

電話勧誘販売

自宅や職場に電話をし、勧誘する販売方法です。電話だからと気軽に約束したり、あいまいな返事はトラブルのもとです。

<事例1>

3日前に、「転職の際に、資格があると有利だ」などと言って、電話勧誘があり、教材セットのローン用紙が自宅へ送られてきた。

<事例2>

知らない業者から電話があり、「以前契約していた行政書士講座が修了していない。早急に退会の手続きが必要」と言われ、30万円の退会手続きを依頼した。

確かに、10年前に行政書士講座を契約し、代金は支払ったが、試験は受けなかった。今になって退会の費用請求があるのは納得できない。

【アドバイス】

電話勧誘販売のうち、事例1のように、資格をとるための教材などを売りつける手口を「資格商法(士商法)」といいます。

電話勧誘販売で、もし契約をしてしまった場合でも、法定の書面でクーリング・オフを知らされてから8日以内ならクーリング・オフできます。

事例2は、資格取得講座を受講した人に対し、以前の契約を持ち出して不要な手続代金を要求する「資格商法の2次被害」です。

以前の契約が完済しているのであれば、退会を理由に代金を支払う義務は全くないので、毅然とした態度で断りましょう。

2次被害には、この他に「改めて契約が必要」「勧誘電話を止めるために名簿から名前を削除する」といって、お金を払わせる手口もあります。このような場合も、電話勧誘販売となりますので、特定商取引法によるクーリング・オフができます。

「いいです」「結構です」といった承諾とも受け取れるようなあいまいな返事をしたことによって、断ったつもりでも契約が成立してしまったケースもありますので、必要ない場合は、きっぱりと毅然とした態度で「必要ありません」と断りましょう。