

Mammon, öppna dig

I mitt nya hemland används nyckelknippan till mer än att låsa upp dörren. På ringen dinglar även fem små söta praktiska miniplastkort. Ett går till gymmet, tre är butikskundkort och det femte är alltid tillgängliga US dollar i form av ett fullt fungerande Visakort i miniformat. Nyckelringen finns ständigt till hands, även när jag struntar i plånbok och väska. Och köpbeteendet förändras med konstant kredit på fickan.

Inte tänkte jag kila in till mataffären efter joggingturen.

Skyllfönstren lockade när vi tog en söndagspromenad i vårsolen.

Och den mysiga kvarterskrogen är ett riktigt vattenhål efter gympasset.

Det går utmärkt att stå emot impulsköp när kontanter och plastkort ligger hemma. Eller när det ekar tomt i plånboken och på lönekontot. Det är svårare att vara ståndaktig när det går att shoppa ändå. Och det gör det verkligen i USA.

Fast allra först förstod jag inte min amerikanska väns upprördhet över höjd skuldränta på hans kreditkort.

”Om du betalar din skuld månadsvis på förfallodagen kostar det aldrig något extra”, sa jag, vilket lär ha låtit arrogant i hans öron. Men det är så som jag och de flesta svenskar använder kreditkort.

Amerikanska vanor är annorlunda. Här har var fjärde konsument inte betalat av sina kreditkortsräkningar för julklapparna förrän i oktober. Studenter skuldsätter sig för årtionden hos kreditkortsföretagen sedan de överösts med erbjudanden om snabba pengar.

Sedan min flytt till New York i somras har otaliga ”great offers” dumpit ner i brevlådan. Senast var det från Chase för ett Platinum MasterCard. Superlativen haglade och erbjudandet var förstås tidsbegränsat. För säkerhets skull fanns en extra lapp i kuvertet som upplyste mig om att jag kunde svara även om jag redan hade andra kreditkort. Du kan aldrig ha för mycket kredit. Köp-nu-betala-senare är attityden som råder.

”Materialistiska jänkare”, mumlar jag. Men av Konsumentverket får jag veta att riktningen är densamma i Sverige. Svenska konsumtionskrediter har ökat i flera år och marknadsförs hårdare än någonsin. Marknaden har setts som jungfrulig mark av utländska kreditutgivare. Vi svenskar är särskilt populära för vår höga betalningsdisciplin och välfungerande skuldindrivning genom kronofogden.

Svenska banker vill också åt kakan. Nyligen fick jag en fin broschyr från min bank i Sverige. ”Är det något du saknar?” stod det på framsidan på en härlig seglingsbild. I följebrevet var rubriken ”Ny bil eller båt till sommaren?” och allt handlade om att köpa på avbetalning.

Konsumentupplysning?

Visst.

Men lika mycket reklam för konsumtion och köp-nu-betala-senare.

Det dröjer nog inte länge tills du och jag får en ny broschyr från banken, om en fantastisk liten mininyhet som gör tillvaron smidigare. Det som slår i USA funkar oftast i Sverige. Det kommer att ge dig och mig frihet att kunna skramla med krediten på knippan. Men måste jag hålla koll på vem som har kontrollen över min konsumtion.

Jeanette Neij, journalist i New York

Artikeln får inte publiceras eller kopieras, vare sig helt eller delvis, utan författarens tillstånd.