

高知くらしの護身術

35

産後を狙う商法

母子気遣うそぶり

(2006年11月29日掲載原稿)

産後間もない女性宅には、なぜか電話勧誘販売や訪問販売が多いようです。こんな事例がありました。

「市の方から来ました」と来訪して、保健師のような口ぶりで赤ちゃんの健康状態や産後のケア等、言葉巧みに聞き出しつつ家に上がり込み、話の途中から、「お母さんのケア」と称して体型の話から高額な補正下着を勧められた。訪問販売業者だと気が付いた時には個人情報聞き取られてしまった後だった。長時間帰ってくれないので疲れて仕方なく契約してしまった。

このような事例では、訪問販売ですので8日間のクーリングオフ期間中なら書面通知で無条件解約出来ます。(補正下着は開封していてもクーリングオフして返品出来る商品です。)

又、この事例のように「販売事業者の名称及び勧誘目的であることを告げずに家に上がり込むことは特定商取引法に違反していますし、帰って欲しいと伝えても「長時間帰ってくれない(不退去)」ために結ばされた契約は、消費者契約法により一定期間内であれば取り消し出来ることになっています。

新生児を子育て中の女性は、少しの時間を見つけて休息や睡眠を取っておきたいものです。そのため、在宅している時間が長いので、販売業者には狙いやすいと言えます。不意に訪問を受けたり、勧誘電話を受けた場合は、先に「お宅はどなたでご利用は何ですか?」と尋ね、勧誘である事が判れば毅然として「要らない」と意思表示することによって話が長引くことを防げます。