

事例3 通信契約のトラブル

- 電話で「通信料が安くなる」と勧誘され、光回線を変更したが、安くならなかった。
- 大手電話会社からの電話だと思い信用して契約したが、契約相手は別の事業者で契約内容もよく分からない。



アドバイス

- ・電話で勧誘されても、すぐに契約せず、なぜ安くなるのか説明をしっかりと聞き、利用環境や目的に照らして検討しましょう。

初期契約解除制度等について

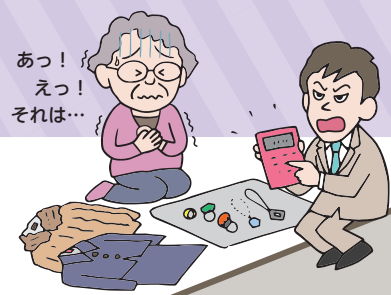
- ・電気通信事業法の「初期契約解除制度」により、契約書面の受領日を初日として8日間は、契約先の電気通信事業者の合意なく、消費者の申し出により契約を解除することができます。
- ・違約金の支払いは不要ですが、クーリング・オフと異なり^(注1)利用した分のサービス料、端末費用、契約解除までに行われた工事費用、事務手数料については支払う必要がある点に注意が必要です^(注2)。

(注1) 電気通信サービスは特定商取引法の適用外であり、電話勧誘による契約であってもクーリング・オフはできません。

(注2) 工事費用、事務手数料については法令の規定により上限額が決められています。

事例4 訪問購入

- 「不用品を引き取る」と電話があり、洋服を出そうと来訪を承諾した。来訪した担当者に「貴金属はあるか」と強く迫られ、貴金属を強引に買い取られてしまった。



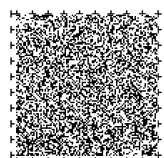
アドバイス

- ・「不用品を引き取る」などと、電話がかかってきても安易に訪問を承諾しないようにしましょう。
- ・訪問を承諾する場合は、一人では対応せず、家族や周りの人に相談しましょう。
- ・買取りを希望しないものは、業者に見せないようにしましょう。
- ・買取りを承諾していない貴金属の売却を迫られたら、きっぱりと断りましょう。
- ・買取りを承諾した場合も、契約書に記載の内容(物品の名称や数が一致しているかなど)を確認しましょう。

- ・契約後であってもクーリング・オフができる場合があります*。また、クーリング・オフの期間内は商品の引き渡しを拒否することができます。

*自動車(二輪を除く)、家具、家電等、一部対象外となるものがあります。

クーリング・オフについてはP.6をご覧ください。



事例5 住宅のリースバック契約のトラブル

- 長時間勧誘され続け、結局、自宅マンションのリースバック契約をしてしまったが、「解約したい」と申し出たら違約金を請求された。
- 売却後もそのまま住み続けられる」と説明され、生活に困っていたのでリースバック契約をしたが、家賃が値上げされ支払えなくなった。



リースバック契約

自宅(マンション・戸建て住宅)を売却する契約と同時に、その不動産の賃貸借契約を結んで、その後は家賃を払いながら同じ家に住み続けるという契約

アドバイス

- ・勧誘が迷惑だと思ったら、きっぱり断りましょう。
- ・業者の話をうのみにせず、家族や周りの人に相談しましょう。
- ・売却の契約が成立してしまうと、無条件での契約解除(クーリング・オフ)はできません。
- ・売却後もそのまま住み続けたい場合、家賃を支払い続けられるかよく確認しましょう。
- ・国土交通省が公表する「住宅のリースバックに関するガイドブック」を活用しましょう。



事例6 公的機関等をかたる不審な電話

- 自宅の固定電話に公的機関を名乗り、「これから2時間後に電話が使えなくなる」と電話がかかってきた。非通知からの着信だった。
- 大手電話会社を名乗る自動音声の電話で、「これから2時間後に電話が使えなくなる。オペレーターとの通話は1番を押すように」と案内があり、つながったオペレーターに、名前、生年月日、住所、マイナンバーなどの個人情報を伝えてしまった。



公的機関や大手電話会社から、電話停止することに関して、自動音声ガイダンスやSMSを使って連絡することはありません!

アドバイス

- ・非通知や知らない番号からの電話は、不審な電話のおそれがありますので、普段から慎重になりましょう。また、氏名等を聞かれても、個人情報は絶対に伝えないようにしましょう。
- ・自動音声ガイダンスが流れた場合には、最後まで聞かずにすぐに電話を切ることも大切です。

家族間でも共有しましょう!

