

Jogi szilánkok

A termékbemutatóval egybekötött vásárlás ihlete, különös zamata

A városi jogsegélyszolgálaton a kisemberek (mint mi valahányan), gyakran megkeresnek kérdéseikkel. A minap idős néni jött be hozzám és egy termékbemutatóval egybekötött áruvásárlás alkalmával megvásárolt edényt, illetőleg a vásárlásról kapott szerződést mutatta meg. Panaszja a következő volt: Bár csak egy kisebb tárgyat megvásárolni ment el a termékbemutatóra, de nagyon megtetszett neki az ott bemutatott főzőedény. A főzőedény ára 65.000 Ft volt. A mi néninknél, mint nálunk sem, nem volt éppen 65.000 Ft, de oly tüzü szerelembe esett az edénnyel, hogy 10.000 Ft helyszínen történő kifizetése mellett a Bank áruhitelét vette igénybe a maradék 55.000 Ft-ra (mert szerencsére éppen lehetőség volt bankhitel felvételére a termékbemutatóval egybekötött vásárlásalkalmával). A konkrét panasz szerint a vásárlás alkalmával nem közölték vele, hogy a hitelként felvett 55000 Ft törlesztéseként 12x5500 Ft-ot, azaz összesen 66.000 Ft-ot kell visszafizetnie, vagyis így az edény már 76.000 Ft-ba került. Állította, hogy ezért az összegért már nem vett volna meg az edényt, és azt is, hogy a hitel kamatáról tájékoztatást nem kapott. Állította, hogy a vásárláskor jól átverték. (Itt felhívom a figyelmüket, hogy a termékkel egyébként elégedett panaszos szubjektív észlelése szerint: a termékbemutatót „jól átverték”!)

Megnéztem a dokumentumokat, melyek világosan rögzítették: a teljes vételár 65.000 Ft, helyszínen fizetendő 10.000 Ft, a maradék 55000 Ft-ra igénybe vett áruhitelt 12 hónap alatt, 5500 Ft-ként fizetendő vissza, tovább, hogy az áruhitel kamata 29,99%. Nos, hol itt a turpisság? Minden fontos tény szerepel a papíron, minden papír aláírva, a bank az ügyletkötés után megfelelően megküldte a hitelfelvevőnek az áruhitel szerződést és természetesen mellé a 12 db csekket is. ... Miért érezte magát a néni átverve? Talán ott van a hiba, s erre kell figyelemmel lennünk, hogy a vásárláskor ellenállhatatlan vágyat keltelének a nézőben arra, hogy azonnal birtokba vegye, megszerezze a terméket, és talán kisebb hangsúlyt fektetnek termékbemutatót tartó kereskedőink arra, hogy a vásárlás pénzügyi feltételeit korrekt, tisztességes módon az (immár szerelmes) vevő tudomására hozzák. Fel vagyunk háborodva? Vérmérséklet szerint. Én nem. E cikket is azért írom, hogy ismét és ismét vessük agyunkba: amikor a modern marketing eszközeivel „megtámadnak” minket, legyünk óvatosak, szólaljon meg a vészcsengő az agyunkban, a döntést csak lassan, magunknak az ébredésre is időt hagyva hozzuk meg. Minden alkalommal tájékozódjunk, és aláírás előtt OLVASSUK EL A SZERZŐDÉST, a papírt. Mert ami le van írva, azt rajtunk behajtják, erre mérget vehetnek! Ezzel kívánok az idei évre is józan és megfontolt szerződéskötéseket minden kedves Olvasónak!

dr. Wertán Balázs ügyvéd, Pomáz

iroda: Huszár u. 17.

www.wertan.hu T: 525-455; 30/6196-496