

つくばみらい 相談事例

キャッチセールス

昨日、駅前で「ファッションについての簡単なアンケートに答えてくれませんか」と声をかけられました。ついて行くと「美顔器」の購入を勧誘され、断れずに契約してしまいましたが、やめることはできますか。

駅前や路上などで呼び止め、近くの営業所などへ連れて行き、商品やサービスを契約させる商法を「**キャッチセールス**」といいます。

社会経験の少ない若者が狙われ、ついて行ってしまうと長時間におよぶ勧誘を受け、断りづらい雰囲気に向けて契約に至ってしまうケースが多いようです。

相談者は、簡単なアンケートに答えた後で「無料の肌診断」を受け「このままだと、将来シミができて大変なことになる」と不安をあおられ、**美顔器の購入**を勧められました。

30万円と**高額**なのでためらっていると「**クレジットを利用すれば、1日わずかコーヒー1杯分のお金で大丈夫**」と説明され、断りきれずにクレジットで購入契約をしてしまいました。帰宅して落ち着いたところで支払いに不安を感じ、やめたいと考えたそうです。

このような「キャッチセールス」は、特定商取引法の訪問販売に該当し、契約書面を受け取った日から8日以内であれば、クーリング・オフにより契約を解除することができます。

もし期間が過ぎていても、販売方法に問題があれば解約交渉が可能な場合もありますので、早めに市消費生活センターへご相談ください。