



平成25年2月号(隔月発行)

札幌司法書士会 会長 林 和宏 編集担当責任者 番井 菊世 <http://www.sihosyosi.or.jp/>

〒060-0042 札幌市中央区大通西13丁目4番地 電話 011-281-3505 FAX 011-261-0115

金の押し買い被害をうけて、「訪問購入」規制がはじまります！



金やプラチナの価格が高騰し、昨今「金・プラチナを高価で買い取ります」という買取業者が増えました。テレビコマーシャルや新聞のチラシなどでも宣伝をよく目にします。

そこに目をつけた悪質な業者が、個人の家に訪問し、「金やプラチナはないか」と購入を申し、高齢者などからなかば強引に指輪やネックレスを出させて、本来価格とはかけはなれた安い金額を置いていくという被害が報告されるようになりました。「押し売り」ならぬ「押し買い」です。被害にあった後は、相手事業者も特定できず泣き寝入りになってしまうこともありました。これは、訪問販売を規制した**特定商取引法**は、事業者が消費者の家などを訪問して「販売」を行うことを規制しているのであって、事業者が「買い取り」をすることは規制の対象外だからです。

そこで、平成25年2月21日からは特定商取引法を改正して、この買取方法、「訪問購入」を規制することになりました。

法律の中身、注意点などを次ページに解説します。



きりちゃんのつぶやき

大量生産・大量物流の時代となり、どんどん「物」に価値がなくなった。「物」はお金にならないどころか、逆に捨てるのにお金がかかるようになり、以前は訪問購入でこのような被害が出るとは想像もしていなかった。そんな中、金やプラチナ、電子機器のレアアースなど一部価値があがってきた「物」がある。思い出の宝石などを半ば強引に買い取っていった事案にふれると、被害発生→法規制の後追いでは取り返しがつかないものがあると再認識させられる。

特定商取引法ってどんな法律？

元々法律が予定していた取引というのは、お店に行って物を手にとって選び、買うか買わないかを検討するような、平常心で取引の情報を検討し、判断できる状況であることを前提としていました。しかし、訪問販売やキャッチセールス、電話勧誘など、消費者が取引を行う姿勢になっていない環境でまったく不意打ち的に事業者から勧誘を受けると、その前提は崩れてしまいます。そこで、従来型の取引に比べて、不意打ち的だったり、判断が難しかったり、他の要素でつられてしまうような、特定の種類の商取引を規制する法律として生まれたのが「特定商取引法」です。これまでは下記の6種類の取引を規制していました。今回「訪問購入」は7つ目の取引として規制を受けることとなります。

1. 訪問販売

事業者が、消費者の家や職場に予定なく訪問し、勧誘を行う取引。アポイントセールス、キャッチセールスも適用になる。

2. 通信販売

テレビやカタログ、インターネットなどの通信をとおり、消費者が実際に物を手にすることなく購入を申し込む取引

3. 電話勧誘販売

事業者からかかってきた電話勧誘で行われる取引

4. 連鎖販売取引

いわゆるマルチ商法。

5. 特定継続的役務提供契約

契約段階では効果が判断しにくく、後にトラブルになりやすい類型で指定された取引。エステ・学習塾・結婚相談所など。

6. 業務提供誘引販売取引

いわゆる内職商法・モニター商法。購入をすれば仕事をまわす、などと言って勧誘。

5分でわかる「訪問購入」規制の概要

- 施行日は？
平成25年2月21日以降に契約した取引が対象になる。
- 主な規制の内容は？
 - ① 事業者は勧誘の前に氏名・勧誘目的であること・勧誘に係る物品を明らかにし、消費者に伝えなければならない
 - ② 事業者は勧誘の前に消費者に「勧誘を受ける意思」を確認しなければならない
 - ③ 事業者は消費者が「売買をしない」と言った場合、再度勧誘してはいけない
 - ④ 事業者は契約のときに、法律で定められた契約書面を交付しなければならない
 - ⑤ **消費者は契約書面を受け取ってから8日間、クーリングオフをすることができる**
 - ⑥ 消費者はクーリングオフ期間中は物を事業者に引き渡すことを拒絶できる
 - ⑦ 事業者が勧誘の際に嘘を言ったり、家から帰るよう申し出たのに帰らずにした契約について、取り消しをすることができる
- 「物」の適用除外は？
原則、全ての物品が対象だが、下記のものは規制の対象外となった
 - ① 自動車（二輪を除く）
 - ② 家庭用電気機械器具（携行が容易なものを除く）
 - ③ 家具
 - ④ 書籍
 - ⑤ 有価証券
 - ⑥ レコードやCDなど
- 取引内容での規制対象外は？
 - ① 事業者間取引
 - ② 消費者から事業者を家などに呼んで行った取引
 - ③ 「御用聞き」や「常連取引」など、通例となっており消費者の利益を損なうおそれがない特定の取引

「名簿屋」という商売

現代は情報の時代だという。情報を制することが成功の秘訣であり、情報に疎い者は時代遅れとして淘汰される運命にある。

私にも様々な勧誘のダイレクトメールが届くが、送ってくる業者は、あて先情報をどのように選択しているのだろうか。言うまでもなく、ダイレクトメールはその商品の対象者に対して送るから意味をなすので有り、赤ん坊に車の案内を送っても仕方が無い。

そこで登場するのが「名簿」である。名簿の中には町内会名簿のようなものから、クレジット延滞者の名簿・消費者金融ブラックリストの名簿・自己破産者の名簿・成年後見制度の対象者の名簿等などもあるそうだ。

そのような名簿を扱う業者がいると聞いて訪ねてみた。そこは、東京の地下鉄駅の出口の傍のビルの2階にあった。

名簿の種類は多種多様であり、最新のものは一名分約20円だが、2年位前の情報だと一名分約10円であった。

私は、古い情報で、地域を限定して、クレジット会社の延滞者の情報200名分を入手してみた。その情報には、住所・氏名・年齢・性別・職業・勤務先・電話番号・携帯番号が載っていた。おそらくお金に困窮している人の名簿である。

このような名簿が金銭で取引されていることに驚くとともに、もはや情報の流失は避けられないであろうという事実に愕然とした。

私たちは、知らず知らずのうちに個人生活を丸裸にされている。恐ろしいことであり、憂うべきことである。

しかし、この時代を生き抜くためには自らを守る知恵と勇気が必要であることは、紛れも無い事実である。

お知らせ



司法書士会からの

●平成25年2月1日から平成25年3月31日までの2か月間、相続登記の**無料訪問相談**を行っています。札幌司法書士会会員が、ご自宅にお伺いし、相続登記に関するお話を伺います。

訪問相談・予約専用電話 011-522-5936

●札幌司法書士会の公式ウェブサイトがリニューアルしました。会員検索も行いやすくなりました。ぜひご利用ください。 <http://www.sihosyosi.or.jp/>

編集後記

皆さんは厄年に気にしますか？

私は昭和51年生まれの女性なので、今年は後厄にあたると思い、神社にお祓いに行ったところ、「昭和51年生まれば、うちでは厄年にあたらないのでお祓いは必要ありません」と言われ、喜んでそのまま帰ってきました。

調べてみたら、神社によって厄年もちがうようです。他の神社では厄年になるけれど、「厄年ではない」方が気分が軽いので、私は厄年ではないことにしました。

昭和51年生まれの女性の皆さん、あなたは厄年ではないかもしれませんよ。 (A, C)