

## VENDITE A DOMICILIO

# Con il nuovo Codice acquisti più sicuri

Le associazioni delle imprese e dei consumatori hanno elaborato una serie di regole di comportamento per la vendita diretta

La formula degli acquisti a domicilio in Italia riscuote sempre maggiore successo, anche a seguito della crescente attenzione alla correttezza e alla serietà del rapporto fra acquirente e incaricato: a questo proposito è stato adesso redatto un nuovo Codice di comportamento della vendita diretta, realizzato da Avedisco (Associazione di imprese italiane e internazionali del settore) con la collaborazione dell'Unione Nazionale Consumatori ([www.consumatori.it](http://www.consumatori.it)).

«Grazie a questo nuovo Codice il consumatore può disporre di maggiori elementi di certezza», rileva Massimiliano Dona, segretario generale dell'Unione Nazionale Consumatori. «Tra l'altro, noi adesso ci faremo promotori di una iniziativa provocatoria: consentire il diritto di recesso anche agli acquisti nei supermercati, dove è praticamente impossibile provare un prodotto ed è difficilissimo riuscire a farsi dare spiegazioni sul suo funzionamento».

«Vuoi comprare un capo di abbigliamento, un elettrodomestico o dei cosmetici da un promotore che si è presentato alla tua porta? Ecco quali sono

i punti chiave del nuovo Codice di comportamento della vendita diretta che rendono più sicuri i tuoi acquisti.

● **Prima ancora di fare entrare in casa l'incaricato**, chiedigli di mostrarti il tesserino di riconoscimento obbligatorio fornito dall'azienda e rilasciato solo dopo una comunicazione alle autorità di Pubblica sicurezza.

● **Prima della conclusione della vendita**, l'incaricato ti dovrà fornire una presentazione e/o dimostrazione del prodotto, illustrandoti le sue caratteristiche e dandoti ogni informazione su condizioni di prezzo e vendita, tempi di consegna, regole relative alla garanzia, all'eventuale cambio e restituzione della merce e al servizio di assistenza.

● **Anche in base al nuovo accordo stilato**, le aziende impegnano i loro addetti a non fare promesse o dichiarazioni ambigue o ingannevoli e a non approfittarsi della mancanza di esperienza commerciale del consumatore, o di particolari condizioni legate a età, stato di salute, scarsa conoscenza della lingua italiana.

● **I punti di forza del proprio marchio** e quelli di raffronto con altre aziende do-



vanno basarsi su fatti che possono essere provati.

● **Fatti rilasciare sempre una copia dell'ordine**.

● **Prima di firmare un contratto**, prenditi tutto il tempo necessario per effettuare con calma le opportune verifiche; controlla che sulla copia del modulo d'ordine siano identificati in modo chiaramente leggibile l'impresa e l'incaricato, le modalità per potersi mettere in contatto con loro e tutte le condizioni di vendita; leggi con attenzione la

clausola di recesso che ti permette di annullare il contratto che hai sottoscritto entro i termini di legge (indicati), ottenendo il rimborso di quanto eventualmente hai già versato; accertati che la data scritta sul documento sia realmente quella di sottoscrizione.

● **Pretendi che eventuali condizioni di miglior favore** (per esempio il diritto incondizionato di restituzione del bene, con pieno rimborso o sostituzione, a tua scelta) siano messe per iscritto e con parole non ambigue.

● **Non apporre mai alcuna firma a semplice comprova** che l'incaricato ha effettuato un'intervista o una dimostrazione del prodotto.

● **Non versare all'incaricato l'intera somma prevista per l'acquisto**, ma solo un anticipo (se consentito dal contratto).

● **Attenzione a non accettare incentivi all'acquisto** o sconti vincolati

alla segnalazione di nominativi di altri consumatori potenzialmente interessati ai prodotti commercializzati.

● **Il tuo ordine dovrà essere evaso il più rapidamente possibile** e, in ogni caso, entro 30 giorni dal giorno seguente a quello della tua firma.

● **Le informazioni** che ti devono obbligatoriamente essere fornite insieme al prodotto comprenderanno istruzioni precise e complete per il suo uso e per la sicurezza.

Maria Giubilarì