

3 悪質商法—典型的な事例

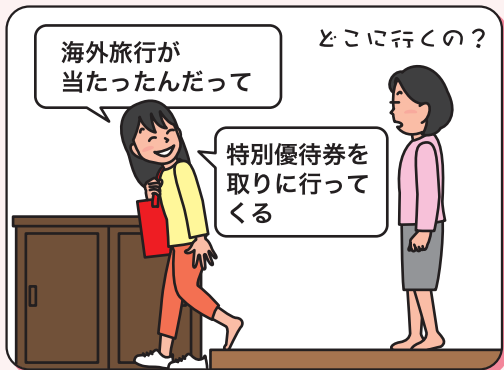
悪質商法の典型的な事例には、次のようなケースがあります。

①「アンケートに答えて下さい」と街角で声をかけ、喫茶店や営業所に連れて行き、契約に応じない限り帰れない雰囲気にして商品やサービスを契約させる「キャッチセールス」。主に女性を対象として、化粧品や美顔器、エステを契約させたり、高額な絵画を契約させる場合もあります。

②「抽選に当たったので景品を取りに来て下さい」「あなたは特別モニターに選ばれました」などと他人と比べて有利な条件を強調して電話で呼び出し、商品やサービスを契約させる「アポイントメントセールス」。アクセサリーや複合サービス会員権、絵画の契約が多くみられます。

③出会い系サイトやメールを使って出会いの機会を作り、デートを装って恋人気分になせ高額商品を契約させる「デート商法」。異性間の感情を利用し、断りにくい状況でアクセサリーや絵画などの購入を勧め、契約後は行方不明になって連絡がとれなくなります。

自分は大丈夫。誰もがそう思っている、悪質事業者は消費者よりも上手のため、常に油断は禁物です。



4 悪質商法—マルチ商法

友人に「化粧品を買って会員になり、他の人を勧誘すると、もうかる」と誘われた。加入者を増やすと、他の人が化粧品を買った代金の一部が中間マージンとして振り込まれるため、楽してもうけられる仕組みだという。いい話と思い契約したが、思うように会員を増やせないし、化粧品の在庫を抱えて困っている。

商品を買って販売組織に加入し、その後友人などを誘って組織に加入させると、その人たちを勧誘したことで利益が得られる商法を「マルチ商法」※1と言います。マルチ商法については商品を受け取って20日以内であればクーリング・オフ※2ができ、20日が過ぎていても、一定の要件を満たせば中途退会や商品返品も可能です。

マルチ商法は、勧誘する時は簡単にもうかと説明しますが、思うように加入者が見つからずに、商品の支払いだけが残ることもあります。また、友人などを強引に誘うことで、人間関係が悪化することもあります。

販売の仕組みが十分に理解できない時には、きっぱりと断りましょう。

※1 マルチ商法：連鎖販売取引とも言い、特定商取引法で規制されています。

※2 クーリング・オフ：16ページ参照

会員にしか買えない若返りできる化粧品があるのよ。加入者を増やせば簡単に大金も稼げて家計も大助かりよ



ピーン

奥さんまど〜お？

それひょっとしたらマルチ商法じゃないっ!? そんなに簡単にもうかる話があるのかしら



えーっ!

不安になってきた…

マルチ商法は20日以内ならクーリングオフできるわっ!

大丈夫! ホントっ?



急いで手続きしてみらわ!