

(その 90) 訪問セールスに注意を！ 即答は避け、相談センターへ (2013.03)

1月30日午後、日進町に住むMさん宅にN J S横浜支店の日置と名乗る訪問セールスが、エコキュート普及促進・設置のご案内というチラシを持参して説明を始めました。

説明によると環境問題対策として、家庭のCO₂(二酸化炭素)削減に貢献するため現在使用中の「ガス給湯器」から「エコキュート」への切り替え工事説明・設置提案をさせていただいているとのこと。

うまい話には要注意

「工事費は80万円ぐらいかかりますが、ご家庭のスタイルにより異なりますが、今契約いただければ切り替え工事費用がかからない形で・・・」と持ちかけ、「家族と相談してから」と断ると、強引に「明日の12時に相談の時間を取ってください」と言って帰りました。

Mさんは次の日、川崎市消費者行政センターに相談に行くと「追加工事でお金を請求された」とか「深夜にエコキュートが稼働するのでうるさいと苦情を言われた」などの相談が来ています。

「明日の訪問セールスの人にはすぐに断りなさい」今後、「訪問販売の人が来たら面談ではなくインターホンで対応し断りなさい」とのアドバイスでことなきを得ました。

皆さんも騙されないように気を付けてください。