

12.訪問販売トラブルに注意！

事例 1 「近所で工事をしているので挨拶に来た」と事業者が突然家に来た。「屋根の瓦が割れている、すぐに工事をしないと雨漏りして大変なことになる」と工事を勧められ、150万円の契約をした。しかしよく考えると高額なので解約したい。

事例 2 高齢の母の家に「ガス給湯器の無料点検をする」と電話があり、ガス会社だと思って来てもらった。点検後に「古いのでこのまま使っていると危険だ。今日中なら割引できる」と言われ、勧められるままに永久メンテナンス付きで80万円もする電気給湯器を契約した。しかし一人暮らしの母には不要な契約だった。業者はガス会社ではなかった。

「無料で点検する」と訪問し、高額な商品やサービスを契約させる「点検商法」の相談が多数寄せられています。「今決めてもらえば安くする」と言って契約を急がせるケースや、「すぐ修理をしなければ大変なことになる」と不安をあおるケースもあります。

工事が必要な場合は複数の事業者から見積もりをとり、十分に比較・検討してから契約しましょう。

訪問販売トラブルは高齢になるにつれて増加する傾向があります。トラブルを防ぐためには、家族や周囲の方の見守りがとても重要です。

万一契約してしまっても、**訪問販売の場合は契約書を受け取った日から8日間はクーリング・オフ（P5～P9 参照）が可能です。**

訪問販売のような不意打ち性の高い勧誘は、その場ですぐに契約しないようにしましょう。

**必要のない勧誘はきっぱりと断りましょう！
（P18 参照）**



消費者庁イラスト集より