

2. 訪問販売の勧誘を受けたらどうする？

事例 ① 大学生になり一人暮らしを始めたところ、新聞の勧誘員がやってきた。「新聞はいらない」と断ったが、勧誘員から「大学の授業や就職活動で必要だから」「景品も付けるから」と言われ、押し切られる形で契約してしまった。後日、やはり解約したいと思い、新聞販売店に連絡したが、解約に応じてもらえない。



② 自宅に訪問販売員がやってきて、「光回線にすると今よりも通信料金が安くなる」と勧誘された。「パソコンは持っているがそんなに使っていない」と言ったが、「月に1,000円以上は安くなる」などとしつこく勧誘され、具体的な契約内容もよく分からないまま契約してしまった。後日、説明を受けた覚えのない映像配信サービスも同時に契約していたことに気付いた。

こんなとき、どうする？

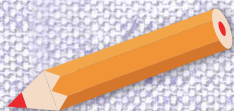


- ① 訪問販売により行った契約は、契約書面を受け取った日を含めて8日以内であれば、クーリング・オフができます。クーリング・オフ期間を過ぎると、勧誘時の問題等がない限り、販売店の合意なしに契約を解除することはできません。なお、一般的には、期間を定めない契約は、いつでも解約することができます。
- ② 光回線やプロバイダ契約は、特定商取引法の適用が除外されているため、クーリング・オフ制度の対象外です。契約した覚えのないサービスが入っている場合は、販売店に契約内容を確認しましょう。



※光回線やプロバイダ契約等については、電気通信事業法の改正により平成28年5月から「初期契約解除制度」が導入されました。契約書面を受け取った日を含めて8日以内であれば理由を問わず契約を解除することができますが、クーリング・オフ制度とは異なり、解約に伴う実費について本人負担となる場合があります。

トラブルにあわないために



- 契約するつもりがない場合は、断る意思を相手にはっきり伝えることが重要です。
- 光回線やプロバイダ契約等は料金プランも多種多様ですので、自身の利用状況にあったサービスをじっくり比較検討することが大切です。
- 「契約」は法的な責任が伴うということを理解し、契約前に内容をしっかりと確認しましょう。
- 名刺をもらうなどにより業者の名称、電話番号、担当者名を必ず確認し、契約した場合は契約時の書類をすべて保管しておきましょう。



- 「景品だけでも受け取ってほしい」「1ヶ月間無料にする」などのセールストークに惑わされることなく、その商品やサービスが必要か否かなどをよく考えて、契約するかどうかを判断しましょう。
- 一人暮らしを始めたばかりの学生は、訪問販売での勧誘を受けることが初めての場面も多いと思います。その場で契約せず、まずは信頼できる人に相談しましょう。

<さらに調べてみよう! (参考)>

- 新聞販売のルール ⇒
(新聞公正取引協議会
・日本新聞協会販売
委員会)



- 電気通信消費者情報コーナー ⇒
(総務省)

