

2009くらしのサポーター通信No.38

2009.8発行

ハイライト:

□今月のテーマ：高齢者を狙う悪質商法

□交流コーナー：％－％は？～取りあえずポイント～

高齢者を狙う悪質商法

高齢者は自宅にすることが多いため、訪問販売や電話勧誘販売による被害が多いことが特徴となっています。

トラブルに遭わないためには、曖昧な態度をとらず、必要のないものはきっぱり断ることが重要です。

また、家族や地域の人々が協力して、高齢者が消費者被害にあわないように注意をしていくことが必要です。

1 悪質商法とは何か

次のようなもののことなどを言います。

- (1) 不必要なものを購入させる。
- (2) 費用対効果が不合理。(表示・説明された内容と実際の内容が伴わないなど、結果的に高い買い物となる等。)
- (3) 契約条件が消費者に一方的に不利。
- (4) 消費者の経済力を無視した高額な契約をさせる。
- (5) 一遍悪質商法の被害に遭った人を何度もねらう。

2 高齢者が狙われやすい販売方法・手口

国民生活センターによりますと、全国のセンターから寄せられた契約者が70歳以上の相談件数割合の上位販売方法・手口は次のとおりとなっています。

- ・1位 家庭訪販(17.1%)
 販売業者が消費者の自宅を訪問し、商品やサービスを勧誘・販売する販売方法。強引な勧誘や長時間に及ぶ勧誘など、問題も多い。
- ・2位 電話勧誘販売(9.1%)
 業者が消費者に電話をかけ、または電話をかけさせ、その電話による勧誘で、郵便などの通信手段で契約をさせるもの。不意打ち性が高く、交渉過程が書面に残らないため、強引な勧誘や明らかな虚偽説明が目立つ。
- ・3位 次々販売(3.8%)
 一人の消費者に次から次へと契約させる販売方法。同じ商品または異なる複数の商品を次々に契約させるケースや、複数の業者が次々に契約させるケースなどがある。
- ・4位 販売目的隠匿(2.9%)
 商品やサービスの販売であることを意図的に隠して消費者に近づき、不意打ち的に契約させようとする販売方法。

- ・ 5位 SF商法（2. 5%）
閉め切った会場に人を集め、日用品などをただ同然で配って雰囲気盛り上げた後、最終的に高額な商品を契約させる商法。催眠商法ともいう。
- ・ 6位 かりり商法（身分詐称）（2. 4%）
販売業者が「有名企業や公的機関の職員、またはその関係者」であるかのように思わせて商品やサービスを契約させようとする商法。
- ・ 7位 点検商法（2. 3%）
「点検に来た」と言って訪問し、「水質に問題がある」「ふとんにダニがいる」など事実と異なることを言って商品やサービスを販売する商法。
- ・ 8位 利殖商法（2. 2%）
「値上がり確実」「必ず儲かる」など、利殖になることを強調して投資や出資を勧誘する商法。なかには詐欺まがいのものもある。
- ・ 9位 当選商法（1. 9%）
「当選した」「あなただけが選ばれた」などと特別な優位性を強調して消費者に近づき、商品やサービスを販売する商法。
- ・ 10位 無料商法（1. 8%）
「無料サービス」「無料招待」など「無料」であることを強調して勧誘し、最終的に商品やサービスを購入させる商法。

3 高齢者の被害の問題点

熟年層までの被害は、被害に遭っても一生懸命働いて取り戻すとか自分のアイデンティティを取り戻すとか、リカバリーの可能性は大きいわけですが、高齢者の方ですと、金銭的に被害をこうむるとリカバリーが難しい場合が多く、生活破壊につながってしまいます。また、被害にあったことによる人間不信やプライドの喪失等、内面的（心理的）破壊はもっと深刻です。

高齢者の方の場合、被害にあっても、被害にあっていることに気がつかずいたり、だまされたのは自分の責任であると思いついてしまったり、プライドやあきらめから被害にあったことを隠してしまい、家族や民生委員、ヘルパーが被害に気づくまで放置されることが少なくありません。

4 高齢者の持つ大きな不安に悪質業者がつけ込んでくる

高齢者の方の場合、近年のめまぐるしい社会の動きの中で、多くの新しい情報に追いついていけないことと判断能力の衰えだけでも、十分にだまされやすいのですが、さらに高齢者は大きな不安として、「お金」「健康」「孤独」「住まい」を持っていると言われています。

◎ お金

高齢者の方には、老後の生活費や入通院費等の「お金」に関する不安があります。特に仕事についていなくて預貯金等を取りくずして生活をされている方の中には、近年低金利が続いていることもあり、手持ち資金や資産を何とか増やせないものだろうかと考えている方もおられるのではないのでしょうか。

【主な事例】

- ・ 海外で高金利の預金ができると知人に勧められ商品購入会員になり、開設した海外口座に送金したが、ネットで確認すると5分の1しか入金されておらず、不審だ。
- ・ 30年以上前にゴルフ場会員付きで買った土地（ゴルフ場は既に閉鎖）が高く売れるので、説明のため自宅に訪問してくるとの電話があった。
- ・ 父がわずかの間に数千万円の未公開株の契約をしているもよう。ネットで調べると未公開株詐欺のようだが、父は信じ込んでいて家族の話に耳を貸さない。

◎ 健康

加齢に伴う身体の不調など、健康に不安を持たれている方は多いのではないのでしょうか。

【主な事例】

- ・ 貴金属業者が来訪し、血流がよくなり血圧が下がると説明され、ネックレスを買った。使うと逆に血圧が上がったので解約したい。

・高齢の母が健康食品を次々と勧められて購入している。高額な上、説明される効能や効果もないと思う。

◎ 孤独

一人暮らしの高齢者や、一人で留守番をしている高齢者が「自分の話を聞いて親切にしてくれていい人だったから」と勧められるままに次々に契約を繰り返すケースがあります。

【主な事例】

- ・ 1人暮らしの高齢者が一人暮らしの夫（軽度の認知症）が、訪問販売で短期間のうちに数個のめがねを購入していた。何個もめがねはいらないので、解約したい。
- ・ 洗剤をあげるといわれ、テントに入った。その他いろいろな商品を買った後、高額な布団を契約してしまった。

◎ 住まい

住宅は多くの人にとって一生に一度の買い物ですが、一般的に壮年期に家を建て高齢期には老朽化していくので、高額であったり、 unnecessaryな工事をしてしまうケースがあります。

【主な事例】

- ・ 1人暮らしの高齢者が一人暮らしの隣人宅へ屋根の瓦が壊れていると補修工事を勧める業者が来訪していた大きな声だったので話がよく聞こえたが、内容が怪しかった。
- ・ 夫が訪問販売で、大幅な値引きをされるといわれ外壁塗装工事を契約。他の業者に聞いてみたところ高額であるとのことなので、クーリング・オフをしたい。

交流コーナー

くらしのサポーターのみなさんの質問や情報をお待ちしています。

くらしのコラム

2人組～ふたり、ににん～

新聞が少し前、記事の中の数字を和数字（一二三・・・）から洋数字（123・・・インド・アラビア数字）に変えた。そういえば、私の周りでは「ひー、ふー・・・」や「ひとつふたつ・・・」は聞かなくなった。多くは「いち、にー、さん・・・」である。

気をつけているとテレビ・ラジオの放送も「ふたりぐみ」「ににんぐみ」の表現が混在している。想像の域を出ないが、記者の原稿が二人組と2人組の2種類あるからだろう。

私の分野でも a を昔は $a \times a$ で自分をかけるので a の自乗（じじょう）と言ったが、最近では a の2乗（にじょう）と読むように変わった。

くらしのサポーター 三原茂雄

くらしのサポーター担当者より

10月6日から12月1日までの日程で、消費者大学校が開催されます。消費者大学校

は、地域の消費者活動のリーダー育成のために設けられ、卒業後は「くらしのサポーター」としても活躍して下さることを期待しています。

なお、学生の募集期間は9月10日までですので、サポーターで希望される方（平成16年度以前に大学校を受講された方は再度応募できます。）はどうぞご応募ください。くわしくは、徳島県消費者協会(TEL088-625-8285)にお問い合わせください。