी अपेक्षा में यह एक महंगी प्रक्रिया है।

नकद अग्रिम

जब क्रेडिट कार्ड का प्रयोग एटीएम से पैसा निकालने के लिए किया जाता है तो उसे नकद अग्रिम कहा जाता है और उसके लिए अत्यधिक शुल्क 2 से 3.25 प्रतिशत प्रतिवर्ष अग्रिम राशि के रूप में लिया जाता है। सामान्यतः रियायत अवधि की सुविधा नकद एकांतिक क्रेडिट कार्ड का उपयोग करने पर स्वीकृत नहीं है।

नकद सेवा शुल्क

जब जुड़ी हुई राशि का भुगतान क्रेडिट कार्ड से नकद में अदा किया जाता है तो उसमें अतिरिक्त शुल्क भी जुड़ा

मुख्य बिंदु

- वीजा, मास्टर कार्ड, अमेरिकन एक्सप्रेस, डिस्कवर, डिनर आदि का क्रेडिट कार्ड जारीकर्ता का नहीं बल्कि भुगतान नेटवर्क का विषय है।
- सितंबर 2013 में आरबीआई द्वारा निर्देश जारी किए गए थे कि क्रेडिट कार्ड उपभोक्ताओं को कार्ड पर दी जाने वाली स्कीम शून्य फीसद ब्याज वाली होनी चाहिए। आजकल तेजी से बढ़ते बाज़ार में चलन बढ़ गया था कि अधिकतर उत्पाद शून्य फीसद ब्याज की स्कीम पर बेचे जाते थे। स्मार्टफोन, टैबलेट आदि ऐसी चीजों पर अकसर इस तरह के ऑफर रहते थे। क्रेडिट कार्ड कंपनी बगैर ब्याज वाली ईएमआई सुविधा जैसे ऑफर से भी उपभोक्ताओं को लुभाती रही हैं। इस तरह के दावों पर आरबीआई का मानना है कि ऐसे ऑफर प्रत्यक्ष नहीं होते इनमें कई तरह के नियम-शर्तें छिपे रहते हैं जो कि उपभोक्ताओं को बाद में पता चलते हैं और उपभोक्ताओं से कई तरह का शुल्क वसूला जाता है।

होता है। जिसे कि नकद सेवा शुल्क कहा जाता है। यह प्रति लेन-देन 75 से 100 /- तक होता है।

ग्राहक सेवा सुविधा :

उपभोक्ता को क्रेडिट कार्ड संबंधी जो भी सुविधा उपलब्ध कराई जाती है वह सब ग्राहक सेवा द्वारा ही दी जाती है। यह साथ ही उपभोक्ता की सभी जानकारी भी रखते हैं कि वह कार्ड का इस्तेमाल करता है तो उसे किसी तरह की कोई परेशानी तो नहीं आ रही। इस योजना की सबसे महत्वपूर्ण सुविधा तब होती है जब उपभोक्ता का कार्ड यदि खो जाए तो उसे तुरंत ब्लॉक कराना होता है। यदि कॉल व्यस्त जाती है तो संबंधी अधिकारी से बात कर यह कार्यवाही कराई जाती है। उपभोक्ताओं को किसी तरह की असुविधा न हो कॉल व्यस्त न जाए इसके लिए ज्यादा से ग्राहक सेवा की सुविधा उपलब्ध कराई जाती है। एसबीआई की क्रेडिट कार्ड की ग्राहक सेवा सुबह आठ बजे से रात आठ बजे तक होती है। ऐसी स्थिति में असुविधा न हो इसके लिए

कुछ ग्राहक सेवा की 24 घंटे 7 दिन की सेवा पर कार्ड आदि की जानकारी भी उपलब्ध होती है। अब ग्राहक सेवा के लिए 24 घंटे की सुविधा ही जरूरी होती है। इसलिए 24 घंटे 7 दिन वाली सेवा वाले कार्ड को ही तरजीह देनी चाहिए।

क्रेडिट कार्ड एक आर्थिक सेवा उत्पाद है और उपभोक्ता का दृष्टिकोण इसे बनाने के लिए होता है इसलिए, पोस्ट खरीदारी ग्राहक सेवा महत्वपूर्ण मानी जाती है लेकिन उत्पाद की बिक्री पर सीधा असर होना जरूरी नहीं माना जाता। इस स्थिति के लिए हम 30 प्रतिशत योगदान मान सकते हैं।

रिवॉर्ड प्वाइंट :

क्रेडिट कार्ड से प्रत्येक खरीदारी पर उपभोक्ताओं को लाभ मिलता है और उनके प्वाइंट भी जुड़ते हैं। साथ ही ये प्वाइंट होने से भुगतान से भी छूट मिलती है। उपभोक्ताओं को यह छूट/लाभ शॉपिंग वाउचर के माध्यम से या कैश बैक की सुविधा या फिर होटल में खाना खाने के बाद बिल में छूट या फिर अगले बिल के साथ जोड़कर मिलने की सुविधा उपभोक्ता की लाभदेय होती है। ऐसे उपभोक्ता जो अपनी कार्ड पर मिली रियायत अवधि के बारे में जानते हैं और अपने प्वाइंट का उसी रियायत अवधि में अदा करना चाहते हैं। उस पर ब्याज शुल्क भी कम देय होता है। जितने अधिक रिवॉर्ड प्वाइंट उपभोक्ता द्वारा जोड़े जाएंगे उतने अधिक मुफ्त तोहफे अधिक मिलते हैं।

सीआईबीआईएल स्कोर:

क्रेडिट इन्फोर्मेशन ब्यूरो (भारत) लिमिटेड (सीआईबीआईएल) यदि उपभोक्ता के क्रेडिट कार्ड के ब्योरे में तीन अंक में स्कोर करता है तो इसका मतलब है कि उसकी आर्थिक स्थिति मजबूत है। कार्ड द्वारा उपभोक्ता के 300-900 के बीच में प्वाइंट की संख्या होनी चाहिए। उपभोक्ता का सीआईबीआईएल का अधिक से अधिक स्कोर उसकी योग्यता को दर्शाता है और उसकी कर्ज चुकाने की क्षमता को भी दर्शाता है। क्रेडिट कार्ड देने से पहले बैंक उपभोक्ता सीआईबीआईएल अंक की जांच जरूर करते हैं जिससे उसकी आर्थिक स्थिति का भी पता चलता है। सामान्यतः सीआईबीआईएल स्कोर 650 और उससे अधिक होता है। हालांकि यह विभिन्न बैंकों में कुछ अलग-अलग भी हो सकता है।

क्रेडिट कार्ड

ऊपर जो ग्यारह उपभोक्ताओं को लुभाने वाली योजनाओं के बारे में बताया गया है हम उनमें से छह इस्तेमाल होने वाले कार्ड के बारे में नीचे की तालिका में बता रहे हैं।

एक नज़र में विभिन्न क्रेडिट कार्ड की तुलना

	ब्याज दर	वार्षिक शुल्क	जुड़ने का शुल्क
एक्सिस माई च्वॉइस – मास्टर कार्ड	2.95 प्रतिशत प्रति माह	250 /– दूसरे साल के बाद	250 /–
आईसीआईसीआई कोरल वीजा कार्ड	3.4 प्रतिशत प्रति माह	500 /– छोड़ देना यदि उपभोक्ता के पिछले साल की खरीदारी 125000 /– हो	1000 /–
यूनियन बैंक ऑफ इंडिया गोल्ड कार्ड वीजा कार्ड	1.9 प्रतिशत प्रति माह	–	–
सिटीबैंक प्लेटिनम वीजा कार्ड	3.25 प्रतिशत प्रति माह	–	1000 /–
एचडीएफसी टाइटेनियम ऐज मास्टर कार्ड	3.25 प्रतिशत प्रति माह	499 /–	–
कोटेक लीग प्लेटिनम कार्ड	3 प्रतिशत प्रति माह	499 /–	–
औद्योगिक प्लेटिनम ऑरा वीजा	3.83 प्रतिशत प्रति माह	–	3000–7000 /– बराबर कीमत के वाउचर दिए जाते हैं
एसबीआई प्लेटिनम कार्ड वीजा कार्ड	3.35 प्रतिशत प्रति माह	2999 /– के कार्ड खरीदने पर तोहफा निशुल्क घरेलू हवाई यात्रा, 3000 /– तक के कपड़े का वाउचर	2999 /–
पीएनबी गोल्ड कार्ड–वीजा कार्ड	2.45 प्रतिशत प्रति माह	–	–
केनरा बैंक–गोल्ड कार्ड, वीजा कार्ड	2.5 प्रतिशत प्रति माह	250 /–	250 /–

आर्थिक रूप से संपन्न उपभोक्ता

एक महत्वपूर्ण अनुमान लगाने के लिए उपभोक्ताओं को दो समूहों में विभाजित करा गया। एक ऐसा समूह जिन्हें की क्रेडिट कार्ड के बारे में अधिक से अधिक जानकारी है और वे अपने बिलिंग आदि की प्रक्रिया के बारे में पूरी तरह जानते हैं, अपनी रियायत अवधि और लगने वाले ब्याज शुल्क, रिवाइड प्वाइंट, कार्ड पर मिलने वाले अन्य ऑफर के बारे में पूरी जानकारी रखते हैं। ऐसे उपभोक्ता जो अपने सभी कुल देय राशि का समय पर भुगतान करते हैं और किसी प्रकार का ब्याज देने की स्थिति तक नहीं आते हैं। हमने ऐसे उपभोक्ताओं को चुना जो आर्थिक रूप से काफी संपन्न और परिपक्व हों।

वे रियायत अवधि के दौरान ही अपनी देय राशि का भुगतान कर देते हैं उनके लिए रिवाइड प्वाइंट और अन्य लाभदेय ऑफर की अपेक्षा में ये ब्याज दर अधिक लाभदेय रहती हैं। यद्यपि ब्याज की राशि बहुत अधिक नहीं बढ़ेगी अर्थात् आप पर अधिक ऋण का बोझ नहीं बढ़ेगा तो आपके कार्ड पर रिवाइड और लाभदेय ऑफर अधिक से अधिक दिए जाएंगे। किसी भी कार्ड को बनवाने का शुल्क भी मायने रखता है लेकिन यह तो सिर्फ एक बार की ही देय राशि होती है। यह तो अधिक से अधिक 10 प्रतिशत होती है इसकी अपेक्षा में वार्षिक देय राशि अधिक मायने रखती है। यह लगभग 15 प्रतिशत होती है मतलब जब आप कोई कार्ड लेते हैं उससे 5 प्रतिशत अधिक।

रिवार्ड प्वाइंट	लाभ	रियायत अवधि की अनुमति
100 /- = 1 रिवार्ड प्वाइंट = एक रुपया छूट की वैल्यू	अपनी इच्छा के अनुसार कोई दो कार्ड 5 प्रतिशत कैश बैक के लिए चुनें। यह सुविधा होटल में खाना खाने, शॉपिंग करने, उपयोगी बिल, तेल, घूमने-फिरने और इलेक्ट्रॉनिक उपकरणों के लिए है।	52 दिन के लिए
100 /- = 1 रिवार्ड प्वाइंट = 0.4 छूट की वैल्यू	कैश रिवॉर्ड, प्रशंसात्मक मूवी टिकट, होटल में डिनर/लंच आदि पर छूट, एयर टिकट	48दिन के लिए
100 /- = 1 रिवार्ड प्वाइंट = 0.5 छूट की वैल्यू	पेट्रोल/डीजल की खरीद पर छूट जैसे 4000 /- पर 400 /- की छूट	20- दिन के लिए
125 /- = 1 रिवार्ड प्वाइंट	इंडियन ऑयल के स्टेशन पेट्रोल/डीजल की खरीद पर छूट, काया के बहुत सारे उपकरणों पर छूट, बर्कोस्टा कॉफी कैफे के साथ समझौता कर उपभोक्ताओं को लाभ दिया जाता है।	15-20 दिन के लिए
150 /- = 2 रिवार्ड प्वाइंट और 100 रिवार्ड प्वाइंट = 40 कैश बैक	पेट्रोल सरचार्ज छूट अत्यधिक 50 प्रतिशत रिवार्ड प्वाइंट डिनर/लंच पर छूट दी जाती है।	10-49 दिन के लिए
100 /- = रिवार्ड प्वाइंट	एयर टिकट और पीवीआर मूवी का टिकट	45 दिन के लिए
100 /- = रिवार्ड प्वाइंट छूट के लिए कम से कम 500 प्वाइंट की जरूरत	बुक माई शो, गोल्फ कोर्स, डिनर/लंच आदि पर अलग-अलग होटल में छूट	15 दिन के लिए
एक साल में पांच लाख /- अदा करें और एक तरह की घरेलू हवाई यात्रा बगैर शुल्क अदा करके करें।	फूल और तोहफा, मूवी के टिकट, हवाई यात्रा के टिकट आरक्षित कराना, होटल का परामर्श और सहायक आदि सुविधा	20-50 दिन के लिए
100 /- = 1 रिवार्ड प्वाइंट, और 500 बोनस प्वाइंट की जरूरत	सरोवर होटल में खाने के सामान और कमरे में रहने के टेरिफ पर 10-25 प्रतिशत की छूट, कैराली आयुर्वेदिक पर छूट, मोबाइल, डीटीएच डाटा कार्ड रिचार्ज पर छूट	20-50 दिन के लिए
100 /- = 0.50 रिवार्ड प्वाइंट और 500 बोनस प्वाइंट की जरूरत	फ्लोटिंग मेडिकल इंश्योरेंस कवर	20-25 दिन के लिए

ऋण शुल्क (20 प्रतिशत), वार्षिक शुल्क (15 प्रतिशत), कार्ड लेने की फीस (10 प्रतिशत), रिवार्ड प्वाइंट(30 प्रतिशत), लाभदेय (25 प्रतिशत) इन सभी पैमानों का कुल प्रतिशत होता है 70 प्रतिशत, 30 प्रतिशत का भार उपभोक्ता सेवा पर होता है। इस आधार पर पंजाब नेशनल बैंक-गोल्ड कार्ड को एक बेहतर खरीद के रूप में उपभोक्ताओं को खरीदने के लिए सलाह दे सकते हैं और एचडीएफसी-टाइटेनियम ऐज, इंडसलैड-प्लेटिनम और उपभोक्ताओं के लिए एक अच्छे खरीद के विकल्प हैं।

सरल/मध्यम आर्थिक स्थिति वाले उपभोक्ता :

उपभोक्ताओं का दूसरा दल, जो कि आर्थिक रूप से

मध्यम स्थिति वाले उपभोक्ता होते हैं जिन्हें ब्याज शुल्क आदि के बारे में बहुत अधिक ज्ञान नहीं होता, अपने कार्ड पर मिलने वाली रियायत अवधि के बारे में और भुगतान करने की एक प्रक्रिया के बारे में भी नहीं जानते हैं इसकी वजह से ऐसे उपभोक्ता हमेशा अधिकतम देय राशि, ज्यादा ऋण अदा करने जैसी असुविधाओं का शिकार हो जाते हैं क्योंकि उन्हें देय राशि की तरीख आदि के बारे में जानकारी नहीं होती है और वह देरी से पता लगती है जब उन्हें ब्याज सहित अधिक भुगतान करना पड़ता है। ऐसे उपभोक्ता अपनी जानकारी के अभाव में कार्ड पर छोटी अवधि में मिलने वाले फायदे का पूरा लाभ नहीं ले पाते और अंत में ब्याज सहित अधिक शुल्क अदा करने को विवश होते हैं।

क्रेडिट कार्ड

ऐसे ग्राहकों की श्रेणी के लिए सबसे अधिक महत्वपूर्ण ब्याज दर ही होती है। वे कार्ड तो ऐसा लेना चाहते हैं कि उन्हें कम से कम ब्याज राशि अदा करनी पड़े और अधिक से अधिक रिवाइड और लाभ मिले लेकिन उन्हें उतना रिवाइड नहीं मिल पाता। तो ऐसे उपभोक्ता अधिक से ब्याज अदा करते हैं। और कम से कम रिवाइड और कार्ड के अन्य लाभ का वहन कर पाते हैं। अन्य कार्ड लेने का फीस और वार्षिक शुल्क तो पहली श्रेणी के उपभोक्ताओं की भांति ही समांतर होती है।

ब्याज दर (40 प्रतिशत), वार्षिक शुल्क (15 प्रतिशत), कार्ड लेने का शुल्क (10 प्रतिशत), रिवाइड प्वाइंट (20 प्रतिशत), लाभ (15 प्रतिशत) इन सभी पैमानों का कुल प्रतिशत होता है 70 प्रतिशत, 30 प्रतिशत का भार उपभोक्ता सेवा पर होता है कि वे कितने संतुष्ट हैं। इस श्रेणी के लिए पीएनबी गोल्ड कार्ड सबसे बेहतर खरीद है और यूबीआई गोल्ड कार्ड और एक्सिस-माई च्वाइस अच्छी खरीद है।

ऊपर जो सलाह दी गई हैं वह पहले ही निर्धारित मानदंड के आधार पर दी गई है। उपभोक्ताओं की संतुष्टि और उन्हें मिलने वाली 30 प्रतिशत सेवाएं उसी के आधार पर अंक दिए गए जिसमें की उपभोक्ताओं की संतुष्टि, किस तरह की सेवा बैंक सेक्टर द्वारा दी गई उनकी गुणवत्ता। इनका अध्ययन वॉयस सोसायटी द्वारा जनवरी 2012 में किया गया था। जिसमें अलग-अलग बैंकों की सुविधाओं से उपभोक्ता कितने संतुष्ट रहे उसका आकलन नीचे दिया गया है।

एक्सिस	8.1	कोटेक	7.97
आईसीआईसीआई	8.19	इंडसलेंड	7.97
यूबीआई	8.03	एसबीआई	8.96
सिटी बैंक	6.09	पीएनबी	8
एचडीएफसी	8.64	केनरा	8.15

(इंडसलेंड और कोटेक को दिए गए अंक पूरी तरह से उपभोक्ताओं द्वारा दिए गए अंक पर आधारित नहीं है इसलिए हमने 7.97 स्कोर के आधार पर एक प्रतिशत निकाला है।)

निष्कर्ष : क्रेडिट कार्ड अल्पअवधिक के लाभ के लिए एक अच्छा विकल्प है। जिसमें आपके द्वारा लिए गए



ऋण पर किसी तरह का कोई ब्याज अदा नहीं करना होता। (यदि निर्धारित रियायत अवधि में ही उसे अदा कर दिया जाता है)। इसमें कई तरह के रिवाइड प्वाइंट और बहुत से ऑफर कार्ड कंपनी द्वारा दिए जाते हैं जैसे एयर टिकट, मूवी टिकट, होटल में खाने के बिल पर लाभ आदि। विभिन्न ब्रांड के साथ और भी अलग-अलग तरह के ऑफर दिए जाते हैं। यह तो अधिकतर उपभोक्ता की रुचि पर निर्भर करता है कि वह कार्ड के इस्तेमाल के लिए मिलने वाली अवधि में वे कितना लाभ लेते हैं। उपभोक्ता जितना अधिक रियायत अवधिक का प्रयोग करेगा उसके लिए कार्ड पर अधिक से अधिक लाभ मिलता जाएगा।

यदि आप सोचते हैं कि आप इसका (क्रेडिट कार्ड) का बहुत अधिक लाभ नहीं उठा पा रहे हैं। यहां आपके लिए एक अच्छा अवसर है कि इसे पढ़ें और अपने कार्ड के बारे में समझें उसे विभिन्न कार्ड की कंपनियों से तुलना कर सकते हैं और कयास लगा सकते हैं कि आपको कितना लाभ मिल रहा है। कोशिश कीजिए कि अपने खरीदे हुए नींबू से पूरे रस का लाभ ले सकें।