

ご注意!!

若者を狙うアポイントメントセールス

販売目的を隠し、電話やハガキで喫茶店や営業所に呼び出し、商品やサービス売り付ける販売方法で、20歳代の若者が狙われ、トラブルが増加しています。

「あなたが選ばれました。記念品を差し上げます。」

「海外旅行が安く行ける会員の説明を聞きに来ませんか。」

「楽しいイベントをやっているのです、遊びに来てください。」

などと、デート気分で喫茶店や営業所へ誘われます。

気軽に出掛けていくと、海外旅行や買い物安く出来る会員の特典のみを強調し、長時間言葉巧みに勧誘されます。

販売目的である商品については、十分な説明もなく契約書を書かされます。

しかし、後で契約書をよく見ると、高額なビデオ教材と会員権のセット契約だったということに気が付きます。

(トラブルの多い商品：ビデオ教材、ダイヤモンド、パソコンなど)

若者へのアドバイス

- 1 誘いの電話やハガキがきても、安易に出かけていけない。
- 2 セールスマンの言葉をうのみにしない。
- 3 契約内容を十分確認し、安易に署名しない。



もし、契約してしまっても

「クーリング・オフ制度」があり、契約日より8日以内は無条件解約できます。

詳しくは、県消費生活センターまでご相談ください。 ☎ 0 5 5 2 (35) 8 4 5 5

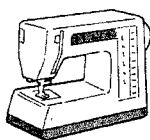


事例 1

相談内容

新聞の折り込み広告に「ワンタッチで簡単操作」と1万円程度の安いミシンが出ていたため、販売店に電話して自宅に持ってきてもらいました。

支払いした後、販売店の人から「もっと多機能な良いミシンがあるからみてください」と熱心に勧められました。「ミシンは上手くないので、今買った簡単なものでいい」と何度も断りましたが、「安いのは使い勝手が悪い、長もちしない」と2人がかりで勧められて、断り切れず契約してしまいました。特別価格で25万円にするとされたが、高額であり、自分には使いこなせないで解約したいのですが。



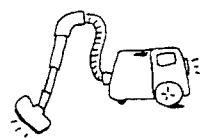
(30代 女性)

処理結果 自分から販売店の人を呼んで契約した場合には、クーリング・オフは適用されませんが、この場合のように、指定したものと別の商品を勧められて契約した場合は、訪問販売法により、クーリング・オフできます。簡易書留ハガキで契約解除通知を出すように助言しました。

こんなはずではなかった
ミシン・掃除機契約

事例 2

相談内容



「じゅうたんを1枚300円でクリーニングします」と電話があり、来てもらいました。クリーニングといっても洗剤などきれいにするのではなく、掃除機をかけ、機械の中の水が黒く汚れるのを見せられ、「普通の掃除機ではとりきれないホコリやダニがとれる」と、購入を勧められました。

商品価格が30万円ほど、クレジットの総支払い額は40万円にもなるので、夫にも相談しないと決められないと伝えたが、「相談なんかしないで、取りあえず予約の形で」と言われて、クレジットの申込書を書いてしまったのですが、やはり断りたいのですが。

(40代 女性)

処理結果 契約をしてから3日目（クーリング・オフ期間内）であったので、簡易書留ハガキで、販売店と信販会社に解除通知を出すよう助言しました。

アドバイス

事例1では、広告に安価なミシンを掲載しながら、実際には高額な別の商品を勧め、事例2では、本当は掃除機の販売であることを告げないなどの問題がありました。

セールスマンは熱心に勧めますが、買うかどうかを決めるのは私たち消費者です。自分が必要とするものでなければ、どんなに勧められてもはっきり断りましょう。