



私たちは、普通、商店へ出向いて品物を購入します。いわゆる店頭販売といわれるもので、最も一般的なものです。

しかし最近、消費者の旺盛な需要の高まりと、交通手段、情報伝達手段の発達を背景に、さまざまな販売方法が行われています。

その一つに「訪問販売」がありますが、これは「訪問販売等に関する法律」でその販売方法などが規制されています。今号は、この訪問販売の上手な利用法をご紹介します。

訪問販売の上手な利用法

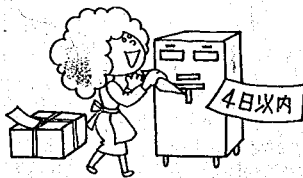
三人に一人は トラブルを経験

「訪問販売」とは、常設展

示場なども含めて、店舗とみなされる場所以外での販売をいいます。ですから、当然、駅前や路上での販売も含みますが、一番大きなウエイトを占めているのが、セールスマンによる家庭訪問販売です。

消費者にとっては、店頭に出向く時間も手間もかけずに、居ながらにして商品を手に入れることができ、上手に利用すれば実に便利な商品購入の方法です。

ところが便利な反面、訪問販売をめぐる不満やトラブルも多く、三人に一人（通産省調べ）がトラブルを経験して



解約は4日以内に

います。

その主な内容は、

▼セールスマンの勧誘方法が強引だったり、詐欺的だった。

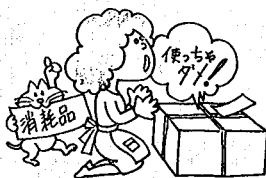
▼説明が不十分、あるいは誇大だったため、買った商品がイメージと違った。

▼販売条件がはっきりなく、かつたため、違約金などをめぐり、トラブルが生じた。

———などです。
販売条件、支払いなどをよく確認して*

このようなトラブルを防ぎ、訪問販売を上手に利用するため、次のような点に注意しましょう。

①現金購入以外の場合は、販売条件などを書いた書面が渡されますので、販売条件、支



消耗品にはクーリング・オフ規定がありません。

払い方法などを確認してください。また、家庭訪問販売についても、現金購入の場合でも、販売業者の名前などを記した簡単な領取書的な書面が渡されます。後で問題が起った場合、責任追及などに役立ちますので、保存しておきましょう。

②契約の申込みをした日、あるいは契約をした日を含めて四日以内であれば、申込みや契約を取消すことができます。これは、クーリング・オフ規定」といい、いわゆる頭を冷やし、冷静に考える期間です。

この期間内であれば、無条件で支払った頭金を全額返してもらったり、業者の負担で商品を引き取ってもらうことができます。しかし、乗用車とか現金購入、または消耗品などを使用し、もしくは一部消費した場合、または営業所で申込みをし、住居で契約をした場合などは、クーリング・オフの規定がありません。

③クーリング・オフ期間経過後、消費者が契約を解除したい場合、消費者の契約不履行などを理由に法外な損害賠償金を請求されることがないよう、一定の最高額が決められています。