

高知くらしの護身術

121

SF 商法

日用品を配る手口で

(2009年2月17日掲載原稿)

日用品や食品の引換券を配ったり、タダで日用雑貨品をくれると誘われ会場に行くと、営業マンの面白い話や健康によいという話で盛り上がった後、高額な健康治療器を買ってしまった。落ち着いて考えてみると高額なので返したい。

いわゆるSF商法（催眠商法）といわれる販売方法です。営業マンが面白おかしい巧みな話術で会場を盛り上げ興奮状態になったところで、「早い者勝ち」「定価40万円を特別値引きで30万円！」などと得した気分させ高額な健康治療器や健康食品、布団といった商品売るというものです。SF商法は訪問販売に該当するので、クーリングオフ（書面を受け取って8日間は無条件解約）が出来ます。

クーリングオフ通知は必ずはがきで、販売会社とクレジットを組んでいる場合にはクレジット会社にも送付します。送付する前にはがきの両面をコピーし配達記録が残る方法（2月末までなら配達記録）で送付してください。

もし、お金を払っているのであればもちろんその払ったお金を返してもらうこと、商品を受け取っているのなら、会社の負担で商品を引き取ってもらうことも記載してください。

新しい店を開店するので見て欲しいとか、個人宅で人を集める場合もありますし、農村地域では車で送迎するという方法で高齢者を集める場合もあります。

タダより高いものはない！ ご用心です！