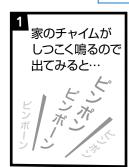
要質商法の事例の

訪問購入(押し買い)









奥さん いい指輪を お持ちですね!

実は今、 医療機器の製造に プラチナが 不足してまして… 高く買い取りますよ





この事例の ポイント 自宅などを訪問し、高価な品物を強引に安価で買い取っていく「押し買い」。 中には「利益の一部は被災地に寄付する」などと嘘を言いながら勧誘して くることもあります。

23年度の市への相談状況

件数………88件 中心年齢層… 70代

大口 っておきたい対処法

突然の勧誘は 相手にしない! 家に上げない! ◎ 断るときは はっきりと 売るつもりがないときは、「売りません」「必要ありません」と、 はっきり断る意思を伝えましょう。

◎ 一人で応対しない

強引に勧誘されてしまうと、断ることはなかなか難しいもの。 できれば家族や知人に同席してもらいましょう。

◎ クーリング・オフ

事業者には、買い取り条件などを記載した書面(契約書)を売り手に渡す義務があります。契約してしまっても、書面を受け取ってから8日間は、引き渡しの拒絶や契約を解除することができます。

うつかり _{契約してしまったら}…

クーリング・オフ制度を活用しよう

はがきの

記入例

クーリング・オフとは、いったん契約した後でも、 一定期間は消費者が自由に契約を解除できる制度です。

クーリング・オフ するときは 1. 必ず書面(はがきなど)を作成 「契約をやめたい」ということをはっきり書く

- 2. 郵便局で「特定記録郵便」か「簡易書留」で、一定期間内に事業者へ発送する
- 3. 書面のコピー(両面)と、2の受領証を一緒に保管する

クーリング・オフ できない場合も あります

- ・店頭や通信販売で購入したもの ・現金取引で3,000円未満のもの
- 化粧品などの消耗品で開封・使用したもの など

1契約をやめます。 2契約書面を受け取った日 ○年○月○日

3相手の事業者と担当者 の名前 4商品の名称

5金額 円 6申出日 ○年○月○日 7自分の氏名・住所

