

DESATERO POMOCI

PROTI NESERIÓZNÍM METODÁM NĚKTERÝCH
PDOMNÍCH OBCHODNÍKŮ S ENERGIEMI

U vašich dveří zavzvonil podomní obchodník s výhodnou nabídkou na dodávku energie. Tvrdí, že firma, od které jste dotud odebírali energii, končí a dodávku převádí na jinou společnost. Spěchá a pobízí vás k rychlému rozhodnutí, protože dnes už je u vás v obci naposled. I když vám to je nepříjemné, nakonec si plácnete a smlouvu podepíšete. Teprve později si litost zjistíte, že jste si nechali vnutit nabídku, kterou nechcete. Nejspíš jste totiž narazili na obchodního zástupce, jehož hlavním cílem bylo přesvědčit vás k podpisu smlouvy a vydělat na vás.

Přečtěte si deset rad, jak poznat neseriózní metody podomních obchodníků a bránit se jim. Možná si tím ušetříte spoustu starostí.

1. Důvěřuj, ale proveřuj!

Podomní prodejci praktikují stále důmyslnější metody, jak se dostat k zákazníkům pod kůži. Používají řadu iživých argumentů, vydávají se za stávající dodavatele či pracovníky distribučních společností nebo úřadů.

TIP: V případě společnosti ČEZ není realizována žádná forma podomního prodeje již od roku 2017. A to prostřednictvím svých ani jakýchkoliv externích obchodních zástupců. Nenechte se oklamat.

2. Můj dům, můj hrad!

Cílem podomního prodejce je dostat se přes váš práh. Znají desítky triků a záminek, dokáží si s vámi hezky povídat, být zábavní atd. Jakmile ho však pusíte dovnitř, může se milé povídání rychle změnit v silný nátlak na podepsání smlouvy.

TIP: Je nutné mít stále na paměti, že je to pouze iluze a jedná velká lež za účelem vydělat. Nedejte podomním prodejcům šanci a nevěte je dál. Ani na WC.

3. Spěchej pomalu!

Součástí taktiky podomních prodejců bývá spěch a tlak na rychlé rozhodnutí a váš podpis. Dokáží pohoťově reagovat a vzbudit dojem, že můžete promarnit neopakovatelnou příležitost, jak získat slevu.

TIP: Pokud máte o nabídku zájem, neunáhlujte se s podpisem. Požádejte o návrh smlouvy, všeobecné obchodní podmínky, platný ceník a telefonní kontakt. Chtějte si nabídku prostudovat v klidu, poradit se s blízkou osobou.

4. Stačí podat prst...

V domě se objeví informace o provádění kontroly nebo odečtu elektroměrů v neobyklém termínu. Nebo vás osloví člověk, který se zajímá o číslo vašeho elektroměru, smlouvu s dodavatelem energie či faktury. Jedná se o způsob, jak se podomní prodejci snaží vymámit informace do smlouvy s novým dodavatelem.

TIP: Společnost ČEZ nerealizuje žádnou formu podomního prodeje od konce roku 2017. A to prostřednictvím svých ani jakýchkoliv externích obchodních zástupců. Pokud bude kdokoliv, kdo zavzvoní u vašich dveří, tvrdit opak, iže. Pokud si někdo jakýmkoli způsobem vnučuje osobní a platební údaje jménem společnosti ČEZ, doporučujeme obrátit se na bezplatnou zákaznickou linku 800 810 820 nebo zákaznické centrum.

5. Dobré účty dělají dobré přátele!

Energetické společnosti mají ve své nabídce podle velikosti odběru různá cenová pásma, tzv. tarify. Podomní obchodníci často nabízejí slevy bez toho, aniž by znali reálnou spotřebu a odběrový tarif. Skutečná cena se tak od ústní nabídky může výrazně lišit.

TIP: Neukazujte nikomu, kdo vám zvoní u dveří, své faktury za energie. Poskytnete mu tak své osobní údaje i informace o odběrném místě, které lze velice jednoduše zneužít. Chraňte svá data a bezpečí!

6. První dojem může klamat!

Nabízená cena může být lákavá, nemusí však zahrnovat všechny poplatky, které s přechodem k novému dodavateli souvisí. Pozor na aktivací a deaktivací poplatky.

TIP: Zkontrolujte, zda je avizovaná cena garantována po celou dobu trvání smlouvy, a informujte se na vyšší aktivací a deaktivací poplatků. Požadujte vždy ceny s DPH.

7. Co je psáno, to je dáno!

Obchodní zástupce umí skvěle argumentovat, ale také skvěle manipulovat. Platí však to, co je uvedené ve smlouvě.

TIP: Nic unáhleně nepodepisujte, ani když na vás bude obchodník tlačit. Žádná seriózní nabídka není prezentována tímto způsobem. Pokud vás nabídka zajímá, vezměte si čas a vše si klidně prostudujte, ověřte si informace na webových stránkách nebo zákaznickém centru dodavatele, případně se poradte se svými blízkými.

8. Když to nejde po dobrém...

V některých případech se můžete setkat i s nátlakem, který zákon o ochraně spotřebitele označuje jako agresivní obchodní praktiky. Obchodník může například nutit k podpisu nové smlouvy z důvodu neexistujícího dluhu za dodávku energie.

TIP: Takové chování je v rozporu se zákonem. Vyzvěte podomního prodejce, aby odešel. Pokud odmítne, zavolejte pomoc nebo přímo policii.

9. Cena není všechno!

Kvalitní služby nepoznáte jen podle zdánlivě výhodné ceny. Ta může být lákavá, ale není vším.

TIP: Informujte se vždy z oficiálních zdrojů o kvalitě a dostupnosti zákaznických služeb. Ověřte si, kdy je v provozu zákaznická linka, jak dlouho budete čekat na spojení s operátorem nebo jak daleko je nejbližší zákaznické centrum.

10. Dobrá rada nad zlato!

Neseriózní podomní prodejci se často zaměřují na starší spoluobčany, kteří nemají takové možnosti, jak si ověřit výhodnost nabídky.

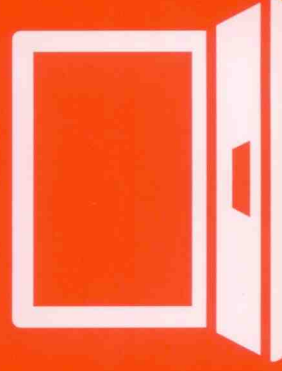
TIP: Informujte seniory ve svém okolí, kteří by se mohli stát terčem neseriózního nátlaku o nebezpečí podomního prodejce, a vysvětlíte jim, jaké metody mohou tito prodejci používat. Poradte, jak se v takové situaci zachovat. Dejte jim přečíst toto desatero.

Neseriózní metody některých podomních obchodníků s energiemi

- Používají zavádějící informace, aby vzbudili zájem a důvěru spotřebitelů. Například se neoprávněně vydávají za pracovníka, který kontroluje nebo odečítá elektroměry.
- Vydávají se za pracovníka stávajícího dodavatele energie, který má se spotřebitelem dohodnout změnu dosavadních cenových tarífů.
- Mýlně informují spotřebitele, že jeho dosavadní dodavatel energii ukončuje činnost, a proto musí uzavřít novou smlouvu s jinou firmou.
- Přesvědčují spotřebitele k okamžitému podpisu smlouvy. Argumentují časově omezenou nabídkou a nenechávají spotřebitelův dostatečný čas na rozhodnutí.
- Neposkytují spotřebiteli úplnou informaci o své nabídce. Spotřebitel například až po podpisu zjistí, že za předčasné ukončení smlouvy musí zaplatit deaktivační poplatek.
- Nabízejí paušální slevu, aniž by vycházeli ze skutečné spotřeby domácnosti a jejího cenového tarífů.
- Neinformují o tom, že nabízená sleva je časově omezená a nekryje se s celým obdobím; po které se spotřebitel podpisem smlouvy zavazuje odebrat elektřinu.
- Nesdělují informace o ceně zákaznického servisu nového dodavatele. Spotřebitel tak může platit i poplatky za služby, které měl doposud zdarma.
- Zaměřují se na starší spoluobčany. Nabízejí jim klamavou slevu na dobývku energií určenou pouze pro seniory, která však ve skutečnosti neexistuje.
- Ve výjimečných případech se může spotřebitel setkat s agresivními obchodními praktikami, kdy mu obchodník vyhrožuje a nutí jej k podpisu nové smlouvy.



**bezplatná
Zákaznická linka
Skupiny ČEZ
800 810 820**



www.cez.cz/nedejtese

DESATERO POMOCI

PROTI NESERIÓZNÍM METODÁM
NĚKTERÝCH PODOMNÍCH
OBCHODNÍKŮ S ENERGIEMI

