



UNC  
CONSUMATORI.IT

## VENDITA A DOMICILIO: scarica la nostra guida con i consigli antitruffa

27 Settembre 2018

*Comunicato stampa Unione Nazionale Consumatori*

*Un volume di affari di circa 2,9 miliardi di euro, in crescita del 2,5% rispetto allo scorso anno: è il mercato del Direct Selling. Da oggi è online la guida per acquistare a domicilio senza problemi.*

**Roma, 27 settembre 2018** – Come riconoscere un incaricato alle vendite affidabile? A cosa fare attenzione quando si firma un contratto per un acquisto a domicilio? Che cos'è un sistema piramidale e come difendersi? Sono alcuni dei quesiti che spesso i consumatori rivolgono agli sportelli dell'Unione Nazionale Consumatori, in tema di vendite a domicilio e ai quali abbiamo provato a rispondere con la guida **“Vendita a domicilio”**, realizzata da Unc in collaborazione con AVEDISCO-Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori e scaricabile gratuitamente sul sito [www.consumatori.it](http://www.consumatori.it). **(SCARICA LA GUIDA)**

La guida contiene le **10 regole fondamentali** per acquistare prodotti e servizi attraverso questo modello di vendita: chiedere all'incaricato di mostrare il tesserino di riconoscimento, sapere che le vendite piramidali sono vietate per legge, chiedere all'incaricato di illustrare caratteristiche dei prodotti e condizioni d'acquisto, ricordare che il diritto di recesso è valido solo per ordini superiori a 50 euro e per persone fisiche e non società, controllare la presenza sul contratto di adempimenti per la tutela della privacy. Inoltre è necessario conservare la copia dell'ordine, non firmare per omaggi distribuiti a titolo gratuito e ricordare, in caso di dubbi, di contattare UNC e AVEDISCO in quanto Associazioni di riferimento per la tutela degli interlocutori coinvolti.

Ad impreziosire la guida, la testimonianza di due rappresentanti delle Autorità che regolano il settore delle vendite a domicilio: **Giovanni Calabrò**, Direttore Generale per la Tutela del Consumatore dell'**Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato** e **Giuseppe Busia**, Segretario generale del **Garante per la protezione dei dati personali**.

“Il più grande vantaggio di acquistare a domicilio -afferma il **Presidente di Unc Massimiliano Dona**- è quello di testare il prodotto comodamente a casa propria senza alcuna fretta e avendo il diritto a cambiare idea, esercitando il recesso, qualora il prodotto non sia del tutto soddisfacente. In questo, sicuramente giocano un ruolo fondamentale gli incaricati alle vendite che in un momento in cui regna un clima di sfiducia generale e le persone sono sempre più circospette nell'aprire la porta di casa, sono chiamati ad ancora maggiore trasparenza e professionalità. Per questo diamo ai consumatori gli strumenti per riconoscere la serietà del venditore che hanno davanti e ricordiamo loro quelli che sono i loro diritti: lo facciamo con questa guida e dieci semplici consigli per gli acquisti porta a porta”.

“La Vendita Diretta, è un settore dinamico, in salute e in linea con i trend di consumo degli italiani – afferma il **Presidente di AVEDISCO Giovanni Paolino** – i dati relativi al 2017 sono da questo punto di vista significativi con un volume d'affari pari a 2,9 miliardi di euro e un incremento del +2,5% rispetto all'anno precedente. Anche i primi sei mesi del 2018 confermano l'andamento positivo: le 41 Aziende Associate AVEDISCO registrano una crescita del +3.4%. Vince una modalità di vendita basata sul contatto diretto tra incaricati alle vendite e consumatore, al passo con l'evoluzione nelle tendenze d'acquisto: la consulenza personalizzata, la formazione dei nostri incaricati, la consegna rapida e comoda a domicilio, la qualità dei prodotti commercializzati sono solo alcuni dei fattori principali del nostro successo”.