

# MARKEDSFØRING *og* SALG

## Forskrift om urimelig handelspraksis (Svartelisten)

1. At en næringsdrivende hevder å ha undertegnet atferdsregler når dette ikke er tilfellet.
2. Å framvise et sertifikat, kvalitetsmerke eller tilsvarende uten å ha oppnådd nødvendig tillatelse.
3. Å hevde at atferdsregler er godkjent av et offentlig organ eller annet organ uten at dette er tilfellet.
4. Å hevde at en næringsdrivende (herunder vedkommendes handelspraksis) eller en ytelse er godkjent, autorisert eller tillatt av et offentlig eller privat organ når dette ikke er tilfellet, eller å framsette en slik påstand uten å oppfylle vilkårene for godkjenning, anerkjennelse eller tillatelse.
5. Å oppfordre til kjøp av ytelser til en bestemt pris uten å opplyse om et eventuelt rimelig grunnlag den næringsdrivende har for å tro at han/hun ikke vil være i stand til å levere eller få en annen næringsdrivende til å levere disse ytelsene til den aktuelle prisen innenfor et tidsrom og i en mengde som er rimelig ut fra ytelsen, reklamens omfang og oppgitt pris (lokketilbud).
6. Å oppfordre til kjøp av ytelser til en bestemt pris og så
  - a) nekte å vise den averterte ytelsen til forbrukerne, eller
  - b) nekte å motta bestillinger på den eller levere den innen rimelig tid, eller
  - c) framvise en defekt utgave av den, med sikte på å fremme salg av en annen ytelse (en type lokketilbud).
7. Feilaktig å hevde at en ytelse vil være tilgjengelig i et svært begrenset tidsrom, eller at den vil være tilgjengelig bare på bestemte vilkår i et svært begrenset tidsrom, for å framkalle en umiddelbar beslutning og frata forbrukerne tilstrekkelig mulighet eller tid til å gjøre et informert valg.
8. Å påta seg å yte ettersalgsservice overfor forbrukere som den næringsdrivende har kommunisert med før en transaksjon på et språk som ikke er et offisielt språk i medlemsstaten der den næringsdrivende er etablert, og deretter yte slik service bare på et annet språk uten klart å tilkjenne dette for forbrukeren før forbrukeren forplikter seg til transaksjonen.

# MARKEDSFØRING *og* SALG

**9.** Å hevde eller på annen måte skape inntrykk av at en ytelse kan selges lovlig når den ikke kan det.

**10.** Å framstille rettigheter som forbrukere har i henhold til loven, som en særlig egenskap ved den næringsdrivendes tilbud.

**11.** Å bruke redaksjonelt innhold i medier til å fremme salg av en ytelse der en næringsdrivende har betalt for slik reklame uten å gjøre det klart i innholdet eller ved bilder eller lyder som er klart gjenkjennelige for forbrukeren (annonser i redaksjonell form).

**12.** Å framsette en faktisk uriktig påstand om art og omfang av risikoen for forbrukerens eller vedkommendes families personlige sikkerhet dersom forbrukeren ikke kjøper ytelsen.

**13.** Å fremme salg av en ytelse som ligner på en ytelse som framstilles av en bestemt produsent, på en slik måte at det bevisst forleder forbrukeren til å tro at ytelsen er framstilt av samme produsent når det ikke er det.

**14.** Å etablere, drive eller markedsføre en pyramideordning der en forbruker betaler et vederlag for mulighet til å oppnå kompensasjon som primært stammer fra andre forbrukere som trer inn i systemet, snarere enn fra salg eller forbruk av produkter, jf. lotteriloven § 16.

**15.** Å hevde at den næringsdrivende er i ferd med å avvikle virksomheten eller flytte til andre lokaler, når dette ikke er tilfellet.

**16.** Å hevde at ytelser kan gjøre det lettere å vinne i hasardspill.

**17.** Feilaktig å hevde at en ytelse kan kurere sykdom, funksjonssvikt eller misdannelser.

**18.** Å formidle faktisk uriktige opplysninger om markedsvilkår eller om muligheten for å skaffe seg ytelsen, i den hensikt å påvirke forbrukeren til å anskaffe ytelsen på mindre gunstige vilkår enn normale markedsvilkår.

**19.** Å hevde som ledd i handelspraksis at det avholdes en konkurranse eller en salgsfremmende kampanje med premier, uten å utdele premiene som beskrives eller noe rimelig tilsvarende.

**20.** Å beskrive en ytelse som «gratis», «vederlagsfri», «uten betaling» eller lignende dersom forbrukeren skal betale mer enn de uunngåelige utgiftene for å reagere på handelspraksisen, samt henting eller betaling for levering av artikkelen.

# MARKEDSFØRING og SALG

**21.** Å legge ved en faktura eller et lignende dokument som oppfordrer til betaling i markedsføringsmateriale som gir forbrukeren inntrykk av at vedkommende allerede har bestilt ytelsen som markedsføres, når det ikke er tilfellet.

**22.** Feilaktig å hevde eller gi inntrykk av at den næringsdrivende ikke opptrer for formål som gjelder vedkommendes forretnings-, industri-, håndverks- eller yrkesvirksomhet, eller feilaktig å framstille seg som forbruker.

**23.** Å skape feilaktig inntrykk av at ettersalgsservice for en ytelse er tilgjengelig i en annen medlemsstat enn den der ytelsen selges.

## Aggressiv handelspraksis

**24.** Å skape inntrykk av at forbrukeren ikke kan forlate lokalet før en avtale er inngått.

**25.** Å personlig oppsøke forbrukerens bolig og overse forbrukerens anmodning om å forlate stedet eller ikke komme tilbake annet enn under omstendigheter og i det omfang som i henhold til nasjonal lovgivning er berettiget for å kreve oppfyllelse av en avtaleforpliktelse.

**26.** Å foreta gjentatte og uønskede henvendelser per telefon, telefaks, e-post eller andre fjernmedier, annet enn under omstendigheter og i det omfang som i henhold til nasjonal lovgivning er berettiget for å kreve oppfyllelse av en avtaleforpliktelse.

**27.** Å kreve av en forbruker som ønsker å fremme et krav i forbindelse med en forsikringspolise, at vedkommende framlegger dokumenter som ikke med rimelighet kan anses som relevante for kravets berettigelse, eller systematisk å unnlate å svare på relevant korrespondanse for å hindre forbrukeren i å utøve sine avtalefestede rettigheter.

**28.** Å ta med i reklame direkte oppfordringer til barn om å kjøpe annonserte ytelser eller overtale foreldrene eller andre voksne til å kjøpe de annonserte ytelsene til dem.

**29.** Å kreve at forbrukeren umiddelbart eller senere betaler for, returnerer eller oppbevarer ytelser som den næringsdrivende har levert, men som forbrukeren ikke har bedt om, med mindre ytelsen er en erstatningsvare som i henhold til en fjernsalgsavtale er levert fordi den bestilte varen ikke var tilgjengelig (uanmodet levering).

**30.** Uttrykkelig å opplyse en forbruker om at den næringsdrivendes arbeid eller levebrød er i fare dersom vedkommende ikke kjøper en ytelse.

# MARKEDSFØRING og SALG

**31.** Å skape feilaktig inntrykk av at forbrukeren allerede har vunnet, vil vinne eller etter å ha utført en bestemt handling vil vinne en premie eller et annet tilsvarende gode, når enten

- det ikke foreligger noen premie eller annet tilsvarende gode, eller
- den handlingen som skal utføres i forbindelse med premien eller et tilsvarende gode, forutsetter at forbrukeren betaler penger eller pådrar seg utgifter.