

# Direktesalgsselskapsforbundets Etiske regler

(Revidert 2017)

---

**For å sikre god forretningsskikk har Direktesalgsselskapsforbundets (DF) medlemmer og deres direkteselgere et sett etiske regler de skal etterleve. Disse regulerer blant annet til hvem og hvordan en selgerkontakt tas, hvilke salgsmetoder som kan benyttes, hvilken informasjon og dokumentasjon som skal gis ut, og hvordan eventuelle tvister håndteres.**

Et direktesalgsselskap som er medlem av DF har gjennom sitt medlemskap også akseptert foreningens etiske regler. Selv om Direktesalgsselskapsforbundet sine etiske regler ikke er lov i ordets rette forstand, kan de i visse tilfeller overskride et etisk nivå som går lengre enn så. Brudd på reglene kan derfor medføre rettslige følger i samsvar med norsk lovgivning. For å sikre at Direktesalgsselskapsforbundet og våre medlemsbedrifter følger de etiske reglene, har man oppnevnt en uavhengig «Code Administrator». Denne har til oppgave å gjennom passende tiltak sørge for at reglene etterleves.

Reglene er bestemt av både den europeiske (Seldia) og den internasjonale direktesalgsselskapsforeningen (WFDSA) og er obligatorisk for alle nasjonale foreninger. De etiske reglene sørger blant annet for at forbrukerne skal kunne føle seg trygge, bli korrekt behandlet og være fornøyde med sin direktehandel. Det er direktehandelsselskapet som er ansvarlig for at medlemsbedriftene følger de etiske reglene.

Etiske regler for selgere og virksomheter innen direkte salg

Reglene omhandler:

- Forholdet til forbrukere
- Forholdet til selgere
- Forholdet mellom medlemsbedrifter

Direktesalgsforbundet kan bruke, og offentliggjøre, de Etiske Regler overfor forbrukerne, og likeledes de Etiske Reglene for selgere og medlemsvirksomheter hver for seg eller samlet, ettersom det er nødvendig.

Direktesalgsforbundet kan også kombinere de to sett med regler og bruke dem som en helhet.

- 1) Etiske regler for selgere og virksomheter.
- 2) Etiske regler overfor forbrukerne.

# 1. Generelt

## 1.1. Område:

De Etiske Regler overfor Forbrukerne (heretter kalt «reglene») er utgitt av World Federation of Direct Selling Associations (Seldia) til bruk for medlemmer i de nasjonale Direktesalgsforbund. Reglene omhandler relasjonene mellom på den ene siden direktesalgsbedriftene og deres selgere, og på den andre siden forbrukerne. Formålet med reglene er å skape tilfredshet og beskyttelse av forbrukerne, og å fremme fair konkurranse innenfor den frie handels rammer, samt å styrke den offentlige image av direktesalg.

## 1.2. Ordliste og vendinger:

I forbindelse med de etiske regler har vendingene følgende mening:

### Direktesalg:

Markedsføring av produkter direkte til forbrukerne i deres hjem, på arbeidsplassen samt andre steder utenfor faste utsalgssteder, hvor salget ivaretas av en selger ved beskrivelse eller demonstrasjon av produktene.

### DF:

DF er forkortelsen av Direktesalgsforbundet, som er et nasjonalt forbund for Direktesalgsbedrifter, og som ivaretar direktesalgets interesser i et land.

### Virksomhet:

En Direktesalgsvirksomhet er en forretningsenhet, som anvender et Direktesalgskonsept i forbindelse med markedsføring av produkter, som er knyttet til dets varemerke eller andre identifiserbare relasjoner, og som er medlem av DF.

### Selgere:

En selger er en person, som er medlem av et distribusjonssystem i en Direktesalgsbedrift. En direkteselger kan være en uavhengig handelsagent, uavhengig kontrahent, uavhengig selger eller

distributør ansatt eller selvstendig representant, franchise eller lignende.

Produkt:

Produkt inkluderer varer og serviceytelser så vel materielle som immaterielle.

Rekruttering:

Enhver aktivitet, som utføres med det formål å verve en person til å bli selger/distributør.

1.3. DF:

Som en betingelse for opptagelse samt medlemskap i WFDSA forplikter ethvert nasjonalt direktesalg forbund seg til å anvende Etske Regler, som skal inneholde essensen av de internasjonale etiske regler.

1.4. Bedrifter.

Alle medlemsvirksomheter er forpliktet til å følge Etske Regler, som er en betingelse for opptak og medlemskap i DF.

1.5. Selgere:

Selgere er ikke direkte underkastet reglene, men bedriften vil kreve, at de overholder disse eller tilsvarende regler, som en betingelse for medlemskap i virksomhetens distribusjonssystem.

1.6. Selvregulering:

Reglene er en måleenhet for selvregulering av Direktesalg. Det er ikke en lov, men dens bestemmelser kan kreve ett nivå av etikk, som overstiger eksisterende legale krav. Brudd medfører ikke noe rettslig ansvar. Hvis en bedrift opphører å være medlem i DF, er bedriften ikke lenger bundet av reglene, men bestemmelsene er stadig gjeldende ved krav eller andre transaksjoner, som er oppstått, mens bedriften var medlem av DF.

### 1.7. Lovgivning:

Bedrifter og selgere skal følge den nasjonale lovgivnings regler, selv om reglene ikke inneholder disse legale forpliktelser.

### 1.8. Standarder:

Reglene inneholder etiske standarder for Direktesalgs virksomheter og selgernes profesjonelle opptreden. Nasjonale forbund kan justere disse standarder, forutsatt at innholdet av reglene er bevart og den nasjonale lovgivning respektert.

Det anbefales å følge reglene som bevis for standarden av Direktesalg.

## **2. Etiske regler overfor forbrukerne**

### **2.1. Forbudt praksis:**

Selgere må ikke benytte seg av villedende, bedragerske eller uhederlige salgsmetoder.

### **2.2. Legitimasjon:**

Selgerne skal uoppfordret i begynnelsen av salgspresentasjonen oppriktig legitimere seg ovenfor den potensielle kunde. Likedan skal de legitimere sin virksomhet, sine produkter samt formålet med sin henvendelse. Ved salg via hjemmedemonstrasjoner skal selgerne ovenfor vertskap og gjestene gjøre klart formålet med demonstrasjonen.

Det er et krav at enhver uttalelse og informasjon ved tilbud av produkter er nøyaktig og fyldestgjørende spesielt med hensyn til pris, evt. kredittpris, betalingsbetingelser, avbestilling, returrett, garantibetingelser, service og levering.

### **2.3. Svar på spørsmål:**

Svar til forbrukerne i forbindelse med produkttilbud ved direktesalg skal være nøyaktige og forståelige.

### **2.4. Ordreblanketter:**

På salgstidspunktet skal det leveres en skriftlig ordreblankett til kunden, som skal inneholde navn og adresse og telefonnummer enten på bedriften eller selgeren og alle salgsbetingelser. Alle betingelser skal være klare og tydelige.

### **2.5. Muntlige løfter:**

Selgerne kan kun avgi muntlige løfter vedrørende produktene som er godkjent av bedriften. Disse må være skriftlig dokumentert fra bedriften.

## 2.6. Avbestillingsrett og retur av varer:

Bedrifter og selgere skal forsikre seg om at alle bestillingslister, uansett om det er lovkrav eller ikke, skal inneholde en avbestillingsklausul, som tillater kunden å annullere ordren innenfor et bestemt tidsrom, og også få refundert betalinger eller varer. Bedrifter og selgere, som tilbyr en ubetinget returrett skal gjøre dette skriftlig.

## 2.7. Garanti og service:

Følgende betingelser skal klart fremgå enten av bestillingslisten eller en separat trykksak som er vedlagt produktet:

- Garantibetingelser/reklamasjonsbestemmelser
- Detaljer og begrensning i service etter salget.
- Navn og adresse på vedkommende som er ansvarlig for garantien
- Garantiens varighet
- Kundens lovmessige rettigheter.

## 2.8. Trykksaker:

Salgsfremmende trykksaker og annonseringer må ikke inneholde produktbeskrivelser eller illustrasjoner som kan virke villedende og bedragerske. Trykksakene skal inneholde navn og adresse eller telefonnummer på bedriften eller selgeren.

Trykksakene skal også være i henhold til markedsføringsloven og dessuten forenlig med internasjonale retningslinjer for markedsføring overfor barn og ungdom.

## 2.9. Brukeranbefaling:

Bedrifter og selgere må ikke henvise til beskrivelser relatert til tilbudet, som ikke er realistiske, sanne, tilsvarende, eller på annen måte ikke anvendelige lenger, som kan villede forbrukeren.

#### 2.10. Sammenligninger og nedrakning:

Bedrifter og selgere skal holde seg unna sammenligninger som er villedende og som ikke passer inn i hederlig konkurranse. F.eks. enkeltpunkter til sammenligning må ikke utvelges tendensiøst til egen fordel, men skal være basert på fakta, som kan bekreftes. Bedrifter og selgere må verken direkte eller indirekte på unfair måte baktale andre virksomheter eller produkter. Bedrifter eller selgere må heller ikke dra fordel av den goodwill som er knyttet til andre firmaer eller produkters navn eller varemerker.

#### 2.11. Respekt for privatlivet:

Personlig eller telefonisk kontakt skal skje på en fornuftig måte og på et passende tidspunkt for kunden for å unngå å være påtrengende. En selger skal avslutte demonstrasjonen, hvis kunden ber om det. Bedrifter og selgere skal sikre all personlig informasjon som oppgis av eksisterende eller potensielle kunder.

#### 2.12. Ærlighet:

Selgerne må ikke misbruke den individuelle forbrukers tillit, men skal respektere forbrukerens manglende handelsmessige erfaring, og skal ikke utnytte kundens alder, sykdom, manglende forståelse eller mangel på språklig viten.

#### 2.13. Salg med verving for øyet «Referral selling»:

Bedrifter og selgere må ikke presse en kunde til å kjøpe varer eller servicetyelser. De må heller ikke forsøke å overtale en forbruker til å foreta et kjøp gjennom et løfte om at forbrukeren kan redusere eller dekke kostnaden gjennom at forbrukeren verver potensielle kunder til selgeren for liknende kjøp.



#### 2.14. Levering:

Det er et krav at avtalte leveringsterminer overholdes. Hvis et produkt ikke er tilgjengelig, skal kunden informeres om at det ikke kan leveres til avtalt tid. Kunden har da rett til enten

- heve kjøpet og få tilbake det som er betalt. Beløpet skal tilbakebetales omgående og under alle omstendigheter innen 30 dager; eller
- akseptere et erstatningsprodukt av samme kvalitet og til samme pris.

Forbrukeren har rett til erstatning i henhold til kjøpsloven.

### **3. Håndhevelse av reglene**

#### 3.1. Bedrifters ansvar:

Hovedansvaret for overholdelse av reglene ligger hos hver enkelt bedrift. I tilfelle brudd på reglene skal bedriften gjøre alt hva de kan, for å tilfredsstille den som har klaget.

#### 3.2. DF sitt ansvar:

DF skal stille en person til rådighet, som er ansvarlig for behandlingen av klager. DF skal gjøre sitt beste for å sikre at klager blir avgjort.

#### 3.3. Administrator:

DF kan utpeke en uavhengig person eller et organ som administrator. Administratoren skal passe på, at bedriftene gjennom sine tiltak overholder reglene. Videre skal administratoren sørge for at enhver uavgjort forbrukerklage over brudd på reglene blir behandlet.

#### 3.4. Sanksjoner:

Sanksjoner, som kan brukes av bedrifter, DF eller administrator, kan være avbestilling av ordre, returnering av kjøpte varer, refunderinger av betalinger, eller andre tiltak, herunder advarsel til selgerne, annullering eller oppsigelse av selgerens kontrakt og andre avtaleforhold med bedriften, advarsler til bedriftene og utelukkelse av bedrifter fra DF medlemskap samt offentliggjørelse av slike tiltak eller sanksjoner.

#### 3.5. Klagehåndtering:

Bedriftene, DF og administratoren skal etablere prosedyrer for klagehåndtering og sikre at enhver klage blir bekreftet innen kort tid og avgjørelser foretas innen rimelig tid. Håndtering av klage fra forbrukere skal være kostnadsfritt for forbrukeren.

#### 3.6. Publikasjon:

DF skal offentliggjøre sine etiske regler og sørge for, at de i så omfattende grad som mulig når ut til offentligheten.

# Angrefrist på 14 dager

---

## **Angrerett på kjøp av varer (angrerettloven)**

Denne informasjonen gjelder kun ved kjøp av varer. For kjøp av tjenester gjelder andre regler.

Angrerettloven gir alle som har kjøpt en vare en mulighet til å komme ut av et impulsivt kjøp, uten at de behøver å begrunne overfor selgeren hvorfor de vil gå fra kjøpsavtalen.

Loven gjelder forbrukerkjøp, dvs. at varen er til personlig bruk for kjøperen, hans husstand eller omgangskrets. Selgeren må være næringsdrivende.

Angrerettloven gjelder for alle avtaler om kjøp av varer som er inngått utenfor fast utsalgssted eller via fjernsalg. Loven gjelder også kjøp av ting som skal lages eller produseres etter kjøperens behov (tilvirkningskjøp).

Loven gir 14 dagers angrefrist, men fristen kan i visse tilfeller forlenges til 3 måneder, og i enkelte tilfeller til 1 år.

Angrerettloven gjelder ikke for kjøp i butikk.

## **Angrerettloven gjelder:**

- Salg utenfor fast utsalgssted, når kjøpesummen er over 300 kroner, som f.eks. dørsalg, messesalg, gatesalg, hjemmeselskap (home-parties) og på arbeidsplassen.
- Fjernsalg som postordresalg, Internet, TV-shop og telefonsalg.
- Loven gjelder også enkeltbestillinger i klubbmedlemskap (f.eks. bokklubb).

## **Loven gjelder ikke:**

- Kjøp av fast eiendom.
- Avtaler om tidspart og fritidsbolig (timehare).
- Salg på tradisjonell auksjon. Ved auksjon via fjernkommunikasjon, for eksempel via Internert gjelder loven likevel.
- Salg fra automat.

## **Selgeren skal gi informasjon**

Før kjøp skal selger gi opplysninger om varens viktigste egenskaper, totale kostnader med spesifikasjon av de enkelte elementer i totalprisen, angrerett, vesentlige avtalevilkår, selgers navn og adresse, samt hvor lenge tilbudet er gyldig.

Ved kjøp skal selger gi de samme opplysninger. I tillegg skal selgeren gi opplysninger om fremgangsmåte og vilkår for angreretten, om garanti- og servicevilkår, om vilkår for eventuell oppsigelse, samt en bekreftelse på bestillingen. Informasjonen skal gis skriftlig på papir eller annet varig medium (f.eks. e-post).

All denne informasjonen skal være gitt på en klar og forståelig måte. Dersom markedsføringen er rettet mot norske forbrukere skal informasjonen være gitt på norsk. Selgeren skal også gi opplysninger om eventuelle andre språk informasjonen er tilgjengelig på.

## **Angreskjema skal følge med**

Det skal følge med et standard angreskjema med varen. Dette skal være ferdig utfyllt av selgeren, og kan benyttes av kjøperen for å gi melding til selgeren om at angreretten benyttes. Kjøperen er imidlertid ikke forpliktet til å benytte angreskjema. Melding til selgeren skal gis på hensiktsmessig måte. Standard angreskjema kan fås ved henvendelse til Barne- og Familiedepartementet eventuelt lastes ned fra deres nettsider (se også om Angreskjema nedenfor).

Last ned alt om angrefrist: [angrerett\\_varer.pdf 2.23 Mb](#)

## **Angrefristen**

Du har 14 dagers angrefrist fra den dagen du har mottatt varen. Hvis du ikke vil beholde varen, må du gi beskjed innen fristens utløp. Hvis det gjelder kostbare varer, bør angreskjemaet sendes rekommandert.

Angrerettloven gjelder uansett hva som ellers er avtalt mellom deg og selgeren. Dørselgere kan f.eks. ikke bruke en «kontrakt» som forkorter angrefristen eller fratrar deg retten til å angre kjøpet innen 14 dager.

Noen varer er unntatt fra angreretten

Varer som raskt forringes fysisk (f.eks. ferske matvarer).

Varer hvor selve leveringingen hindrer en tilbakeføring (f.eks. fyringsolje som er fylt på en underjordisk tank, eller jord som er spredt utover hagen).

## **Når angreskjemaet ikke følger med**

Dersom selgeren ikke har gitt alle opplysninger som kreves og angreskjema ikke følger med, er fristen inntil 3 måneder. Regelen gjelder også dersom skjemaet ikke er korrekt utfylt av selgeren.

Mottar du likevel opplysninger og skjemaet fra selgeren innen 3 måneder etter at varen ble levert, begynner 14 dagers angrefrist å løpe fra den dagen du mottar opplysningene og skjemaet.

Dersom selgeren ikke har gitt opplysninger om angreretten, er angrefristen uansett 1 år.

## **Tilhørende kredittavtaler**

Kredittavtaler som er inngått samtidig med kjøpet hvor kreditten ytes av selgeren, eller andre på bakgrunn av avtale mellom selgeren og kredittytteren, faller bort samtidig som angreretten benyttes. Eventuelle kredittkostnader som er betalt skal da tilbakeføres. Selgeren plikter å gi kredittytteren beskjed umiddelbart dersom du angrer.

## **Slik angrer du**

Direkte levering av en vare

Varen må leveres tilbake i vesentlig samme stand og mengde som da du mottok den. Hvordan oppgjøret mellom deg og selgeren skal foregå, avhenger ellers av hvilken måte du mottok varen på. Er varen f.eks. overtatt direkte på en salgsmesse eller i et hjemmeselskap, er hovedregelen at du ikke er nødt til å gi varen fra deg før selgeren har betalt tilbake kjøpesummen. Og varen må ikke bringes til selgeren, det holder at selgeren får beskjed om at den er klar til henting hos deg eller på det sted du mottok den. Inntil så skjer, må den oppbevares forsvarlig så den ikke blir ødelagt eller skadet.

Mottok du varen direkte fra selgeren på annet sted enn i eget hjem kan det avtales at retur skal skje på annen måte. Dette må da være uttrykkelig avtalt før kjøpet, og selger må dekke alle omkostningene på forhånd.

Dersom du har stilt varen til rådighet for selgeren og han ikke henter varen innen 3 måneder tilfaller den deg kostnadsfritt.

Nekter selgeren å gi deg pengene tilbake, kan du be Forbrukerrådet i fylket bringe kravet ditt inn for Forbrukertvistutvalget (FTU) som kan bestemme at pengene skal inndrives av namsmannen.

## **Vare som er mottatt i posten**

Har du etter avtale fått tilsendt en vare i posten etter bestilling på messe eller lignende, er det du som må returnere den til selgeren. Varen bør ikke returneres før selgeren har betalt deg kjøpesummen. Selgeren skal ved salg utenfor fast utsalgssted og telefonsalg, sørge for returporto og egnet returpakning. Gjør han ikke det, er hovedregelen at han må hente varen selv.

Gjelder det postordresalg, hvor du har bestilt etter katalog, Internet eller TV-shop, må du returnere varen før selgeren betaler deg kjøpesummen tilbake. Du må selv dekke utgiftene ved tilbakesendingen. Men det gjelder ikke hvis selgeren har latt være å sende med egnet returpakning. Da er det nok å stille varen til disposisjon for selgeren der hvor den er mottatt.

Når du angres ved postordresalg, behøver du ikke å løse ut varen fra postkontoret. Det er nok at du sender et brev til selgeren om at du angres, og sender varen i retur. Du må selv dekke returkostnadene.

## **Varer som skal lages spesielt for forbrukeren**

Når varen lages spesielt for forbrukeren kan det avtales at produksjonen begynner før utløpet av angrefristen. Dette må avtales før kjøpet og etter at alle andre vesentlige opplysninger er gitt av selgeren, herunder også opplysninger om angreretten. Benytter du angreretten i slike tilfeller, skal kjøperen dekke kostnader til faktisk utført arbeid og medgåtte materialer. Slik påbegynnelse kan ikke avtales ved telefonsalg.

## **Varer som er forseglet av selger**

Ved kjøp via Internet, postordre eller TV-shop har selgeren adgang til å forsegle lyd- eller bildeprodukter (for eksempel CD-er og videofilmer), samt datamaskinprogram, med den følge at angreretten må anses tapt dersom du bryter forseglingen. Selgeren må imidlertid opplyse om dette klart og tydelig på forseglingen, hvis ikke, vil du kunne angre innen 14 dager uavhengig av om forseglingen er brutt.

## **Forbrukerrådet kan hjelpe deg**

Forbrukerrådet i fylket ditt kan hjelpe dersom det skulle oppstå tvist om de rettigheter du har etter angrerettloven. Adressen finner du i telefonkatalogen eller på Forbrukerrådets internettsider – [www.forbrukerradet.no](http://www.forbrukerradet.no)

## **Forbrukertvistutvalget**

Hvis selgersiden ikke vil godta den løsningen som Forbrukerrådet i fylket foreslår, kan de fleste saker legges fram for Forbrukertvistutvalget (FTU), og du kan få en avgjørelse der.

Les mer hos [Forbrukerportalen](#).



## **Medlemsbedriftens behandling av direkteselgere.**

**Som direkteselger kan du forvente deg:**

### **Rettferdig rekruttering**

Bedriften skal ikke anvende seg av villedende, aggressive, bedragerske, illojale eller på annet sett utilbørlige metoder i forbindelse med rekruttering. Direkteselgeren skal opplyses om realistiske fortjenestemetoder sett over en lengre tidsperiode samt få en forståelig presentasjon av foretakets kompensasjonsplan med angivelse av reell arbeidsinnsats for å nå ulike nivåer og antall direkteselgere som samtidig befinner seg på samme nivå.

### **Respekt for privatlivet**

Bedriftens og direkteselgerens kontakt med potensielle direkteselgere skal gjøres på et ansvarsfullt sett til tidspunkter som ikke virker påtrengende.

### **Åpenhet**

En potensiell direkteselger skal informeres om de kostnader som er tilknyttet å være direkteselger hos bedriften, f.eks. startkostnad og årsavgift samt kostnader for kurs, informasjonsmateriell, startpakke m.m. Den potensielle direkteselgeren skal dessuten informeres om direkteselgerens ansvar i forhold til DF's etiske regler, markedsrettslig og konsumentrettslig lovstiftning og ansvaret overfor nye direkteselgere som han eller hun har vervet samt om skatterettslige regler i tilknytning til salgskraftfortjeneste eller eventuell provisjon/bonus.

### **Realistiske fortjenestemuligheter**

Bedrifter og direkteselgere får ikke gi overdrevne forventninger om direkteselgerens faktiske eller potensielle salg og fortjeneste. Enhver informasjon om fortjeneste eller salg skal baseres på dokumenterte fakta og får ikke gjenspeile enkelte framgangsrike tilfeller.

### **Direkteselgerens angrerett**

Direkteselgeren skal innenfor en periode på 14 kalenderdager ha rett til å si opp avtalen uten å angi noen særskilt grunn. 14-dagers perioden starter den dagen kontrakten blir undertegnet. Selv om det

ikke er et formelt krav, bør direkteselgeren informere bedriften skriftlig om sin oppsigelse.

### **Mulighet for tilbakekjøp**

Dersom en direkteselger velger å si opp sin avtale med bedriften, skal bedriften kjøpe tilbake usolgt og salgbart lager og kreditere direkteselgeren med vedkommendes opprinnelige kostnad for dette lageret minus et administrasjonsgebyr på 10% av denne kostnaden. Bedrifter skal ikke oppmuntre sine direkteselgere å kjøpe inn urimelig stor lagerbeholdning.

### **Akseptable avgifter**

Bedrifter og direkteselgere får ikke kreve urimelig høye avgifter for innmelding, utdanning, franchise, reklamemateriell eller salgshjelpemiddel eller andre utgifter relatert til retten å delta i organisasjonen. Samtlige avgifter skal representere en reell verdi i forhold til hva direkteselgeren får for avgiften og den får ikke være grunnlag for provisjon.

### **Lovlige handlinger**

Bedrifter og direkteselgere får ikke tillate en virksomhet der en direkteselger eller konsument betaler beløp under forespeiling av fortjeneste basert på at de verver andre å delta eller betale tilsvarende beløp, i stedet for via salg eller konsumpsjon av et produkt.

### **Utdanning og trening**

Bedriften skal gi direkteselgeren nødvendig utdanning og trening for at vedkommende skal kunne utføre sitt arbeid på en etisk riktig måte, inkludert informasjon om det aktuelle markedet og produktet. Dette kan oppnås gjennom muntlig utdanning eller gjennom skriftlige instruksjoner eller retningslinjer, evt. via audiovisuelle hjelpemidler, hvilket skal være tilgjengelig for en akseptabel kostnad eller gratis.

Ved behov for ytterligere detaljer, vil Direktesalgforbundet rette seg etter Seldias etiske regler som kan lastes ned via [www.seldia.eu](http://www.seldia.eu)