



2018年11月

居住者の皆様へ

Asahi Monthly Report

〔悪質な訪問販売を避けるためには...〕

ピンポーン！

「組合から承認をもらっている」、「管理会社から許可を得た」等、言葉巧みに玄関口に取り付き、不要なもの売り込まれたり、聞きたくない話を延々と聞かされた等、未だ悪質な訪問者による迷惑行為の報告が後を絶ちません。

訪問者に対し管理事務室で受付を行っているマンションや、オートロックが設置されているマンションも増えていますが、不審な訪問者に対しては玄関ドアを開けない、開ける際もチェーンを掛けておく等、皆様お一人お一人が被害に遭わないように心掛けることが重要です。

■ 訪問販売とは（特定商取引法第2条1項）

販売業者・サービス提供業者が営業所等以外の場所で商品の売買契約やサービス、指定権利の提供契約をすることです。また、営業所等以外の場所で呼び止められ営業所等に連れて行かれたり、販売目的を告げずに呼び出されたりして契約した場合（政令で定める誘引方法）には、営業所や店舗等での契約であっても訪問販売として規制の対象となります。

営業マンが「アンケートを〜」、「〜のご紹介で…」、「〜のご案内で…」など訪問販売と悟られないように来るがありますが、うっかり対応してしまった場合は、最初に「営業ですか？」と確認しましょう。

「営業です」

⇒ 「じゃあ、いりません」 ⇒ ドアを閉めましょう。

「営業じゃありません」

⇒ まともな会社ではありません。すぐにドアを閉めましょう。

営業目的にもかかわらず、営業ではないと告げれば特定商取引法第6条「禁止行為」違反です。（2年以下の懲役又は300万円以下の罰金）



悪質な訪問販売営業には、ご注意ください！