



Röviden az árubemutatókról



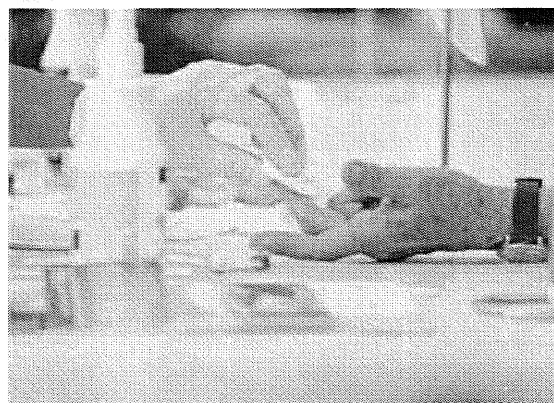
Minden bizonnyal Önök is hallottak az árubemutatós kirándulásokról, esetleg részt vettek árubemutatós cég által szervezett „ingyenes” egészségügyi szűrővizsgálatokon. Ezeknek a célja rendszerint az, hogy a résztvevőknek valamilyen „csodás” tulajdonsággal, „gyógyhatással” bíró, túlárazott terméket adjanak el. Az ilyen vásárlások után a vevők nagy többsége becsapottnak érzi magát. A felesleges bosszúságok, nagyobb problémák elkerülése érdekében kérjük, hogy fogadják meg tanácsainkat.

Az árubemutatók célközönségét az idős, nyugdíjas korú, betegséggel küzdő emberek jelentik. Az árubemutatós tevékenységet folytató vállalkozások a korábbi években jellemzően postaládákba bedobott szórólapokkal invitálták az érdeklődőket az előadás helyszínére. A szórólapokon a termékbemutatót általában kirándulásokkal, vonzó programmal és ebéddel kötötték össze. A részvételért cserébe még apró ajándékokat is adtak. A szervező cégek a legtöbb esetben magányos időseket, nyugdíjasokat céloztak meg, akik a kirándulás miatt úgy érezték, hogy cserébe „hálával” tartoznak. Ezért megvásárolták a többnyire magas áron kínált termékeket, gyakran a helyszínen közvetített hitelre. A legtöbb esetben olyan dolgokat vettek, amire valójában nem is volt szükségük. Az ilyen bemutatókat rendszerint éttermekben, fogadóknak, kultúrházakban tartották meg. Az előadáson a termék gyógyhatására vonatkozóan tisztességtelen tájékoztatást adtak, általában meglehetősen drága, a gyakorlatban semmilyen gyógyhatással nem rendelkező termékeket mutattak be. Az ilyen, külső helyszíneken vásárolt termékek esetében a jogszabály lehetővé teszi a vevő számára, hogy 14 napon belül elálljon a szerződéstől, vagyis visszaadja a terméket a vállalkozásnak és visszakapja a termék árát.

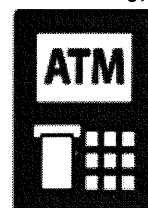
Az árubemutatókról szóló 2015 decemberében elfogadott törvénymódosítás három lépcsőben kezelte a kérdéskört: az ingyenes juttatás reklámjának tilalmával, az ügyfélszolgálati előírások bevezetésével és a bemutatókon a hitelközvetítés lehetőségének a megszüntetésével. Az árubemutatókra vonatkozó jogszabályi szigorítások miatt a jellemzően szórólapokon hirdetett külső, üzleten kívül szervezett bemutatók száma lecsökkent.

Az árubemutatós cégek a jogszabályi szigorítások miatt, a megváltozott körülményekhez alkalmazkodva a meghirdetett bemutatókat ma már elegáns magánorvosi rendelőknek kinéző, bejelentett üzletekben tartják meg. Az árubemutatók szervezői jelenleg leginkább telefonon keresik meg az érdeklődőket, vagy személyre szóló meghívót postáznak. A telefonszámokat, címeket a vállalkozások korábbi bemutatókról, ismerősöktől, a hatóságok által nem ismert módon szerzik be. Használatosak olyan meghívók is, amelyek rejtvényt tartalmaznak és a helyes megfejtést beküldőknek ajándékot ígérnek. Előfordult, hogy a fogyasztót azzal keresték fel telefonon, hogy elmulasztotta visszaküldeni a neki címzett kérdőívet, ezért be kell fáradnia a megadott címre, hogy pótolja a kérdőív kitöltését.

A bemutatókat az utóbbi időben többnyire „szűrővizsgálatként”, „egészségnapként”, „ingyenes állapotfelmérésként” hirdetik meg. Az ilyen jellegű üzletek kialakítása, valamint a fehér köpenybe öltözött alkalmazottak szintén a fogyasztók megtévesztését szolgálják, mivel a bemutatókon közreműködő személyek nemhogy orvosi, hanem egyéb egészségügyi végzettséggel sem rendelkeznek. Az „egészségügyi vizsgálat” mindig nagyon rossz eredményt állapít meg és



olyan, jellemzően erősen túlárzott terméket kínálnak megvételre, amely a vizsgálat során feltárt „problémákra” nyújt megoldást. Természetesen minden esetben kihangsúlyozzák, hogy a termékek pozitív hatást gyakorolnak az egészségre, de ezt nem tudják bizonyítani. Az árubemutatók során az érdeklődőknek különböző lézertéripiás készülékeket, lézeres agystimulátort, alvásrendszereket (takaró, párna, derékalj), inframatracokat, ionizátorokat, segélyhívó okosórákat kínálnak megvételre. Az esetek többségében az sem jelent akadályt, hogy nincs készpénz a fogyasztónál. Előfordul, hogy ilyen esetekben a vállalkozás felajánlja, hogy saját gépkocsiján bankba, bankautomatához kíséri vagy hazaviszi a vásárlót, aki a lakásán fizetheti ki a termék – általában többszázezer forintos – vételárát. Ez akár a beszerzési ár többszöröse is lehet.



Nagyon fontos különbség a külső helyszínen végzett értékesítéshez képest, hogy az üzletben végzett kereskedelem esetén a vásárlót nem illeti meg a fentiekben említett elállási jog, így tehát a kereskedő nem köteles a termék visszavételére és a vételár visszatérítésére.

Kérjük, hogy ne dőljenek be a hangzatos ígéreteknek, magabiztos előadóknak! Az ilyen „vizsgálatot” követően megvett terméktől ne várjanak gyógyulást vagy egészségi állapot javulást. Bármilyen egészségügyi probléma esetén inkább forduljanak házi orvosukhoz.

Ha mégis megtörténik a vásárlás, mit a tehet vevő?

A vásárlást követően minden esetben kérjük, hogy forduljanak a fogyasztóvédelmi hatósághoz, amely 2017-től a lakóhely szerinti járási hivatalokat jelenti. A járási hivatalokban a hatósági eljárás megindítása mellett, az egyedi igényérvényesítéshez szükséges békéltető testületi gyors és ingyenes eljárás megindításában is tudnak segítséget nyújtani. Javasoljuk továbbá, hogy keressék fel a rendőrséget, ahol feljelentést tehetnek.

