

異性の勧めで宝飾品契約

消費者トラブルを斬る

≫10



光谷香朱子 弁護士

好意利用するデート商法

看護師のA子さん(22)は、路上でアンケートを受けたのをきっかけに、宝飾品会社〇〇社に勧められるB男さん(28)と電話やメールをする仲になりました。一緒にドライブに出掛けたりし、Aさんは次第にB男さんに好意を抱くようになりまし

た。出会いから一カ月後、A子さんはB男さんに誘われて出掛けた〇〇社の展示会で、執ように宝飾品の購入を勧められ「B男さんがそんなに勧めるなら」と五十万円のネックレスを購入する契約を結びました。

しかし翌日、「五十万円はやっぱり払えない」と思い直したA子さんは、〇〇社に電話をかけた。一度結んだ契約は解除できない」と言われ困っています。B男さんとも連絡が取れなくなっていました。

このように、偶然の出会いを装い、電話やメール、デートを重ね恋人同士のようになったような相手の心理を巧みに利用して商品の契約を結ばせる販売方法を「アート商法」と言います。出会い系サイトで知り合ったのをきっかけに、高額な商品を購入させる場合もあります。

さて、A子さんはどうすれば良いのでしょうか？ 今回、B男さんは宝飾品の販売という目的を隠して、A子さんを展示場に誘っていました。これは特定商取引法で定める「目的隠匿型呼出販売」に当たり、契約書を多くの特徴です。しば

びA子さんに近づいてきたら、消費者センターや法律の専門家を訪ね相談を受けるようにしてください。被害の拡大を防ぐため、い。

(光谷香朱子弁護士)



島根県弁護士会 ☎0852・21・3225 (対応時間は平日9-12時、13-17時)