

高知くらしの護身術

82

アポイントメント商法

若者の心理に付け込む

(2008年2月5日掲載原稿)

ある青年からの相談です。二十歳の誕生日に知らない女性から携帯に電話がかかってきた。

高校の卒業アルバムを見て、気に入ったので会いたいと言う。誕生日なので思い切って電話したとのことだった。可愛らしい声だし話してみたら気が合うように思い、待ち合わせをした。誕生日だからと食事をご馳走になり、話も弾んだところで、彼女がジュエリーデザイナーのたまごなので作品を見てほしいと言い、店舗に案内され数点のアクセサリーを見せられているうちに、クレジット払いで購入することになってしまった。月々1万円とボーナス払いで、総額100万円以上の契約をしてしまった。

アルバイト収入しかないので無理だと思ったが、彼女の手前断れなくなってしまった。支払い出来る自信がないがどうしたらいいだろうか。

このように、高額な契約をさせる目的であることを隠して、電話で呼び出す販売方法をアポイントメント商法といいます。この手口の特徴は、二十歳になったばかりの若者がターゲットになることが多いということです。

二十歳になると、法律的に契約当事者として責任が生じますが、まだ契約に関して経験や知識が少なく、警戒心も薄い若者は、悪質な業者のいいカモなのです。異性からの甘い誘いでおびき寄せ、程よく馴染んだところで契約をねだる・・・相手に嫌われないという若者の心理をうまく操って、最終的には数人がかりで勧誘することが多いようです。

宝石の他に、絵画や各種会員権などの商品が多く扱われています。解約したい場合は、電話で呼び出されて契約させられることから、店舗で契約しても訪問販売と分類され、クーリングオフの対象となります。

契約書を受取ってから8日以内に通知を出しましょう。