KARA PREZESA UOKIK DLA FIRMY QUANTUMLIVE

* **Prezes UOKiK Tomasz Chróstny nałożył ponad 114 tysięcy złotych kary na firmę Quantumlive.**
* **Spółka zapraszała konsumentów na pokazy handlowe pod pretekstem badań, które w rzeczywistości nie miały żadnej wartości medycznej.**
* **To już kolejna decyzja dotycząca nieuczciwych pokazów.**

**[Warszawa, 23 lipca 2020 r.]** Starsi konsumenci są często narażeni na nieuczciwe praktyki podczas sprzedaży na prezentacjach. Handlowcy wykorzystują ich problemy ze zdrowiem. Prezes UOKiK Tomasz Chróstny ukarał spółkę Quantumlive, która prowadzi sprzedaż w taki sposób.

Firma zaprasza na spotkania, podczas których mają się odbyć bezpłatne badania diagnostyczne przy pomocy urządzenia AM Scan lub metodą R. Volla. Jednak AM Scan nie jest wyrobem medycznym przeznaczonym do oceny stanu zdrowia, a osoby wykonujące rzekome badania nie mają uprawnień do przeprowadzania diagnostyki. Konsumenci dopiero po „badaniu” są informowani **pisemnie**, że jego wynik nie może odzwierciedlać rzeczywistego stanu zdrowia i nie zastępuje badań medycznych. Handlowcy przedstawiają im także ofertę zakupu urządzeń do magnetoterapii.

*- Na pokazy handlowe, które są organizowane pod pretekstem bezpłatnych badań medycznych, przychodzą często osoby starsze, o złym stanie zdrowia. Łatwo nimi manipulować i namawiać je do zakupu produktów, które rzekomo miałyby im pomóc. Niedopuszczalne jest zapraszanie konsumentów na pseudobadania, które w rzeczywistości nie mają żadnej wartości diagnostycznej. To już kolejna decyzja dotycząca nieuczciwych pokazów handlowych. Będziemy nadal przyglądać się takim praktykom i karać nieuczciwe firmy* – mówi Tomasz Chróstny, prezes UOKiK.

Prezes Urzędu uznał, że spółka Quantumlive naruszyła zbiorowe interesy konsumentów, wprowadzając ich w błąd w telefonicznych zaproszeniach. Nałożył na nią karę ponad 114 tys. zł (114 087 zł) i nakazał zaniechać kwestionowanej praktyki.

**Konsumencie, uważaj na pokazach!**

* Jeśli idziesz na prezentację, pamiętaj, że zazwyczaj jest to pokaz handlowy, mający przekonać Cię do zakupu produktu.
* Gdy otrzymasz zaproszenie na spotkanie lub bezpłatne badanie, ustal, czy będą na nim oferowane towary lub usługi. Pamiętaj – nie ma nic za darmo!
* Uważaj na „promocje”, wyjątkowe oferty, gdy sprzedawca mówi ci, że musisz podjąć decyzję w tej chwili, bo okazja się nie powtórzy - nie działaj pod presją czasu.
* Zastanów się, czy oferta na pewno jest atrakcyjna.
* Nie udostępniaj nikomu dowodu osobistego.
* Uważnie czytaj umowy, konsultuj decyzje z kimś bliskim.
* Nie bierz pożyczki na zakup sprzętu na pokazie, nie zgadzaj się na wizytę w banku ze sprzedawcą.
* Pamiętaj, że na odstąpienie od umowy zawartej poza lokalem masz 14 dni.
* W razie problemów szukaj pomocy u rzecznika konsumentów.