

2011年(平成23年)7月12日 火曜日

Q セールスマンが訪ねてきて布団を購入するように熱心に勧められ、つい口車に乗せられて契約書にサインしました。クーリングオフという制度があると聞きましたが、どのような制度でしょうか。

クーリングオフ制度とは



A クーリングオフとは、消費者が事業者との間で締結した契約を無条件で解除できる権利です。通常は契約を結ぶと一方の都合で

やめることはできませんが、冷静な判断がでないまま契約をすることがよくあることから、消費者を保護するために法律によって定められた権利です。つまり、受けた金銭がなければ消費者に返還を請求できません。業者は違約金や損害賠償を請求できません。クーリングオフが認められると、消費者は一切の負担なく契約を解除することができます。業者は違約金や損害賠償を請求できません。クーリングオフが認められると、消費者は一切の負担なく契約を解除することができます。業者は違約金や損害賠償を請求できません。

契約解除できる権利

業者が負担します。クーリングオフができる主な取引は、訪問販売(電話勧誘販売)業者が電話をかけて勧誘して契約を締結する取引、特定継続的役務提供(エステ、語学教室など継続的なサービス)の提供を目的とする6種の指定取引、クレジット契約(個別の商品ごとに行われるクレジット契約)、保険契約などです。クーリングオフは、契約書を受け取ってから通常8日以内に書面で行わなければならない。お尋ねのケースは訪問販売ですので、契約を解除する旨を記載した文書を業者に送付することができ、クーリングオフ期間が経過した後も業者から引き取ることができる。仮にクーリングオフできる期間が経過したとしても業者から引き取られた後でも業者から引き取られた契約書が交付されていない場合や、勧誘の際に事実と異なることを告げられている場合には、契約を解除することが可能です。(弁護士 松田健太郎)