

12. 訪問販売トラブルにご注意！

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。「屋根を見たら瓦が割れている、すぐに工事をしないと雨漏りして大変なことになる」と言って工事を勧められ150万円の契約をした。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「床下の無料点検をする」と電話があり事業者が訪問してきた。床下に入り「湿気がひどいので、床下換気扇と除湿剤を置いて、白アリ駆除もした方がよい」と言われ、母はよくわからないまま契約書にサインをした。契約書を見ると200万円の契約をしていたことがわかった。工事は終わっているが、不要な工事かもしれないし、金額も高すぎるのでだまされたのではないか。

「無料で点検に来た」と言って訪問し、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取り、比較・検討してから契約をするようにしましょう

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、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