



# 鹵莽簽帳招致債台高築

根據本會投訴資料顯示，涉及不良銷售手法的投訴個案很多時是透過信用卡簽帳促成交易。在2008年，有222宗投訴個案是針對美容、傳銷及兼職模特兒三個行業的銷售手法，其中有10%牽涉大額信用卡簽帳。

在本港，信用卡的使用率不斷提高，可說已滲透到社會每一個階層。使用信用卡簽帳，快捷方便，簽卡後又不需要即時找數，加上銀行界不斷宣傳，提供優惠及贈品，因此信用卡成為大多數人的寵兒。然而方便背後可能帶來意識鬆懈，容易帶來胡亂消費——先使未來錢，引致債台高築。市面上的消費陷阱層出不窮，偶一不慎大筆一揮，簽一個名字便形同確認了一項交易，不能悔約。

使用信用卡時，消費者應審慎考慮該項消費是否有需要，如無需要，應堅持立場，在適當的時候說一個「不」字。

以下三個是典型用信用卡簽帳的個案，臚列出來供大家參考。

## 個案一

### 被游說購買美容療程 買完一個又一個

賈小姐憑雜誌印的優惠券到美容中心做一個「爆脂療程＋特強消脂精華素」，優惠價\$88。在進行療程期間，職員游說賈小姐購買套票以維持效果，賈小姐最初婉拒，但職員努力不懈的繼續游說，賈小姐心軟下來，不好意思推卻，又擔心若此時拒絕，不知職員會否對其身體作出傷害，最後同意購買療程25次，賈小姐用信用卡簽了\$36,000。

療程開始後，職員又建議賈小姐購買一個中醫師針灸調理療程，說什麼做完爆脂若不調理身體便影響健康，身型會變得臃腫等，結果賈小姐又簽帳支付了\$40,000。更匪夷所思的是賈小姐再被游說買一個\$5萬的保養療程，由於已差不多「簽爆卡」，賈小姐簽了\$1萬，向財務公司借貸了\$1萬；另欠美容中心\$3萬。

其後美容中心向賈小姐追收欠款，賈小姐愈想愈覺得中心的銷售手法有問題，求助於本會，希望取消有關合約，但最終未能成功。

## 個案二

### 借貸20萬加入傳銷行列

曾先生經朋友介紹認識了一間傳銷公司，在朋友帶領下，曾先生到公司聽一個創業講座，期間講者眉飛色舞地講述如何賺取其第一桶金，說得天花亂墜。曾先生聽後也不自覺的感到飄飄然，如着了魔一般；加上朋友的慫恿，曾先生毅然辭去工作，加入傳銷行列，更用信用卡及向財務公司借貸了20萬，以支付入會費用及購買產品。

曾先生展開推銷工作後才發覺產品價錢高昂，根本無人問津，又不好意思介紹朋友入會購買產品（因介紹新人入會購買產品滿6萬，中介人可獲分紅\$9,000，即俗稱的「開單」），曾先生賣不出產品，開不了單，業績低落，沒有收入之餘，更被財務公司追收卡數，令曾先生進退維谷。

曾先生回想箇中過程，覺得受騙，希望本會協助取消合約，退回貨款。但傳銷公司不作回應，個案最後轉介警方跟進，查看是否涉及刑事成分。

## 個案三

### 獲聘為兼職模特兒 被游說買護膚療程

蒙小姐某天在地鐵站出口遇到一名自稱時裝公司代表的女士，該女士表示蒙小姐的身段適合拍攝時裝硬照，欲聘請她做兼職模特兒。蒙小姐被邀請到公司試鏡後商談條件，公司表示每小時可獲\$100薪酬，又表示蒙小姐入行後會陸續有工作機



會，增加收入。在傾談期間，公司表示拍照要化妝配合，但化妝要模特兒自費，並表示可介紹美容中心給蒙小姐做化妝及護理皮膚。

蒙小姐隨即被帶到一間美容中心，中心職員為蒙小姐做皮膚測試，然後介紹一項\$30,000的護膚療程，着蒙小姐簽信用卡付帳，蒙小姐最初猶豫不決，但職員說所花的錢既可作為模特兒工作的投資，遲些便會賺回來；又可作為美容護膚，可謂一舉兩得。結果蒙小姐用了兩張信用卡簽帳\$30,000，購買了100次療程。美容中心並為蒙小姐做第一次化妝及護膚，做畢後便回時裝公司拍硬照，完成後時裝公司給了蒙小姐\$100的薪酬。

自此之後，公司再沒有分配工作給蒙小姐，蒙小姐感覺受騙，經本會與美容中心交涉，得悉該中心已易手，退款無望。

上述三宗個案所涉商戶的銷售手法值得商榷，但當事人在處理事件上亦有不善之處。三位當事人在交易期間，輕易相信別人，容易心軟，自我把持力不足及沒有充份衡量是否有需要購買有關服務或產品。更致命的是交易透過簽卡達成，一則確認了交易，二則毋須即時繳付現金，令當事人以為可以應付，忽略了先使未來錢的嚴重性，到當事人事後回想才覺事有蹊蹺，但可惜為時已晚。

本會建議消費者在使用信用卡簽帳時，應先考慮是否有需要進行是項消費，然後再衡量自己的財務狀況，作出審慎理財的決定。若交易時遇有任何可疑之處，更不應隨便簽名確認交易。倘消費者能退一步，再三思，亦敢開口說個「不」字，相信這類投訴的數字有望減少。

