

高知くらしの護身術

15

悪質な訪問販売

布団の処分装う手口

(2006年7月12日掲載原稿)

一人暮らしの高齢者宅を狙い、強引に高額な商品を契約させる訪問販売についての相談がありました。「不要な布団があればひきとって処分してあげる、と言って訪ねてきたので頼んだら、高額なシーツを出してきて売りつけられた。断るに断れず契約してしまっただが、支払いがきついで解約したい。」

このケースでは、そもそも「販売目的をあきらかにしない訪問」で、業者側に問題がありました。トラブル防止のルールを定めた「特定商取引に関する法律」では、最初に面談した時に、訪問販売業者の「氏名・名称」「勧誘をする目的であること」「販売商品」を明示する義務があります。

本来の目的である「寝具類の販売」を最初に告げれば、消費者は「要らない」という判断がすぐ出来るのに、あたかも「廃品処理業者」であるかのように装い、一人暮らしや、日中家人の居ない時間に高齢者を狙って訪問するこのような販売方法はやはり「悪質」といわれても仕方の無いところでしょう。

また、訪問販売業者には「法に定められた書面の交付義務」があります。具体的には、「契約書」の交付のことですが、この契約書には、クーリングオフについて「赤い枠の中」に「赤い文字」で記載することが定められています。この義務を怠った書面では、業者は「法廷書面を交付した」と、主張することは出来ません。このような場合は、クーリングオフ通知書に「法定契約書面はまだ受け取っていない」と記入して契約解除を主張して解約できました。