



## GALLUP MARKEDSANALYSE AS

SCAN GALLUP AS\*

GAMMEL VARTOV VEJ 6 . HELLERUP

TELEGRAMADRESSE: GALLUPOPINION

TELEFON 29 18 00 . POSTGIRO 7812

### UGENS GALLUP

Artikel nr. 16

Må tidligst offentliggøres søndag den 7. maj  
og senest lørdag den 20. maj 1967

#### OMKRING TÅBEPARAGRAFFEN

Hvor mange fortryder?

Det er gentagne gange fra organiseret forbrugerside blevet foreslået, at man i aftaleloven indførte en undtagelsesregel, således at en underskrift på en slutseddel ikke altid forpligtede. Baggrunden i dette ønske fremstilles typisk som dørsalget, hvor den uerfarne (underforstået lidt enfoldige) husmoder udsættes for smarte (underforstået for smarte) sælgere, der så at sige forlokker køberen til at underskrive slutseddel på køb af ting, der ligger meget fjernt fra, hvad man i almindelighed ville kalde et fornuftigt køb. En fortrydelsesparagraf eller tåbeparagraf, som den også er blevet kaldt, skulle i typiske tilfælde gøre det muligt at annullere handelen, når der åbenbart er sket en udnyttelse af situationen og køberen og en opfyldelse af kontrakten efter bogstaven vil være stærkt velfærdsforringende for køberen.

Denne form for forbrugerbeskyttelse har ikke hidtil vundet genklang i Justitsministeriet. Der knytter sig meget store betænkeligheder til ændringer af det principielle grundlag, aftaleloven bygger på. Al handel og omsætning bygger på en forvisning om dette principielle grundlag, og der skal overordentlig stærke bevæggrunde til at indføre undtagelsesregler, der kan gøre omsætningen usikker over for, om et tilsagn mundtligt eller skriftligt er bindende. Er et sådant tilsagn givet og det er naturligvis lettest at bevise dette, når det er afgivet skriftligt, må kontrahenten f.eks. en sælger kunne regne med, at det er bindende.

\* SCAN GALLUP AS . GAMMEL VARTOV VEJ 6 . HELLERUP DANMARK

NORSK GALLUP INSTITUTT AS, OSLO, NORGE . SIFO AB, SOLNA, SVERIGE . GALLUP MARKEDSANALYSE AS, HELLERUP, DANMARK

-2-

Justitsministeriet har altså ikke hidtil ment at kunne imødekomme dette ønske, men for at få en forestilling om baggrunden for forslaget har Gallup Instituttet stillet et repræsentativt udsnit af den voksne (over 21 år) danske befolkning nogle spørgsmål om afbetalingskøb ved dørsalg, dels om hvad man har købt og dels om man har fortrudt, hvad så årsagen kan være.

Man stillede først spørgsmålet:

"Har De nogensinde købt noget på afbetaling ved besøg af en sælger eller repræsentant i Deres hjem?"

Dette gav følgende svar for forskellige befolkningsgrupper:

	ja	nej	husker ikke	i alt
	%	%	%	%
Total	24	72	4	100
<u>Urbanisering:</u>				
hovedstad	25	72	3	100
provinsbyer	27	69	4	100
landdistrikter	16	78	6	100
<u>Køn:</u>				
mand	21	75	4	100
kvinde	25	71	4	100
gift kvinde u/selverhv.	28	68	4	100
<u>Alder:</u>				
25 - 30 år	25	74	1	100
31 - 40 år	32	65	3	100
41 - 50 år	33	63	4	100
51 - 60 år	31	64	5	100
61 år eller derover	13	80	7	100
<u>Familiens samlede indtægt (brutto):</u>				
under 17.999 kr.	16	79	5	100
18 - 25.999 kr.	26	72	2	100
26 - 33.999 kr.	29	67	4	100
34 - 45.999 kr.	23	75	2	100
46.000 kr. eller over	22	76	2	100
ved ikke/vil ikke svare	23	70	7	100
<u>Forsørgerens (familieoverhovedets) stilling:</u>				
arbejder, ufaglært	35	63	2	100
arbejder, faglært	22	72	6	100
funktionær, lavere grad	27	71	2	100
funktionær i øvrigt	31	66	3	100
selvstændig landbruger	14	82	4	100
selvstændig i øvrigt	19	76	5	100
folke-/invalided pension.	13	80	7	100
<u>Skoleuddannelse:</u>				
folkeskole	24	72	4	100
mellem/realskole	20	76	4	100
gymnasium/højere læreanstalt	21	77	2	100

Cirka hver fjerde (25%) har foretaget afbetalingskøb ved sælgerens henvendelse på bopælen. Denne salgsform er - i den udstrækning den er tilladt - mest udpræget i byerne, hvilket antageligvis skyldes, at den er særligt omkostningskrævende på landet.

Kvinderne køber lidt hyppigere end mændene men er jo også mest hjemme. De hjemmearbejdende husmødre, som man særligt har tænkt på i denne forbindelse, køber kun ubetydeligt lidt hyppigere end de udearbejdende af samme grund, de er mest hjemme. Hyppigheden er også stigende med alderen og af helt naturlige grunde.

Der er ikke større forskel mellem indkomstgrupperne, bortset fra at disse afbetalingskøb forekommer sjældnere blandt de laveste indkomster. Dette er utvivlsomt et selektivt fænomen, idet sælgere bevidst undgår disse husstande, da omkostninger forbundet med manglende overholdelse af en kontrakt formentlig er mere sandsynlig i disse husstande.

For så vidt angår det "intelektuelle" niveau konstateres heller ingen forskel. De mindst "intelektuelle" køber ikke væsentligt hyppigere end andre.

Som den danske næringslov er udformet, er salg ved personlig henvendelse på bopælen ikke tilladt bortset fra særlige grupper af varer, så som hjemmeforarbejdede varer, trykte ting samt danske jordbrugsprodukter. Dispensation kan gives, hvor det solgte bedst demonstreres i hjemmet, og dette gælder støvsugere. I nedenstående oversigt ses, hvilke produkter man har købt på afbetaling:

	%
bøger	47
støvsugere	38
andet	33
i alt	118

Man stillede dernæst følgende spørgsmål:

"Har De nogensinde fortrudt, hvad De har købt på denne måde?"

			husker	
	ja	nej	ikke	i alt
	%	%	%	%
Total	27	72	1	100
<u>Køn:</u>				
mand	24	76	-	100
kvinde	30	69	1	100
<u>Alder:</u>				
25 - 40 år	24	76	0	100
41 - 50 år	31	69	-	100
51 år eller derover	25	74	1	100

-4-

	<u>ja</u>	<u>nej</u>	<u>husker</u> <u>ikke</u>	<u>i alt</u>
	%	%	%	%
<u>Familiens samlede indtægt (brutto):</u>				
under 17.999 kr.	42	58	-	100
18 - 25.999 kr.	26	73	1	100
26 - 33.999 kr.	24	72	2	100
34.000 kr. eller over	32	68	0	100
ved ikke/vil ikke svare	16	84	-	100
<u>Skoleuddannelse:</u>				
folkeskole	27	72	1	100
mellem-/realskole	30	70	-	100
gymnasium/højere læreanstalt	30	70	-	100

Cirka hver fjerde af køberne har således på et senere tidspunkt fortrudt handelen. Nu betyder dette ikke, at disse handeler ville have været af en sådan art, at de ville være kommet ind under det, man har kaldt tåbeparagraffen. Man kan meget vel fortryde en handel, uden at dette på nogen som helst måde kan lægges sælgeren til last. Det ses, at kvinderne fortryder lidt mere end mændene. Derimod synes der ikke at være nogen sammenhæng med køberens alder. Man bliver øjensynlig ikke fornuftigere med årene. For så vidt angår indkomsten, kunne det se ud som om køberne i den laveste indkomstgruppe fortryder noget hyppigere end de mere velhavende. Dette kunne fortolkes, som om denne salgsmetode vendte den tunge ende nedad. Hvad angår køberens kundskabsniveau i almindelighed, gør dette ingen forskel. Fortrydelsen er således uafhængig af køberens grad af uddannelse.

Da formålet med den tænkte forbrugerbeskyttelse vel især har været dikteret af ønsket om at beskytte de mest "forsvarsløse", det vil sige dem, der mindst forstod at tage sig i agt, og dem, som dårligst kunne tåle den økonomiske belastning, der kunne blive en følge, synes den foreliggende undersøgelse kun i begrænset omfang at kunne støtte denne betragtning. Der synes således ikke at være nogen væsentlig forskel mellem de forskellige befolkningsgrupper hverken med hensyn til købsintentioner eller fortrydelse, når bortses fra at denne sidste måske forekommer noget hyppigere i den laveste indkomstgruppe. Hertil skal dog føjes, at fortrydelsen kan have forskellige konsekvenser afhængig af indkomsten. De 42%, der fortrød blandt de laveste indkomster, har måske gjort lang bitrere erfaringer over konsekvenserne end de mere velhavende 32%, som også fortrød.

Eftertryk mod angivelse af Berlingske Tidende og Gallup Instituttet som kilde.