

## OBCHODNÉ PRAKTIKY, KTORÉ SA ZA KAŽDÝCH OKOLNOSTÍ POVAŽUJÚ ZA NEKALÉ

### Klamlivé obchodné praktiky

1. Tvrdenie obchodníka, že sa zaviazal dodržiavať kódex správania, pričom tomu tak nie je.
2. Zobrazenie známky dôveryhodnosti, známky kvality alebo ich ekvivalentu bez získania potrebného povolenia.
3. Tvrdenie, že kódex správania je schválený orgánom verejnej moci alebo iným orgánom, pričom tomu tak nie je.
4. Tvrdenie, že obchodník (vrátane jeho obchodných praktík) alebo produkt bol schválený, potvrdený alebo povolený orgánom verejnej moci alebo inou osobou, pričom tomu tak nie je, alebo takéto tvrdenie bez toho, že by produkt spĺňal podmienky schválenia, potvrdenia alebo povolenia.
5. Výzva na kúpu produktu za určitú cenu bez toho, že by obchodník zverejnil akékoľvek rozumné dôvody, pre ktoré môže predpokladať, že nebude schopný dodať produkt alebo rovnocenný produkt, alebo zariadiť, aby dodávku uskutočnil iný obchodník, za túto cenu, v čase a v množstve, ktoré sú rozumné vzhľadom na produkt, rozsah reklamy produktu a ponúknutú cenu (vábivá reklama).
6. Reklama typu nalákať a zmeniť, ktorou sa rozumie reklama s úmyslom podporiť predaj produktu výzvou na kúpu iného produktu za určitú cenu a následné
  - a) odmietnutie ukázať produkt z reklamy spotrebiteľom,
  - b) odmietnutie prevziať objednávky na tento produkt alebo jeho dodanie v rozumnom čase, alebo
  - c) predvedenie jeho chybné vzorky.
7. Nepravdivé vyhlásenie, že produkt je k dispozícii len veľmi obmedzený čas alebo že je k dispozícii za špecifických podmienok len veľmi obmedzený čas, s cieľom vyvolať okamžité rozhodnutie a znemožniť spotrebiteľovi, aby mal dostatočnú príležitosť alebo čas na informované rozhodnutie.
8. Závazok obchodníka, ktorý komunikoval so spotrebiteľom pred uskutočnením obchodnej transakcie v jazyku, ktorý nie je úradným jazykom členského štátu, v ktorom má obchodník sídlo alebo miesto podnikania, že poskytne spotrebiteľovi službu po predaji produktu, a následné poskytnutie tejto služby len v inom jazyku bez toho, že by to bolo spotrebiteľovi jasne oznámené pred tým, ako sa zaviazal k obchodnej transakcii.
9. Vyhlásenie alebo iným spôsobom vytvorenie dojmu, že produkt možno legálne predávať, pričom tomu tak nie je.
10. Prezentovanie práv, ktoré spotrebiteľovi prislúchajú podľa právnych predpisov, ako charakteristickej črty ponuky obchodníka.
11. Využívanie redakčného priestoru v médiách na podporu produktu, keď obchodník zaplatil za podporu predaja, bez toho, aby to bolo vysvetlené v obsahu alebo obrazom, alebo jasne identifikovateľné zvukom pre spotrebiteľa (skrytá reklama).
12. Poskytovanie výsledkov vyhľadávania v reakcii na online dopyt vyhľadávania spotrebiteľa bez jasného zverejnenia akejkoľvek platenej reklamy alebo platby konkrétne za dosiahnutie vyššieho umiestnenia produktov v poradí v rámci výsledkov vyhľadávania.
13. Vecne nesprávne tvrdenie o povahe a rozsahu rizika pre osobnú bezpečnosť spotrebiteľa alebo jeho rodiny, ak si spotrebiteľ produkt nekúpi.
14. Propagovanie podobného produktu, ako je produkt vyrobený konkrétnym výrobcom, a to spôsobom, ktorý úmyselne zavádza spotrebiteľa, aby sa domnieval, že produkt vyrobil rovnaký výrobca, pričom tomu tak nie je.

15. Vytvorenie, prevádzkovanie alebo podporovanie pyramídovej schémy, v ktorej spotrebiteľ poskytne plnenie za možnosť získať kompenzáciu, ktorá vyplýva hlavne zo zapojenia ďalších spotrebiteľov do tejto schémy, a nie z predaja alebo spotreby produktov.
16. Tvrdenie obchodníka, že sa chystá ukončiť svoju činnosť alebo premiestniť svoju prevádzkareň, pričom tomu tak nie je.
17. Tvrdenie, že produkt je schopný uľahčiť výhru v hazardných hrách.
18. Nepravdivé tvrdenie, že produkt je schopný liečiť chorobu, dysfunkciu alebo postihnutie.
19. Poskytnutie vecne nesprávnej informácie o podmienkach na trhu alebo o možnosti nájsť produkt s úmyslom donútiť spotrebiteľa, aby získal produkt za menej výhodných podmienok, ako sú bežné podmienky na trhu.
20. Tvrdenie v obchodnej praktike, že obchodník ponúkne súťaž alebo vypíše cenu bez toho, že by opísanú cenu udelil alebo poskytol zodpovedajúcu náhradu.
21. Opísanie produktu ako „gratis“, „zadarmo“, „bez poplatku“ alebo podobne, pričom spotrebiteľ musí zaplatiť čokoľvek iné okrem nevyhnutných nákladov na odpovedanie na obchodnú praktiku a vyzdvihnutie produktu alebo zaplatenie za jeho doručenie.
22. Zahnutie do reklamného materiálu faktúry alebo obdobného dokumentu, ktorý požaduje zaplatenie sumy a ktorý vzbudzuje u spotrebiteľa dojem, že si už objednal predávaný produkt, pričom tomu tak nie je.
23. Nepravdivé tvrdenie alebo vytvorenie dojmu, že obchodník nekoná v zámere súvisiacom s jeho podnikateľskou činnosťou alebo povoláním, alebo nepravdivé prezentovanie sa ako spotrebiteľ.
24. Vytvorenie falošného dojmu, že servis produktu po jeho predaji je dostupný v členskom štáte inom ako ten, v ktorom sa produkt predáva.
25. Druhotný predaj vstupeniek spotrebiteľom na podujatia, ak ich obchodník získal pomocou automatizovaných prostriedkov s cieľom obísť akýkoľvek stanovený limit týkajúci sa počtu vstupeniek, ktoré si jednotlivец môže kúpiť, alebo akékoľvek iné pravidlá týkajúce sa nákupu vstupeniek.
26. Vyhlásenie, že hodnotenia produktu poskytujú spotrebiteľia, ktorí tento produkt skutočne použili alebo kúpili, bez prijatia náležitých a primeraných krokov na kontrolu toho, že hodnotenia pochádzajú od takýchto spotrebiteľov.
27. Predloženie alebo poverenie inej osoby, aby poskytla falošné spotrebiteľské hodnotenia alebo odporúčania, alebo skresľovanie spotrebiteľských hodnotení alebo odporúčaní v sociálnych médiách s cieľom propagovať produkty.

### Agresívne obchodné praktiky

1. Vytváranie dojmu, že spotrebiteľ nemôže opustiť priestor pred tým, ako sa uzatvorí zmluva.
2. Osobné navštevovanie domácnosti spotrebiteľa, ignorujúc žiadosť spotrebiteľa odísť alebo sa nevracať, okrem prípadov a v rozsahu odôvodnenom na účely vymáhania zmluvného záväzku.
3. Vykonávanie vytrvalých a nechcených žiadostí telefonicky, faxom, elektronickou poštou alebo inými diaľkovými prostriedkami, okrem prípadov a v rozsahu odôvodnenom na účely vymáhania zmluvného záväzku.
4. Žiadanie od spotrebiteľa, ktorý si chce uplatniť nárok z poisťnej zmluvy, aby predložil dokumenty, ktoré nie je možné rozumne považovať za relevantné pri určení oprávnenosti nároku, alebo systematicky neodpovedať na naliehavú korešpondenciu s cieľom odradiť spotrebiteľa od výkonu jeho zmluvných práv.
5. Zahnutie priameho nabádania pre deti do reklamy, aby si kúpili alebo aby presvedčili svojich rodičov alebo iných dospelých, aby im kúpili propagované produkty.
6. Žiadanie spotrebiteľa, aby vykonal okamžitú alebo odloženú platbu za produkt dodaný obchodníkom alebo aby produkt vrátil alebo uschoval, ak si ho spotrebiteľ neobjednal, okrem prípadu, ak produkt je náhradným dielom dodaným podľa osobitného predpisu (zotrvačný predaj).

7. Výslovné informovanie spotrebiteľa, že ak si nekúpi produkt, bude ohrozené zamestnanie alebo živobytie obchodníka.
8. Vytváranie falošného dojmu, že spotrebiteľ už vyhral, vyhrá, alebo potom, čo niečo urobí, vyhrá cenu alebo získa iný rovnocenný prospech, keď v skutočnosti
  - a) neexistuje cena alebo iný rovnocenný prospech, alebo
  - b) akákoľvek činnosť smerujúca k získaniu ceny alebo iného rovnocenného prospechu je podmienená tým, že spotrebiteľ uhradí hotovosť alebo si spôsobí náklady.