

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，索償一切損失及法律費用。

愛美是人的天性，男士也不例外，外表整潔、體型標準的男士不論在社交生活抑或職場，確實更易令人留下良好印象。靚準愈來愈多男士願意花錢修飾改善儀容外表，為男士提供美容纖體服務的公司陸續加入市場。為瞭解這新興纖體市場提供的服務，本會職員早前以顧客身份到部分提供男士美容纖體服務的公司，向職員查詢一些纖體療程的內容和服務收費，有一些有趣發現，譬如同一位男士，不同纖體公司建議的減磅數目相差逾50磅！

此外，本會不時收到關於健身服務的投訴，消費者參加計劃前有什麼要注意？

男士纖體健身 提防未減磅先失財

《纖體篇》

纖體療程普遍用上「減肥機」

要達致預期的纖體效果，大部分纖體公司建議每星期進行兩至三次療程，每次約2小時。療程內容與一般為女士提供的纖體服務內容大同小異，普遍使用不同的儀器，聲稱其採用的「紅外線」、「超聲波」、「射頻」、「微電流」或「真空抽吸」等技術，可達致「燃脂」、「碎脂」、「溶脂」、「打散橙皮脂肪」、「打散深層脂肪」、「通淋巴」、「去水」、「收緊肌肉」等功

效，部分配以外用皮膚產品（例如咖啡因精華）或人手按摩、「減脂」等；亦有部分包括由營養師提供飲食指導，如進食「營養餐」、保健產品、纖維素或草本茶。

脂肪比率分析結果差異大

查詢期間，部分纖體公司替本會上門瞭解的職員度高、磅重、計算身體質量指數（BMI）、量度身體脂肪比率或身體不同部位的尺寸，然後就所得數據分析其身體狀況和提供意見。本會職員體重83公斤

（183磅）、身高178厘米（5呎10吋），有纖體公司建議他需減磅7公斤（15磅）至10公斤（22磅）；同一個職員在另一間纖體公司獲告知他的體重嚴重超標，有32公斤（70磅）多餘脂肪。此外，有纖體公司聲稱可在8星期內「減臍」10厘米（4吋），但在查問下發覺原來數字是「上圍」、「肚臍」和「上、中、下腰圍」各部位總和的減幅，而非單指「肚臍」。

就以上部分纖體公司所作的減重建議，本會向香港大學生物科學學院農業、



食物及營養科學部副教授李子誠博士徵詢意見，李博士表示以亞洲人來說，本會職員的BMI為26.2，屬超重，以他的情況應以減去原有體重的10%（8公斤或18磅）為目標較為實際，而在30星期內慢慢減至目標體重較為安全，快者也不應少於15星期，即平均每星期約減重0.25公斤（半磅）至0.5公斤（1磅）。雖然減少這8公斤後他的BMI（23.7）仍輕微超標（亞洲人標準），但以此目標作為開始較為合理。李博士又表示，體重管理必須持之以恆，使用任何方法在短期內快速減磅，效果不會持久，至於有纖體公司指稱本會職員有32公斤多餘脂肪的說法明顯不正確，若盲目遵從該纖體公司的減重建議（BMI減至16），恐怕會引致營養不良。

療程收費由四千至四萬二

由纖體公司推介的療程收費約由\$4,000至\$42,000，療程大致可分為以下三類：

1. 不同纖體服務組合：收費約由\$4,000（30項）至\$36,000（95項），包括指定數目的不同纖體組合，例如：飲食指導、人手「減脂」、「通淋巴」或使用纖體儀器。

2. 獨立纖體儀器療程：收費約由\$33,000（10次）至\$42,000（36次），每次使用一至兩項指定纖體儀器，每項儀器需獨立購買若干使用次數才構成一個療程；亦有纖體公司要求同時採用三項指定纖體儀器才算一個療程。

3. 「格仔」計劃：不同計劃下有不同數目的「格仔」供扣減，收費由\$10,000（40格）至\$23,000（200格）不等，不同金額的計劃有不同種類的纖體儀器供選擇，每使用一項纖體項目、纖體儀器或針對每一身體部位（例如：肚腩或手臂）的治療，便會扣減指定「格數」。

大部分一次過預繳全費

纖體公司大多要求顧客以信用卡或現金一次過預繳整個療程的費用，如使用指定信用卡可安排分期付款；部分同時接受以支票整筆付費。亦有纖體公司聲稱有「信心優惠」，可先付療程費用的一半，餘額在療程開始後第五個星期始需繳付。

財力不逮隨時「減價」

大部分纖體公司推介的療程動輒三數萬元，一些「基本計劃」亦要上萬元。有纖體公司在推介療程時，試探本會職員的經濟能力，當知道顧客未必可以一次過預繳其推介的昂貴療程，便作出「應變」而提議「折衷」的收費或付款方法，例如：聲稱「開先例」容許本會職員與朋友共用一個價值\$2萬的纖體療程；「忽然」記起早前已截止的推廣優惠，可酌情給予優惠，10次的纖體療程可由原先約\$33,000大幅減至\$18,000；又建議先付部分費用及立刻申請另一張信用卡，再以新申請的信用卡分期繳付餘額。如顧客仍然猶豫，有纖體公司游說可以優惠價試做單項療程，務求有個開始；又或提出額外優惠如贈送額外療程；部分則聲稱優惠快將結束，盡力催谷顧客即日拍板。

《健身會籍篇》 會籍全費由二千六至二萬五千

由健身中心提供的會籍計劃，大多數是定期會籍，需最少參加3個月至最長7年，所需月費約由\$150至\$920，通常合約期愈長，月費愈平。除月費外，部分健身中心還收取入會費及/或行政費、手續費：入會費約由\$1,000至\$2,000，有些健身中心聲稱如即日入會可豁免該項收費或收費減半；行政費或手續費則由\$200至\$3,000不等。合併計算以上收費和全期月費，新參加一個3個月至7年的健身計劃全費約需\$2,600至\$25,000。

不限時間任玩 部分健體班或另收費

一些較具規模的健身中心會籍有「玩一間」或「所有分店任玩」之分，前者收費普遍較低，通常沒有時限，會員可在營業時間內任玩。部分計劃可在入會初期提供器械使用指導和簡單的體能分析，如需要「1對1」私人健身教練指導則另外付費，每堂（1小時）收費約由\$400至\$800。除健身器械，大部分健身會籍同時包括不同類型的健體班，例如瑜珈、踏板、健康舞、現代舞、單車班等，但每月享用的次數或有限制；部分健身中心則需另外收費。

一次過預繳全費 VS 自動轉帳按月收費

部分健身會籍需一次過預繳全期費用，如使用指定信用卡可安排分期付款；部分則按月收取月費，顧客只需先付入會費、行政費或手續費及首月月費，其餘月費按月從信用卡或銀行戶口自動過數。

當被問及預繳後如在中途退出會籍可否退回未用期數的月費，健身中心大多表示不可以，少數則稱有提早結束政策，





但要視乎參加了計劃多久，其中有健身中心表示最少過了合約期一半才可辦理提早退會手續，但要先扣除\$1,000手續費，才退回餘下月費。

可「免費试玩」？

有些健身中心標榜可安排「免費试玩」，當本會職員向健身中心查問有關安排時，有健身中心表示若他有朋友屬該中心會員，在朋友介紹下方可安排他「免費试玩」，否則需收取服務費每次\$150，所以是有條件的「免費试玩」；亦有健身中心表示因顧客未成為正式會員，试玩時將沒有健身教練指導，亦沒有保險保障，中心職員不願意安排「免費试玩」，反而游說本會職員先付款購買健身會籍，聲稱可在7日內试玩，如不滿意，扣除\$200手續費後可獲退還收費；另一間健身中心表示可透過已成為會員的朋友或自行在該中心網頁登記「免費试玩」，但指出參加试玩便等於已享用該中心的優惠，日後若正式參加該中心的健身計劃，便不可獲取其他優惠，例如「首次到訪」優惠。

「優惠」一送再送

與纖體公司的情況相若，部分健身

中心在推介不同健身計劃時，試探顧客的經濟能力，當本會職員指收費偏高或表現猶豫時，部分健身中心便改而介紹一些收費較低或合約期較短的健身計劃，或即時提出豁免手續費。有些健身中心表示如即日參加所推介的健身計劃可多送3至6個月會籍。有的則表示除提供「首次到訪」減價優惠，還多送6個月會籍，若使用指定信用卡達3年以上並以其支付會籍，再多送3個月會籍，最後更聲稱可提供「員工家屬」優惠，全期收費輾轉由原價約\$13,000減至\$8,400（「首次到訪」優惠），進而減至\$7,800（「員工家屬」優惠），會籍期限則由18個月增長至27個月。

投訴集中銷售手法和不清楚合約條文

根據本會接獲的投訴，與纖體服務和健身服務有關的常見糾紛和問題可歸納如下：

1. 不時游說加購服務或套票：就纖體服務而言，即使消費者已購買服務套票且尚餘多次服務未使用，纖體公司職員仍會以不同理由游說消費者加購服務套票，如消費者拒絕，其他職員可能加入游說，不少消費者經不起職員不停游說而加購服務套票，致令累積數萬元的服務套票。健身服務亦有類似的投訴，服務員會以「馬拉松」或接力形式銷售健身項目，不斷游說加購健身或私人教練課程。有些私人教練甚至加入極力推銷，如消費者堅持不加購，職員的態度可能轉差，令消費者日後到健身中心享用服務時平添壓力。另一方面，亦有消費者在加購後，每每未能預約指定的私人教練提供服務，令消費者大失所望。

2. 入會容易退會難：健身服務中心通常要消費者簽訂合約成為會員後，在指定期限內享用服務，有些健身中心在消費者參加健身計劃時，只由職員簡單交代在合約期屆滿或終止自動轉帳便可終止會

籍，部分消費者相信服務員的口頭陳述而沒有細閱合約內容，以為自行終止自動轉帳安排便可終止會籍，而沒有向健身中心辦理正式終止合約手續，結果被繼續徵收月費及在多番周旋下才可以退會。

3. 忽略續約或自動續約條款：很多健身計劃的合約附帶自動續期的條文，沒有察覺合約期滿前要正式辦理終止合約手續的消費者，要在收到信用卡月結單後始發覺被繼續收取月費，待向健身中心查詢時才知道合約訂有自動續約條文，要終止服務須按手續於合約期滿前1個月或指定期限內辦理正式退會，否則仍會被徵收月費。有些聲稱永久健身會籍的計劃則在合約內訂有續約條款，規定需於每周年屆滿或指定期限內辦理續約手續和繳付續約費，否則有關會籍會被取消。

4. 預繳式消費的問題：纖體公司和健身中心往往要求消費者一次過預繳服務費，牽涉的金額頗大，但如因身體不適或因公幹、外遊等需暫停服務，或因不滿服務水平欲取消服務，卻極難甚至不能取回已付的費用。而預繳服務費的最大風險是當有關公司結業清盤時，消費者只能向清盤人登記成為無抵押債權人，可取回預繳款項的機會微乎其微；即使不是結業，如有關公司搬遷或關閉分店，消費者便失去原有的便利，可能需花額外交通時間或較長時間預約才可享用服務，儘管使用服務的意慾減低，消費者不一定能以商戶搬遷或分店關閉而要求退回尚未使用服務的費用餘額。

5. 信用卡分期付款：大部分纖體公司及健身中心表示可為消費者提供以信用卡分期付款，表面上消費者是逐月繳付在其信用卡戶口帳項內與該商戶有關的金額，但事實上服務套票或月費的整筆費用屬信用卡公司提供的借貸再分期透過消費者的帳戶攤還，故此，即使商戶結業，信用卡公司亦會要求卡主繼續分期繳付餘款。

投訴實錄

本會今年頭9個月收到關於纖體和健身服務的總投訴（男女合計）分別有66宗及737宗，而去年全年則分別有117宗及514宗，主要涉及銷售手法、價錢爭拗、服務質素或突然結業等。以下列舉一些有關男士參加纖體療程和健身服務的投訴，供消費者參考。

個案1 減50磅承諾不兌現

A先生在去年3月參加纖體療程，纖體公司承諾為他減50磅，並指派一位纖體治療師負責他的療程。A先生表示療程初期效果顯著，很快已減去10多磅，他很滿意該治療師的服務，故在其游說下多付10多萬購買進一步療程，而該治療師亦承諾會繼續跟進他的療程。及後該治療師被調往其他分店，由於接手的另一位治療師服務馬虎，減肥效果不顯著，A先生要求轉往先前為他服務的治療師所在的分店繼續療程，但轉分店後卻發現該分店沒有他的療程所需的纖體儀器，不久該治療師亦離職，改由其他治療師跟進他的療程。A先生表示纖體公司承諾為他減50磅，又答應療程由指定治療師跟進，結果卻全不兌現，故到本會投訴，要求取消服務和退回療程尚餘的款項；此外，他發現療程內的中醫療程無故被扣減了30次，要求纖體公司就此作出解釋。

跟進：經過本會四個多月的調解，纖體公司堅持不作退款，只願另派其他專業治療師為A先生提供服務，並延長療程套票的有效期，A先生無奈接受。

個案2 50次療程後只減去4磅

B先生的兒子在年多前以\$880參加了一個2星期的減肥療程，單據上列明包減6磅及12吋。進行療程期間，纖體公司職員多次游說他的兒子加購療程，並口頭保證可減去15至16磅，他的兒子便再付\$6,660購買24次「排毒纖脂」療程、12次以纖體儀器進行的「消脂」療程、7次中醫療程和7次營養師療程。到差不多完成所有療程時，B先生的兒子只減去3至4磅，他不滿意療程效果，要求纖體公司退款。

跟進：本會去信要求纖體公司考慮B先生的退款要求，但該公司拒絕讓步。

個案3 永久會籍需每年續約

C先生及太太在2007年10月到一健身中心欲申請一年期

的健身會籍，經健身中心職員不斷游說後，兩人改為購買永久健身會籍，共付\$32,779會籍費。C先生表示中心職員聲稱以後只需每月付\$68毛巾費便可永久享用健身會籍，並沒有提及需要每年再簽合約。C太太用了兩個月健身服務後，在2008年3月通知健身中心自己懷孕要求暫停服務，並表示可以提交資料作證明，但健身中心沒有要求她遞交任何資料。直至2009年5月，C先生及太太到健身中心欲使用服務，中心職員表示他們的合約期已屆滿，由於他們沒有在合約到期後3個月內到健身中心繳交\$788續約費，該中心已終止他們的健身會籍。C先生和太太其後在合約上發現相關的續約條款，但簽約時該中心職員沒有解釋合約內容及提及有關條款，故到本會投訴，要求恢復他們的永久健身會籍。

跟進：本會將C先生的要求轉達健身中心，惟該中心表明公司立場不能恢復已過期的會籍。C先生考慮入稟小額錢債審裁處。

個案4 不斷氹買私人教練課程 半迫半就簽下十多萬健身合約

D先生途經健身中心接獲傳單，指可以優惠價每月\$288成為會員以享用健身服務，當他「參觀」完中心設施後，中心職員表示要享用\$288月費，須簽為期60個月的合約，但可以分期支付，當D先生於合約及信用卡單據上簽名後，有一名健身教練與D先生攀談，謂其公司有個體能比賽，只要買最低100小時私人教練課程便可參加，但D先生認為費用已超出其負擔能力，該中心職員便說替他「想辦法」，建議他將所有會費總數分36期支付，每月\$2,500，D先生便再交出信用卡支付\$88,000。當D先生翌日到該中心進行免費體能評估時，該名健身教練又再推銷教練合約，D先生再次表示沒有能力支付額外費用，但該教練卻着他交出身上所有信用卡，表示會「幫助」他爭取最佳的信用卡優惠，D先生不虞有詐，交出三張信用卡，結果該教練用那三張信用卡再刷了合共\$60,000。D先生向中心負責人投訴，卻被建議去借私人貸款，D先生由最初付\$288月費，短短兩日內，在半被迫的情況下簽下合共十多萬元的健身合約，深感恐懼、無助。

跟進：本會接獲個案後多次與健身中心聯絡，表達D先生只求取消其中\$60,000的合約作為和解方案，但該中心只保證不再向他推銷，讓他使用所有課程。

香港金融管理局今年8月16日向認可機構(包括持牌銀行)發出通告,要求在10月1日前實施新措施,目的是讓消費者清楚知道有關信用卡分期付款計劃的重點條款(見本刊第408期),所以消費者在簽署信用卡分期付款合約前,應留意:

◆ 商戶有否向你提供計劃的章則及條款,該等條款章則有否說明你的還款責任?

◆ 你所參加的分期付款計劃是否設有退款保障?

◆ 商戶有否提醒你可聯絡有關認可機構,讓認可機構向你解釋分期付款計劃的章則、條款及其他可供選擇的付款方法?

◆ 你在各重點條款旁簽署時,是否明白條款的內容?

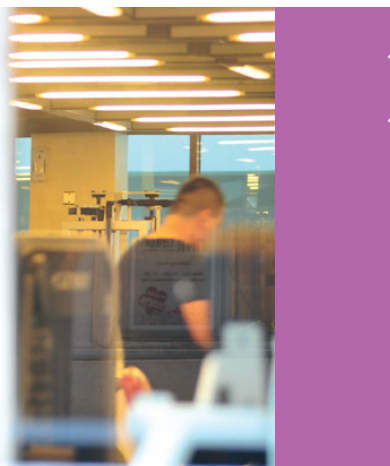
◆ 如商戶對你的查問含糊其詞,或沒有向你提供計劃的章則及條款和提醒你可聯絡有關認可機構查詢,可考慮向有關認可機構反映或投訴。

消費者自保之道

消費者在考慮光顧纖體或健身服務時,應注意下述事項:

1. **便宜莫貪**:在街上遇上幸運大抽獎、刷刷卡優惠、免費評估等推銷活動,要額外留神,這些都是營商者招徠生意的前奏,當「幸運兒」領獎時便會傾力推銷,若消費者把持不定,很容易墮入消費陷阱。

2. **個人資料不亂交**:切勿隨便將身份證、信用卡、銀行戶口資料等交予他人,以免在不知就裏下參加了計劃。亦不應在未經深思熟慮的情況下同意付款。若不願意參加或簽約,應決斷地說「不」。切勿為求「脫身」,圖以簽約作緩兵之計待日後尋求解約,因為一經簽署,合約只可在多重條件限制下才可終止,過程亦涉及時間及金錢,這個緩兵之計絕不明智,反而自找



麻煩。

3. **口頭承諾別盡信**:有些不良營業員為了招攬生意,信口雌黃作出各種陳述,例如:入會後可代為免費將會籍升級、暫停會籍不用收費、「試玩」後不合意可隨時退會、保證在指定時間內減若干磅否則退款等。消費者應保持清醒及審慎考慮,應向有關的公司查證是否有相關安排,並要求提供書面條款。

4. **簽署文件先看清**:應細閱合約內容是否與有關公司職員所講解或承諾的相符,並確定自己明白所有條款,例如:最少要參加多久或是否有期限、是否有提早結束/暫停療程或會籍的政策、是否有退款安排,而相關的手續如何,例如是否需要出示醫生證明、使用指定表格、以書面及掛號方式郵遞通知書、收取手續費等。若文件以英文書寫,消費者有權要求店方提供中文譯本參考,如有不清楚的地方便不要簽署和付款。

5. **預繳費用要三思**:消費者如一次過繳付全費,通常都會獲得較便宜的每次療程費用或平均月費,但這種付款方式欠缺彈性,如中途要求停止服務,未必可取回已繳的費用。若對纖體公司或健身中心不

熟悉,自己也不肯定是否有決心持續做運動,又或不知療程效果或服務水平是否令人滿意,建議先試短期的療程或計劃。

6. **自動轉帳不可兒戲**:如採用自動轉帳繳付費用,要取消會籍,除了在銀行取消自動轉帳授權外,還必須依有關公司的既定途徑取消會籍。別以為取消了過數的信用卡或銀行戶口便「穩陣」,不用取消會籍,事實不然;如未辦妥退會手續,健身中心可能仍視你為會員,就應付未付的月費向你「追數」。

7. **謹記合約屆滿日期**:很多健身計劃合約附帶續約或自動續期的條文,消費者須按照合約條文,在指定時限內以書面通知或填寫標準表格,通知中心取消服務或終止合約;如欲繼續服務,便應按規定辦理續約手續。若對續約或終止合約有不明白的地方,應在簽約前主動向中心問個明白,並須記下合約到期日,以便提醒自己屆時採取適當行動。

總結

消費者要纖體或做運動有很多途徑,不一定要假手於人或花費巨款。市面上的纖體和健身服務良莠不齊,消費者要小心選擇,千萬不要受廣告宣傳製造出來的潮流影響而盲目追隨,亦不應因三分鐘熱度而輕率地參加一些合約期長的計劃或服務,如要預繳巨額服務費更應三思。

month counting from the date on which the termination or expiration of the Fitness Card takes effect. 此授權書於簽署後的首兩個月內是不
如欲終止這項授權,本人必須於有關健身卡即將終止前不少於一個月,經由有關客戶親身前往公司任何一間中心辦理取消手續。
本中心將此授權書,寄上當作該健身卡終止前通知/供上日後如有任何有關該健身卡之查詢,請向本中心查詢/或向有關機構查詢。

▲消費者參加健身計劃時務必要看清楚合約內容,例如:有否續約或自動續約條款,要瞭解清楚有關條款限制,如有不清楚的地方,便不要簽署和付款。