

高齢者を狙う悪質商法

NPO法人流山高齢者安心ネットの主催による講演会が10月25日（火）生涯学習センターにて開催されました。

この講演会は、近年高齢者への悪質商法による被害が急増しており、緊急の課題として取り上げたものです。そして、講師は千葉県消費者センターにお願いしたものです。

講師の梶谷かおる氏の身振り手振りのお話、5人によるロールプレイング、クーリング・オフをする際の実際の通知書（はがき）の書き方など、全員参加型での講演でした。

特にロールプレイングは、ぶっつけ本番で行いましたが、アドリブも入り、そして5人の役割分担がぴったりで大変有意義なものでした。

悪質商法は、多くの高齢者が感じている「お金」「健康」「話し相手」「住まい」といった**不安**を、言葉たくみにあおり、つけこんでいきます。その手口を知っておくことが大事です。

（1）家庭訪問販売

☆突然訪ねてきて家の無料診断を持ちかけてくる。

☆「水質がよくなるから」と話す業者に水道に器具を取り付けられた。
必要がないので断ったが「もう取り外せない」と突っぱねられ購入を迫られた。

（2）電話勧誘販売

☆「掛け軸の購入者として市内で2人選ばれた」と電話。

☆知らない業者からのマンション購入の勧誘電話。

（3）次々販売

☆一人暮らしの認知症の父へ、高額な布団を売りに業者が何度も訪ねてくる。「訪問しないで」と断りをいれたが。まったく聞き入れてもらえない。

（4）催眠商法

☆「新商品の特売を行うから」と、閉め切った会場に案内された。

商品が次々と売り切れていき特売会の雰囲気につられ、超目玉商品と紹介された高額な健康機器を買うことになった。

（5）販売目的を隠す

☆「街頭アンケートに協力してほしい」などと販売目的を隠して消費者に近づき、不意打ち的に契約させる。

(6) かたり商法

☆販売業者が、市役所などの職員のふりをして訪問。消費者をだまして安心感を与えて、商品やサービスを売り付ける方法。

(7) 利殖商法

☆「元本保証」「値上がり確実」など、根拠のない保証を強調して、株の購入や投資を勧める商法。

(8) 当選商法

☆「あなただけ特別に選ばれました」などと、有利性を強調して、高額な商品やサービスを売りつける商法

「私は大丈夫」と思っている、相手は「だましのプロ」。被害を防ぐには、悪質商法の手口を知っておくことが重要です。

万一、悪質商法で契約をしてしまってもクーリング・オフの利用をしましょう。いろいろなケースによる解除の期間が定められています。

取引内容	適用対象	期間
訪問販売	店舗外での訪問販売（キャッチセールス、アポセールス、催眠商法では店舗契約を含む）	8日間
電話勧誘販売	電話勧誘による取引	8日間
特定継続的役務提供	エステティック、語学教室、家庭教師、学習塾 パソコン教室、	8日間
連鎖販売取引	マルチ商法	20日間
業務提供誘引販売取引	内職商法、モニター商法	20日間

困ったとき、悩んだときはお近くの消費者センターに相談しましょう

消費者ホットライン 0570-064-370

NPO法人流山高齢者安心ネットでは、自治会と居力して高齢者の安心・安全に取り組んでいます。