

# 高知くらしの護身術

443

## 訪問販売

### 断るときは理由不要

(2017年10月3日掲載原稿)

訪問販売や電話勧誘販売の業者にしつこく勧誘され、困ったことはありませんか。消費生活センターには、「うまく断り切れずに契約させられた」という高齢者の相談がよく寄せられます。

先日も「自宅に訪問販売事業者が訪ねてきたので『忙しい』『お金がない』と断ったが、業者は『説明だけでも』『聞かないで断るのは失礼だ』などと言って帰ろうとせず、迷惑した。上手く断る方法はないか」との相談がありました。

特定商取引に関する法律では、次のように定めています。

事業者が訪問販売を行う時は、あらかじめ消費者に対して①事業者の名称②勧誘する目的③販売しようとする商品（役務・権利）を告げなければなりません。そして消費者に勧誘を受ける意思があるか、ないかの確認に努めることを義務付けています。

消費者が「契約締結の意思はない」と示した場合、勧誘を続けることや、再訪して勧誘することを禁止しています。声を荒らげる、帰ろうとしないなど、消費者を威迫して困惑させる行為も禁止です。「契約しません。帰ってください」と断ったにもかかわらず、居座って勧誘を続けた場合、同法に違反することになります。

断るときに理由や口実は必要ありません。「契約しません」と、はっきり言うことが大切です。契約をするかどうかを選択するのは消費者の自由です。事業者に理由を説明する必要はありません。

断り切れずに契約をした場合は、一定期間内であればクーリングオフ制度を使って契約を解除できます。また、期間が過ぎていても、場合によっては取り消しや解除ができることもありますので、諦めずに早めに、消費生活センターにご相談ください。