平成21年12月15日（火）　大分合同新聞（夕刊）

生活パイロット

訪問販売に新ルール

「過度の量」で解約可能

訪問販売の消費者被害では、高齢者を狙った執拗な勧誘や販売による被害が多く見受けられます。アイネスの平成21年度上半期消費生活相談でも、70歳以上の方では訪問販売の占める割合が34％と特に多くなっています。

また一度、不用意に購入すると、過量販売あるいは次々販売と被害がさらに拡大し、深刻化していく傾向があります。このため、1日から施行された訪問販売等を規制する「特定商取引に関する法律」の改正法では、過量販売や次々販売などの被害から消費者を守るための規制が強化されています。

【事例】

一人暮らしをしている高齢の母宅に帰省した際、床下換気扇が設置されていることに気付いた。同じ業者からは、床下換気扇のほかにも除湿剤、シロアリ駆除剤を何回も購入していたことが分かった。次々と訪問され断ったこともあるが、「通気性が悪い家なのでこのまま放置すると腐る」などと強く言われ、不安になって業者の言われるまま購入していたようだ。クーリングオフ期間が過ぎていると解約には応じてもらえない。

【改正点】

①今までは大量に商品を買わされたことだけを理由に、契約を解除することはできませんでした。今回の改正で、訪問販売で日常生活において通常必要とされる分量を著しく超える商品などを購入契約した場合には、原則として契約後1年間は契約を解除することができるようになりました。ただし、消費者にその契約を結ぶ特別な事情があったことを業者が立証できた場合には解除は認められません。

②訪問販売業者は、消費者が勧誘を受ける意思があるかどうかをまず確認し、また契約の勧誘を断った消費者に対しては、再度勧誘をしてはならないことになりました。ただし再勧誘の禁止は、商品の季節性やその契約期間から想定される一般的な契約期間などといった社会通念に照らして相当と考えられる期間で、未来永劫勧誘が禁止になるといったものではなく、同じ業者であっても別の商品やサービスでの再訪問は違反になりません。また、断り方も「今は結構です」「忙しいから」などあいまいな返答は拒絶の意思があると見なされないので、「いりません」「お断りします」とはっきりと言うようにすることなど注意が必要です。

（県消費生活・男女共同参画プラザ＝アイネス、☎097・534・0999＝消費生活相談電話）