

健身谷出一肚氣

潮流興瘦身，上健身中心本是有益身心的健康活動，健體瘦身不成反惹來滿肚子氣的事件，卻時有所聞。以下是一些值得三思的個案例子。



個案 1：試玩完畢被迫簽約

林先生陪同朋友到一間健體中心健身。林先生並不是該中心的會員，但職員表示可以讓他以嘉賓身份參加活動，只要求他把身份證明文件交健體中心暫作登記保管便可。林先生欣然接受，便交出證件。當林先生回到接待處取回證件時，公司職員竟要求林先生填寫會籍申請表，並指稱若林先生不簽署申請表，便不交還證件。林先生迫於無奈簽署申請表，但堅拒繳交任何費用。

提示

消費者在參與健體中心的「試玩」課程前，應衡量是否有需要交付身份證明文件予中心，若接受這做法，是否有收據以資證明。倘若公司堅拒交還身份證明文件並有威嚇的成分和意圖，可報警尋求協助，並到本會投訴跟進。在這情況下，切忌效法林先生，先行簽署申請表以求脫身，因為健體中心會以林先生的簽字證明林先生已經與它訂立合約，並須履行合約所訂責任。林先生若要推翻合約，須證明合約是在非自願的情況下簽署，有時候舉證未必容易，故此較恰當的做法是報警求助。

個案 2：遭中止會籍「贈品」能否獲賠？

李先生年前加入某健身中心為會員。1年會籍轉眼即將屆滿，李先生願意支付\$3,600以續期1年，並獲贈1個月免費會籍及100小時免費健身舞課程。後來，李先生發覺使用的健身器材間中有發生皮帶折斷的情形，幾番投訴，客戶服務部始終未能提供滿意回覆。隨後，中心以李先生未曾按照中心導師的指示使用器材以致弄壞器械為理由，中斷其會籍，並拒絕讓他繼續上健身舞課程，而中心更拒絕退還他預繳的會籍費用，免費健體課程的優惠亦宣告無效。

李先生堅持有關器械的損壞是因健身中心維修不善所致，要求公司恢復其會籍，否則需退還延續會籍費用及讓他享用免費健身舞課程。

李先生向本會求助，指出根據一些熟識法律人士的意見，他的個案所涉及的贈品 - 免費健身舞課程，名為禮物，實質上，可論證為健身中心用以換取李先生延續會籍的部分代價，故此李先生所支付的\$3,600換取的除了一年會籍外，還有上述贈品。

本會幾經斡旋，健身中心卒退還全額會費，但拒讓李先生享用免費健身舞課程。李先生遂要求中心以金錢作為課程的賠償。健身中心認為課程只是附加

禮物，沒有現金值。李先生深感不忿，入稟小額錢債審裁處。最後，雙方庭外和解，健身中心向李先生支付\$1,000。

提示

這個案涉及兩個課題。一、健身中心須提供安全設施，若因設施不安全而引致消費者受傷，消費者可要求賠償。

二、有關購物或購買服務時的「贈品」問題。類似例子俯拾皆是。究竟李先生所提出的理據是否有法理依據，需視乎合約訂立時的各項情況。

個案 3：缺席課程須繳付費用

鍾小姐是「X」健身中心的學員，原本向中心預約參加一節健體課程，後因工作忙碌，無暇出席上課。健身中心把收費單據寄給鍾小姐，要求繳付費用。鍾小姐認為不合理，她認為根本沒有出席該課程，健身中心不應向她索取費用。但公司職員則提醒她，她在申請健身中心成為會員時，條款上註明倘若會員未能出席該節課程，需在4小時前通知健身中心，否則健身中心有權收取該節課堂的費用。

提示

當消費者與服務提供者約定上課時間後，若缺席而又未能根據條款所列條款通知公司職員，因而要繳交費用，消

費者或許認為不合理，但本會認為雙方都應該遵守合約精神，故此，健身中心在此情況下收取費用是無可厚非的。

個案 4：健體導師離職 會員要求退回會費

李小姐的朋友介紹她認識健身中心一位健體教練，並被游說加入該中心成為長期會員。隨後李小姐每次皆指定該教練為她私人授課。不旋踵，該教練離職，公司指派另一教練代課，李小姐十分不滿，堅持若得不到原來教練授課，要求退回所繳付的會籍費用。健身中心職員取出她簽署的合約內容，指出合約並沒有訂明該教練是李小姐的私人教練，合約上亦訂明公司有權指派合適的教練上課，李小姐遂到本會投訴。

提示

在這個案中，李小姐是與健身中心訂立了服務合約，雖然她是因為認識該位教練而加入健身中心，但合約沒有註明必須由該教練出任指定教練，故此，李小姐若希望以此理由取消合約，似欠缺理據。其實，消費者與健身中心訂立合約時，可要求加入條款，要求某教練出任指定教練，日後該教練離職，消費者可據此要求解約。

個案 5：簽約參加課程才嫌貴

潘先生在健身會職員游說下購買了為期1年的健身會籍。參加第一節健體課程後，中心教練指他的體質不大理想，建議他先行參加一些輔助課程，以便取得更好的效果。潘先生沒有仔細看過課程收費，便簽下協議書，後來方瞭解該課程需另行收費\$3,000。潘先生深感不忿，表明隨身現金不足，亦沒有攜帶信用卡，職員表示他可先行把信用卡號碼給予店方存檔，待日後上課時帶同信用卡補簽單據以便確認過數。潘先生認為雖曾提

■ 注 意 重 點 ■

1. 小心墜入誘導銷售陷阱

消費者可能沒有參加健體課程的意欲，但往往受「免費試玩」及「特平優惠」推銷計劃吸引，輕率地作出承諾。可是，如須先付訂金或提供詳細個人資料如信用卡號碼或身份證明文件，必須小心，應先瞭解在甚麼情況下可取回訂金或證件，始將款項或證件交給健身中心。

2. 簽署文件前要三思

簽署任何文件如申請表、課程協議書及會員合約守則前，須確定明白所有合約細則、有效期內的會員責任與權利及其他合約附件內容。不諳英文者可請公司提供中文譯本，以供參考，切忌在不明白的情況下，簽署任何文件。

3. 瞭解「退會」政策

當考慮加入為健身中心會員時，除了親身視察中心的設備、瞭解授課導師資歷及上課環境，更重要的是弄清楚「退會」的政策，例如是否須填寫專用退會表格、以掛號郵遞或親身送交退會表格、提前退會通知期、罰款及手續費等問題。

4. 預繳式消費有風險

很多公司提供一次過的預繳費用

優惠，不少消費者為享較大折扣樂於支付，但必須衡量本身的經濟能力及對該項服務是否有迫切性及長期的需要，否則可查詢能否改以月費及堂費等彈性較大的方式繳交，可能更為合適。同樣，預繳式消費若涵蓋的期限過長，假若服務提供者日後因財政狀況如倒閉、結業未能履行承諾，追討亦甚困難。

5. 退會記得取消「自動轉帳」

如果選擇「自動轉帳」作為付帳方式，當取消會籍後，除了向公司正式通知註銷會籍外，亦需向付款銀行或信用卡中心發出取消自動轉帳通知，以避免公司繼續過帳。

6. 切勿輕信口頭承諾

許多消費者的毛病是輕信口頭承諾，他們應向服務提供者再三查詢及索取宣傳單張，如有疑問，要求公司提供書面條款或個別職員簽署的特別承諾，以便將來發生糾紛時有所依據。再者，如對健身中心不熟悉，宜先行嘗試參加一些短期或較便宜的課程，待清楚瞭解該中心的管理及設施，並確定有餘暇作持續參與後，才轉購較長期的會籍或課程。

提示

消費者切勿輕易將個人資料給予他人，亦不應在未經深思熟慮的情況下作出付款承諾。若不願意簽約，不妨坦白說明，不要予人有立約意圖的印象，如公司能提出證據，無論文件或口頭承諾，消費者可能須為其作出的承諾負上責任，支付議訂的費用。

供信用卡號碼但沒有在信用卡付款單上簽署，估計健身會不能就此收取款項，故此，他不再理會該項課程及其收費。後來，公司職員致電潘先生通知他有關課程的安排，該職員指出潘先生已簽署了協議書，又提供了信用卡號碼及個人資料，即表示有意支付健身會的「輔助體質」課程，並且提醒潘先生如他不付款，該公司仍會從其信用卡扣除費用。