

七、推銷會員卡是否構成訪問買賣

案例

朱蕾在美容院作全身保養時，美容師何秀向她推銷黃金俱樂部的會員卡，聲稱該俱樂部是皇極公司針對事業有成五、六十歲上下的黃金年代夫妻精心設計，有各種健身、養顏、休閒設施，更好的是可以到多個國家旅遊，價格合理，而且有許多計點優惠辦法，十分划算，朱蕾聽了心動，打聽皇極公司的地址，想去瞭解詳細情形，何秀保證她的判斷和推薦絕對可靠，要朱蕾不必花力氣自己去打聽，朱蕾不好意思堅持，就繳了新臺幣二萬元訂金，簽下新臺幣八萬元本票，取得收據和一大堆說明資料，回家後，朱蕾仔細閱讀說明書，發現該公司提供之旅遊國家，都不是自己有興趣的地區，其他服務也都可有可無，心生悔意，在第四天把會員卡寄回皇極公司，表示要依消費者保護法關於訪問買賣的規定，解除契約。該公司回函解釋，只有推銷員上門推銷，才是所謂訪問買賣，朱蕾是自己前往美容院購買會員卡，不算訪問買賣，而且訪問買賣是指推銷有形商品而言，黃金俱樂部是提供服務，不適用訪問買賣的規定，此

外，該公司在廣告中聲明，會員只能在入會後三日內決定是否解約退費，超過期限，不得再提出此項要求。朱蕾不知怎麼辦，不確定是否可以不兌現新臺幣八萬元的本票？

解析

企業經營者為訪問買賣時，應將其買賣之條件、出賣人之姓名、名稱、負責人、事務所或住所告知買受之消費者，且應告知有七日之猶豫期間，何秀不告訴朱蕾皇極公司的地址，違反消費者保護法（以下簡稱消保法）的規定。

一、所謂訪問買賣，是指企業經營者未經邀約而在消費者之住所或其他場所從事銷售，而發生之買賣行為。朱蕾上美容院，目的在保養皮膚，在沒有預定期可能情況下，被人推銷俱樂部的會員卡，當然屬於訪問買賣。

二、訪問買賣的消費者，對於所收受之商品不願買受時，得於收受商品後七日內解除契約。所謂消費者，指以消費為目的而為交易、使用商品或接受服務者，所以接受服務的消費者，仍然可以適用訪問買賣的規定，但是很多人因消保法第十九條第一項中有「商品」字樣，誤以為只有商品才購成訪問買賣，其實不正確。

三、消保法明文規定，企業經營者以契約限制訪問買賣消費者的契約解除權，無效。所以就消費者的契約時同意捨棄或縮短猶豫期間，何況業者片面的廣告聲明，不等於消費者同意，皇極公司不能以廣告之內容，拒絕朱蕾退費。但是如果業者為建立公司形象或強化消費者對產品的信心，願意提供超過七天的猶豫期間或者增加解除契約時對消費者有利的條件，無論是訂在契約內或在廣告中表示，都有效力，業者不能事後反悔。

四、朱蕾簽發的本票如果仍由皇極公司持有，朱蕾可以以解約退費的理由，拒絕兌現。但如果該本票已經合法轉讓給第三人，因本票屬無因債券，朱蕾仍應兌現票款，再向皇極公司要求返還該金額款項。

律師的話

一、訪問買賣的消費者因無心理準備，突然面對推銷員強力推銷，往往容易吃虧上當，因此消費者保護法對訪問買賣之消費者，有特別保護的規定，例如消費者對於所收受之商品不願買受時，得於收受商品後七日內，退回商品或以書面通知企業經營者解除買賣契約，無須說明理由及負擔任何費用或價款。建議業者在決定採用訪問買賣的方式促銷前，應先瞭解相關規

定，考慮可能因而增加的成本。

二、業者和消費者都應注意，本票、支票等無因證券，如落入第三人手中，若不能證明該第三人是惡意取得，即使簽發票據的原因消滅，發票人仍須負責，所以票據最好載明受款人，並註明「禁止背書轉讓」，以免受損。

參考法條

- 一、消費者保護法第二條第一、九款、第十八條、第十九條第一、二、三項
- 二、票據法第十三條