

## 訪問販売の対処法

昼間に家にいると、セールスマンや勧誘がくる。特に3月から5月は新生活のスタートということもあってたくさん来る。その種類も新聞であったり、生命保険であったり、化粧品であったり、宗教であったりさまざまである。そこで、ここでは対処法について考えていきます。

### 1. 家に訪問販売がやってきたら

静かにインターホンのモニターやのぞき穴から相手を確認してみましょう。全く知らないひとなら、一番いいのは居留守。留守ならやってもポストに名刺や紙を一枚入れていくくらいで帰っていきます。

しかし、帰ってきたときやたまたま玄関のドアを開けてしまった時に勧誘が来てしまうこともある。そんなときは、はっきり断りましょう。名前や電話番号、職業など自分の個人情報を書いてしまうと話が長くなるだけでなく、うまく言いくるめられて契約してしまうことになることもある。そのため、はっきり断って、さっさと帰ってもらいましょう。

もし、セールスマンが勝手に家に入ってきたり、怒鳴ってきたり、暴力的なことをしてきた場合はすぐに110番して警察官に対応してもらいましょう。

家に人がきたら玄関のドアを開けなければならない、家に来た人全ての相手をしなければならないなんてことはないのです。訪問販売は居留守やはっきりと断ることが最も良い対処法です。

### 2. クーリングオフ

無理やり契約させられてしまったり、気がついたら契約していた場合には、クーリングオフという制度がある。これは、商品が不必要であると判断した時、一定期間内であれば消費者は業者に対し、一方的に無条件で「申し込みの撤回」「契約の解除」ができるというものである。ただしどんな場合でもできるというわけではなく、条件を満たしていないとクーリングオフはできない。そこで今からクーリングオフの条件の大枠を挙げていきます。

契約種類	期間	備考
訪問販売・電話勧誘販売	法定の契約書面の交付された日から 8日間	店舗外での指定商品・権利・役務の取引(3,000円未満の現金取引を除く)
割賦販売のクレジット契約	クーリングオフ制度の告知の日から 8日間	店舗外での指定商品のクレジット契約
マルチ商法	法定の契約書面の交付された日から 20日間	すべての商品・権利・役務
海外先物取引	海外先物契約(基本契約)締結日の	事務所以外での取引で、指定市場・商

	翌日から 14 日間	品の売買注文
生命保険・損害保険	法定の契約書面の交付された日と申込みをした日との、いずれか遅い日から 8 日間	保険期間が 1 年以下の契約を除く

#### クーリングオフの注意点

- ・期間の計算は契約書面を業者から受け取った日が起算日になります。
- ・契約解除通知は、内容証明郵便にすると確実です。発信日が 日以内(上記の表を参照)であれば有効です。
- ・この期間を経過すると、契約解除は難しくなります。業者が契約に応じて、違約金を取られる場合があります。
- ・商品の一部でも使用すると、クーリングオフができないものがあるので注意して下さい。

しかし、クーリングオフを一人でやるのは難しい場合もある。国民生活センターや消費生活センターでは無料で相談にのってもらえる。また、行政書士や弁護士に相談するのも良いだろう。

### 3. クーリングオフ以外での解約方法

条件がクリアできず、クーリングオフできないという場合でも、解約できる場合がある。

#### 未成年者の場合

未成年者が親権者の同意なく取引をしたときは、親権者は契約を取り消すことができる。

#### 契約の不成立、詐欺、錯誤、強迫など

悪徳な商法に引っかかった際、その過程で、虚言に乗せられたり、脅されたり、話になかった物が一方的に送られてきたりする事がある。このような場合は、そもそも契約が成立していないので代金も支払う必要がない、詐欺や強迫を理由とする取り消し、錯誤を理由とする無効などの法的主張により対抗できる場合がある。

#### 交渉

法的な手段で対抗することが難しい場合でも、交渉することによって解決する場合もある。ただし、うまく言いくるめられたり、また余計なものに署名したり、更に何か買わされてしまったりする危険がある。

これらは、危険な場合もあるので、国民生活センターや消費生活センター、弁護士などに相談して専門家と行うことをお勧めします。

### 4. 契約する前に考え直しましょう

契約してからでも解約できる場合もあるとはいえ、本当に契約してもいいのか契約前に冷静に考え直して見ることも大切です。