

警告：切勿侵犯版權

閣下將瀏覽的文章 / 內容 / 資料的版權持有者為消費者委員會。除作個人非商業用途外，閣下不得以任何形式傳送、轉載、複製或使用該文章 / 內容 / 資料，如有侵犯版權，消費者委員會必定嚴加追究法律責任，索償一切損失及律師費用。



換湯不換藥的 可疑「旅遊渡假計劃」

以贈券吸引參加免費旅遊講座

李先生早前接到電話，來電人聲稱代表某公司進行「吸煙習慣是否影響行業形象」的調查，李先生十分合作地協助調查員完成電話訪問。幾天後，再次接到該公司職員來電，表示為了答謝他接受訪問，特地送出旅遊贈券和購物券等贈品，並邀請李先生在領獎日先行到該公司參加免費旅遊講座。

李先生心想聽一聽講座無傷大雅，欣然接受邀請。當天他到達該公司出席講座後，接待員引領他進入辦公室與一位職員面談，職員游說他參加其公司推廣的「旅遊渡假計劃」，辦法有二：(1) 一次過繳付\$7萬加入其公司成為會員，以後可每兩年在其特約的海外渡假村享受為期7天的旅遊假期；或(2) 以分期付款方式通過現金、銀行戶口轉帳或信用卡繳付一筆總數約\$9萬的會費，便可在30年的期限內，每年在海外渡假村享受7天的旅遊假期。

放棄訂金始可解約

李先生已即時表明不參加，表示想離開。職員隨即召喚經理加入講解推廣計劃。經理再三向他介紹旅遊計劃後，看見李先生依然不為所動，退而指李先生可能不符合參

加計劃的基本條件，但仍要求李先生協助完成申請，以便向上級交代，又極力強調只是循例遞交申請計劃，不成功可退還款項，而該公司仍會贈送禮品。李先生信以為真，支付了\$1,200作訂金，並在協議書上簽名，內容為李先生同意以15年為期，每月供款\$500，以享受該公司提供的旅遊渡假會籍內的優惠旅遊服務如租往外地的渡假屋等。根據該公司職員的聲稱，李先生並不符合入會資格，故此李先生一心以為該公司不會批核其申請，但之後他竟然收到該公司通知已接受其申請。幾經折騰，李先生唯有放棄訂金，方可與該公司協議正式解約。

個案啟示

此類個案的手法似曾相識，與以往本會曾揭露的「海外分用渡假屋計劃」的不良推銷手法相似。多年前在本港推廣這種海外旅遊計劃業務的公司，常用的推銷手法是先以電話訪問或在街頭作問卷調查。然後「誘導」消費者參加計劃。本個案與先前不同的是，他們標榜為「海外渡假旅遊計劃」而非過往的「海外分用渡假屋會籍」，但觀其內容其實只是「換湯不換藥」，推銷手法亦一如既往。

兩者的共通點都是經問卷調查，然後電話通知獲獎，獲獎人士必須親臨該等公司領取獎品，但需先聽聽旅遊講座。此個案中，該公司採取的策略顯然是利用「以退為進」的手法，訛稱職員只為向上級交代而申請者不成功可獲退款，「誘騙」消費者付款簽約。

計劃中的會籍費用不是小數目，若一次過繳付，參加者未必願意，推銷的公司通常建議參加者分期付款，先支付數千至數萬元的首期或訂金。一些得獎者事後表示因不能擺脫推銷公司職員的苦纏及以不同的方法力圖阻止得獎者離去，有個別得獎者為求「脫身」，在「心力交瘁」下終於簽署合約和付上數以千元甚至數萬元計的訂金。

故此，消費者不應輕易簽署任何協議，應詳細瞭解公司背景、計劃詳情後，再審慎考慮。

參加計劃的提示

◇ 切勿輕易向陌生人披露自己的個人資料，包括手提電話號碼，以免被人濫用，引來麻煩。

◇ 慎重考慮自己是否喜歡及適合這種渡假方式，別被中獎這「喜訊」沖昏頭腦。

◇ 查問清楚獎品內容及是否有任何附帶條件，包括：渡假屋的詳細地址、位置、交通配套、周遭環境、內部設施如何？不滿意的話有沒有退會退款的安排？除卻會費外，是否有其他隱藏費用如渡假屋的管理費、裝修費等？行使住宿權時是否有其他限制？來回交通費用由誰負擔？機票是否須透過該公司購買？

◇ 此類渡假屋的所在地多在外國，在購買「使用權」之前應向該國駐港領事館查詢當地有關的法律條文及管制政策，以免墮入隔山買牛的陷阱。

◇ 負責推銷計劃的公司通常會鼓勵以分期付款方式支付會籍費用，以減低參加者首次付款的金額，但別被這化整為零的付款方式擾亂，應以整份合約所需支付的金額為衡量的準則。

◇ 切勿輕率簽約，否則對方不單可以沒收訂金，更可因所簽合約具法律約束力而追討餘額，到時所損失的可能不止訂金，而是全數費用。

◇ 此類計劃牽涉的金額不少，且屬預繳性質，在簽約前應先行索取合約樣本，回

旅遊渡假計劃 VS 海外分用渡假屋計劃

這種旅遊方式首先在七十年代的美國興起，八十年代盛行於歐美等地，至九十年代方才引進亞洲地區。計劃的特色就是參加者付款購買某一個海外渡假屋某段日子（通常是一至兩個星期）的使用權後，每年便可在該指定日子住宿該渡假屋，更可與計劃內其他參加者交換使用權，入住世界各地其他的渡假屋。

此等旅遊推廣公司會通過與各地的代理合作，分別租用或購入不同形式的渡假屋或渡假村的酒店，再以「時間分用」（timesharing）方式分配給會員輪流租用，扣除購

入房產或租用渡假屋的主要營運成本，他們的主要收入（佣金）是經由會員所繳付的會籍費用所賺取。

這種計劃原先強調的多是享受陽光與海灘的悠閑渡假形式，故計劃內所包括的渡假屋所在地點，多位於偏遠地區，交通未必如大城市般方便，對喜好陽光與海灘或要求「與世隔絕」一段時日的人士來說，較為合適；但對追求方便、吃喝玩樂、盡情購物為主導的旅遊方式的人士，起初一兩次或會享受這種渡假方式，長此下去，卻可能感到沉悶。



家後與親友或律師研究，並查考旅遊推廣公司的背景，方可下決定，切忌在職員催促下倉卒簽約。

◇ 如無意參加計劃，應果斷地離開現場，倘被強留，可嚴正警告對方，否則報警求助。

