

高知くらしの護身術

41

当さんの呼び出し

狙いは商品売りつけ

(2007年1月17日掲載原稿)

ある日、自宅に若い女性から「ショッピングや海外旅行が割安になるお得なクラブの紹介です。あなたは特別会員に選ばれました。一度話しを聞きに来ませんか。」との電話があり、指定されたホテルのロビーに出かけると、海外旅行やブランド品が割安となるという会員権の話があり、2時間あまり説明を聞いているうちに契約をしてしまった。

会員になるには、DVDソフトの購入が条件だった。

アポイントメントセールスとは、電話やハガキで営業所や展示会場に呼び出し、商品やサービス等を勧める商法です。

呼び出す時には、商品の販売が目的であることを明確に告げないケースが多く、「あなたが当選した」「景品を差し上げます」などと告げる場合もあります。

今回のケースもDVDソフトを売るのが目的です。

アポイントメントセールスは訪問販売の一種とされています。契約書などの書面を受け取った日を含めて8日以内であればクーリングオフができます。

アポイントメントセールスでは、社会経験の少ない20歳過ぎの若者がターゲットになります。最近では、携帯電話の普及に伴って「メル友」や「出会い系サイト」で知り合った異性がデートを装って強引にアクセサリーなどを買わせるケースも目立っています。呼び出されて出向いてしまうと長い時間勧誘されて断るのが難しくなります。

内容のはっきりしない呼び出しには、安易に応じないことが大切です。

なお、契約の際に消費者が「帰りたい」と言っているのにその場から帰さない(退去妨害)ために仕方なく契約した場合や、うその説明(不実告知)がありその内容が事実と思って契約場合には、消費者契約法により契約を取り消すことも可能です。