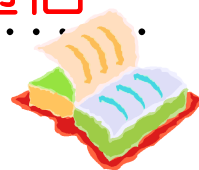


2011 暮らしのサポーター通信

高額本の訪問販売にご注意！



「戦時中の話を聞かせて欲しい」、「団体の長の苦労話を聞かせて欲しい」などと、取材だけが目的であるかのように高齢者宅に訪問し、長時間話を聞いて断りにくい状況にした上で、体験談を掲載すると称する高額本を売りつけられたという相談が全国から寄せられています。

ハイライト:

□今月のテーマ

1 高額本の訪問販売にご注意！

2 悪質なマンション勧誘にご注意！

□お知らせ

「暮らしのサポーター交流大会」のご案内

□交流コーナー

暮らしのコラム

マイ箸は環境に優しい～見方を変えて～

<事例>

「戦時中の話を聞かせて欲しい」と、突然の訪問を受けた。取材だけかと思い家に上がってもらい話をした後、本を購入するよう強引に勧められた。長い間話を聞いてもらった手前断りにくく、7万円と高額な書籍を購入する契約をしてしまった。

<問題点>

(1) 勧誘に先立って販売目的や商品について明らかにしない

訪問販売の場合、「特定商取引法」に基づき「売買契約の締結について勧誘をする目的である旨」「商品の種類」等を明らかにしなければならぬこととなっていますが、これらを明らかにしないままに、取材だけが目的であるかのようにして高齢者宅に上がりこんでいます。

(2) 長時間話をした手前断りにくい状況になる

取材であると言われ、長時間話した手前、「聞いてもらった」という気持ちにもなるのか断りにくい状況になり、業者の言われるままに書籍購入の契約をしてしまう場合が多いようです。

(3) 知人も買ったなどと言って契約を促す場合もある

近所の知人〇〇さんも買ってくれたなどといって、買わないことがイレギュラーであると思わせ、契約を促す場合もあるようです。

<対処法>

(1) 必要がなければきっぱり断ること

最初に販売目的等を告げず、長時間話を聞くのは、書籍購入を断りにくくさせるためと思われます。長時間話を聞いてくれたからといって、相手に遠慮する必要はありません。必要がなければきっぱりと断りましょう。

(2) クーリング・オフ可能

訪問販売の場合、例えば契約してしまっても、法律で定められた契約書面を受け取ってから8日以内であればクーリング・オフが可能です。書面を受け取っていないなど8日を過ぎていてもクーリング・オフできる場合があります。

書き方等わからない場合は消費者情報センターへ御相談ください。





悪質なマンション勧誘にご注意！



マンション購入の勧誘に関する相談は以前からあったものの、悪質な勧誘に関する相談が増えています。様々な問題がありますが、近年は、「強引・強迫」「長時間」「夜間」の勧誘が増加し、「暴力」行為に至るケースもあるなど、注意が必要です。

<事例1>「長時間勧誘」、「クーリング・オフ妨害」、「退去妨害」等

訪問してきた販売員に誘われ、朝10時にモデルルームに見学に行ったが、翌日午前1時まで帰してもらえず、やむなく契約した上、クーリング・オフしないという合意書にサインさせられた。

<事例2>「強引」、「強迫」等

投資用マンションの購入を電話で勧誘され、断ると、「生コンを流しに行く」などと言われたので、やむなく会うことにしたが断りたい。

<事例3>「暴力行為」等

電話でしつこく勧誘され、怒鳴られたりもしたので、やむなくレストランで会う約束をし断りの話をしつづけたが、駐車場で胸ぐらをつかまれ、蹴られた。

<問題点>

(1) 「強引」、「強迫」による勧誘

- ・「契約しなければ危害を加えるぞ」「ガソリンを撒くぞ」など。
- ・生命、財産等を害する旨告知する場合は刑法の「脅迫罪」等にあたる。

(2) 「長時間」、「夜間」に及ぶ勧誘

- ・宅地建物取引業法（以下「宅建業法」）で禁止されている「威迫」「困惑」にあたる。

(3) 断ると「暴力」をふるわれる

- ・「胸ぐらをつかまれた」「蹴られた」など。刑法上の「暴行罪」等にあたる。

(4) クーリング・オフ妨害してくる

- ・「クーリング・オフできない」、「契約の事を誰にも言うな、毎日見張る」と言って妨害することがあるが、宅建業法の禁止行為にあたる。

(5) 販売目的、業者名、販売員の氏名や連絡先を言わない

- ・断りにくくするためか、当初、「水回りの点検に来た」「年金や老後の設計の話をしたい」と言うなどして、販売目的を最初に告げないことがある。
- ・行政や警察等に通報されなくするためか、業者名や連絡先を言わないことが多い。

(6) 「不退去」、「監禁（退去妨害）」

- ・退去の要求をしたのに「自宅や職場から帰ってくれない」場合、刑法の不退去罪に、「帰りたい意思表示をしても帰してもらえない」場合は刑法の監禁罪にあたることも。
- ・消費者契約法では契約に至った場合、契約「取消し」できる事案としている。

(7) 断ったのに何度も勧誘してくる

- ・「執拗な勧誘に根負けして会う約束をさせられる」ことも。

(8) 「絶対に儲かる」などと勧誘→必ず儲かる方法はありません

- ・「必ず儲かる」と言われて契約したが、実際は赤字となっている」等
- ・不確実なのに、利益が確実との断定的判断を提供→宅建業法の禁止行為にあたる。



<対処法>

（１）買う気がなければ絶対に会わない

- ・職場等への電話や来訪が迷惑なため、断るために会うという場合があるが、買う気が無ければ決して会わない。会うと強迫により契約させられてしまうことがある。

（２）電話で強引に勧められても、買う気がなければ毅然と断る

- ・「お断りします」等と言ってすぐに電話を切る。
- ・「話も聞かず電話を切るのは失礼だ!!」などと怒鳴られても決して応じない。
- ・「説明だけさせて営業妨害」と言われる場合があるが、勧誘を断る行為は営業妨害ではないので、はっきり断ること。



（３）しつこい電話勧誘→着信拒否等の迷惑電話対策をする

- ・電話機自体に着信拒否等の機能がついている場合は、それを活用。
- ・電話会社の電話番号通知サービスや非通知では繋がらない有料サービス等を利用。
- ・常に留守番電話の状態にしておいて、相手が誰かを確認してから出る。
- ・いろいろな業者から掛かってきて困るような場合、電話帳からの削除や番号変更を検討。

（４）職場に電話が掛かってきたり、来訪されて困る場合→職場に協力してもらう

- ・職場にも理由を説明し電話を取り次がないなどの協力をしてもらう。
- ・連絡先が判る場合は、責任者に連絡をとって今後の訪問や電話を断る。
- ・営業妨害にあたる場合は、職場に相談し、来訪時に警察に通報したり、録音や電話記録、やりとりの記録を取るなどして、警察に被害届を出す事も検討。



（５）自分の個人情報等を渡さない

- ・相手が知っている以上の個人情報を伝えない。個人情報に記載された書類（免許証、保険証、源泉徴収票等）なども渡さない。さらなる勧誘、別業者からの勧誘を受けるもととなる。

（６）やむなく契約してしまった場合もクーリング・オフ可能であれば手続を

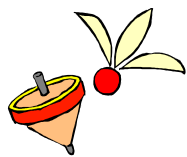
宅建業法にはクーリング・オフの規定があり、告知の日から８日以内で、要件（売り主が宅地建物取引業者で、事業所等以外の場所で売買契約した等）が整えば無条件で解約ができる。退去妨害の場合等、クーリング・オフ期間を過ぎていても契約の取消しができる場合もあるのですがまずは消費者情報センターに相談して下さい。

（７）暴力を振るわれたり、脅された場合等→警察へ「通報」又は「被害届」を出す

暴力を振るわれそうになったり脅迫されるなどして身の危険を感じた場合には、直ちに110番すること。また、110番通報ができなかった場合でも、速やかに警察に被害届を出すこと。可能であれば勧誘の際の会話や通話内容を録音し、無理であれば、当日のうちに勧誘時のやりとりを覚えている限りメモにしておくこと。

（８）悪質な勧誘が止まらない場合→行政の担当課に申し出る

宅建業法に違反するような、非常に悪質で迷惑な勧誘を受けた際には、業者名、連絡先を聞き出し、県の宅建業法の所管課（建築開発指導課）等に申し出る。



徳島県消費者情報センター

〒770-0851

徳島市徳島町城内2番地1

とくぎんモニブラザ 5階

- ・相談電話 088-623-0110
- ・啓発受付 088-625-8285
- ・事務担当 088-623-0612
- ・ファクシミリ 088-623-0174

Email: t-shouhi@mail.pref.tokushima.lg.jp

ホームページ

<http://www1.pref.tokushima.jp/shohi/>

交流コーナー

くらしのサポーターのみなさんの質問や情報をお待ちしています。



くらしのコラム

マイ箸は環境に優しい～見方を変えて～

少し前には、環境を良好に保つために使い捨ての割り箸を控えよう、と運動していた。日々おびただしい数の割り箸の消費は、ちょっと想像してみれば、木材の浪費、自然破壊そのものなのだ。一人一人の心がけ、マイ箸運動が自然保護につながると勧められた。

間伐材の割り箸で、どうにか採算が合うようになった。山の本々の手入れの費用が、割り箸が売れるので浮いてくると言う。そんな新聞記事を目にした。割り箸の消費が、山の管理に役立っている。山の管理費には、割り箸の消費が命綱であるとか。

私のように単純な人間は、こちらから言われると、そうかと思い、あちらから言われると成程と思う。なにが真かを見抜くのは難しいのだ。

くらしのサポーター 三原茂雄

くらしのサポーター交流大会 のご案内

別途ご案内を差し上げておりますが、交流大会を次のとおり開催します。御多忙の折とは存じますが、ふるって御参加下さい。

日時 平成23年2月20日(日)
13:00～15:20

場所 ホテル グランドパレス徳島
(徳島市寺島本町西1-60-1)
3階 グランドホール

内容

①講演「身近な消費者トラブルの予防と解決」
講師：若松陽子 弁護士
(関西大学法務研究科教授)

②サポーター県内視察報告 喜多 操子氏

③パネルディスカッション

テーマ：「くらしのサポーターの活性化に向けて」

コーディネーター 加渡いづみ氏

パネリスト 佐渡 君江氏 安田 孝子氏
青木 正繁氏 阿部 和代氏

くらしのサポーター担当者より

くらしのサポーターの皆様、新年あけましておめでとうございます。

本年も皆様のライフスタイルに合わせたくらしのサポーター活動に御尽力下さいますようよろしくお願いいたします。

初冬のころは暖かかったのが嘘のように寒い日が続いておりますが、体調管理にはどうかお気をつけ下さい。

今年一年が皆様にとって良き年となりますよう。

