

Ⅱ……若者に多い消費者トラブル

マルチ商法

「商品を販売すればもうかる」「組織に入る人を紹介するとマージンがもらえる」などと販売組織に勧誘し、商品等を買って会員になった人が、さらに次の会員を勧誘するような形態で販売網を拡大していく商法です。ネットワークビジネスという呼び方をすることもあります。

商品を販売することは容易ではありません。また、友人等を誘ってしまうと、誘った人との間でトラブルになることもあります。気がついたら人間関係が崩壊し、加害者の立場になってしまう場合や、金銭トラブルにつながってしまう場合もあります。



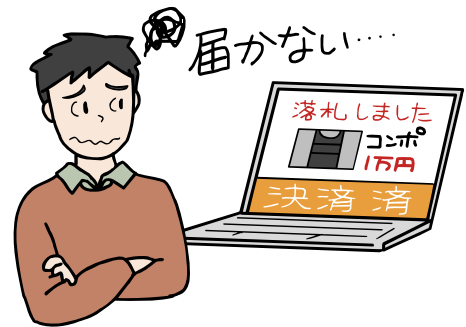
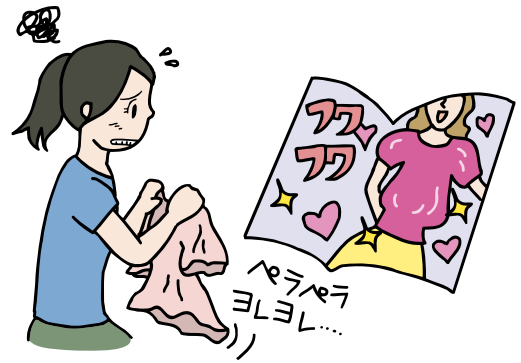
アドバイス

- 社会経験が少ない若者に多いトラブルです。友人の話だからといって、甘いもうけ話を簡単に信じないことです。
- クーリング・オフ期間が過ぎていても、勧誘方法や取引の形態によっては、契約の取消が可能な場合もあります。また、中途解約や退会も可能です。「あやしい」と思ったら消費生活相談窓口にご相談しましょう。

通信販売・インターネットショッピング・ネットオークション

テレビやインターネット、雑誌・チラシの広告を見て商品を購入する通信販売は、実物を見ることができないので「実際に届いたら思っていたのとまったく違う」などのトラブルも起こりがちです。返品条件などをきちんとチェックしておくことが必要です。

また、「アイドルのコンサートチケットを落札して、お金を振り込んだのにチケットが届かない」といったネットオークションにおける詐欺の事例もあります。相手の顔が見えない分、出品者が信頼できるかを十分確かめましょう。



アドバイス

- クーリング・オフはできません。広告の内容や取引条件をよく確認し、保存しておきましょう。
- 事業者やショップ、出品者の情報はよく調べましょう。相手のメールアドレスや携帯電話番号だけでなく、住所や固定電話番号も確認するなど身元を確かめましょう。ネット上の見知らぬ相手との個人間の取引には大きなリスクが伴います。特に代金先払いの場合は、これをしておけば100%安全という対策はありません。取引を行うかどうかは、慎重に検討しましょう。

ネガティブオプション (送りつけ商法)

注文していない本やDVD等が代金引換の宅配便などで送りつけられ、代金を請求されます。



アドバイス

- 注文していないものを受け取ったり、代金を支払ったりする必要はありません。受け取りを拒否しましょう。
- もし、商品を受け取ってしまった場合は、受け取ってから14日間、もしくは商品の引き取りを請求してから7日間経過すれば自由に処分できますが、その間に使用したり消費すると購入を承諾したことになりますので注意してください。

資格商法

電話で「〇〇の資格講座を受ければ就職に有利」などと強引に勧誘されます。断りきれず「資料送付だけなら」と了承するとクレジットの契約書類が送付されてきたという例もあります。



アドバイス

- 相手はセールスのプロです。ちょっと話を聞こうかと軽く考えていると相手のペースに乗せられてしまいます。必要がなければ「興味がありません」とハッキリ断りましょう。
- 契約してしまっても、電話勧誘販売は、契約書が届いてから8日以内ならば、クーリング・オフが可能です。

油断大敵! どんどん変わる悪質な事業者の手口

いくつかの代表的な悪質商法の例を紹介しましたが、手口はこれだけではありません。

悪質な事業者は、社会情勢の変化や人々の興味が何にあるかを読み取り、次々と新しい手口や商品を編み出し、あなたを狙います。

最新の情報を取り入れて、被害を防ぎましょう。

下記の機関では、消費生活センター等に寄せられた相談をもとに、契約のトラブルや製品事故等についての注意喚起情報を提供しています。

滋賀県消費生活センター

<http://www.pref.shiga.jp/c/shohi/>

国民生活センター

<http://www.kokusen.go.jp/>

消費者庁

<http://www.caa.go.jp/>

