



訪問販売・訪問購入（訪問買い取り）

突然業者が家にやって来て、物の購入や契約を迫ったり、貴金属の買い取りを行います。大手業者と関連があるかのような説明で、考える時間を与えず「今すぐ契約してくれば特典がある」などと、言葉巧みに契約させる悪質な業者も少なくありません。

かたり商法



「消防署から消火器の点検に来た」と業者が来訪し「期限が切れているので交換したほうがよい」と言われた。契約書に名前と住所を記入した後に業者が金額を書き込んだ。金額を見ると18,000円と高額なのでやめたいが、契約書をもっていないので連絡先がわからない。

点検商法



大手布団業者から「購入した布団を点検します」という電話が入った。「いらない」と何度も断ったが、「売りに行くのではなく点検に行くのです」と言われ了承した。結局布団購入を勧められ敷き布団を購入し、現金で支払ってしまった。

貴金属買取



「不要になった着物を買取る」という電話があり来訪してもらった。古着を見た後、「**貴金属はないか。1点でもよいので見せてほしい**」としつこく言われたので、ネックレスや指輪など数点を見せたところ「売ってほしい」と言われた。断ったがなかなか帰ってくれないため、あきらめて売却し3万円受け取った。母の形見なので返してほしい。

こうして防ごう!



安易にドアを開けたり、話を聞いたりしない。

断る時は、あいまいな返事ではなく「いいません」「お断りします」とハッキリ言う。

過去に購入したことや、関わりがあった業者の名前であっても、簡単に信用しない。

消防署や電話会社など公共機関や大手業者名を名乗られても安易に信用せず、電話帳などで代表電話番号を調べて電話をかけて確認する。

「今すぐ契約すれば安くする」などという誘いには乗らず、一度帰ってもらい家族や知人に相談する。自分一人で決めない。

訪問販売は8日以内であれば理由を問わずにクーリング・オフできます。

[クーリング・オフ⇒22・23ページへ](#)

「訪問販売禁止板」をご活用ください。 [⇒2ページへ](#)