

■マルチ商法に注意せよ！

商品を販売しながら会員を勧誘するとリベートが得られるとして、消費者を販売員にして、会員を増やしながらか商品を販売していく商法です。この商法で売られるものには、化粧品、健康食品、健康器具などいろいろな商品があります。

また、最近ではインターネットメールを利用して販売・勧誘が行われるようになってきました。

販売員になると高い利潤を得ようとして、たくさん仕入れをしてしまったにもかかわらず、思ったほど会員の勧誘ができず、仕入れた商品が売れないため、不必要な売れない商品を抱えてしまうことになるといった問題が生じやすいことから、この商法は、「特定商取引に関する法律」により「連鎖販売取引」として厳しく規制されています。

会員を増やせば利益になる、「誰でも」「簡単に」「儲けられる」といった甘い言葉にも注意し、販売員にも購入者にもならないよう充分注意してください。

【気を付けたい危険な商法】

キャッチ商法	路上で「アンケートに答えてください」などと話しかけ、結局は商品売りつける商法。
アポイントメント商法	「あなたは特別会員の資格を得られました」などの甘い誘い文句で呼び出し、商品売りつける商法。
SF 商法	会場に人を集め、一種の催眠状態にしてセールスをする商法。

★クーリングオフ制度

訪問販売、電話勧誘販売の場合は、契約日を含めて 8 日以内に、書面により撤回すれば解約できる制度です。(一定条件に該当する場合)

○手続きは内容証明郵便か簡易書留にしたハガキで行ってください。

○ローンを組んだ場合は、信販会社にも同様の手続きをしてください。

覚えておきたい注意ポイント

1. ハンコを押さなくても口約束だけで契約は成立する。
2. 契約書を一方的に破っただけでは解約にはならない。
3. 安易な契約・解約には意外な落とし穴がある。
4. 解約を申し出ると多額の解約料を請求されたり、口約束と書面の内容が違っていることがよくある。
5. 保証人・名義貸しは自分が契約したのと同じこと。
6. クレジット契約とは「借金の契約」ということを覚えておくこと。

被害に遭わないための10ヶ条

- 一、 相手の身分と要件をはっきり聞く。
- 二、 街角で安易にアンケートに答えない。
- 三、 「いらない」と勇気を持ってはっきり断る。
- 四、 しつこい勧誘には、110番する。
- 五、 「今日だけです」などと急がせるセールスは要注意。
- 六、 あてにならない口約束は絶対にしない。
- 七、 内容を確認せずに、サインや押印をしない。
- 八、 セールスのしつこさに負けて契約をしない。
- 九、 契約をしても8日間以内のクーリングオフを利用する。
- 十、 あきらめずに、また一人で悩まずにしかるべき人に相談する。