Transkrypcja webinaru „Badania na pokaz – czyli sztuczki nieuczciwych przedsiębiorców”, 25.10.2023

Grzegorz Romanow

Szlachetne zdrowie, nikt się nie dowie jako smakuje, aż się zepsujesz. Tak pisał Jan Kochanowski prawie 500 lat temu. Dziś nasza świadomość jest znacznie większa. Staramy się dbać o zdrowie i dbać o siebie, zanim pojawią się problemy. Ten zdrowy rozsądek starają się, niestety, wykorzystywać nieuczciwi przedsiębiorcy. Kto z nas nie otrzymał kiedyś zaproszenia na darmowe badania w naszej miejscowości? Bezpłatne badania słuchu, wzroku czy kręgosłupa okazują się finalnie, najczęściej handlowymi pokazami, podczas których organizujący je nieuczciwi przedsiębiorcy stosują różne techniki manipulacji, a ich uczestnicy decydują się na zakup, nierzadko bardzo drogich, acz w realnej wartości – bardzo tanich produktów. Jak nie dać się złapać? Jak nie paść ofiarą oszustów? Co zrobić, gdy to się stanie, jeśli już zawrzemy umowę? Czy jest jakieś wyjście? Moim gościem jest prawniczka specjalizująca się w prawie konsumenckim – pani Dominika Myszakowska-Kaczała. Witam serdecznie. Pani Dominika postara się na te wszystkie pytania dzisiaj odpowiedzieć. „Badania na pokaz – czyli sztuczki nieuczciwych przedsiębiorców” – tak zatytułowany jest webinar organizowany przez Fundację ProPublika. Witam Państwa bardzo serdecznie, Grzegorz Romanow.
Zapraszam do udziału. Przypomnę jeszcze, że na czacie mogą Państwo zadawać pytania, na które na bieżąco stara się odpowiadać prawniczka Fundacji ProPublika – pani Agnieszka Bartosik-Rzyczkowska. Pani Dominiko, zapytam, być może przewrotnie, co złego jest właściwie w ofercie darmowych badań dla nas, dla konsumentów?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Odpowiem Panu przewrotnie: nic złego w takich bezpłatnych badaniach nie ma, pod warunkiem że te bezpłatne badania faktycznie mają miejsce. Niestety jednak seniorzy pod płaszczykiem pójścia na bezpłatne badania słuchu trafiają po prostu na pokaz sprzedażowy.
I to już jest coś złego.

Grzegorz Romanow

Czy mamy zatem do czynienia z realnymi przedsiębiorcami, sprytnymi niejako, czy po prostu ze zwykłymi oszustami, którzy organizują takie spotkania?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Dla mnie to są oszustwa. Jeżeli, że tak powiem, takie starsze osoby trafiają na pokaz, na którym mają mieć badania słuchu, a faktycznie zawierają niechciane umowy na towary, które są zdecydowanie zawyżone wartościowo, na towary, których oni kompletnie nie potrzebują, dodatkowo zawierają umowy kredytowe, które też nie zawsze są korzystne – to dla mnie to jest forma oszustwa.

Grzegorz Romanow

No dobrze, ale skoro firma organizująca takie spotkanie oferuje jakiegoś rodzaju badanie medyczne, to winna być wyspecjalizowanym podmiotem medycznym.

Dominika Myszakowska-Kaczała

Ma Pan rację, ale tak, niestety, się nie dzieje. Seniorzy, jeżeli otrzymują taki telefon i są zapraszani na bezpłatne badania słuchu, to w pierwszej kolejności powinni zweryfikować, kto takie badania słuchu będzie wykonywał. Należy zadzwonić do punktu, w którym takie badania mają być wykonane. Jeżeli to jest jakaś przychodnia, szpital czy jakaś inna placówka medyczna, to jak najbardziej na takie badanie można pójść. Natomiast jeżeli z góry wiemy, że to jest zaproszenie np. do jakiegoś hotelu, do jakiegoś innego lokalu, które nie jest placówką medyczną, to prawdopodobnie będzie to pokaz, na którym będziemy namawiani na kupno artykułów różnego rodzaju.

Grzegorz Romanow

To nie brzmi dobrze. Ale zacznijmy zatem od początku. Wspomniała Pani kilkukrotnie o seniorach. Czy to jedyna grupa odbiorców, która leży w kręgu zainteresowań nieuczciwych przedsiębiorców organizujących takie właśnie pokazy? A jeśli nie, to jakie jeszcze grupy odbiorców leżą w tym kręgu?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Z mojego doświadczenia zawodowego wynika, że 99% są to seniorzy. Dlaczego? Dlatego że jest to grupa, która się daje najbardziej zmanipulować, najłatwiej zmanipulować przez tego typu przedstawicieli przedsiębiorców. Dlatego że to jest grupa, która już cierpi na różnego rodzaju schorzenia, dla której ten etap, może nie tyle etap, co kwestia zdrowotna jest bardzo istotna. Więc oni bardzo często korzystają z tego typu usług jak bezpłatne, różnego rodzaju badania. Więc najłatwiej jest ich oszukać. Dlatego też w 99% są to pokazy przeznaczone dla seniorów, czyli takich 60+.

Grzegorz Romanow

Osoby starsze, seniorzy. Czy ktoś jeszcze, Pani zdaniem, jest szczególnie podatny na informacje o swoim stanie zdrowia? Na takie przynęty?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Osoby, które chorują. Czyli różnego rodzaju osoby, które chorują na choroby przewlekłe, różnego rodzaju onkologiczne i tego typu schorzenia. Natomiast zazwyczaj jest tak, że ci przedsiębiorcy jednak, kierując zaproszenie, oni z góry informują, że to jest zaproszenie dla osób powyżej 60. roku życia czy 65. roku życia. Więc dlatego ja mówię tutaj o seniorach.

Grzegorz Romanow

Powiedziała Pani o zaproszeniu. To bardzo przyjemnie brzmi, jak mnie ktoś do czegoś zaprasza.

Dominika Myszakowska-Kaczała

Oczywiście, ponieważ ta forma oszustwa zaczyna się bardzo przyjaźnie i zazwyczaj jest to droga telefoniczna. Czyli taki senior odbiera telefon od bardzo miłego konsultanta, który informuje o tym, że specjalnie dla niego, specjalnie dla jego grupy wiekowej czy różnego rodzaju schorzeń – które, nie ukrywajmy, większość seniorów ma – i zaprasza ich na bezpłatne badania. Oczywiście można zabrać osobę towarzyszącą, jeżeli ta osoba również ma 60+. Więc ta forma zaproszenia jest bardzo, bardzo przyjazna dla seniora.

Grzegorz Romanow

Ktoś się mną zainteresował, zadzwonili do mnie.

Dominika Myszakowska-Kaczała

Jak to miło w tym państwie jest, że bezpłatne dla mnie badania czekają.

Grzegorz Romanow

A czy spotkała się Pani z inną formą zaproszenia na taki pokaz niż telefoniczna?

Dominika Myszakowska-Kaczała

W obecnej sytuacji, w obecnym czasie zazwyczaj są to połączenia telefoniczne. Jeszcze parę lat temu spotykałam się również z różnego rodzaju formą pisemną, czyli takie listy zwykłe, które można było znaleźć w skrzynce pocztowej, czy też listonosz doręczał nam je. Tam było zaproszenie, gdzie takie badania słuchu, w jakim terminie można pójść i się przebadać. Aczkolwiek, jak powiedziałam, ostatnimi czasy są to zazwyczaj telefoniczne zaproszenia.

Grzegorz Romanow

Spróbujmy zatem opisać najczęstszy scenariusz takich działań: zaproszenie telefoniczne lub listowne, pokaz dla małej, dużej grupy?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Zazwyczaj jest to taka średnia grupa. To nie jest grupa 5-osobowa czy też nie jest to grupa 60-osobowa. Czyli to jest taka grupa, którą jest w miarę łatwo manipulować. Ja myślę, że to tak 15 do 20 osób. To są tego typu grupy, do których są zapraszani seniorzy. Bardzo często jest też tak, że to nie jest jeden pokaz w danym mieście. Czasami te pokazy są co parę godzin, więc tych grup seniorów jest docelowo trochę więcej. Jak to wygląda? Więc przychodzimy do miejsca wskazanego przez pana czy panią, która nas zapraszała drogą telefoniczną.

Grzegorz Romanow

Przepraszam, jakiego miejsca? Czy te pokazy odbywają się w siedzibach tych przedsiębiorców?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Absolutnie nie. Takie pokazy zazwyczaj są organizowane np. w hotelach, w różnego rodzaju miejscach, gdzie można wynająć lokal. Czyli na pewno to nie są miejsca takie, powiedziałabym, publiczne typu szpital, przychodnia. W takich miejscach nie. Nie są to również pokazy organizowane w siedzibie przedsiębiorcy. Są to, jak już powiedziałam, zazwyczaj hotele.

Grzegorz Romanow

Dlaczego?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Dlatego że, po pierwsze, zawieramy umowę poza lokalem przedsiębiorstwa, po drugie, żadna placówka zdrowotna myślę, że nie będzie chciała tego typu pokazów zorganizować, ponieważ to nie są towary, które są produktami medycznymi. Nikt nie chce firmować swoją placówką tego typu pokazów. Poza tym jest to po prostu komercyjna sprzedaż i takie hotele za odpłatnością wynajmują lokale i tak naprawdę nie interesują się, co tam się będzie działo.

Grzegorz Romanow

Zapraszają na badania, nie na pokaz. Zatem jakie badania lub innego rodzaju działania prozdrowotne są oferowane?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Bardzo różne. To są badania typu: badanie słuchu, badanie gęstości kości, badania na osteoporozę. Różnego rodzaju badania, które nie są inwazyjne. Czyli od razu wiadomo, że na takich badaniach nie będzie można nakłuć skóry, pobrać krwi. Czyli takie – jakby to powiedzieć – takie, które teoretycznie można przeprowadzić w takich wyżej wymienionych miejscach.

Grzegorz Romanow

Ale czy wykonują je osoby z odpowiednim przygotowaniem medycznym?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Na takich pokazach zazwyczaj w ogóle takich badań nie ma. My cały czas mówimy o tym, że to jest oferta kierowana do seniorów, drogą telefoniczną, a na miejscu okazuje się, że wszystko wygląda całkiem inaczej.

Grzegorz Romanow

No właśnie. Scenariusz działania zaczyna jawić się rzeczywiście nieco w ciemnych barwach. Ale jak to wygląda w rzeczywistości? Urządzenia służące do badań nie są urządzeniami medycznymi, o ile w ogóle są używane na miejscu, badania bądź samo spotkanie jest prowadzone przez osoby bez przygotowania medycznego. A jak zatem zachęca się konsumentów, nie oferując im tego, czego się spodziewali, do zawarcia jakiejkolwiek umowy?

Dominika Myszakowska-Kaczała

To całe sztuczki sprzedażowe zorganizowane przez tych przedsiębiorców. Ja może powiem, jak to wygląda. Senior przychodzi sobie na takie bezpłatne badania słuchu, rzekomo bezpłatne badania słuchu czy bezpłatne badania gęstości kości, bo to mnie najbardziej zawsze interesuje. Na miejscu jest oczywiście witany, bardzo sympatyczna atmosfera, kawa, herbata oczywiście, czasami nawet bezpłatny posiłek. Tam zaczyna się jakieś badanie, które w żaden sposób po pierwsze nie stwierdzi tej choroby, ja nawet nie wiem, czy to ma jakiekolwiek podłoże medyczne. To jest jakieś skanowanie ciała różnego rodzaju, jakieś biotechnologie. Nawet ciężko mi powiedzieć, co to jest.

Grzegorz Romanow

Wyniki nie są miarodajne w żaden sposób.

Dominika Myszakowska-Kaczała

Jeszcze raz powtarzam: to nie są badania medyczne. I taka pani informuje, że ta konkretna osoba, ten konkretny senior ma jakieś schorzenia i oni mu od razu zdradzą na to schorzenie, oferując konkretny artykuł medyczny. Tak zazwyczaj mówią. Albo też nie artykuł medyczny, bo czasami to jest np. sokowirówka, czyli ta sokowirówka wyciśnie takie soki, że to schorzenie z automatu zniknie. Więc najpierw jest to pseudobadanie, które badaniem medycznym nie jest, a potem jesteśmy zaproszeni na sprzedaż.

Grzegorz Romanow

Masz problem, a my jesteśmy cudotwórcami, którzy potrafią mu zaradzić.

Dominika Myszakowska-Kaczała

Oczywiście tak. Jak już powiedziałam, seniorzy to jest taka wrażliwa grupa. Oni są schorowani, oni cierpią na różnego rodzaju schorzenia, więc dla nich wszystkie takie cudowne urządzenia, które mogą im pomóc, są, że tak powiem, chętni do zakupu.

Grzegorz Romanow

Przyznam, że im dłużej rozmawiamy, tym bardziej zastanawiam się, czy to zagadnienie bardziej z zakresu prawa czy jednak psychologii?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Ja bym powiedziała, że tutaj oba te problemy się ze sobą łączą. Natomiast problemem już nawet nie jest to, że oni chodzą na te pokazy, mówimy o seniorach, czy oni nawet zawierają umowy. Problemem jest to, że oni nie wiedzą, co kupują, i nie wiedzą, jak później od takiej niechcianej umowy odstąpić. A tak naprawdę problemem jest to, że nawet jak od tej umowy odstąpimy, to my nie odzyskamy już tych pieniędzy, które tam zostawiliśmy.

Grzegorz Romanow

Zaraz do tego przejdziemy, ale zaintrygowało mnie, gdy powiedziała Pani, że uczestnicy tych spotkań nie wiedzą, co kupują. Dlaczego?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Bo to jest presja czasu, presja miejsca, presja atmosfery. Bardzo często podczas takiego pokazu jest jeszcze dodatkowo super losowanie nagród. I akurat ten konkretny senior został wylosowany i dostaje w pakiecie jako tę nagrodę np. oprócz sokowirówki zestaw garnków. Brawa, wszyscy są podekscytowani. Pan biedny wstaje, nie wie o co chodzi, bo przecież on wygrał główną nagrodę i jest brany od razu na bok i cała umowa idzie mu pod nos, że tak powiem. On nawet nie czyta, co tam jest na tej umowie. On nie ma momentu, żeby się nad tym zastanowić. Jest tak zmanipulowany słownie tą całą egzaltacją wygranej, że z automatu podpisuje tę umowę. A na tej umowie oprócz sokowirówki, garnków są różnego rodzaju noże, materace, kołdry, naprawdę mnóstwo pozycji, które kupuje.

Grzegorz Romanow

Za niemałe pieniądze.

Dominika Myszakowska-Kaczała

Za całkiem niemałe pieniądze. Ja bym powiedziała, że to są bardzo duże pieniądze, szczególnie dla takich osób starszych, bo standardowo zawarcie takiej umowy wiąże się z zakupem rzędu 15, 16 tysięcy złotych.

Grzegorz Romanow

Czyli niemało.

Dominika Myszakowska-Kaczała

Niemało.

Grzegorz Romanow

Dla każdego właściwie seniora. Powiedziała Pani o jednej z technik, której używają prowadzący takie spotkania. Czyli bierzesz udział w loterii i wygrywasz. Kto nie chciałby wygrać wartościowego prezentu? A jakich jeszcze technik używają nieuczciwi przedsiębiorcy podczas takich spotkań?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Ja spotkałam się z różnymi technikami, m.in. jest to technika oddzielenia od grupy. Czyli w momencie, kiedy jest cały wykład, to później ci przedstawiciele wybierają sobie poszczególne osoby z grupy, z widowni, z tych seniorów, które może wydają się najsłabsze, najbardziej podatne, ciężko mi powiedzieć, i zabierają je na bok i tam już są, że tak powiem, indywidualnie maglowani. Przepraszam za użycie takiego słowa, ale tak to jest.

Grzegorz Romanow

Czyli odbywają się dwa spotkania ogólne i indywidualne?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Można tak powiedzieć i ten senior jest w pułapce. On tak naprawdę nie ma szans z wyspecjalizowanym sprzedawcą danego produktu, więc po prostu podpisuje umowę. Jest jeszcze opcja, że są przygaszone światła, jest jakaś atmosfera, myślę, że takiego poczucia bezpieczeństwa, wdzięczności. Są rozdawane różnego rodzaju posiłki i potem jest takie wymuszanie, powiedziałabym, nawet groźby na zasadzie: „przecież ja tyle ci dałem, ja wprowadziłem taką cudowną atmosferę, zjadłeś, wypiłeś, więc jesteś zobligowany do tego, żeby taką umowę podpisać”. Niestety, tak to działa.

Grzegorz Romanow

Zamykanie drzwi czy przygaszanie świateł, nagrody, prezenty. Ale słyszałem również o takiej formie manipulacji, jaką jest odprowadzanie do domu. Jaki ma to cel?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Ma to na celu uniknięcie, inaczej: obejście przepisów, które zostały wprowadzone ustawą z dnia 1 stycznia 2023 r. Ta ustawa mówi o tym, że nie można przyjąć żadnej płatności od seniora na takim pokazie. Chyba że senior wyraźnie zaprosi konsultanta do siebie do domu. I w ten sposób niestety są wykorzystywane te, może nie luki prawne, ale po prostu obejście tego prawa, gdzie senior w domu podpisuje zaświadczenie, że on zaprosił konsultanta do siebie i płatności są przyjmowane. Co jeszcze się zdarza? To na przykład, że senior przychodzi bez pieniędzy na pokaz, co jest oczywiście jak najbardziej słuszne, o czym później będę grzmiała. Zdarzają się sytuacje, że konsultant przymusza seniora, żeby poszedł z nim do bankomatu, np. żeby wypłacił te pieniądze tu i teraz. Bo jak z mojego doświadczenia wynika, jeżeli taki senior wpłaci jakieś pieniądze, to tych pieniędzy raczej już nie odzyska. Więc to jest ta forma manipulacji sprzedawcy, żeby jak największą gotówkę przy podpisaniu umowy wpłacić.

Grzegorz Romanow

Spotkała się Pani z seniorami, którzy jednak nie dali nabić się w butelkę?
Zachowali się odpowiednio?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Na pokazie? Oczywiście, zdarzało mi się. Nawet przychodzili do mnie opowiadać, jak to wszystko wyglądało i żeby przestrzec również innych seniorów. Nawet mi się zdarzyło kiedyś pójść na taki pokaz. To znaczy ja bardzo chciałam wejść na pokaz, ale niestety nie zostałam wpuszczona. Czyli mówimy tu też o tym, że te drzwi się zamykają za seniorami.

Grzegorz Romanow

Odpowiednie segregowanie uczestników.

Dominika Myszakowska-Kaczała

Jeżeli nie miałam 60 lat, nie zostałam wpuszczona, ponieważ mogłabym zepsuć taki pokaz. Czyli tych umów na pewno byłoby mniej zawartych. Tak, zdarzają się takie sytuacje, ale zdarzają się też seniorzy, którzy przychodzą do mnie, potrzebują pomocy. Ja tej pomocy udzielam.

Po czym po dwóch, trzech miesiącach, pomimo moich próśb, żeby nie chodzili na te pokazy, ponownie wracają do mnie z tym samym problemem.

Grzegorz Romanow

Jak się tłumaczą?

Dominika Myszakowska-Kaczała

„Pani Dominiko, ja zostałem zmanipulowany". Po raz kolejny i niestety tak to wygląda. To jest też czasami taka forma miłego spędzania czasu przez seniorów: „a wyjdę gdzieś na to miasto, gdzieś zostałem zaproszony, pójdę do tej przychodni czy tam do tego hotelu, ubiorę się ładnie, pójdę ze znajomymi". I niestety to prowadzi do komplikacji później z odstąpieniem od umowy. Niestety.

Grzegorz Romanow

Darmowy posiłek, darmowa kawa – to czasami rzeczywiście zachęca do miłego spędzania czasu. Tym bardziej jeżeli nie ma się na to innego pomysłu. Natomiast na miejscu spotykamy się z intensywnymi oddziaływaniami psychologicznymi po to, by senior, który być może z początku miał inne nastawienie, zmienił swoją decyzję na korzyść nieuczciwego przedsiębiorcy. Słyszała Pani kiedyś o takiej technice, jaką jest telefon do przełożonego?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Przy pokazach? Przyznam się szczerze, że do mnie jeszcze nie trafiły te osoby, aczkolwiek słyszałam o tej technice, bo mam kontakt z innymi rzecznikami konsumentów, którzy oczywiście dzwonią do mnie i opowiadają, jakie to nowe sztuczki sprzedażowe tych przedstawicieli są. Myślę, że będzie ich coraz więcej i coraz bardziej będą, przepraszam, użyję takie słowo, gnębić tych biednych seniorów, ale taka jest prawda.

Grzegorz Romanow

Tak, prowadzący pokaz potrafi zadzwonić na forum do przełożonego, który wyraża jednorazową zgodę na znaczne obniżenie wyłącznie dla tej grupy ceny tych produktów. To też sprawia dodatkowe wrażenie, że jesteśmy potraktowani wyjątkowo.

Dominika Myszakowska-Kaczała

Że jesteśmy wybrańcami. Ja również spotykam się z sytuacją, gdzie dzwonią do przełożonego wtedy, kiedy ten senior dzwoni do tego przedstawiciela w momencie, kiedy już zawarł tę umowę i chce od umowy odstąpić i informuje, co on ma zrobić, żeby ten towar zwrócić. To bardzo często właśnie przez telefon słyszy, że po pierwsze, nie może tego zrobić, jest mu najpierw grożone, że musi zapłacić pieniądze za ten towar, nie może zwrócić tego towaru, a później nagle okazuje się, że to my zrobimy dla ciebie wyjątek. Ja zadzwonię do przełożonego i ja ten towar sprzedam Ci w niższej cenie, czyli zrobimy aneks do tej umowy i on nie będzie kosztował już 15 tysięcy, a 10 tysięcy. Także te sztuczki działają też na etapie późniejszym, nie tylko przy zawarciu umowy.

Grzegorz Romanow

Czyli konsument, który znalazł się w trudnej sytuacji, nie jest w stanie się z niej wycofać, ale jego sytuacja ulega pewnej poprawie.

Dominika Myszakowska-Kaczała

Tak, już wtedy nie 15 tysięcy a 10 tysięcy – prawdziwa okazja. Skoro już nic nie mogę zrobić, to chociaż zaoszczędzę 5 tysięcy złotych.

Grzegorz Romanow

No dobrze, załóżmy, że niestety użyliśmy wszystkich swoich umiejętności, żeby nie poddać się tym technikom, ale padliśmy ofiarą. Daliśmy nabić w butelkę. Jak wygląda proces zawarcia umowy? Z kim ją właściwie zawieramy? Czy są to legalne podmioty?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Tak, to są podmioty, które działają. One są zarejestrowane, zazwyczaj są to spółki, to nie są jednoosobowe działalności gospodarcze. One mają zarejestrowaną spółkę, czyli w KRS możemy sobie ją sprawdzić. Co jest problematyczne przy zawarciu takiej umowy? Że zazwyczaj nie ma pełnomocnika, czyli nie mamy w ogóle imienia, nazwiska osoby, z którą zawieramy umowę, czyli w imieniu tej spółki, która zawiera z nami umowę. Dlaczego to jest problematyczne? Dlatego że później tak naprawdę czasami nie wiemy, z kim się skontaktować. Tutaj jeżeli będziemy mieli czas, to opowiem też o tych kwestiach wykroczeniowych. Więc jest umowa, ona jest w miarę czytelna, jest zgodna z przepisami.

Grzegorz Romanow

To jest umowa w formie pisemnej?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Oczywiście, to jest umowa w formie pisemnej i również jest nawet informacja, że ten konsument ma prawo do odstąpienia od umowy w terminie 14 dni. Co jest czasami też problematyczne? To, że konsument nie dostaje tej umowy podpisanej przez spółkę, tylko gołą umowę, że tak powiem, z własnym podpisem. Tak że tak to wygląda. Co do zasady konsument senior wie, z kim zawarł umowę.

Grzegorz Romanow

Najczęściej uczestnicy przychodzą bez zamiaru zakupu czegokolwiek, wszak udali się na badania, a nie na pokaz handlowy. Tym samym nie mają przy sobie gotówki. Jak zatem wygląda płatność za te produkty?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Różnie. Jak już wspomniałam wcześniej, jeżeli senior nie ma gotówki, to zazwyczaj jest bardzo intensywnie namawiany do tego, żeby jak najszybciej tę gotówkę dostarczył, jeszcze na tym pokazie, oni poczekają: „proszę iść do bankomatu albo nawet ja pójdę z panem”.
Tak że gotówka to jest to, do czego dążą przedsiębiorcy. Ale jest druga forma, czyli kredyt.

I ten kredyt może być dwojaki. Pierwszy to jest po prostu w banku, a drugi to jest kredyt w tej firmie, czyli zakup na raty tak naprawdę, ten konsument zobowiązuje się do tego, że co miesiąc będzie do tej spółki jakąś konkretną kwotę pieniędzy wpłacał. Bardzo często dodatkowo wiąże się to oczywiście z jakimiś zwiększonymi kosztami albo, jak już powiedziałam, przez bank.

Grzegorz Romanow

Rozumiem. Czy konsumenci otrzymują jakieś potwierdzenie tej transakcji? Paragon, fakturę, która może być np. w późniejszym etapie jakąś podstawą do wystąpienia z roszczeniami?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Tak. Nie dostają paragonu i faktury. Natomiast zazwyczaj w treści umowy jest napisane, że została przyjęta jakaś kwota zaliczki czy części zapłaty za ten towar. Więc dochodzenie samego roszczenia na etapie sądowym nie jest problematyczne. Problematycznym jest wyegzekwowanie tego później przez komornika drogą postępowania egzekucyjnego.
W mojej praktyce takich postępowań sądowych prowadziłam bardzo dużo, wszystkie są zakończone pozytywnie, czyli mamy prawomocny wyrok lub też nakaz, ale problematycznym jest to, że tych firm już nie ma i komornik nie ma, z czego wyegzekwować tych pieniędzy.
Albo co więcej, się zdarza, są to różnego rodzaju podmioty, gdzie głównym prezesem np. był tak zwany słup, czyli osoba, która albo nie miała zielonego pojęcia, że jest prezesem tej firmy, albo po prostu w ogóle kompletnie nie miała do czynienia z tą firmą. Różne sytuacje prawne się zdarzają na etapie późniejszym, ale jak już wspomniałam, to jest praktycznie nie do wyegzekwowania, jeżeli wpłacimy gotówkę.

Grzegorz Romanow

Skuteczne utrudnianie?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Tak, zdecydowanie tak. Tak że kwestie te dowodowe przed sądem jak najbardziej jesteśmy w stanie wykazać i uzyskać nakaz prawomocny, ale tego nie wyegzekwujemy.

Grzegorz Romanow

Nasz konsument, najczęściej senior, wraca do domu objuczony, pełen cudownych produktów leczących wszystkie możliwe dolegliwości. Ale czasami nadchodzi moment otrzeźwienia. Z czym się Pani spotkała? W jakich okolicznościach orientuje się, że został nabity w butelkę?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Zazwyczaj w 90%, bo takie osoby do mnie trafiają. Proszę pamiętać, że do mnie trafiają osoby, które się zorientowały, że padły ofiarą oszustwa albo że nie chcą tego towaru. A ile jest osób, które zostawiły sobie ten towar i ten towar spłacają w ratach przez bank czy też wpłacili gotówkę? Ja nie mam pojęcia, jaki jest odsetek takich ludzi, przyznam się szczerze. Chociaż bardzo chciałabym wiedzieć, jak to wygląda w rzeczywistości. Więc do mnie trafiają osoby, które się zorientowały. Jak się zorientowały? Zazwyczaj za pomocą dzieci i wnuków, czyli wtedy, kiedy przychodzi jakaś osoba w odwiedziny i widzi jakieś pudła lub ktoś pokazuje taką umowę i wtedy zaczyna się dopiero odkręcanie tej całej umowy. Ja sama mogę powiedzieć z przykładu mojego życia: ja jestem prawnikiem, moja mama zna bardzo dużo różnego rodzaju casusów z mojego życia zawodowego, cały czas przestrzegam moją mamę przed pokazami, przed różnego rodzaju oszustwami, a i tak zdarzyło się, że pewnego sobotniego poranka postanowiłam odwiedzić moją mamę i w holu zobaczyłam trzy wielkie pudła.
Już pełna zainteresowania zapytałam się mamy „co to jest?" – okazało się, że moja mama była dwa dni temu na pokazie z panią Krystyną, bo pani Krystyna zaprosiła moją mamę na kawę, czyli forma spędzania wolnego czasu. I wie Pan, co było najtrudniejsze w tym wszystkim? Zmuszenie mojej mamy do tego, żeby odstąpiła od umowy. Dlatego że ona stwierdziła: „jak ja już zawarłam jakąś umowę, to ja chcę być słowna", bo takie jest właśnie to społeczeństwo tego czasu, tego wieku. Oni uważają, że jeżeli się do czegoś zobligowani, to tak powinno być i oni nie powinni robić żadnych kłopotów ani sobie ani innym.

Grzegorz Romanow

Nie powinni się wycofać.

Dominika Myszakowska-Kaczała

Tutaj akurat udało nam się wszystko pozytywnie zakończyć, bo moja mama nie wpłaciła żadnej gotówki. Odstąpiliśmy od umowy i zwróciliśmy towar. Ale obawiam się, że gdybym przyszła za dwa tygodnie do moich rodziców, to ten problem niestety ciągnąłby się przez kolejne dwa lata.

Grzegorz Romanow

Czasami pojawiają się rzeczywiście dzieci, wnuki i pojawia się hasło pod tytułem „Mamo, dziadku, co ty kupiłeś”? W efekcie, nierzadko, pojawia się chęć wycofania z tej umowy, wycofania z tej błędnej decyzji. Z jakimi spotykamy się przeszkodami?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Podzieliłbym na dwie grupy. Pierwsza grupa to jest: osoby, które wpłaciły gotówkę i druga grupa: to są te osoby, które tej gotówki nie wpłaciły, czyli zawarły umowę np. kredytową.

Grzegorz Romanow

Na czym polega różnica?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Na czym polega różnica? Już panu mówię. Jak już powiedziałam, jeżeli wpłaciliśmy gotówkę, to co do zasady oczywiście mamy prawo do odstąpienia od umowy w terminie 14 dni lub 30 dni, jeżeli np. taki pokaz był organizowany na wycieczce. I my nawet mieścimy się w tym czasie, czyli piszemy takie oświadczenie o odstąpieniu od umowy, wysyłamy to oświadczenie odstąpienia od umowy i zazwyczaj, o czym stanowią przepisy, wysyłamy również ten towar, wzywając tego przedsiębiorcę do zwrotu kwoty, którą wpłaciliśmy, tej gotówki.

Grzegorz Romanow

Gdzie wysłać ten towar?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Do przedsiębiorcy, do miejsca wskazanego w umowie. Tak powinniśmy zrobić. Ale problemem jest to, że my wysyłamy ten towar, ktoś odbiera towar, odbiera to oświadczenie o odstąpieniu od umowy, ale pomimo wielokrotnego wezwania do zapłaty my już tych pieniędzy nie odzyskamy. Czyli musimy iść na drogę sądową, wpłacić koszty sądowe, potem z prawomocnym wyrokiem czy też nakazem udać się do komornika, zapłacić koszty komornicze i na koniec czekać, czy nam się coś uda wyegzekwować czy też nie. Bardzo często – nie. Więc konsument stoi przed dylematem. Przyznam się szczerze, że ja jako prawnik też stoję przed dylematem, czy powiedzieć konsumentowi, że on ma ten towar odesłać. Bo problemów jest wiele. Pierwszym problemem jest to, że czasami ten towar wraca do nich z powrotem. Czyli oni nadają tę przesyłkę, płacą za nią 150, 200 złotych, bo to są duże pudła. Pamiętajmy, że to nie jest malutki drobiazg, to są naprawdę bardzo duże rzeczy. I ten przedsiębiorca towaru nie odbiera. Pytanie, co z tym towarem zrobić? Oczywiście informujemy zazwyczaj wtedy przedsiębiorcę, że ten towar jest do odbioru, ale przez ile lat mamy to trzymać? Kiedy mamy ten towar oddać? Co mamy z nim zrobić? To jest znowu kolejny problem, z którym mierzą się konsumenci, którzy próbują od tej umowy odstąpić. Czyli nie mamy pieniędzy, ale mamy towar. Nie wiem, czy mnie pan rozumie. To jest problem: wysłać i nie mieć towaru, czy go zostawić, mieć towar, ale będziemy mogli go używać za trzy lata. To są dylematy, które mnie nękają jako prawnika w momencie, kiedy muszę coś doradzić konsumentom, którzy wpłacili gotówkę. Pytanie: czy tracimy wszystko czy zostawiamy sobie część z tych towarów w domu?

Grzegorz Romanow

Kolejną trudnością, o której Pani powiedziała, jest chyba niewielka możliwość wyegzekwowania tych pieniędzy.

Dominika Myszakowska-Kaczała

Dlatego jeżeli przychodzi do mnie taki senior, a ja wiem, jak wyglądają realia wyegzekwowania pieniędzy, to zazwyczaj zastanawiam się najpierw, czy ta gotówka, którą on wpłacił na rzecz przedsiębiorcy, jest mniej więcej równoważna temu towarowi, który zostawił u niego w domu. Bo nie ukrywajmy faktu, że ten towar, który na umowie ma wartość 15 tysięcy, to jesteśmy

w stanie kupić za 1000–2000 złotych. Takie mniej więcej są stawki realne tych rzeczy, które kupujemy. Za tę kwotę możemy kupić coś przez internet. Więc jeżeli, powiedzmy, wpłaciliśmy 1000 czy 2000 złotych, to powiedzmy, że te rzeczy, które mamy w domu, są tego warte. Natomiast ja zawsze uważam, że jeżeli wpłaciliśmy 2000 złotych, to powinniśmy ten towar zostawić. W mojej praktyce nigdy mi się nie zdarzyło jeszcze do tej pory, aczkolwiek czekam, żeby przedsiębiorca pozwał seniora o wydanie tego towaru. Także w chwili obecnej jest to w miarę bezpieczna opcja.

Grzegorz Romanow

A czy zdarzyło się, żeby przedsiębiorca pozywał seniora o zapłatę niezapłaconych rat na jego rzecz?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Jeżeli odstąpił od umowy? Nie, bo wtedy nie ma podstaw ku temu. Jeżeli senior odstąpi w terminie 14 dni, to przedsiębiorca nie ma żadnych podstaw do tego, żeby żądać zapłaty dalszej części należności. On powinien mu zwrócić to, co już wpłacił, i ewentualnie wyegzekwować towar, czyli poprosić o zwrot tego towaru. Także to jest ta pierwsza grupa. Drugą grupę mamy tych seniorów, którzy nie wpłacili pieniędzy, ale zawarli umowę na raty. Jeżeli taki senior w ciągu 14 dni odstąpi od umowy, to tak naprawdę jego problem się rozwiązuje. Wszystko jest prawidłowo. Jak wygląda technicznie poinformowanie przedsiębiorcy i banku o tym, że odstępujemy od umowy? Powinniśmy wystosować pismo. Ja zawsze polecam, żeby to był jednak list polecony, czyli nie robić tego ani telefonicznie do przedstawiciela, który jak już powiedziałam wcześniej, zazwyczaj nie wiemy, jakie jest imię, nazwisko. Nie robić tego również mailowo, bo może być to problematyczne, jeżeli chodzi o kwestie dowodowe. Więc wysłać ten list polecony. Nie musimy od razu tego towaru wysyłać razem z listem poleconym, ale możemy to zrobić.

Dominika Myszakowska-Kaczała

Potem odsyłamy taki towar. Jeżeli przedsiębiorca taki towar odbierze, nasz problem się rozwiązuje.

Grzegorz Romanow

A co jeżeli go nie odbierze?

Dominika Myszakowska-Kaczała

To znowu wracamy do tej kwestii, co z tym towarem zrobić? Najpierw każę zawsze, może „każę” to jest złe słowo, ale informuję konsumenta, że powinien wystosować takie pismo do przedsiębiorcy, że pomimo tego, że wysłał już raz towar i nie został odebrany, informuje, że ten towar znajduje się u niego w domu do odbioru w terminie 14 dni, a później można rozważyć ewentualnie np. złożenie sprawy do depozytu sądowego. Aczkolwiek to też w praktyce jest raczej nierealne.

Grzegorz Romanow

I dość skomplikowane.

Dominika Myszakowska-Kaczała

I dość skomplikowane. Tak że seniorzy zostają z tymi pudłami, z tymi towarami, nie użytkują ich przez jakiś czas i tak naprawdę czekają na reakcję przedsiębiorcy. Czy ta reakcja jakaś będzie, czy też nie będzie. Zazwyczaj po zawarciu tej umowy, czyli po pokazie, jeżeli zawieramy umowę kredytową, to następnego dnia lub dwa dni później dzwoni bank do seniora i pyta się, czy ta umowa jest dalej umową przez niego akceptowaną. I to jest ten czas, kiedy seniorzy bardzo często zaczynają się zastanawiać, czy oni chcą ten towar, czy też tego towaru nie chcą. Jeżeli poinformują bank, że od tej umowy głównej odstępują i nie będą chcieli tego towaru zatrzymać w domu, to bank taką informację przyjmuje do wiadomości i ta umowa na raty przestaje obowiązywać. Natomiast ja jeszcze polecam, jak to ja, czyli prawnik, zabezpieczyć się i dodatkowo, jak wysyłamy odstąpienie od umowy tej głównej, to jeszcze warto wysłać informację do banku, że od tej umowy odstąpiliśmy, i również nasza sprawa się kończy pozytywnie.

Grzegorz Romanow

Marnej jakości słabe produkty sprzedawane jako luksusowe o działaniach prozdrowotnych. To z ludzkiego punktu widzenia jest czyste oszustwo. Czy zatem nie możemy szukać wsparcia w przepisach karnych?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Możemy jak najbardziej posiłkować się art. 286. Bardzo często seniorów kieruję na policję. Nawet jeżeli te sprawy zostaną umorzone czy one będą się toczyły przez wiele lat, to dla mnie to jest taki element prewencji przed kolejnymi tego typu pokazami. I wiem, że wiele prokuratur prowadzi takie postępowania grupowe w sprawie czy przeciwko. Więc jak najbardziej, jeżeli tego typu problemy mamy, czy padliśmy ofiarą tego typu oszustwa, powinniśmy zgłosić sprawę na policję. Co więcej, mamy nowe przepisy tylko wykroczeniowe, które mówią o tym, że jeżeli podczas pokazu ktoś przyjmie płatność, to podlega karze. Tylko problemem jest to, że my nie wiemy, kto tę płatność przyjął zazwyczaj, ponieważ, jak już wspomniałam, na umowie nie ma imienia i nazwiska. Mamy tylko informację, że to jest np. jakaś pani Beata, która prowadziła. Oczywiście, jeżeli złożymy zawiadomienie o popełnieniu wykroczenia, to policja będzie się zgłaszała do spółki, kto był na takim pokazie. Spółka odpowiada, mówi, że to przecież mogło wpaść na tym pokazie, więc to jest problematyczne, jeżeli chodzi o takie kwestie wykroczeniowe. Ale również zachęcam do tego, żeby składać takie zawiadomienia o popełnieniu wykroczenia, ponieważ ja zawsze mam nadzieję, że jeżeli chociaż jedna osoba kiedyś w przyszłości zostanie uratowana przed tego typu działaniami przedsiębiorców, to jest już mój sukces.

Grzegorz Romanow

Wspomniała Pani kilkukrotnie o tym, że pojawiają się coraz to nowe przepisy, które mają chronić konsumentów, żeby nie padli ofiarą takiego oszustwa. Co to za przepisy i czy prawo nie narzuca np. na przedsiębiorców obowiązku informowania przy zaproszeniu o handlowym celu tego pokazu?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Oczywiście, że tak. Mamy ustawę o prawach konsumenta, która wprowadziła szereg zmian od 1 stycznia tego roku [2023], które są bardzo prokonsumenckie, które bardzo chronią konsumentów. I przepisy przepisami, a praktyka praktyką. Czyli to wygląda tak, że ci przedsiębiorcy niestety tych przepisów nie przestrzegają albo je po prostu tak omijają, żeby obejść te przepisy. Czyli to, co powiedziałam wcześniej, np. to pójście z konsumentem do domu i podłożenie konsumentowi kartki z napisem, że to on go specjalnie zaprosił do tego domu i ta płatność jest przez nich akceptowalna. Dlaczego tak działają przedsiębiorcy? Bo ja mam wrażenie, że oni wiedzą, że oni są bezkarni na swój sposób. To pokazują te postępowania cywilne, o których ja mówię, które wygrywamy w sądzie. Oni nawet kompletnie nie uczestniczą w tych sądowych bataliach, bo postępowanie cywilne jest tak naprawdę dosyć proste. Wysyłamy pozew, mamy nakaz zapłaty. Jeżeli oni nie sprzeciwiają się, ten nakaz zapłaty się uprawomocni i tak się kończy.

Grzegorz Romanow

Nie zgłaszają sprzeciwu.

Dominika Myszakowska-Kaczała

Nie, jeszcze mi się nigdy nie zdarzyło, żeby ktoś jakikolwiek sprzeciw złożył, żeby w ogóle jakiś spór sądowy na etapie cywilnym był. Więc czasami zawieszają się te postępowania cywilne, bo się okazuje, że się toczy postępowanie karne, ale to są jakby już te kwestie proceduralne. Więc oni wiedzą, że my będziemy mieli nakaz sądowy i my z tym nakazem będziemy mogli pójść do komornika. Ale jak już powiedziałam, my tych pieniędzy nie jesteśmy w stanie wyegzekwować, co mnie osobiście bardzo frustruje. I kiedy widzę takiego konsumenta seniora, który przychodzi do mnie i mówi, że on wpłacił 5 czy 6 tysięcy złotych na takim pokazie, to ja tylko się zastanawiam, jak zrobić dla niego tak, żeby on jeszcze więcej kosztów nie poniósł, bo z góry wiem, że niestety tych pieniędzy nie odzyska.

Grzegorz Romanow

Wspomniała Pani o szeregu przepisów, których przedsiębiorcy powinni przestrzegać, ale tego nie robią. Czy zatem nie da się spowodować sytuacji niedopuszczenia do rozpoczęcia pokazu, który odbywa się niezgodnie z przepisami, np. informując wcześniej organy ścigania o tym, że taki pokaz ma dzisiaj miejsce?

Dominika Myszakowska-Kaczała

To byłoby cudowne, gdyby można było tak zrobić i policja by przyjeżdżała. Niestety nie zawsze jest to możliwe. Nie zawsze policja reaguje na tego typu informacje, ale działa w całej Polsce mnóstwo rzeczników, którzy na bieżąco informują o różnego rodzaju pokazach, przestrzegają seniorów, wysyłają również pisma do podmiotów, które wynajmują takie lokale, żeby po prostu tego nie robili, bo to jest oszustwo, tam działają osoby, które oszukują osoby starsze i bardzo często udaje się uniknąć w ogóle zorganizowania takiego pokazu, w sensie nie dochodzi do niego. I to są świetne działania rzeczników konsumentów. Policja też czasami bywa, ale pamiętajmy, że samo zorganizowanie pokazu nie jest przestępstwem. To nie jest tak, że policja może powiedzieć: zamykamy, za przeproszeniem, tę imprezę, bo to jest, nie wiem, nie jakieś niezorganizowane, niezgłoszone czy coś jest sprzecznego z przepisami. Oni prowadzą działalność gospodarczą, działalność handlową zgodnie z przepisami. Mają do tego prawo. To, że oni stosują nieuczciwe praktyki rynkowe, np. dzwoniąc, informując o tym, że to nie jest badanie a pokaz, to podlega, że tak powiem, innym przepisom. My możemy dochodzić roszczeń głównie na etapie cywilnym.

Grzegorz Romanow

Pani wspomniała o tej pracy u podstaw, czyli edukowaniu seniorów, przestrzeganiu ich. Ja wiem, że Pani również taką pracę u podstaw realizuje. Jaki jest odzew, jaki jest odbiór?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Bardzo pozytywny. Ale po wielu latach pracy z seniorami, można powiedzieć, że ja bardzo często pracuję z seniorami, bo udzielam różnego rodzaju porad prawnych, jeżdżę do klubów seniora, więc ja ten kontakt z seniorami mam bardzo częsty, to wiem, że do nich trzeba jeździć

cyklicznie. To nie jest tak, że my pojedziemy, zrobimy wykład, po godzinie wyjdziemy i jesteśmy przekonani, że ten senior na ten pokaz nie pójdzie. Niestety, to tak nie działa. To już jest taka grupa wiekowa, której trzeba wielokrotnie powtarzać, że oni nie powinni tam chodzić, że tam ich nic dobrego nie czeka, że oni tylko stracą pieniądze i zostaną oszukani. Więc myślę, że takie działania edukacyjne, prewencyjne w domach seniora, w domach np. różnego rodzaju nawet MOPS-ach, czyli tam, gdzie ci seniorzy najczęściej bywają. Ja to bym najchętniej jeszcze chodziła na porady prawne do przychodni wtedy, kiedy tych seniorów jest najwięcej. Bo jak już powiedziałam, im więcej im to będzie takie skumulowane, to wtedy jest duża szansa na to, że ten senior, zanim tam pójdzie, to trzy razy się zastanowi.

Grzegorz Romanow

Czy edukować te grupy odbiorców również w domach rodzinnych, np. podczas okresu świątecznego?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Jak najbardziej tak. Ja jestem w ogóle z tych prawników, którzy bardzo dużo edukują. Jak już powiedziałam, ja też się obracam w domu rodzinnym i w swoim gronie z seniorami i zawsze poruszam te tematy, zawsze opowiadam o nowych sytuacjach, które mnie spotkały, czyli co nowego się wydarzyło w tym świecie prawniczym. Co może dotyczyć seniorów? I warte jest to poruszenia zawsze. Co więcej, ja uważam, że jeżeli my mamy osoby starsze w gronie naszych najbliższych, to nie muszą być rodzice, to mogą być sąsiedzi, to mogą być osoby, które wiemy, że są samotne lub wiemy, że mogą być w jakikolwiek sposób nieporadne życiowo. To my powinniśmy zawsze zwracać szczególną uwagę, zapytać się, czy jest jakaś potrzeba pomocy, czy mogą w czymś pomóc. Bo czasami te osoby po prostu nawet nie wiedzą, gdzie się udać po pomoc. Te osoby starsze, trochę wykluczone, nie wiedzą, że są takie organizacje jak rzecznicy konsumentów. Oni nie wiedzą, że są organizacje pozarządowe. Bardzo często jak zgłoszą się na policję, to tylko policja ich poinformuje, że to nie jest sprawa karna, ale tak naprawdę nie prześle ich nigdzie dalej, bo też policja czasami nie wie, który organ pomaga w tego typu sprawach. Więc to jest taki apel, żeby edukować nie tylko osoby starsze, ale również młodzież, żeby zwracała na to uwagę, policję, żeby wiedziała, gdzie odesłać te osoby, które padną ofiarą oszustwa na pokazach, a także różnego rodzaju osoby

zajmujące się osobami starszymi zawodowo, typu pielęgniarki, pomoce społeczne itd. To jest cała grupa osób, które powinny mieć świadomość, że pokazy są złe.

Grzegorz Romanow

Z naszej rozmowy może wybrzmiewać taki wniosek, że wszystkie zaproszenia na bezpłatne badania to tak naprawdę pokazy handlowe pod płaszczykiem. A czy spotkała się Pani z rzeczywistymi, bezpłatnymi badaniami realizowanymi przez podmioty medyczne?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Tak, spotkałam się i to jest tym trudniejsze do tego, żeby to odróżnić. Ja osobiście nawet całkiem niedawno zostałam zaproszona przez moją przychodnię na badania dla kobiet. Tam dotyczyło to chyba mammografii. I teraz pytanie: jak zweryfikować, czy to jest oszustwo, czyli zaproszenie na pokaz, czy to są faktycznie badania medyczne?

Grzegorz Romanow

Jak to zweryfikować?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Przede wszystkim kto organizuje te badania? Pamiętajmy o tym, że badania medyczne, czyli badania, które dotyczą naszego zdrowia, zazwyczaj w 99% prowadzą placówki medyczne. Nasza przychodnia, szpital, ewentualnie różnego rodzaju punkty zajmujące się np. tylko badaniem słuchu w danej miejscowości. Jeżeli nie mamy pewności kto, to należy zadzwonić do tej placówki i jeszcze raz upewnić się, że my jesteśmy zaproszeni z tej placówki, a nie z czegoś innego. Nawet jeżeli już pójdziemy na taki pokaz, bo wydaje nam się, że jest to badanie medyczne, to po pierwsze, nie nosić ze sobą pieniędzy, po drugie, uzbroić się w ogromną cierpliwość i opanowanie, wiedząc, że to, co my tam podpiszemy, wpłynie na nasze późniejsze problemy. Nie podpisywać żadnych umów, nie dać się zmanipulować. Chociaż ja wiem, że to jest bardzo trudne.

Grzegorz Romanow

Umówić się z członkiem rodziny na telefon?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Jak najbardziej tak. Widzę, że Pan tutaj ma też dużo różnych pomysłów. Zabezpieczyć się, bo tak naprawdę takie pokazy to trochę mi przypominają te wszystkie oszustwa nawet i „na wnuczka", o których tak szeroko się mówi. Tam też jest apel policji: zweryfikujemy, zadzwońmy do naszego wnuka, zadzwońmy do członka rodziny, niech nam pomoże zweryfikować, że my tam powinniśmy pójść. I tutaj tak naprawdę powinna być dokładnie ta sama akcja z naszej strony. Zweryfikujmy, zadzwońmy ewentualnie do kogoś, kto pomoże nam zweryfikować, jeżeli sami nie jesteśmy w stanie.

Grzegorz Romanow

Istnieją prawdziwe, bezpłatne badania realizowane przez podmioty medyczne. Tym gorzej, że te pokazy robią niejako złą sławę prawdziwym podmiotom medycznym i powodują taki chaos w tym obszarze. Webinar powoli dobiega końca. Zastanawiam się, czy pokusiłaby się Pani zatem o jakiś apel dla naszych odbiorców?

Dominika Myszakowska-Kaczała

Oczywiście, tak. Ja chyba przez te czterdzieści parę minut cały czas grzmiałam, że pokazy są złe. Tam nic nas dobrego nie czeka, stracimy tylko pieniądze, kupimy towary, które nie są warte tych pieniędzy. Towary, które w żaden sposób nas cudownie nie wyleczą, to są po prostu najzwyklejsze towary, które są o bardzo niskiej wartości. Mój główny apel jest taki, żeby na te pokazy nie chodzić. Jeżeli państwo chcą w jakikolwiek sposób spędzać wolny czas, to umówić się na kawę, pójść do parku, pójść do wnuków, pójść do rodziny, ale na pewno nie chodzić na pokazy.

Grzegorz Romanow

Ja również się przyłączam, a Pani bardzo dziękuję za poświęcony czas. Moim gościem była prawniczka specjalizująca się w prawie konsumenckim – pani Dominika Myszkowska-Kaczała. Dziękuję serdecznie.

Dominika Myszakowska-Kaczała

Dziękuję bardzo.

Grzegorz Romanow

Grzegorz Romanow, to był webinar zatytułowany „Badania na pokaz – czyli sztuczki nieuczciwych przedsiębiorców” organizowany przez Fundację ProPublika. Dziękuję za uwagę i przypominam, że widzimy się w kolejnym miesiącu. Do zobaczenia!

Podcast zrealizowany przez Fundację ProPublika w ramach zadania „Poradnictwo Konsumenckie 2.0 w latach 2022-2023” dzięki finansowaniu ze środków Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów