

点検商法&次々販売

点検商法って？

床下や浄水器などの無料点検を装って点検を行い、「不具合がある」などと言って不安をあおり、高額な工事を勧めたり商品を買わせたりします。地震や台風などの自然災害で不安をあおってみたり、耐震診断が義務のように誤解させたりして点検を強引に行うこともあります。



次々販売って？

消費者を繰り返し勧誘して、次々と商品やサービスなどの契約を結ばせます。特に一人暮らしの高齢者などがよく狙われます。例えば布団の購入契約をさせた後に、健康などの不安につけ込み、健康食品や浄水器などを次々に契約させていくケースがあります。現金が無ければクレジット

契約をさせたりもします。



「ポイント」は



- 訪問販売では、最初に販売目的を告げることが義務付けられています。
- クーリング・オフ期間は、契約書面を受け取った日を含めて8日以内です。
- 高齢者はだまされたことに気づきにくい傾向にあります。周囲の人が気を配り、情報の共有をして被害を防ぐようにしましょう。

覚えておこうね！

