

健身谷出一肚子气

潮流兴瘦身，上健身中心本是有益身心的健康活动，健体瘦身不成反惹来满肚子气的事件，却时有所闻。以下是一些值得三思的个案例子。



个案 1：试玩完毕被迫签约

林先生陪同朋友到一间健体中心健身。林先生并不是该中心的会员，但职员表示可以让他以嘉宾身份参加活动，只要求他把身份证明文件交健体中心暂作登记保管便可。林先生欣然接受，便交出证件。当林先生回到接待处取回证件时，公司职员竟要求林先生填写会籍申请表，并指称若林先生不签署申请表，便不交还证件。林先生迫于无奈签署申请表，但坚拒缴交任何费用。

提示

消费者在参与健体中心的「试玩」课程前，应衡量是否有需要交付身份证明文件予中心，若接受这做法，是否有收据以资证明。倘若公司坚拒交还身份证明文件并有威吓的成分和意图，可报警寻求协助，并到本会投诉跟进。在这情况下，切忌效法林先生，先行签署申请表以求脱身，因为健体中心会以林先生的签字证明林先生已经与它订立合约，并须履行合约所订责任。林先生若要推翻合约，须证明合约是在非自愿的情况下签署，有时候举证未必容易，故此较恰当的做法是报警求助。

个案 2：遭中止会籍「赠品」能否获赔？

李先生年前加入某健身中心为会员。1年会籍转眼即将届满，李先生愿意支付\$3,600以续期1年，并获赠1个月免费会籍及100小时免费健身舞课程。后来，李先生发觉使用的健身器材间中有发生皮带折断的情形，几番投诉，客户服务部始终未能提供满意回覆。随后，中心以李先生未曾按照中心导师的指示使用器材以致弄坏器械为理由，中断其会籍，并拒绝让他继续上健身舞课程，而中心更拒绝退还他预缴的会籍费用，免费健体课程的优惠亦宣告无效。

李先生坚持有关器械的损坏是因健身中心维修不善所致，要求公司恢复其会籍，否则需退还延续会籍费用及让他享用免费健身舞课程。

李先生向本会求助，指出根据一些熟识法律人士的意见，他的个案所涉及的赠品 - 免费健身舞课程，名为礼物，实质上，可论证为健身中心用以换取李先生延续会籍的部分代价，故此李先生所支付的\$3,600换取的除了一年会籍外，还有上述赠品。

本会几经斡旋，健身中心卒退还全额会费，但拒让李先生享用免费健身舞课程。李先生遂要求中心以金钱作为课程的赔偿。健身中心认为课程只是附加

礼物，没有现金值。李先生深感不忿，入禀小额钱债仲裁处。最后，双方庭外和解，健身中心向李先生支付\$1,000。

提示

这个案涉及两个课题。一、健身中心须提供安全设施，若因设施不安全而引致消费者受伤，消费者可要求赔偿。

二、有关购物或购买服务时的「赠品」问题。类似例子俯拾皆是。究竟李先生所提出的理据是否有法理依据，需视乎合约订立时的各项情况。

个案 3：缺席课程须缴付费用

钟小姐是「X」健身中心的学员，原本向中心预约参加一节健体课程，后因工作忙碌，无暇出席上课。健身中心把收费单据寄给钟小姐，要求缴付费用。钟小姐认为不合理，她认为根本没有出席该课程，健身中心不应向她索取费用。但公司职员则提醒她，她在申请健身中心成为会员时，条款上注明倘若会员未能出席该节课程，需在4小时前通知健身中心，否则健身中心有权收取该节课堂的费用。

提示

当消费者与服务提供者约定上课时间后，若缺席而又未能根据条款所列条款通知公司职员，因而要缴交费用，消

费者或许认为不合理,但本会认为双方都应该遵守合约精神,故此,健身中心在此情况下收取费用是无可厚非的。

个案 4: 健体导师离职 会员要求退回会费

李小姐的朋友介绍她认识健身中心一位健体教练,并被游说加入该中心成为长期会员。随后李小姐每次皆指定该教练为她私人授课。不旋踵,该教练离职,公司指派另一教练代课,李小姐十分不满,坚持若得不到原来教练授课,要求退回所缴付的会籍费用。健身中心职员取出她签署的合约内容,指出合约并没有订明该教练是李小姐的私人教练,合约上亦订明公司有权指派合适的教练上课,李小姐遂到本会投诉。

提示

在这个案中,李小姐是与健身中心订立了服务合约,虽然她是因为认识该位教练而加入健身中心,但合约没有注明必须由该教练出任指定教练,故此,李小姐若希望以此理由取消合约,似欠缺理据。其实,消费者与健身中心订立合约时,可要求加入条款,要求某教练出任指定教练,日后该教练离职,消费者可据此要求解约。

个案 5: 签约参加课程才嫌贵

潘先生在健身会职员游说下购买了为期1年的健身会籍。参加第一节健体课程后,中心教练指他的体质不大理想,建议他先行参加一些辅助课程,以便取得更好的效果。潘先生没有仔细看过课程收费,便签下协议书,后来方了解该课程需另行收费\$3,000。潘先生深感不忿,表明随身现金不足,亦没有携带信用卡,职员表示他可先行把信用卡号码给予店方存档,待日后上课时带同信用卡补签单据以便确认过数。潘先生认为虽曾提

■ 注 意 重 点 ■

1. 小心坠入诱导销售陷阱

消费者可能没有参加健体课程的意欲,但往往受「免费试玩」及「特平优惠」推销计划吸引,轻率地作出承诺。可是,如须先付订金或提供详细个人资料如信用卡号码或身份证明文件,必须小心,应先了解在甚么情况下可取回订金或证件,始将款项或证件交给健身中心。

2. 签署文件前要三思

签署任何文件如申请表、课程协议书及会员合约守则前,须确定明白所有合约细则、有效期内的会员责任与权利及其他合约附件内容。不谙英文者可请公司提供中文译本,以供参考,切忌在不明白的情况下,签署任何文件。

3. 了解「退会」政策

当考虑加入为健身中心会员时,除了亲身视察中心的设备、了解授课导师资历及上课环境,更重要的是弄清楚「退会」的政策,例如是否须填写专用退会表格、以挂号邮递或亲身送交退会表格、提前退会通知期、罚款及手续费等问题。

4. 预缴式消费有风险

很多公司提供一次过的预缴费用

优惠,不少消费者为享较大折扣乐于支付,但必须衡量本身的经济能力及对该项服务是否有迫切性及长期的需要,否则可查询能否改以月费及堂费等弹性较大的方式缴交,可能更为合适。同样,预缴式消费若涵盖的期限过长,假若服务提供者日后因财务状况如倒闭、结业未能履行承诺,追讨亦甚困难。

5. 退会记得取消「自动转帐」

如果选择「自动转帐」作为付帐方式,当取消会籍后,除了向公司正式通知注销会籍外,亦需向付款银行或信用卡中心发出取消自动转帐通知,以避免公司继续过帐。

6. 切勿轻信口头承诺

许多消费者的毛病是轻信口头承诺,他们应向服务提供者再三查询及索取宣传单张,如有疑问,要求公司提供书面条款或个别职员签署的特别承诺,以便将来发生纠纷时有所依据。再者,如对健身中心不熟悉,宜先行尝试参加一些短期或较便宜的课程,待清楚了解该中心的管理及设施,并确定有馀暇作持续参与后,才转购较长期的会籍或课程。

供信用卡号码但没有在信用卡付款单上签署,估计健身会不能就此收取款项,故此,他不再理会该项课程及其收费。后来,公司职员致电潘先生通知他有关课程的安排,该职员指出潘先生已签署了协议书,又提供了信用卡号码及个人资料,即表示有意支付健身会的「辅助体质」课程,并且提醒潘先生如他不付款,该公司仍会从其信用卡扣除费用。

提示

消费者切勿轻易将个人资料给予他人,亦不应在未经深思熟虑的情况下作出付款承诺。若不愿意签约,不妨坦白说明,不要予人有立约意图的印象,如公司能提出证据,无论文件或口头承诺,消费者可能须为其作出的承诺负上责任,支付议订的费用。