

訪問販売に関するトラブル

掲載日：2013年3月29日

無料で点検しますと言って、訪問してきた業者が「修理工事しないと危ない」などと不安をあおり、そのまま商品や工事の契約をさせられる手口です。そもそも必要のない商品や工事であったり、通常よりも高額な条件で契約させられるケースがほとんどです。

無料？不安をあおって勧誘も



「近所に工事に来たついでに屋根を見てあげましょう」と突然訪れた業者が屋根に登ったところ、「屋根に不具合がある」と屋根の写真を見せられた。修復工事を勧められ、自分は高齢で屋根に登れないので、修理箇所を確認できなかったが雨漏りすると困ると思って契約することにした。すると業者は足場を組むついでに外壁工事も一緒にした方が別々に工事するより安く済むと熱心に勧めるので、熱意に負けて外壁も契約してしまった。これから工事だが、高額であり、元々予定していなかった工事なので解約したい。

アドバイス

訪問販売の場合は、契約書面を受け取ってから8日間以内であればクーリング・オフができます。仮に工事を行っていてもクーリング・オフは可能です。訪問販売では、業者は勧誘に先立って、業者名、販売しようとする商品、販売を目的としていることを最初に告げることが義務付けられています。販売目的を告げないで勧誘することは法律違反です。

必要のないものは断り、家の中に訪問販売の業者を入れないようにしましょう。契約は複数業者の見積もりを取り、比較検討して決めることが大切です。安易に署名・捺印せず、誰かに相談しましょう。金融機関まで同行して現金を引き出させる業者もいるので注意が必要です。

似ている事例

[\[動画\]いっこく堂の消費者トラブル見守り隊！ ドラマ2～訪問販売・次々販売](http://youtu.be/YS4GS7O7EFA)

<http://youtu.be/YS4GS7O7EFA>

[\[動画\]いっこく堂の消費者トラブル見守り隊！ ドラマ3～点検商法](http://youtu.be/62HbQ6LnCc4)

<http://youtu.be/62HbQ6LnCc4>

[\[消費生活トラブル相談事例\]訪問販売](http://www.pref.kanagawa.jp/cnt/f370208/list370080-370262.html)

<http://www.pref.kanagawa.jp/cnt/f370208/list370080-370262.html>