



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

知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!

鉄則

- ◎ **断るときははっきりと**
 売るつもりがないときは、「売れません」「必要ありません」と、はっきり断る意思を伝えましょう。
- ◎ **一人で対応しない**
 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。

うっかり
 契約してしまったら…

クーリング・オフ制度を活用しよう

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の受領証と一緒に保管する

はがきの
 記入例

- 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

〒000-0000

○市○区○条○丁目

○代表者○○様

特定記録郵便

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