

## 悪質な訪問販売の手口

### ●事例1 アポイントメントセールス

宝石店のホームページで、ネックレスの無料プレゼントを申し込んだところ、男性店員から電話があり、イベントにしつこく誘われた。そこで無料のネックレスを渡すと言うので、参加した。イベント会場のホテルで、長時間にわたり数十万円のネックレスを勧められた。どこかに電話をかけて値引き交渉をしてくれたので、断ったら悪いと思いつつ仕方なく契約した。後日、再度イベントに誘われ、今度は、毎月6千円程度の上乗せで済むからと、指輪を買うよう長時間勧誘され、契約してしまった。契約時のアンケートで、強引な勧誘は「ない」と記入するよう言われ、指示通り書いたが、解約したい。

#### 【アドバイス】

- ・若者を狙ったトラブルの多い勧誘方法に「アポイントメントセールス」や「キャッチセールス」があります。「アポイントメントセールス」は自宅への電話、フリーペーパーや折り込みチラシ、ネット広告等を通じて、販売することが目的であることを告げずに勧誘し、商品を購入するよう勧めます。「キャッチセールス」は路上など、店舗以外の場所で呼び止めて、店舗等に同行させ、商品の販売やエステなどの役務の勧誘を行います。いずれも「特定取引法」の「訪問販売」に該当し、クーリング・オフが適用されます。
- ・「無料」の裏には、商品やサービスの勧誘など本当の目的が隠れていると思ひましょう。今その商品が「必要」かどうかを冷静に判断することが必要です。また、販売員が異性で、恋愛感情を利用し、契約を勧める場合もあるのでご注意ください。

### ●事例2 点検商法

昨日、「レンジフードの点検です」と言われて事業者が来訪したので、賃貸マンションの指定業者と思い、台所の換気扇を点検してもらった。点検後、名刺を見て初めて、商品を販売するために訪れたことに気付いた。断り切れず換気扇の外枠とフィルターを購入した。クリーニング・オフは可能か。

#### 【アドバイス】

- ・「特定取引法」では、訪問販売の場合、事業者は勧誘する前に、事業者名、勧誘目的などを告げる必要があります。勧誘目的を告げず、ドアを開けさせ、強引で悪質な勧誘を行う事業者が後を絶ちません。注意が必要です。
- ・賃貸マンションを管理する会社の指定管理者と思わせ、点検をうたって来訪し、換気扇フィルターなどを売り込む、いわゆる「点検商法」です。疑問に感じたら、すぐに契約せず、管理会社などに確認しましょう。

## 多重債務

借金・多重債務の問題は、命をもって償わなければいけないものではありません。専門家に相談することで、必ず解決できます。一人で悩まず、出来るだけ早く弁護士などの専門家や役場の消費生活相談窓口にご相談して下さい。

#### 【多重債務に陥らないために！！】

- ・生活設計を立てる ・クレジットカードなどは管理できる枚数にとどめる ・返済できる計画が立たないお金は借りない
- ・安易にキャッシングしない ・安易に借金の保証人にならない ・借金のための借金はしないのが鉄則
- ・甘い宣伝文句にはだまされない

#### 【債務整理の4つの方法】

多重債務に陥った場合の解決には次のような方法があります。

##### ①任意整理

債権者と話し合いをして、借金の返済方法や金額を決め直す方法。(借金総額が少ない場合に適している)

##### ②特定調停

簡易裁判所に申し立てをして、調停委員が間に入り借金の返済方法や金額を決め直す方法。(債権者の数が少ない場合に適している)

##### ③民事(個人)再生手続き

地方裁判所に申し立て、借金の一部を3年程度で払うことを条件に、残りの返済を免除している。

##### ④自己破産

地方裁判所に申し立て、あるだけの財産を債権者に分配し、残った借金を全額免除してもらいます。(返済の見込みや支払い能力がない場合に利用します)

困ったときは、一人で悩まず相談しましょう！

消費者ホットライン (電話番号：0577-064-370)

悪質商法や借金、多重債務など消費生活全般についての相談窓口です。消費生活センターなどの消費生活相談窓口の存在をご存知ない消費者に、お近くの消費生活相談窓口をご案内することにより、消費生活相談への最初の一步をお手伝いするものです。

お問い合わせ先 ●町民課町民生活グループ(住民活動担当)

☎25-3577

# 悪徳商法・多重債務に注意しましょう

悪質商法とは、言葉巧みに消費者を勧誘し、高額な商品やサービスを売り付けたり、お金を振り込ませたりする方法のことです。悪質商法は、年々巧妙化し、さらに新しい手口もでてきます。必要のないものは、毅然とした態度で断りましょう。あいまいな態度はトラブルのもとです。被害を防ぐには、普段から心の準備が必要です。賢い消費者としての知識を身に付け、自分の財産を守りましょう。

## インターネットトラブル

### ●事例1 アダルトサイトのワンクリック請求

中学生だが、自宅のパソコンからアダルトサイトにアクセスした。「20歳以上」か確認する画面が出たので、クリックすると、いきなり請求画面が出た。慌てて記載された連絡先に、「中学生なので請求された金額、払えない」と伝えたが、親から電話するようにと言われた。

#### 【アドバイス】

- ・無料と思い込んだ場合は、契約内容に合意していないため、契約は成立しているとは言えないことがほとんどです。請求された料金は支払う必要がありません。
- ・仮に、申込みがあったと主張された場合でも、電子消費者契約法により、錯誤による無効を主張できるケースが多いと思われます。
- ・請求画面がデスクトップ画面に張り付いて消えない場合は、ウイルスに感染している場合があります。
- ・芸能情報サイト、ゲームサイト、占いサイトなどからも、アダルトサイトに誘導される場合がありますので、注意しましょう。
- ・「無料」などの誘い文句に惑わされず、むやみにクリックしないこと。脅迫まがいのメールが届き、事業者へ連絡するよう記載されていても、決してこちらから連絡してはいけません。

### ●事例2 インターネット通販

ネット通販で、ブランド品のシルバーリングを注文し、支払いも済ませたが、商品が届かず連絡不能となってしまった。商品が届かないなら返金してもらいたいけどどうすればよいか。

#### 【アドバイス】

- ・ネット通販は、自宅にいながら自由に買い物ができるなど、便利な反面、「商品が届かない」「違う商品が届いた」等のトラブルがあります。リスクがあることを認識した上で利用しましょう。
- ・通信販売は、広告に事業者名、連絡先、返品特約の有無などを記載することになっていますので確認しましょう。
- ・返品特約の有無の記載が無い場合は、商品受領日から8日以内に、返品に要する費用は消費者負担で返品が可能です。
- ・ネット販売は、出品しているショッピングサイト上の評価などを参考にする方法もあります。

## 儲け話には注意！

### ●事例1 悪質なマルチ商法

いつも利用しているSNSサイトで知り合った女性から、突然「会いたい」とメールがきた。待ち合わせた後、見知らぬビルに連れて行かれ「この会社は化粧品や健康食品を売っていて私も会員」と言われた。数分後、男性が現れ「あなたが会員を増やせば、百万円以上の収入になる。十万程度なら3ヶ月で稼げる」と言われた。良い話と思い会員となって1本9千円の健康ドリンクを2本契約し現金で支払った。その後、周囲に反対されたので、クーリング・オフしたい。

#### 【アドバイス】

- ・この販売方法は、「連鎖販売取引（いわゆるマルチ商法）」と呼ばれ、消費者を「販売員」に勧誘し、更にその販売員がほかの消費者を「販売員」になるよう勧誘していき、次々に組織を拡大していく商法です。
- ・この事例のように「簡単に儲かる」「月収100万円も夢じゃない」などという甘い言葉には惑わされないこと。友人・知人を巻き込んで人間関係を壊してしまう危険性もあります。必要ないと思ったら友人であってもはっきり断りましょう。
- ・契約してしまった場合でもクーリング・オフ期間内（20日間）であれば、契約を解除することができます。期間経過後も中途解約が可能です。

### だまされやすさ自己診断チェック

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 勧誘電話をなかなか切ることができない | <input type="checkbox"/> 外見で人を判断しがちである  |
| <input type="checkbox"/> 人から頼まれると嫌と言えない     | <input type="checkbox"/> 貸したお金を請求できない   |
| <input type="checkbox"/> どんな失敗も成功のもとである     | <input type="checkbox"/> 知らない人とすぐ友達になれる |
| <input type="checkbox"/> やっぱりドラマは人情ものに限る    |   |

- ・7コ：人の良さすぎるあなたは、かっこう的。このままでは多額の借金を背負ってしまうかも。
- ・5～6コ：すでに消費者トラブルに巻き込まれたことがあるのでは？優柔不断な面のあるあなたは、くれぐれも注意が必要。
- ・3～4コ：自分だけは大丈夫といつも思っていないですか？そんなあなたの隙をだましのプロは狙っています。
- ・1～2コ：最後のツメがまだまだ甘いです。強引な押しに負けない断固たる姿勢でキッパリ「必要ありません」と言しましょう。
- ・0コ：今後もこの調子で消費者トラブルを撃退しましょう。猜疑(さいぎ)心(しん)はほどほどに。