

Kifizetem, ha kell, ha nem? - Okos költési kisokos a nehezebb napokra

Sokunk életében kerül most előtérbe a kiadások optimalizálása, és bizony lapul a pénztárcánkban olyan rendszeres havi kiadás, amivel kapcsolatosan csak akkor tennénk fel a kérdést, hogy valóban kihasználjuk-e azt, ha valamilyen módon szembesülünk a felesleges kiadás mértékével. Friss kutatás mutat rá arra, hogy a legtöbben ezt egyszerűen csak észreveszik. De, ami ennél is aggasztóbb – öt emberből kettő még ekkor sem tesz semmit, és fizet tovább feleslegesen.

Jelen kisokost a Smartsurance Technologies által fejlesztett Cristo autós alkalmazás szakértői, valamint Farkas-Kis Máté, a Budapesti Corvinus Egyetem Döntésemélet Tanszékének oktatója, kutató és gondolkodásmód-fejlesztő tréner készítette azzal a céllal, hogy eligazítsanak a kihasználatlan előfizetések útvesztőjében.

Te mennyire figyelsz a felesleges kiadásokra?

Tudtad, hogy **minden harmadik ember legalább 3**, és minden tizedik legalább 5 szolgáltatásra fizet elő havonta rendszeresen? A Cristo friss felmérése emellett arra is rámutat, hogy a megkérdezettek **közel harmada bizonytalan** abban, hogy kihasználja-e ezeket a szolgáltatásokat, valamint **nagyjából minden tizedik válaszadó** gondolja úgy, hogy szinte egyik előfizetését, vagy ezeknek a többségét nem használja ki.

Gondoltad volna, hogy ez havi szinten **akár 40 ezer forintos költséget** is jelenthet egy főnek? A kutatás eredményei szerint **az emberek több mint 40%-a észreveszi, hogy feleslegesen költ**, amikor lát egy kedvezőbb ajánlatot, szembesül a kiadás mértékével, vagy egyszerűen csak... észreveszi. Mégis, **öt emberből kettő nem tesz semmit, nem érdekli, vagy későbbre halasztja** a döntést. Ez jelentős szám.

Milyen az az előfizetés, ami igazán megéri?

A felmért fogyasztói igények alapján **3 szempont van**, ami kiemelten fontos a vásárlóknak. Az első a **használat vélt gyakorisága**. A második az **ár**, amelyet a **legkisebb költség elve** mentén ítélünk meg legtöbbször, és sokan éppen ezért választják a korlátlan előfizetést, mert úgy vélik, így lesz a legkisebb az egységár, azaz a legolcsóbb a szolgáltatás. A harmadik pedig a **folyamatos elérhetőség**, amely egyfajta biztonságot ad a fogyasztónak: ha akarom, akkor azonnal ott legyek a kezem ügyében, és tudjam használni.

Mire figyelj mielőtt rányomsz az „előfizetek” gombra?

Mire idáig eljutottál, valószínűleg Neked is végigfutott az agyadon, miért fizetsz havonta feleslegesen. Hoztunk egy kis sorvezetőt, hogy gondolkodj, mérlegelj mielőtt cselekszel:

Gondolj egy adott szolgáltatásra (lehet ez a havi kondibérleted, vagy a korlátlan mobilcsomagod), **és válaszolj az alábbi kérdésekre:**

- Mikor használtad utoljára?
- Milyen gyakran veszed igénybe?
- Mennyit fizetsz érte?
- Mennyit tudsz spórolni, ha lemondanád?
- Van más lehetőség, ami kielégíti az igényeidet, de ennél olcsóbb?

- Utána jártál megfelelően a lehetőségeknek?

Merj lépni és légy olyan, mint a nagyok! Optimalizáld a szolgáltatás-portfóliód, hogy hatékonyabban tudd elkölteni a pénzed.

Mindig tedd fel magadnak az alábbi kérdéseket egy új előfizetés esetén:

- Mire szeretném használni?
- Milyen gyakran van rá szükségem?
- Nem elég, ha a kisebb csomagot választom?
- Nem kellene összevetnem ezt más szolgáltatók hasonló konstrukcióival?
- Biztosan belefér ez nekem minden hónapban?

Ezek alapján láthatod, hogy valóban szükséged van-e rá, vagy csak az tölt el jó érzéssel, hogy az előfizetéseid listáján mindig megjelenik az adott tétel.

Farkas-Kis Máté hozzáteszi, sokszor nem racionálisan döntünk, és nem is vagyunk ennek tudatában:

„A fogyasztók gyakran nem 'logikusan' viselkednek. Több figyelmet fordítanak az elveszett költségekre, legtöbbször olyankor, amikor nem kellene, és alábecsülik a lemondás által eléjük táruló lehetőségeket, a már kifizetett összegekhez képest. Ne felejtjük el, hogy a dolgokról kialakult képeink elvárásokat teremtenek bennünk. Ezeket pedig csak megnehezíti, hogy a döntéseinkkel sokszor eleve a fennálló állapotot akarjuk fenntartani. A változással ugyanis egyben felelősséget is vállalunk, ami kockázatot hordoz. Ennek a jelenségnek az egyik megjelenési formája, a birtokolt tárgyakhoz való ragaszkodásunk.” – összegezte a szakember.

Lemondani nem késő, tudatosabban használni menő!

Amikor döntünk egy szolgáltatás előfizetéséről, nem könnyű mérlegelni, hogy valóban szükséges-e, vagy csak a vágyaink játszanak velünk. Természetes, hogy sokszor a nagyobb streaming csomagot választjuk, hiszen csak minimálisan drágább, és végig sem gondoljuk, hogy fogunk-e valaha egyszerre négy tévé streamelni a családban. Egy dolog biztos: ha tudatosan odafigyelünk, s a fenti kérdéseket végig gondoljuk egy-egy kiadás előtt, akkor megadjuk az esélyt arra, hogy pénzügyileg tudatosabbak legyünk. Ha pedig már előfizettünk, még mindig átgondolhatjuk, valóban szükséges-e az adott szolgáltatás, vagy esetleg más konstrukció is szóba jöhet.

Szota Szabolcs, a Cristo alkalmazást fejlesztő és üzemeltető Smartsurance Technologies ügyvezetője is hoz néhány jótanácsot, **ha esetleg autósként csökkentenél a költségeiden:**

- Egy automatikusan leállított parkolás, amiről egyébként megfeledkeztünk volna, akár egyhavi Cristo (Pro) előfizetést is megtérít.
- Egy autópályaszakasz-figyelmeztetés, amit nem kell büntetésként befizetni, akár egy egész éves előfizetés összegét visszahozza.
- A használatalapú casco biztosítás díját tényleges autóhasználat alapján számolják: ez az alapidő pedig használat szerint egészül ki, így nem lesz felesleges pénzkidobása annak, aki például ritkábban használja az autóját. Ez a konstrukció jobban megéri azoknak, akik például egy háztartásban több autót használnak, valamint a városban élő, hét közben kevesebbet autózó felhasználóknak is.
- Autópálya-matrica ajánlás év végén: amelyben megmutatja a felhasználóknak, hogy mely megyei matricák útjait használták, így segítve őket abban, hogy a következő évüket jobban megtervezhessék és a megfelelő megyei matricákat vásárolhassák

meg. Ezzel a tudatos döntéssel 2023-ban jelentős összeget, akár több tízezer forintot is lehet spórolni, hisz a heti (10 napos) matrica ára 44%-kal, a havi matrica ára pedig 70%-kal drágul, a megyei matricák viszont mindössze 5%-kal.