

「自分だけは大丈夫」 なんて思っていませんか？ うまい話には 裏がある！



年々多様化・巧妙化する悪質商法。高齢者だけでなく、団塊世代の皆さんなどをターゲットにした電話勧誘に関する相談や被害が増えています。

ちょっとした心のすきを狙い、次々と新しい手口で近づいてきます。悪質商法の手口や市消費生活センターに寄せられた事例などから、被害に遭わないためのポイントを学びましょう。

問 市消費生活センター（商工課内） ☎ 44 3174

手口の特徴

健康や将来の生活の不安をあおる。
「必ずもつかる」「くじに当たった」
「あなたは特別」などと巧みな話術で勧誘する。
「今日が締め切り」「今すぐに」などと即答を迫る。

被害に遭わないために

悪質業者は巧妙な手口で私たちの生活に及び寄り、心のすきを利用してきます。被害を防ぐためには、日ごろの心構えとはつきりとした意思表示、き然とした対応が必要です。

不要な商品やサービスは、きっぱりと断る。あいまいな受け答えはしない。

勧誘や不審な電話は、目的をはつきり聞く。家に来た場合は、身分証などを確認し、家の中に入れない。話がうますぎる、少しでも不審に思ったら、家族や友人、消費生活センターなどに相談する。強引な勧誘や脅迫を受けたら、警察などに連絡する。



きっぱり断る勇気が必要です！
勧誘電話を切ることは、失礼ではありません。

<勧誘電話対応のポイント>

勧誘電話は台風と同じ！
長時間かかると、被害が大きくなります。
お話好きは赤信号！
何気ないおしゃべりの間にあなたの情報を聞き出されてしまいます。
言葉のキャッチボールはしない！
長くなると断りにくくなります。

| 商法 | 主な勧誘の手口・特徴など |
|--------|---|
| 点検商法 | 無料または、格安で点検すると家に上がり、「屋根がずれている」「工事をしないと危険」などと不安をあおり、契約させる。 |
| 利殖商法 | 「近いうちに上場する未公開株をあなただけに譲ってあげる」「財宝を積んだ沈没船の引き揚げ事業に投資すれば、1年後には2倍になる」などと利殖になることを強調し、投資させる。 |
| マルチ商法 | 「もうかる」と商品の販売組織に誘い、商品やサービスを契約させ、次々に組織への加入者を増やしていくと利益が得られるとうたう。勧誘時の成功話と違って思うように加入者を獲得できず、売れない商品をかかえることが多い。 |
| かたり商法 | 身分を偽り、あたかも公的機関や有名企業の職員か、その関係者のように思わせて、商品やサービスを契約させる。 |
| 資格商法 | 「受講すれば資格がとれる」「もうすぐ国家資格になる」などと執ような勧誘をし、講座や教材の契約をさせる。以前の契約者に「資格が取れるまで契約は続いている」「契約を終わらせるための契約を」などと言い、再度契約させる二次被害も増加。 |
| 振り込め詐欺 | 家族や親せきを装い、交通事故や借金、ちかん、医療ミスなどを理由にその示談金などの名目で「今すぐ必要だから」とお金を振り込ませる。また、市役所職員をかたり、医療費などの還付金を返すと言って、振り込ませる手口も流行している。 |
| 架空請求詐欺 | 使った覚えのない出会い系サイトやアダルトサイトの情報料などを手紙、はがき、メールなどで請求してくる。中には、裁判所などの公的機関名をかたるものもある。 |

上記以外にも「催眠商法」「送りつけ商法」「内職商法」「開運商法」「アンケート商法」など様々な商法や手口があります。十分注意してください。

こんな悪質商法にだまされないで！～相談があった事例から学ぶ～

事例1

「必ずもうかります！」と勧誘されて...
資産運用の話聞いてくれという電話がかかってきました。断りましたが、何度も何度も「絶対もうかる」と電話をかけてくるので、話だけならと思って聞きました。

よく分からない話でしたが、あまりに熱心なので、ついお金を投資してしまいました。でも、もうかるところか元金が減ってしまいました。



「必ずもうかる」「値上がり確実」と、もうかることを強調して契約させる手口です。払い込んだ資金の元本が保証されないことや元本以上の損失が出る可能性がある場合は、きちんと説明しなければなりません。

そんなうまい話を見ず知らずのあなたに教えることはありません。必要ない、怪しいと思ったらできるだけ早く電話を切りましょう。

事例3

「カタログをお送りします」と言われて...
突然、本が送られてきて、5万円の請求書が入っていました。そういえば一昨日、本のカタログを送りたいという電話がありました。本はいらないので、返したいのですが...



突然、本が送られてきたという事例もよく聞くと、数日前に本を送るという電話がある場合が多いです。最初の段階で、きっぱり断ってください。商品が届いた場合は、クーリング・オフの手続きをしてください。

相手は、人をだますプロです。中途半端な返事や態度は、相手につけ込むすきを与えます。

うまい話は、まずないと思ってください。もし、契約する場合は、契約内容や契約書をしっかりと確認し、契約する前に誰かに相談しましょう。

少しでも変だなと思ったら、市消費生活センター（月～金曜日（祝日は除く）の午前9時30分～午後4時）へご相談ください。

市消費生活センター（商工課内）

☎ 44-3174

事例2

「医療費の還付金がある」と言われて...
市役所職員と名乗る人から、「医療費の還付金がある。支払うので、キャッシュカードを持って、キャッシュコーナーの所へ行ってください」と電話がありました。

キャッシュコーナーに着いたら、相手に電話して、相手の言う通り手続きをしたら、還付金を振り込んでもらうどころか、自分の口座から相手に振り込むことになってしまいました。



市役所など公的機関の職員を名乗って、電話する手口が増えています。職員がキャッシュコーナーなどに呼び出して、還付金の手続きをさせることはありません。

少しでも不審に思ったら、相手の名前や連絡先などを確認し、改めて市役所などにお問い合わせください。

「しまった...」と思ったら
クーリング・オフの手続きを！

クーリング・オフは、電話勧誘や訪問販売などで契約してしまった場合でも、一定期間内であれば無条件で解約できる制度です（すべての契約が解約できるわけではありません）。

手続きの方法

電話勧誘や訪問販売などの場合、契約した日（契約書面を受け取った日）から8日以内にはがきなどの書面で契約相手に契約の撤回を通知します。

文書は保管のため内容をコピーしておき、送付した証拠が残るよう郵便局窓口にて「配達記録郵便」で郵送しましょう。ローンを組んでしまった場合は、信販会社にも同様に書面で通知してください。

はがきの場合の記入例

| | | |
|-------------------------------|------|----------|
| 申込契約日）平成 年 月 日 | 〒 | 市 |
| 販売店名 担当者 | 住所 | 町 |
| 販売店住所・電話番号 | 契約者名 | 株式会社（本社） |
| 商品名 | 代表者 | 様 |
| 契約金額 円 | 表 | 裏 |
| 右記日付の申し込みは撤回または 契約を解約）します。 | | |
| 平成 年 月 日 | | |