

# PORADNIK: UMOWA Z AKWIZYTOREM –JAK SIĘ NIE NABRAĆ?

*W niniejszym poradniku prezentuję kilka rad, które mogą uchronić przed zawarciem niekorzystnej umowy na odległość, w szczególności – umowy sprzedaży bezpośredniej zawieranej z akwizytorem. Niektóre ze wskazówek zostały opatrzone przydatnymi zwrotami, które mogą pomóc w rozmowie z narzucającym się sprzedawcą.*

*Poradnik nie zastąpi zdrowego osądu sytuacji i ostrożności, ale wskazuje na elementy, które często są wykorzystywane przez akwizytorów. Warto o nich pamiętać na co dzień! Sprzedawcy tacy stosują różnego rodzaju techniki manipulacji, tak by sprzedać swój produkt lub usługę. Niestety część z tego rodzaju sztuczek ma charakter praktyk sprzecznych z prawem. Trzeba być na nie wyczulonym!*

*Zachęcam do uważnej analizy poradnika!*

*Przypominam, że w przypadku wątpliwości zawsze warto skonsultować się z kimś godnym zaufania. Sprzedawcy kreują nasze potrzeby z rozmysłem i wyrafinowaniem wmawiając nam, że to, co oferują jest nam niezbędnie potrzebne, podczas gdy najbardziej potrzebujemy zdrowej oceny sytuacji i bezpieczeństwa prawnego!*

## 1.

Nie podawaj swojego numeru telefonu ani numerów telefonów innych osób.

Zamiast tego, **poproś akwizytora o jego numer telefonu** i zaproponuj, że to Ty zadzwonisz.

### **Przydatne zwroty:**

*Mam zasadę, że nie podaję numerów telefonów, ale zawsze dzwonię, gdy oferta jest interesująca, dlatego proszę o Pana / Pani numer.*

*Proszę nie naciskać na mnie w tej sprawie, gdyż nie zmienię zdania.*

## 2.

**Nie daj sobie wmówić**, że oferta jest niepowtarzalna, limitowana, produkty się kończą, to już ostatnia szansa na zakup – jeżeli produkt jest dobry to będzie nadal w sprzedaży, a sprzedawcom będzie zależać na jego sprzedaniu tak samo za tydzień.

### **Przydatny zwrot:**

*Dziękuję za przedstawienie oferty, nie skorzystam z niej i to moje ostatnie słowo.*

*Proszę nie wywierać na mnie presji czasu. Jeżeli tak jak Pani mówi produkt jest rewelacyjny, wątpię by producent zrezygnował z jego sprzedaży, a ja jestem skłonna/ skłonny zapłacić za naprawdę dobry produkt nawet więcej, jeżeli mam pewność, że to nie oszustwo.*

### 3.

**Nie podpisuj umowy od razu!** Poproś o egzemplarz do przeczytania, przeanalizuj go bez obecności akwizytora, **skonsultuj** treść umowy z sąsiadką, członkiem rodziny, znajomym, prawnikiem.

#### **Przydatne zwroty:**

*Nigdy nie podpisuję umowy od razu, proszę o jej egzemplarz abym mogła / mógł ją przeczytać.*

*Wykluczam zakup Pani / Pana produktu jeżeli nie otrzymam wcześniej umowy do zapoznania się.*

*Na pewno nie chciałaby Pani / Pan abym odstąpiła od umowy szybciej, niż ją zawarłam – aby tego uniknąć muszę świadomie podpisać się pod tym dokumentem. Nie zrobię tego dopóki nie zapoznam się z treścią umowy bez Pani obecności w odpowiednio długim czasie.*

### 4.

**Zastanów się dwa razy** zanim zaciągniesz kredyt. Akwizytorzy przekonują, że miesięczna rata jest niewielka: pomyśl jednak, że być może są na rynku podobne produkty, które możesz zakupić za cenę jednej raty – bez zaciągania kredytu. Pomyśl o tych blankietach wpłat, komornikach, telefonach z firm windykacyjnych, które Cie czekają, gdy nie spłacisz zobowiązania. A może lepiej niż zawierać zobowiązanie z bankiem/parabankiem/instytucją finansową zaoszczędzić na wymarzony zakup?

#### **Przydatny zwrot:**

*Oferta wydaje się interesująca, potrzebuję jednak czasu by ją przemyśleć.*

*Nigdy nie zawieram umów bez dokładnej analizy.*

## 5.

**Poradź się** przed złożeniem podpisu: kogoś z rodziny, sąsiadki, znajomego, prawnika, pracownika spółdzielni lub zarządcy (nawet telefonicznie)! Akwizytor proponuje masażer/ poduszkę – sprawdź czy to działa u lekarza lub rehabilitanta, a nawet w sklepie z artykułami medycznymi. Uważaj także na „panów z elektrowni”, którzy zbierając podpis pod fikcyjnym „protokołem” uzyskują podpis pod umową!

### **Przydatny zwrot:**

*Proszę zostawić ten dokument i przyjść za godzinę. Nie podpiszę się pod czymś czego nie mogę dokładnie przeczytać w takich warunkach.*

*Nie, nie może Pani / Pan wejść ze mną do mieszkania. Proszę poczekać na zewnątrz.*

## 6.

**Sprawdź**, czy oferowany produkt nie jest dostępny na rynku w niższej cenie – na przykład przez Internet, albo poproś by ktoś inny sprawdził produkt dla Ciebie. Zapewne sprzedawane są odpowiedniki, a produkt oferowany w sprzedaży bezpośredniej może się okazać droższy o kilkaset procent! Nie warto przepłacać za odkurzacze, garnki czy nawet ściereczki, które można kupić za kilka złotych! Pamiętaj, że cuda się nie zdarzają. **Produkty naprawdę dobre świetnie sprzedają się w standardowych sklepach.** Za pośrednictwem akwizycji sprzedawane są bardzo drogie produkty, jednak ich cena nie wynika z jakości, tylko **olbrzymiej marży**. Akwizytor nie jest w stanie sprzedać tylu produktów do w zwykłym sklepie, a przecież zarabia na sprzedaży!

## 7.

Pamiętaj, że rolą akwizytora jest sprzedanie Ci produktu – użyj każdej **techniki manipulacji**, by osiągnąć cel. Celem akwizytora nie jest Twoje zdrowie, oszczędność, Twoja wygoda – jego celem jest wyłącznie uzyskanie marży (wysokiej!) od zakupionego przez Ciebie produktu. **Jest dla Ciebie miły, bo tak musi!** Akwizytor będzie celowo utożsamiał się z Twoimi problemami („*Miałam tak samo*”, „*Rozumiem, bo także przez to przechodziłam*”), ale miej świadomość, że to tylko sposób wywierania wpływu, a nie prawdziwa i niekłamana sympatia!

## 8.

Dowiedz się, jak wygląda procedura reklamacji, serwisu, gdzie należy odesłać produkt. Nie poprzestawaj na ogólnikach: żądaj takiej instrukcji, by wszystko było dla Ciebie jasne i byś mogła/mógł samodzielnie zwrócić produkt (zapytaj o adres, koszt dostawy, opakowanie produktu).

### **Przydatne zwroty:**

*Proszę mi wskazać dokładny adres, na jaki można dokonać zwrotu? Czy ten adres znajduje w rejestrze firm w Internecie?*

*Czy producent udziela gwarancji?*

*Na jaki numer telefonu mam zadzwonić, gdy coś się popsuje? Możemy teraz sprawdzić, czy ktoś odbiera ten telefon?*

## 9.

Pamiętaj, że od umowy zawartej poza siedzibą przedsiębiorstwa **ZAWSZE możesz odstąpić bez podawania przyczyny i BEZPŁATNIE**. Zawsze możesz odstąpić także od umowy kredytu. Masz na to 14 dni! Przed zakupem dowiedz się, jak tego dokonać – sprzedawca ma obowiązek Cię o tym poinformować i powinien to zrobić nawet bez pytania.

### **Przydatne zwroty:**

*Czy może Pani /Pan mi wręczyć formularz odstąpienia? Co należy wpisać w tym i w tym polu?*

*Na jaki adres mam odesłać produkt?*

*Spróbujmy zadzwonić na ten numer, by sprawdzić, czy jest odbierany!*

## 10.

Jeżeli nie jesteś zainteresowana/-y od razu **utnij rozmowę**, zamknij drzwi. Nie przejmuj się uprzejmością. Jeżeli nie jesteś biegły w technikach manipulacji stosowanych przy sprzedaży, zawsze jesteś na gorszej pozycji w stosunku do akwizytora, który spędza wiele czasu na przygotowywaniu się do swojej roli!

### **Przydatne zwroty:**

*Źle mnie Pan / Pani zrozumiał/-a. To, że uważam, że to ciekawy produkt, nie znaczy że chcę zawrzeć umowę.*

*Dziękuję, NIE SKORZYSTAM.*

*Tak, jak powiedziałam / powiedziałem: nie jestem zainteresowany. Zakończenie tej rozmowy zaoszczędzi nam obojgu czasu, gdyż nie zmienię zdania.*

## 11.

**Nie daj się nabrać na prezenty i gratisy!** I tak za nie zapłacisz, a miej na uwadze, że są nic nie warte w obliczu Twojej straty pieniędzy, czasu i nerwów, jeżeli zakupiony produkt okaże się bublek, gratis – śmieciem, a sprzedawca – oszustem! Najlepiej nie przyjmuj niczego od akwizytorów. Jeżeli jednak przyjmiesz – pamiętaj, że to do niczego nie zobowiązuje! Prawdziwy prezent nie wymaga wzajemności! A gratis wręczony przez sprzedawcę nie jest prawdziwym prezentem, tylko gadżetem promocyjnym, który ma Cię skłonić do określonego zakupu.

## 12.

To, że akwizytor twierdzi, że wiele osób już zyskało na zakupie produktu oraz jest on polecany przez autorytet, **znaczy jedynie, że to akwizytor tak mówi**. Lekarz czy specjalista, na którego powołuje się akwizytor może w ogóle nie istnieć, a wypowiedź prawdziwego eksperta może być wyrwana z kontekstu. Sprawdź opinie o produkcie w Internecie na forach i stronach innych niż dystrybutora/producenta lub poproś kogoś, by to zrobił dla Ciebie. Nic nie znajdujesz? Zastanów się, czy gdyby produkt był naprawdę dobry byłoby o nim tak mało informacji w Internecie.

## 13.

W przypadku usług (np. abonament medyczny) **nigdy nie wyrażaj zgody na natychmiastowe rozpoczęcie świadczenia usługi**, gdyż to skraca Twój czas na odstąpienie od umowy! Pytaj o oznaczone w formularzach **poła wyboru, żądaj definicji** „dodatkowych usług” i wręczenia na piśmie pełnych regulaminów.

## 14.

**Nigdy** nie wyrażaj zgody na wykorzystanie Twoich **danych do celów marketingowych, przekazywania informacji handlowej** ani w celu przekazania lub udostępnienia partnerom sprzedawcy lub firmom z nim powiązanym! Wyrażenie takich zgód nigdy nie może być niezbędne dla wykonania umowy. Wyrażając podobne zgody skazujesz się na odbieranie niekończących się i nachalnych telefonów z ofertami.

### **Przydatne zwroty:**

*Dlaczego te pola są zaznaczone? Przekreślę je i napiszę, że nie wyrażam zgody. Nie można uzależniać zawarcia umowy od wyrażenia tego rodzaju zgód.*

## 15.

**Masz prawo do zmiany zdania**, masz prawo do wycofania się z wyrażonej opinii.

Jeżeli akwizytor uzyska od Ciebie jakieś zapewnienie, nie wahaj się z niego wycofać! **To nic złego zmieniać zdanie!** Akwizytor gra przed Tobą „dobrą duszę” a jest po prostu sprzedawcą nierzadko wykorzystującym Twoje słowa przeciwko Tobie: dlaczego zatem Ty masz być fair? Jesteś dla niego tylko kolejnym klientem, nie przyjacielem!

## 16.

Lepiej jednak **nie zierać niekorzystnych umów** niż od nich odstępować!!! Przedsiębiorcy nie odbierają telefonów, zmieniają siedziby, w ich siedzibach odmawia się przyjmowania przesyłek albo – adres jest zupełnie fikcyjny! Kredyty są drogie, a produkty oferowane w sprzedaży bezpośredniej mają swoje lepsze i tańsze odpowiedniki w zwykłych sklepach!



## O autorce poradnika:



### **Agnieszka Stupkiewicz**

**prawnik**

Jestem absolwentką prawa na Uniwersytecie Jagiellońskim. Ukończyłam także aplikację radcowską. Specjalizuję się w prawie umów, prawie nieruchomości a moje zainteresowania obejmują także prawo administracyjne, w tym ochronę danych osobowych.

W wolnym czasie popularyzuję wiedzę prawniczą na blogu [umowysawazne.pl](http://umowysawazne.pl)

## Dane kontaktowe:

tel. 501 818 855  
e-mail: [agnieszka@stupkiewicz.pl](mailto:agnieszka@stupkiewicz.pl)  
[www.umowysawazne.pl](http://www.umowysawazne.pl)

## Zastrzeżenia prawne:

Stan prawny: 20.01.2017 r.

Poradnik ma na celu edukację na temat potencjalnych zagrożeń związanych z zawieraniem umów poza lokalem przedsiębiorstwa, w szczególności przez osoby w starszym wieku lub nieporadne. Autorka nie wyraża stanowiska, że każdy akwizytor jest oszustem, ani nie przestrzega przed zawieraniem umów z akwizytorami w każdym przypadku, pragnie jednak uwrażliwić odbiorców tej publikacji na sytuacje, które mogą być źródłem pokrzywdzenia konsumenta.

Autorka dołożyła wszelkich starań, by poradnik, który otrzymałaś/ otrzymałeś był rzetelny, nie może jednak zagwarantować, że umowa zawarta z zastosowaniem się do treści poradnika będzie korzystna. Poradnik nie zastępuje bowiem porady prawnika. Informacje zawarte w niniejszym poradniku mają charakter ogólnych rad i wskazówek, gdyż nie jest możliwe w takiej formie i objętości wskazanie wszelkich zagrożeń, które mogą wystąpić.

Dlatego, jeżeli masz jakiegokolwiek wątpliwości, czy umowa, którą planujesz zawrzeć jest zgodna z prawem i korzystna dla Ciebie – skontaktuj się z prawnikiem!