

告知

よくわからない投資に誘われたら？

- ① 話を最後まで聞かずに**すみやかにその場から退出**することをお勧めします。聞いてしまえば聞いてしまうほど、その場から抜け出すことは難しくなります。

本学在学中の投資トラブル経験者曰く

- ② 自分の将来や人生の見通しなどに対する**意識の高い系**、人より**抜きんでたい人**や、ふつうの大学生活とは**違う人生を送りたい**と考えている**学生**こそ引っ掛かりやすい。
- ③ 説明は、**カフェ**や**ファミレス**で**大学生**や**大学院生**から行われる。開かれた場での説明や、友人や知人、同世代から受ける説明が**安心感**につながる。“**友達も**やっている。”
- ④ “**聞くだけならタダ。**”という**心理**を突いてくる。その場にはいかにも高価な物を身につけた人が来て、(理論上)こんなに儲かるということを**視覚的に訴えて**くる。
- ⑤ こうした面会を2, 3回行って、**安心感**、**期待感**を醸成した**のちに契約**させる。
⇒ そもそもそういう狙いで勧誘の仕方が構成されているから、これに乗ってしまわない。

もし、どうしても断れず、契約してしまったら？

下表の取引類型は、**特定商取引法**により消費者保護のためのルール化が図られており、通信販売を除く6類型は**クーリング・オフ（無条件での解約）**の対象となるので利用しましょう。

クーリング・オフ期間 8日間：**訪問販売**、電話勧誘販売、特定継続的役務提供、訪問購入
20日間：**連鎖販売取引**、業務提供誘引販売取引

訪問販売	事業者が消費者の自宅に訪問して、商品や権利の販売又は役務の提供を行う契約をする取引のこと。キャッチセールス、アポイントメントセールスを含む。⇒ 喫茶店等での勧誘を含む。
通信販売	事業者が新聞、雑誌、インターネット等で広告し、郵便、電話等の通信手段により申込みを受ける取引のこと。「電話勧誘販売」に該当するものを除く。⇒ クーリング・オフ対象外。
電話勧誘販売	事業者が電話で勧誘を行い、申込みを受ける取引のこと。電話をいったん切った後、消費者が郵便や電話等によって申込みを行う場合にも該当。
連鎖販売取引	個人を販売員として勧誘し、更にその個人に次の販売員の勧誘をさせるかたちで、販売組織を連鎖的に拡大して行う商品・役務の取引のこと。⇒ いわゆるマルチ商法。
特定継続的役務提供	長期・継続的な役務の提供と、これに対する高額の対価を約する取引のこと。現在、エステティックサロン、語学教室など7つの役務が対象とされている。
業務提供誘引販売取引	「仕事を提供するので収入が得られる」という口実で消費者を誘引し、仕事に必要な商品等として、商品等売って金銭負担を負わせる取引のこと。
訪問購入	事業者が消費者の自宅等を訪問して、物品の購入を行う取引のこと。

出典：消費者庁「特定商取引法ガイド」（一部加筆）

- ① 書類を**受け取っていない**場合や、**法定項目の記載がない**、または**欠けている**場合は書面不交付、不備書面により、**上記の期間を超えてもクーリング・オフの対象**となる可能性があります。
- ② **適正な契約書**、**申込書**がどうかかわからない場合や、クーリング・オフの対象になるか気になる場合は、**すぐに**居住自治体の**消費者センター**や**学生相談室**の弁護士（水 15:30~17:00）に相談しましょう。 ※時間との勝負なので、（水）以外に相談をする場合は消費者センターの利用をお勧めします。