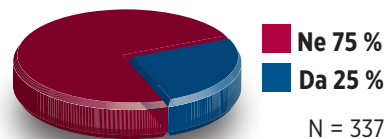


Novo vprašanje

Ali je vaš telefon vreden več kot 500 evrov?

www.zurnal24.si/novice

Bi kot politik odstopili, če ne bi držali svoje besede?



Cena in strošek.

Telefon za en evro v dveh letih vezave skupaj z naročnino stane tisočaka.

Boštjan Okorn.

Vrhunski telefon ljudi zavede, da izberejo dražji paket, kot ga potrebujejo.

>> JANEZ ZALAZNIK

Ljubljana. "Prodaja se samo telefoni po en evro in z visokim mesečnim doplačilom," nam je povedal prodajalec pri enem od mobilnih operaterjev. V dveh letih skupni strošek denimo za samsung galaxy S3, ki ga kupite za en evro, skupaj z naročnino in izbranim mesečnim doplačilom (tako imenovano opcijo) preseže tisoč evrov, lahko pa znaša skoraj dva tisoč evrov.

Koliko je opcij, skrivnost

Mobilni operaterji ne razkrivajo, koliko ljudi poleg naročnine plačuje še po 20 ali 30 evrov mesečnega doplačila za telefon, s katerim pri Tušmobilu ali Simobilu dobijo dodatne količine podatkov ali sporočil (ki so v nekaterih paketih že tako in tako neomejene). V Simobilu pravijo, da povpraševanje po telefonih za en evro raste, izjemen odziv pa imajo tudi na praznične pakete, kjer je telefon že vključen v ceno paketa. Dodajajo, da "telefoni danes združujejo telefon, računalnik, kamero, navigacijsko napravo in še kaj več", zato njihova cena raste, redkokdaj pa si lahko privoščijo nakup telefona nad 500 evrov v enkratnem znesku.

"Največ uporabnikov se odloča za pametne telefone srednjega cenovnega razreda, a se hkrati s pohodom vrhunskih in najbolj zaželenih

Luksuz bi, am pak na obroke

Uporabnik se najprej vpraša, kakšen mesečni strošek je zanj sprejemljiv, nato preveri, kakšne potrebe ima – torej koliko vključenih storitev potrebuje –, na koncu pa pogleda, kakšen telefon si lahko privoščijo, razlagajo v Simobilu.



pametnih telefonov (na primer iphone in samsung galaxy S3) povečuje tudi delež najvišjih opcij, ki poleg največjih popustov vsebujejo tudi največ podatkov.

Tudi v Telekomu pravijo, da se večina naročnikov odloča za akcijske nakupe oziroma popuste. Opcija Naj naj (plačilo telefona na obroke) je "zelo dobro sprejeta", odziv nad Siolovo akcijo, v kateri ponuja tablico za en evro ali prenosnik po znižani ceni, pa je nad pričakovanji.

V Tušmobilu ugotavljajo, da število naročnikov, ki plačujejo še kakšno izmed opcij, raste, saj so "v izjemnem porastu pametni telefoni, za katere se odločajo uporabniki z večjimi komunikacijskimi potrebami, ki hkrati uporabljajo večje pakete in obsežnejše dodatne opcije".

Super telefoni nas zavedejo

"Potrošnike opozarjamo, da naj bodo pri sklepanju pogodb s telekomunikacijskimi operaterji, ko se istoča-

sno odločajo tudi za nakup opreme, nad vse previdni.

Na eni strani je subvencionirana cena opreme povečana za vezavo operaterju za po navadi dolgih 24 mesecev, na drugi strani pa velja, da nižja kot je cena opreme, višja je cena naročnine oziroma dražji je paket, ki ga mora potrošnik izbrati.

Po koncu vezave se tako po navadi izkaže, da smo izdelki preplačali s storitvami, ki jih sploh nismo potrebovali," opozarja Boštjan Okorn z Zveze potrošnikov Slovenije. Dodajajo, da nekaterim dražji paketi morda povsem ustrezajo, "zagotovo pa je več potrošnikov, ki bi bili povsem zadovoljni s cenejšimi paketi, a jih bleščeč, nov, tehnološko izpopolnjen telefon ali kakšen drug aparat zavede in se zato odločijo za subvencionirano ponudbo operaterja. Zanje bi bila zagotovo boljša rešitev na-

kup na obroke v običajni trgovini, saj bi v tem primeru lahko sami izbrali sebi primeren paket pri kateremkoli operaterju – tega bi ga lahko tudi kadarkoli in brez obveznosti zamenjali," meni Okorn.

Potrošnikom svetuje, naj pred takšnimi nakupi dobro premislijo predvsem, ali si določen izdelek s svojimi prihodki sploh lahko privoščijo. "Tudi neodvisni primerjalni testi vedno znova dokazujejo, da za kakovosten izdelek – denimo mobilnik ali tabličnik – ni nujno treba odšteti veliko denarja. Prav tako je dejstvo, da mnogi kupujejo opremo, ki presega njihove sposobnosti in znanje," ugotavlja Okorn.

✉ janez.zalaznik@zurnal24.si

miniintervju

Mitja Vezovišek, osebni finančni svetovalec, Individa



Kredit v celofanu

1 Kako ocenjujete akcije telefon ali televizija za en evro?

Vsako dobro ali storitev nekdo plača, v primeru potrošnih dobrin je to vedno potrošnik! Seveda so v nekaterih primerih tovrstne akcije tudi za potrošnika koristne. Če je nekdo odločen, da bo pri izbranim operaterju ostal dlje, je logično, da bo izkoristil akcijsko ponudbo in vzel aparat za en evro. Če pa ponudba vključuje še dodaten mesečni strošek za dve leti, ki ga sicer ne bi bilo, pa gre v tem primeru za v celofan zaviti kredit, ki po navadi ni ti ni ugoden.

2 Kdaj so tovrstne akcije za potrošnika ekonomsko smiselne?

Le če skupna cena nakupa na obroke ni bistveno višja od cene za enkratno plačilo. Če je na primer cena na 24 obrokov za do deset odstotkov višja od cene pri enkratnem plačilu, je to še ekonomsko upravičeno, sicer pa ne. Treba je upoštevati še psihološki vidik. Če posameznik kupi na primer televizijo na obroke, se odhodki v njegovem mesečnem proračunu ne povišajo toliko, kot bi se, če bi celotno kupnino plačal naenkrat. Zaradi tega se mu zdi, da si lahko poleg televizije privoščijo še nov telefon, dopust in tako naprej, vse na obroke. Tako se kmalu znajde v začaranem krogu trošenja prek svojih zmožnosti, kar prej ali slej privede do trgeda pristanka.

2 V kakšnem primeru bi svetovali nakup na obroke?

Nakup na obroke oziroma najemanje posojila po navadi odsvetujem vsakomur, in to za karkoli. Edina izjema naj bo posojilo za reševanje osnovnega bivanjskega vprašanja ali poplačilo drugih, dražjih posojil, tudi limitov na transakcijskih računih in posojilnih karticah.



Stiska je še večja, ker imamo velike oči

Ali res kdo potrebuje telefon za 700 evrov? Ali res kdo verjame, da ga dobi za en evro?

Na mojo kolumno, zakaj nisem šel na sindikalne proteste, se je odzval bralec, me obtožil, da mi ni nič jasno in mi pridigal o vlogi socialne države. Um naj bi mi zamrgnilo med drugim tudi to, da imam gotovo telefon z največjim zaslonom. V resnici imam nekaj let staro službeno nokia E72, telefon s tipkovnico in brez zaslona na dotik. Borec za revne in nemočne mi je sporočilo poslal z ipada, tablice, ki stane od 500 do 800 evrov. Pa sploh ne mislim, da je eden izmed tistih, ki so si ipad kupili za en evro, zdaj pa ga odplačuje na obroke in pričakuje, da bo za položnice dala država.

Želja. Ko smo enkrat prepričani, da nekaj potrebujemo, je le še stvar izračuna, ali bomo to kupili z enkratnim zneskom ali bomo morali vzeti posojilo. Pri stanovanju nam zgornjo mejo postavi banka, pri manj vrednih stvarih si jo moramo sami. Ključen za razumevanje potrošništva je odgovor na vprašanje, zakaj potrošniki hočemo imeti nesramno drage najnovejše igračke. Prepričani smo namreč, da nujno potrebujemo stvari, ki jih res ne potrebujemo. Menda petina slovenskih kupcev iphonov sploh ne uporablja prenosa podatkov.

Ne slepim se, da ogromno ljudi ne živi v veliki materialni stiski in da nimajo za položnice, za hrano, za najosnovnejše. Ampak da bomo jasneje videli resnične probleme, naj za začetek nehajo jamrati vsaj tisti, ki imajo več kot 500 evrov vredne telefone, več kot 20 tisoč evrov vredne avte in več kot 30 tisoč evrov vredne nepremičnine.