あなたを狙う悪徳商法

悪質手口に強くなろう

悪徳商法による消費者被害が後を断ちません。うまい話には〝毒〟がある……言葉巧みなセールス・トークにひっかからないよう、最近とくに被害が目立つ4つの商法について、改めてその悪質手口を〝検証〟してみました。

無条件で〝解約〟できる クーリング・オフ制度

売買契約の申込みや契約が結ばれた日を含め、一定期間内であれば無条件で申込みの撤回や契約の解除ができる制度で、販売業者が購入者にその旨を契約書に告知しなければならないことになっています。つまり、頭を冷やして（英語でクーリング・オフといいます）よく考えることです。

クーリング・オフの期間は、訪問販売の場合は七日以内です。つまり契約の日を含めて七日以内であれば、無条件で申込みの撤回や契約の解除ができます。

しかし、次のような場合は、クーリング・オフの期間を過ぎても売買契約を取り消すことができます。

- ●販売業者が契約書面を購入者に渡さなかったとき
- ●契約書にクーリング・オフのことが書かれていないとき

解約できない特例もあります

ただし、訪問販売の場合、次のようなケースはクーリング・オフができませんので注意しましょう。

- ●商品を受け取り、その場で代金を全額支払った場合
- ●化粧品や健康食品などの消耗品（政令で指定された商品）で、その一部を「使用」または「消費」するとクーリング・オフができなくなることを契約書に告げられているにもかかわらず、「使用」または「消費」した場合
- ●乗用自動車を購入した場合

◇　◇

クーリング・オフは必ず書面で販売業者に対して通知しましょう。商品の引き取り費用は業者が負担しなければならないことになっています。

悪質手口その1・キャッチセールス

こんな点に注意を

興味本位で相手になると 思わぬ「墓穴」を掘る

OLや学生など若い人が狙われることが多いようです。

人通りの多い街頭や駅で「アンケートに答えてください」とか「やせたくありませんか」などと声をかけてきます。誘われるままに喫茶店に行き、あれこれ美容談義をしているうち、「これ、やせる薬、試しに飲んでみなさい」と包装を破いて勧められます。値段を聞くと、一セット四十万円。「封を切ったから、購入してもらう」と脅され、とうとう契約させられてしまう―キャッチセールスの典型的な手口です。

声をかけられて興味本位で相手になっていると、思わぬ〝墓穴〟を掘ることになりかねません。気をつけましょう。

クーリング・オフによる「契約解除」通知文の書き方

契約解除通知

購入者　住所
氏名　㊞

住所
販売会社代表取締役殿

昭和○○年○月○○日付で、貴社のセールスマン（氏名）と締結しました（商品名）の購入契約を、「訪問販売等に関する法律」第六条の規定に基づき解除します。

（代金の一部を支払った場合のみ、以下を加える）

つきましては、当該契約に際して支払いました金○○円也は、○○銀行○○支店（普通預金）口座○○号へ振り込んでください。

なお、商品は早めに引き取ってください。

昭和○○年○○月○○日

未成年者の契約とクーリング・オフ

未成年者の場合には、クーリング・オフ期間内はクーリング・オフができるのはもち論のこと、クーリング・オフ期間経過後であっても、親権者等の同意を得ないで締結した契約については、追認がない限り、取り消すことができる。

税金で豊かな人と町づくり

丸山小百合（黒埼中3年7組）

悪質手口その2・アポイントメントセールス

こんな点に注意を

安易に誘いに乗らないように

「あなたはラッキーです。何万人もの中から、海外旅行の抽選に当たりました」――などと言って電話やはがきで呼び出したり、あらかじめ消費者に電話をかけてから住まいを訪れて販売する方法をアポイントメント商法と呼んでいます。

海外旅行の話に花が咲き、てっきり旅行の会の入会契約と思ってサインをしたところ、後日、ダンボール箱いっぱいの英会話教材が送られてきた――こうした例に見られるように、販売する目的を告げずに呼び出して勧誘し、契約書にサインさせられます。

安易に誘いに乗らないように、また、サインする前に必ず契約書をよく読むようにしましょう。

悪質手口その3 霊感商法

こんな点に注意を

不安をあおる話には十分注意を

相手を不安に陥れ、何でもない壺や印鑑を高く売りつける手口です。

訪問販売に来た二人連れの男女に「観相をする偉い先生を紹介するから」と勧められ、後日、先生と称する女性が訪ねてきた。こちらの顔を見るなり「悲劇の相が出ている。印鑑が悪いのでは……」と言い、印鑑を見せると「これは不幸を招く。幸せの来る印鑑をつくりなさい」と口説かれ、二十万円で新しいのを買わされた。

数日後「印鑑を清めるため、もっと偉い先生に会わせる」と、神棚のあるものものしい雰囲気の部屋に連れていかれた。〝先生〟は「悪霊がとりついている。このままでは不幸が絶えない」と不吉なことを言われ、百万円もする〝幸福の壺〟を買わされた。

必要以上に不安をあおりたてる話には、十分注意しましょう。

お問い合わせ…役場商工振興課

訪問販売トラブルを回避するための5か条

- 第1条　購入意思のない時は、相手の「土俵」（ペース）にのらないこと。
- 第2条　キャッチセールス、アポイントメントセールスには特に注意すること。
- 第3条　「無料です」「必ずもうかる」または「選ばれました」という甘い誘いとセールストークには注意すること。
- 第4条　契約の内容を明らかにした書面を受けること。
- 第5条　クーリング・オフは電話ではなく、必ず書面（内容証明郵便が望ましい）で行うこと。

悪質手口その4・原野商法

こんな点に注意を

現地を見ないで土地購入は危険

「おばあちゃん、お宅の電話番号が当選しました」という電話があって、温泉旅行の招待状が送られてきました。

ホテルに着くと30人くらいの同じ年代の人ばかり。食事前に会社の人が「北海道に広い土地があり開発中です。2年後には確実に2倍に上がります。今回は日ごろのお礼に特別価格で分譲します」とあいさつ。セールスマンがたくさん出てきて勧誘に当たります。お金がないとその場は断りました。

後日、セールスマンが自宅にしつこく来て、手みやげを出し、上がり込んで仏壇を拝むなど身内もまねできない親身な世話をするので、すっかり信用。なけなしの500万円で購入契約。

あとで分かったのですが、この土地は実は原野で売るに売れません。しかも、気づいた時には会社は倒産していて、お金は返ってこず、老後の生活はめちゃくちゃ――。

※土地や建物の売買取引に関する「宅地建物取引業法」では、訪問販売の場合と同じように、営業所以外の場所で契約の申込みや契約をした場合、その日から五日間以内であればクーリング・オフが適用されます。

現地を見ないで遠隔地の土地を購入する場合は十分注意を。

「原野商法」についての注意点とクーリング・オフ

土地建物の取引は、その額が高額になるために、失敗するととり返しのつかぬこととなります。そこで、次の点について注意してください。

①取引の相手方または仲介人となる業者が宅地建物取引業の免許をもっていることを確認すること

②購入予定の土地については、必ず現地を自分の目で見て確認し、宅地建物取引主任者による重要事項説明を受け、説明書を受領すること

また、クーリング・オフをするためには、次の条件が必要です。

①宅地の取引であること（取引をした時点では、原野であっても、将来宅地として利用されることが推定されているような土地を含む）

②売主が宅地建物取引業の免許を持っており、契約した場所が営業所以外のとき（例えば招待された温泉地や業者が自宅におしかけて契約したときなど）

以上の条件で、契約を締結した日から五日間以内であれば、クーリング・オフ制度が適用され、契約の解除ができます。

税金で住みよいくらし豊かな未来

源川美和（みながわ みわ）（黒埼中3年7組）