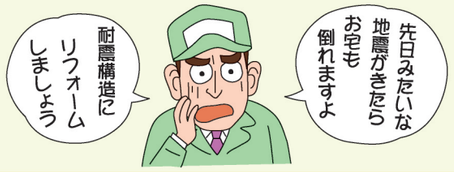
ダマされないで!!

悪質商法

便乗商法

話題になっているイベントや事件・災害等に乗じて、利益を得ようとする商法です。デマに惑わされず自治体等から発表される正確な情報を得ることが大事。



例 ●保険金でできると偽った屋根のリフォーム ●オリンピック関連事業への投資 など

催眠(SF)商法

健康講座やオトリ商品を使って高齢者等を集め、巧妙な話術と群集心理で一種の催眠状態にして、高額な商品を売りつけます。

例 ●羽毛布団などの寝具 ●鍋などの調理器具 ●健康器具 など

マルチ商法

「人を誘って入会させれば絶対に儲かる」という誘い文句で入会させ商品を購入させる商法。被害にあうだけでなく、自分が加害者になってしまうこともあります。

訪問購入(押し買い)

突然訪問し、指輪などの貴金属を、不当に安い価格で、強引に買い取る商法です。断っても簡単には引き下がらないので、初めから話を聞かないこと。

※電話で「古着など何でも買い取る」と言って来訪する貴金属の買い取りにも注意

点検商法

様々な口実で床下などを点検し「ひどい状態だ…」などと不安をあおって工事を契約させ、法外な料金を請求してきます。

例 ●屋根のリフォーム工事 ●シロアリ駆除 ●排水管の清掃 ●浄水器や羽毛布団の販売 など

次々販売

いったん契約にこぎつけたお客のところを数ヶ月ごとに訪れ、様々なものを次々に売りつけてきます。契約するまで帰りません。

例 ●健康食品・サプリメント・寝具・除湿マットなどの販売 ●次々と繰り返す家のリフォーム

送り付け商法

頼んでいない商品を、勝手に送りつけてきます。受け取っても支払いの義務はありませんが、代金引換で受け取ってしまうと、返金が難しくなります。

例 ●カニなどの海産物 ●健康食品 ●政治や皇室の本 など

利殖商法

甘い言葉で勧誘し、実態の無いビジネスへの投資金を集めたり、大きなリスクのある先物取引商品等を売りつけてきます。

例 ●CO_2排出権取引 ●太陽光発電事業への投資 など

消費者ホットライン《局番無し3桁》☎188(イヤヤ!)

アポイントメントセールス

「○○が当たった」などと電話をかけて営業所等へ呼びだし、高額な商品やサービスを契約させます。

例 ●会員権 ●ジュエリー ●学習教材 など

展示会商法

電話、チラシなどで展示会場に誘い込み、購入を断りにくい雰囲気にして商品を売りつけます。

例 ●絵画 ●着物 ●ジュエリー など

お試し購入

テレビやチラシ等で、「初回限定価格」「お試し購入」などと宣伝し、初回のみ安く販売しますが、その後解約しようとしても複数回の購入などの様々な条件がついています。

例 ●健康食品 ●サプリメント ●化粧品 など

かたり商法

公的機関や有名企業の職員になりすまして訪問し、「義務になった」「法律が変わった」等の言葉でまどわせて、商品やサービスを売りつけます。

例 ●消火器・火災報知器・浄水器の販売 ●排水管の清掃 など

もしものときは クーリング・オフ を活用しましょう。

●クーリング・オフは、契約してしまっても、一定の期間内であれば、無条件で解約できる制度です。

●訪問販売などで強引な勧誘を受け、意思の定まらないままに契約をしてしまった場合など、一定の取引形態に適用されます。

クーリング・オフが可能な期間は…

訪問販売	8日間	特定継続的役務提供	8日間
電話勧誘販売	8日間	業務提供誘引販売取引	20日間
連鎖販売取引	20日間	訪問購入(訪問買取)	8日間

通知書

申し込み(契約)日　○○年○○月○○日
商品名　○○○○○
商品価格　○○○○円
販売会社名　○○○○○
担当者名　○○○○○

右記契約を解除します。
尚、支払った金○○○○円を返金して下さい。
商品を至急引き取って下さい。

○○年○○月○○日
神奈川県横須賀市○○町○○番地
消費者太郎

クーリング・オフの方法

1. ハガキに上記の事項を書く。
2. 控えとしてハガキの表裏ともコピーを取る。
3. 簡易書留・特定記録郵便など記録の残る方法で販売会社に通知する。

※クレジット契約をした場合は、クレジット会社にも同様の通知をする。
※クーリング・オフの期間を過ぎていた場合でも契約書面の不交付や不備などがあれば、交渉できる場合もあります。

詳しくは、消費生活センターにお問い合わせください。

相談専用電話 ☎046-821-1314　相談受付時間 平日9:00～16:00