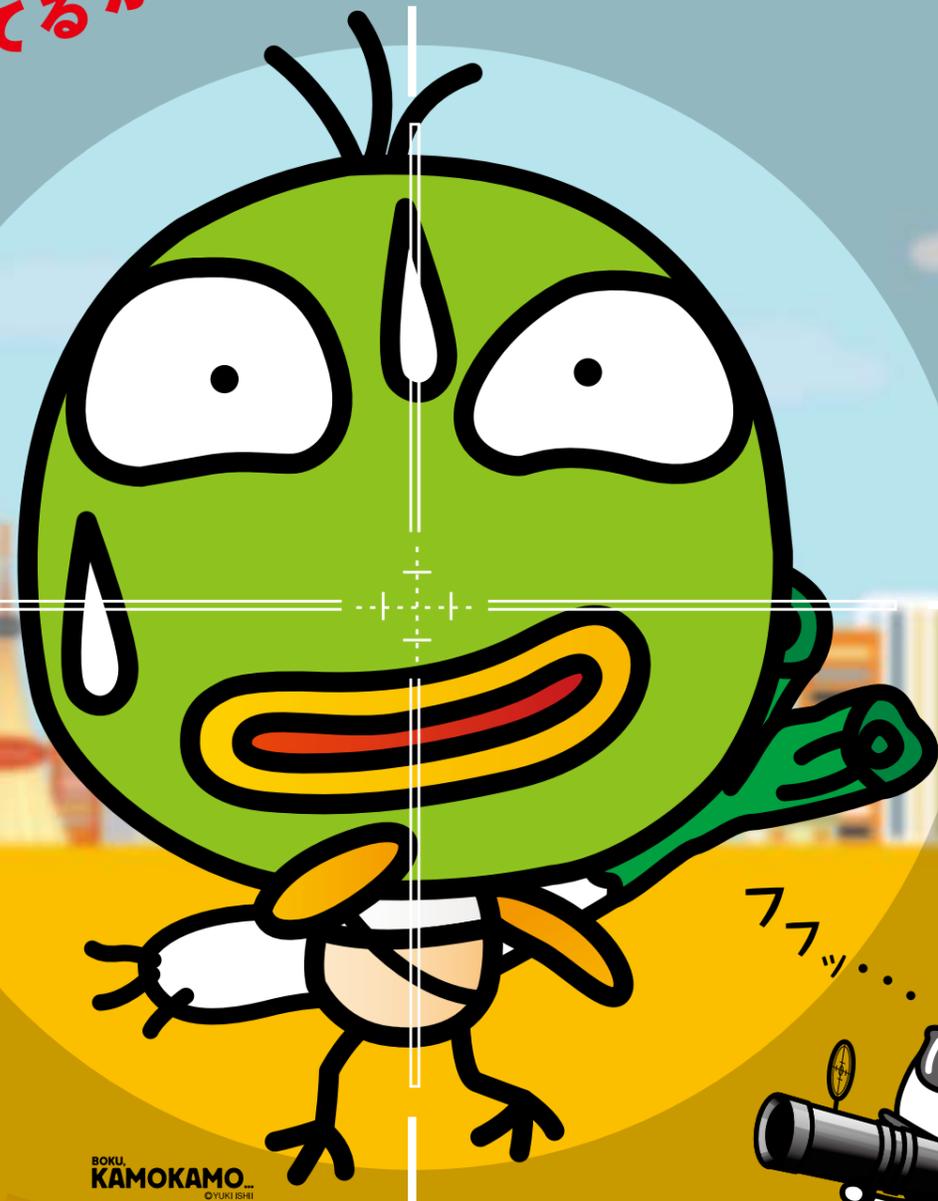


悪質商法から身を守れ!

狙われてるかも...



ポイントセールス
マルチ商法
電話勧誘販売

BOKU
KAMOKAMO
©YUKI ISHII

困った時には、
まず相談。

長野県

訪問販売・電話勧誘販売などで契約をしてしまったけど解約したい…。
そんな時は…クーリング・オフを利用しましょう。

クーリング・オフとは、訪問販売など特定の取引の場合に、一定期間内ならば自由に契約を解除できる制度です。セールスマンなどに強引な勧誘を受け、意思の定まらないままに契約をしてしまった場合などに利用できます。

特定商取引法により、クーリング・オフの所定の期間(8日または20日)を経過した場合であっても、事業者がクーリング・オフを妨害するために虚偽の説明や威迫を行った結果、消費者が誤認または困惑してクーリング・オフを行わなかった場合、その事業者が自らクーリング・オフができる旨を記載した書面を消費者に改めて交付し、その期日から所定の期間(8日または20日)を経過するまでの間、消費者はクーリング・オフを行うことができます。

ハガキの書き方(例)

〇年〇月〇日、貴社と〇〇の
購入契約をしましたが、解除いたします。
つきましては、支払済みの〇〇〇〇円を
至急返金してください。
なお、商品は早急に引き取ってください。

〇年〇月〇日
〒〇〇〇-〇〇〇〇
住所 〇〇市〇〇町〇〇-〇〇
氏名 〇〇〇〇

1. 契約書面を受け取った日を含めて下記期間内に書面で通知します。
2. 必要事項をハガキに書いて両面をコピーし、控えとして大切に保管してください。
3. クレジット払いで契約をした場合は、クレジット会社宛にも通知してください。
4. ハガキは「特定記録郵便」か「簡易書留」で送ります。
5. 支払ったお金は全額返金されます。商品引き取り料金は業者負担です。

クーリング・オフができる期間は下記のとおりです。

訪問販売 (キャッチセールス、アポイントメントセールス等)	8日間
電話勧誘販売	8日間
マルチ商法	20日間
特定継続的役務 (エステティックサロン、語学教室、家庭教師、学習塾、パソコン教室、結婚情報サービス)	8日間
業務提供誘引販売 (内職商法、モニター商法)	20日間

- ◆通信販売は、原則クーリング・オフができません。
- ◆消耗品(化粧品、健康食品など)で使った分は原則クーリング・オフができません。

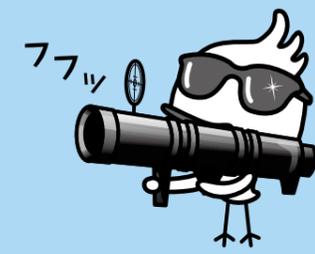


困ったときには、
お近くの消費生活センターにご相談ください。

- 長野消費生活センター (〒380-0936 長野市大字中御所字岡田98-1) *受付時間 8:30~17:00
☎026-223-6777 FAX 026-223-6771 *土・日・祝日・年末年始はお休みです。
- 松本消費生活センター (〒390-0811 松本市中央1-23-1松本商工会館内) *受付時間 8:30~17:00
☎0263-35-1556 FAX 0263-35-0949 *土・日・祝日・年末年始はお休みです。
- 消費生活センターおかや (〒394-0027 岡谷市中央町1-1-1ララオカヤ内) *受付時間 10:00~18:00
☎0266-23-8260 FAX 0266-23-8248 *土・日・第三火曜日・祝日・年末年始はお休みです。
- 飯田消費生活センター (〒395-0034 飯田市追手町2-641-47) *受付時間 8:30~17:00
☎0265-24-8058 FAX 0265-21-1703 *土・日・祝日・年末年始はお休みです。
- 上田消費生活センター (〒386-8555 上田市材木町1-2-6上田合同庁舎内) *受付時間8:30~17:00
☎0268-27-8517 FAX 0268-25-0998 *土・日・祝日・年末年始はお休みです。

もしくは、市町村消費者相談窓口へ

悪質商法が、キミたちを狙っている!



東京都内の消費生活センターへ寄せられた相談の件数 (H21年度)



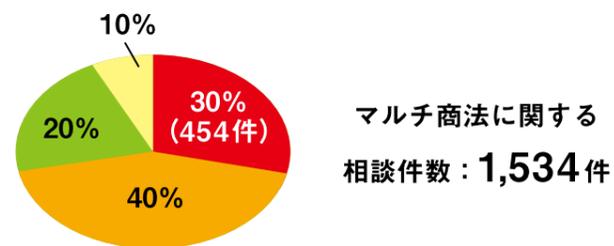
キャッチセールス

- ☑ **ターゲット**
頼まれると断れない優しいタイプ。
- ☑ **だましの武器**
エステ、絵画、化粧品、健康食品など。「無料体験」等と言って誘うケースが多い。
- ☑ **コロシ文句**
今、時間ある? すぐ終わるから~
- ☑ **体験談**
「無料ネイル、ためしてみない?」と街で声をかけられてついて行ったら、高額な化粧品を勧められ、断りづらい雰囲気になって契約しちゃった…。
- ☑ **防御策**
勧誘されてもいらないものは、きっぱり断ること!



マルチ商法

- ☑ **ターゲット**
人の言うことをすぐに信じる純粋なタイプ。
- ☑ **だましの武器**
健康食品、化粧品、パソコンソフトなど。友人・知人から誘われるケースが多い。
- ☑ **コロシ文句**
絶対もうかるから!
- ☑ **体験談**
「いい仕事がある」と先輩に誘われて説明会に行ったら、人を誘って入会させれば絶対にもうかると言われて、入会するための健康食品セットを買わされちゃった…。
- ☑ **防御策**
「確実にもうかる」なんて甘い話は信じないこと!



アポイントメントセールス

- ☑ **ターゲット**
誘惑に負けてしまうタイプ。
- ☑ **だましの武器**
会員権、アクセサリ、英会話教材など高額な契約。「以前の契約の関係」と呼び出すこともよくある。
- ☑ **コロシ文句**
おめでとうございます!
あなたが当選しました!
- ☑ **体験談**
電話で知らない人に誘われて行ったら、ダイヤの指輪を強引に買わされちゃった…。忘れたころに、今度は別の人から「前の契約を解除してあげる」と呼び出された。
- ☑ **防御策**
怪しい誘いの電話は、ハッキリ断ってすぐに切ること! 呼び出されても行かないこと!



架空請求

- ☑ **ターゲット**
予期せぬことが起きると慌ててしまうタイプ。
- ☑ **だましの武器**
請求メール、請求書(出会い系サイトや債権回収業者を名乗る者などから)。支払い期限に猶予がなく、即決を迫ってくる。
- ☑ **コロシ文句**
連絡がなければ法的措置をとります!
- ☑ **体験談**
突然、総合情報サイトというところから請求メールが届いて…。契約した覚えがないので連絡したら、支払わないと訴えると言われて、すぐにお金を振り込んだ…。
- ☑ **防御策**
請求元には絶対に連絡せず、一切無視すること!

