

高知くらしの護身術

51

キャッチセールス

親元離れた若者に

(2007年3月28日掲載原稿)

春は新入学の季節。初めて親元を離れ、都会での一人暮らしを始めるお子様がいらっしゃる方も多いと思います。そこで、人ごみに紛れて頻繁に行われている悪質なキャッチセールスの手口をご紹介します。

若者に人気のある街に出かけてショッピングをしていると、通りに立っていた男性から声をかけられた。「近くで美顔のケアを無料でやっているのではありませんか？」話しやすく感じが良かったので、誘われるままについて行くと、ビルの1室のエステ室に連れて行かれ顔のエステマッサージ後に、高額な美顔器を勧められた。エステ担当者に気に入られて、値引きをしてくれるという事だった。学生でお金がないと断るとクレジットで毎月1万5千円がかまわないと言うので、それなら払えるような気がして契約した。しかし後からよく考えると総額では大変な金額になる。「しまった」と思った。

これが典型的なキャッチセールスの手口です。まず「エステ美顔器の勧誘であることを隠して」声をかけ「密室におびき寄せ」「親しくなって断りにくい雰囲気を作り」「クレジットで金銭感覚を狂わせ」契約させます。キャッチセールスに限りませんが、悪質な業者は、顔に「悪質」とは書いていません。逆に、非常に好ましい態度で接してくるものです。人の言うことを信じてしまう素直な人ほど、簡単に騙されてしまいます。もしうっかり信用しても、クレジットの契約を勧められたら要注意です。「学生相手に高額な商品をクレジットで勧める」それだけでも、十分に悪質と言えます。また、断りきれずに契約してしまっても、キャッチセールスは特定商取引に関する法律では「訪問販売」とみなされ、契約書面を受け取ってから8日間のクーリングオフ期間があります。

また、未成年の場合は民法5条により取り消す事も出来ます。