

第4章 在宅和亜子さんのトラブル例と対応策

在宅和亜子さんの

第1話

和亜子さん、「うまい話」に引っかかる



和亜子さんへの アドバイス

それは、「業務提供誘引販売取引」かも知れません。

「仕事の提供」と「教材の購入」という2つの話がセットになっています。

業務提供誘引販売取引とは、特定商取引法に定められているもので、「仕事を提供するので収入が得られる」という口実で消費者を誘い、仕事に必要な商品などを売って消費者に金銭負担をさせる取引のことをいいます。

特定商取引法には、消費者を守るためのルールが定められています。

- 契約をしてしまった場合、法律で定める書面を受け取ってから20日間以内であれば、書面によりクーリング・オフができます。クーリング・オフをすると、事業者は契約の解除に伴う損害賠償や違約金の支払いを請求できず、商品の引取り費用も事業者の負担となります。事業者は支払われた代金、取引料を返還するとともに、消費者は引渡しを受けた商品を事業者に返還しなければなりません。

また、事業者が守らなければならないルールとして、以下の定めがあります。

- 事前に販売を伴う勧誘であることを告げ、法律で定める書面を交付し、広告には消費者が負担する金額や事業者名や電話番号などを明記することを義務づけています。
- 勧誘時にうそを言ったり、消費者にとって不利な事実をわざと言わなかったり、脅迫まがいに契約を迫ったり、長時間にわたってしつこく勧誘したり、クーリング・オフを妨害したり、勧誘目的を隠して不特定多数の人が自由に入り出しないような場所で勧誘したり、虚偽・誇大広告をすることが禁止されています。

「誰にでもできる、簡単に収入が得られる、でも高額な教材やパソコンが必要」などと言われたら要注意です。

参考 特定商取引法→34ページ

参考 相談窓口・関連サイト→35～37ページ