

許せない

人をだます巧妙な手口

悪質商法は、昔からの手口や新しい手口とさまざま。各種法整備がすすめられていますが、悪質業者は、それを上回るスピードで消費者をだますやり方を考え出します。ここでは、本当にあった主な事例を紹介します。ほかにもたくさんの手口がありますので気をつけましょう。

家

にきた販売員に、健康器具の使用体験を勧められ試してみた。感想を尋ねられ「よい」と答えたところ購入を勧められたが、高額なので買えないと断ったのに強引に商品を置いていった。

購

入したものの、後で冷静になって考えてみると必要ないものだった。このような訪問販売による契約は、契約した日から8日以内であればクーリング・オフで契約を解除することができます。

無

料点検だと言ってやって来た業者に床下と屋根裏をみてもらった。湿気対策に床下換気扇の設置と、家屋も補修しないと危険だと言われて補強工事の契約をした。後で知り合いの業者に聞いたところ、必要ないと言われた。工事は始まっているのに解約できるのでしうか。

日

中ひとり家でいることの多い高齢者などは「修理しないと危険」「今なら値引きする」などと話を聞いているうちに、業者に勧められるままに契約をしてしまうことも少なくありません。工事が始まっていても、契約してから8日以内であればクーリング・オフで契約を解除できます。この際、工事済みの部分について業者に原状回復を求めることもできますので、解約したいと思ったら早めに通知しましょう。

数

年前に資格講座の契約をした。ある日突然、別の業者から電話があり「資格を取得するまで受講しなければならぬ。更新費を払うか、やめるには教材の買い取りが必要」と言われた。支払う必要があるのでしょうか。

以

前の契約は終了しており関係なく、新たな契約の勧誘です。なかには「手数料を支払えば今後他の業者からの勧誘の電話も全部止まる」と言ってくる場合もありますが、いくら高い費用を支払っても勧誘電話はなくなりません。よけいにつけ込まれるだけです。必要ない場合は、あいまいな返事は禁物です。毅然とした態度でキッパリと断りましょう。

携

携帯電話にかかってきた人と話をするうちに会うことになった。会った店に連れて行かれ、宝石を買うよう勧められた。買う気がなかったので断ったが、何時間もしつこく勧誘され「帰りたい」と言ったが帰してもらえず、結局80万円のリングを契約した。高額で支払いも困難なので解約したい。

こ

これらの手口は「アポイントメント商法」または「デート商法」といい、特に若者を狙った商法で増加しています。男性に対しては女性から、女性に対しては男性から、というふうに関係性に対する好意を利用しています。最近では携帯電話の「メル友」や「出会い系サイト」を通じて知り合うというケースが増えています。このような場合、クーリング・オフができます。「帰りたい」と意思表示しているにもかかわらず、帰してもらえず契約した、という場合はクーリング・オフ期間を過ぎても、消費者契約法により契約取消しを主張できます。