

A piramis veszélyei

Visszatérően érkeznek olyan jelzések a Gazdasági Versenyhivatalhoz (GVH), amelyek szerint a fogyasztók abban a reményben lépnek be különböző piramis-elvre épülő eladásösztönző rendszerekbe, hogy a rendszer tagjaiként – elsősorban további fogyasztóknak a rendszerbe való beléptetéséből, a rendszer elemeinek bővítéséből, és kevésbé az áruk értékesítéséből vagy fogyasztásából eredően – különböző juttatásokban részesülnek.

A GVH több versenyfelügyeleti eljárásban is vizsgálta az olyan piramis-elvre épülő eladásösztönző rendszereket, amelyekre jellemző, hogy:

- gazdasági előnyt ígérnek a tagok számára;
- új személyek folyamatos belépésére épülnek;
- a belépők pénzügyi hozzájárulást fizetnek;
- összefüggés van az újonnan belépők által fizetett hozzájárulás és a már meglévő tagoknak kifizetett összeg között;
- a bevételek többsége nem tényleges gazdasági tevékenységből származik.

A piramis-elvre épülő eladásösztönző rendszer létrehozása, működtetése, támogatása minden egyéb körülményre tekintet nélkül tisztességtelen magatartásnak minősül.

A piramis-elvre épülő eladásösztönző rendszerek kapcsán gyakran ún. multi level marketing alapú értékesítési rendszerhez (MLM) hasonló rendszerről hallhat előadást, tájékoztatást a beléptetni kívánt fogyasztó. A két rendszert könnyen össze lehet tévesztetni, hiszen mindkét rendszerre jellemző a jutalékfizetés. Az MLM rendszer lényege azonban az, hogy az értékesítők és tagok személyes fogyasztás, illetve az ismerősök felé történő ajánlás által juttatják el a terméket vagy szolgáltatást közvetlenül a fogyasztókhoz. Az MLM rendszer tehát – a piramis-elvre épülő eladásösztönző rendszerekkel szemben – egy termék vagy szolgáltatás forgalmazására létrehozott hálózat.

A piramis-elvre épülő eladásösztönző rendszer mögött lehet ugyan valamiféle (olykor csak látszólagos) termékértékesítés vagy szolgáltatásnyújtás, a rendszer bevételeinek többsége azonban nem ebből, hanem az új tagok befizetéseiből származik. Érdemes tehát megvizsgálnunk, hogy egy értékesítési rendszer olyan árukat kínál eladásra, amelyekre valóban van kereslet, vagy elsődlegesen tagjainak bővítését célozza.

Annak elkerülése érdekében, hogy egy piramis-eltvre épülő eladásösztönző rendszer tagjává váljon, a GVH azt ajánlja, hogy mielőtt belép:

- győződjön meg arról, hogy a rendszer valóban árukat értékesít, és nem csupán tagállományát bővíti;
- fokozottan ügyeljen arra, hogy a rendszer elsősorban áruk értékesítésén, és nem pedig új tagok beléptetésén alapszik;
- legyen elővigyázatos, ha a rendszer tagjaként kiegészítő bevételt, illetve jutalékrendszer keretében könnyen elérhető és kimagaslóan magas jövedelmet (korábbi havi jövedelmének akár 10-szeresét) ajánlanak Önnek;
- győződjön meg arról, hogy írásba foglalták azt, a tagok pénzügyi hozzájárulása pontosan mikor, hogyan, és milyen feltételek teljesülése esetén kerül visszafizetésre, különös tekintettel a rendszerből való kilépés esetére;
- ügyeljen arra, hogy megfelelően rögzítsék, a tagok pénzügyi hozzájárulása pontosan hogyan fog megtérülni, és az megtérülhet-e új tagok beléptetése nélkül is;
- legyen tisztában azzal, mely vállalkozás működteti a rendszert;
- győződjön meg arról, ha külföldön bejegyzett vállalkozás áll a rendszer mögött, hogy az elérhetőségei, amelyeken felveheti a kapcsolatot a vállalkozással, melyek és ismertek-e, milyen jogérvényesítési lehetőségei vannak;
- legyen elővigyázatos, ha virtuális fizetőeszközök használatára (kriptoaluták, mint például a Bitcoin, OneCoin, Capricoin, stb.) és továbbajánlására hívják fel valamely eladásösztönző rendszer keretében, ezek a fizetőeszközök ugyanis nem állnak a jegybank felügyelete alatt, így fizetéseketelenség esetén a hazai garanciaalapok kártalanítása sem terjed ki [azokra](#).