

高知くらしの護身術

97

健康治療器

「無料体験」は誘い水

(2008年7月8日掲載原稿)

近所の量販店近くに、治療機器を設置して無料で体験させる業者が居る。

「機器を売りつける目的ではないから、友達を誘って来て下さい」と言われて、通い始めた。確かに、治療器をかけていると気分がいいような気がするし、業者の態度も親切で楽しいので通っているが、友人を連れて行かないと機嫌の悪そうな態度をされることに気がついた。無料で健康機器を使わせて、年寄りを集めているのは本当は機器を売ろうとしているのだろうか。

このようなお問合せはよくあります。「治療機器等を一定期間設置して、無料体験させる」設置場所の賃借料や人件費などの経費はかかるので、無料で体験させるだけなら赤字になってしまいます。普通に考えれば、人を誘ってくるように仕向けるのは、より多くの体験者を集めて機器を販売することを目的としていると考えられます。実際に販売する目的であるのに「販売する目的ではない」と安心させて人を集めるのは、問題のある販売方法だと思います。ここで注意していただきたいのは、このような一定期間設置された店舗での機器購入の場合、クーリングオフ制度が使えない、ということなのです。

クーリングオフは、訪問販売や電話勧誘販売などの「不意打ち的な勧誘」から消費者を守る制度ですので、店舗へ購入しに行った契約では使えないからです。毎日顔をあわせて親しくするうちに、断りきれない人間関係が出来てしまい、つい購入してしまっただが、自宅で使用してみるとたいした効果を感じられず、無用の長物となった。というのもよく聞く話です。

タダほど高いものはない。このような店舗には行かない事が一番です。