

13.訪問販売を受けたら、 何に注意したらいいの？

事業者は勧誘するときに守るべきルールがあります



消費者庁イラスト集より

訪問販売の勧誘に先立って、事業者は「会社名」、「契約の勧誘が目的であること」、「販売する商品などの種類」を告げ、「勧誘を受けるつもりがあるか」を確認しなければなりません。

消費者が断った時は、しつこく勧誘したり、何度も勧誘することは禁止されています。

訪問販売を受けたらどうする？

- 誰が、何のために、訪問したのか確認しましょう。
- 勧誘を受けても、必要なければきっぱり断りましょう。
- 契約内容がよくわからない時は、その場で契約せず、身近な人や消費生活センターに相談しましょう。

もし契約してしまってもクーリング・オフ（P5～P9 参照）できる場合があります。
早急に消費生活センターにご相談ください。

注意!! クーリング・オフできない商品・サービスがあります

- ・3,000 円未満の現金取引（訪問購入を除く）
- ・営業のための契約
- ・葬儀
- ・契約してすぐに提供されるサービス
（例：飲食店、カラオケボックス、マッサージなど）
- ・自動車、自動車のリース契約
- ・化粧品や健康食品などの指定消耗品を使用した場合の使用済み分
- ・他の法律での規制があるもの
（例：金融取引・通信・放送・運輸・弁護士など）

消費生活センターでは、消費者が訪問販売を断りたい場合に、その意思表示をするための「訪問販売お断りシール」をお配りしています。（P19 参照）