



Direct Selling Sweden

Vilka lagar gäller?



Liksom alla andra former av handel styrs direkthandeln av lagar och förordningar. Vissa av dem gäller all handel medan andra är mer direkt relevanta för just direkthandelsbranschen. Företag som är medlemmar i branschorganisationen Direct Selling Sweden ska dessutom följa föreningens etiska regler som i många fall går längre än lagstiftningen.

Vi ger en översikt över de lagar och förordningar som reglerar direkthandel.

Lag om distansavtal och avtal utanför affärslokaler

Denna lag reglerar hur det ska gå till vid försäljning där köpare och säljare inte träffas, t ex postorder, telefonförsäljning och internet-handel. Lagen reglerar även försäljning som sker vid personliga möten utanför traditionella försäljningsställen, t ex

hemförsäljning, försäljning på arbetsplats eller på någon annan plats som inte är säljarens butik. Här finns ångerrätten reglerad, dvs hur och hur länge en konsument kan ångra sig. Direct Selling Swedens etiska regler går längre än lagstiftningen på flera av de punkter som lagen om distansavtal och avtal utanför affärslokaler reglerar.

Konsumentköplagen

Detta är den grundläggande lag som reglerar privatpersonens rättigheter när han eller hon köper en vara av en näringsidkare, vare sig inköpet sker i en butik eller någon annanstans. Lagen innehåller bl a konsumentens rättigheter om den köpta varan är felaktig eller om leveransen dröjer.

Konsumentkreditlagen

Denna lag ska garantera att konsumenten får korrekt och begriplig information om vad en vara faktiskt kostar vid ett kreditköp, t ex avbetalning. Krediten ska gå att jämföra både med kontantpris och med andra former av krediter. Kreditkostnad och effektiv ränta ska vara tydligt redovisat.

Marknadsföringslagen

Denna lag reglerar hur marknadsföring och reklam får gå till och gäller också för t ex en direktsäljares säljsamtal. Den centrala innebörden i lagen är enkel; alla löften och utfästelser ska vara sanna, vilket säljaren också ska kunna bevisa. Av lagen framgår bl a att leveranser och betalningskrav bara får gälla produkter som kunden uttryckligen beställt. Direct Selling Swedens etiska regler betonar vikten av att inte missbruka kundens förtroende och utnyttja hans eller hennes svagheter vid t ex hemförsäljning. Säljaren ska också förklara och försäkra sig om att kunden förstått avtalsvillkoren.

Lag om avtalsvillkor i konsumentförhållanden

Denna lag förbjuder avtal som gynnar säljaren på konsumentens bekostnad. Det kan handla om oskäligen villkor i köpekontrakt eller garantiavtal med mera.

Övriga lagar

Det finns även andra lagar som kan gälla vid direkthandel, beroende på omständigheterna och vilken typ av vara eller tjänst som säljs. Hit hör t ex Konsumenttjänstlagen som gäller vid tjänsteförsäljning och Konsumentförsäkringslagen som reglerar försäljning av försäkringar. Även Paketreselagen, Prisinformationslagen och Produktsäkerhetslagen kan vara tillämpliga i vissa fall.

Direct Selling Swedens etiska regler

Direct Selling Swedens första etiska regler antogs i samband med föreningens bildande 1967. De har reviderats fortlöpande och senast juni 2019 efter samråd och överenskommelse med Konsumentverket. Ett medlemskap i Direct Selling Sweden är en garanti för god affärssed och det är ett krav för medlemskap att företaget förbinder sig att följa de etiska reglerna. Direct Selling Sweden har vid flera tillfällen vägrat företag medlemskap pga etiska brister i verksamheten.

Läs mer om de etiska reglerna i faktablad #3 "Kan man lite på en direktsäljare"

Vad är Direct Selling Sweden?

Direct Selling Sweden är branschorganisationen för företag som arbetar med direkthandel, dvs försäljning som initieras vid personliga möten utanför traditionella försäljningsställen. Föreningen har ett 25-tal medlemsföretag som tillsammans omsätter drygt 2 miljarder kronor i Sverige.

Företagen arbetar med många olika typer av produkter, som t ex hälsokost, kosmetik, hushållsartiklar, böcker, rengöringsprodukter och telefoni. Föreningens huvuduppgifter är att bevaka medlemmarnas intressen och skydda konsumenten, att verka för god affärssed och att utveckla branschen. Direct Selling Sweden är remissorgan vid lagstiftning som påverkar direkthandeln. Man bedriver också upplysningsverksamhet gentemot Konsumentverket och andra myndigheter, samt informerar branschen om kommande lagstiftning. Direct Selling Sweden är medlem i SELDIA, the European Direct Selling Association, och i WFDSA (World Federation of Direct Selling Associations). Genom sitt medlemskap i SELDIA har Direct Selling Sweden möjlighet att påverka lagstiftningsarbetet på EU-nivå.



Telefon: 040-29 43 70

E-post: info@directsellingsweden.se

Facebook: facebook.com/directsellingsweden

Instagram: instagram.com/directsellingsweden

Adress:

Direct Selling Sweden

Kärleksgatan 2 A

211 45 Malmö