**О дорогостоящей косметике и косметических услугах в кредит**

В преддверии февральских и мартовских праздников обращаем внимание потребителей, особенно женщин, на существующую в «сфере красоты»  практику персонального приглашения в салоны (косметические или медицинские центры и т.д.) на бесплатные косметические процедуры или презентации косметических средств.

Обычно звонят по телефону и доверительным тоном, а иногда очень настойчиво приглашают прийти в медицинский центр, при этом обязательно иметь при себе паспорт, якобы для оформления пропуска.

В салоне, где создана приятная атмосфера с располагающей музыкой и ароматами, вас приглашают пройти в кабинет якобы лишь для того, чтобы только протестировать косметическое средство. Обычно всегда делают «супер» процедуры на одной половине лица, чтобы потом сравнить результат. При этом «косметолог» начинает незатейливую и очень располагающую беседу о всех сферах жизни (в том числе, как важно быть красивой и ухоженной).

После процедуры начинают уговаривать стать клиентом салона (медцентра), либо приобрести комплект косметики (медицинских изделий). Косметика и услуги стоят дорого, вы начинаете ссылаться на отсутствие финансовых средств. И тут вам сразу же предлагают рассрочку и скидку 30% по случаю сегодняшней акции.

Обычно все это происходит вечером в будние дни, когда человек устал и невнимательно читает документы, неохотно вступает в диалог.

Но уже на следующее утро или после получения смс-сообщения о необходимости очередного платежа по кредитному договору, вы понимаете, что подписали кредитный договор, купив «чемоданчик красоты».

Если вы все-таки собираетесь посетить такой салон, будьте бдительны:

- до получения косметологической процедуры убедитесь в том, что используемая для этого косметическая продукция не вызывает нежелательных кожных реакций (жжения, покраснений, шелушений и т.п.) и соответствует установленным обязательным требованиям;

- не торопитесь принимать решение о покупке косметических средств, оставьте себе время для оценки необходимости использования предлагаемых товаров и наличия финансовой возможности для их оплаты, в том числе с учётом мнения членов семьи;

- не подписывайте предлагаемые документы (договор, соглашение, заявления, анкеты, акты, спецификацию на товар, заявление на получение кредита и т.п.), не прочитав и не поняв предварительно их содержание;

- учтите, что подписывая кредитный договор (заявление на получение кредита, график погашения кредита и т.п.), потребитель связывает себя договорными обязательствами с банком, что означает необходимость последующего погашения суммы кредита и уплаты процентов даже в том случае, если продавцу или исполнителю заявлено требование о расторжении договора и возврате денежных средств;

- помните, что потребитель свободен в своем праве заключения договора, и его понуждение к этому не допускается.