

2007くらしのサポーター通信No.16

2007.9発行

ハイライト:

□今月のテーマ:クレジット取引とトラブル

□交流コーナー:消費者大学校公開講座

:コラム“巴戦～3人で戦い先に連勝者が勝ちの試合～”

クレジット取引とトラブル

1 クレジットとは

一般的に、消費者の信用に基づいた契約（消費者信用）のうち、後払いで商品等を購入することをクレジット（販売信用）、お金を借り入れることをローン（消費者金融）といいます。

2 クレジット被害と背景

近年、高齢者を対象とした住宅リフォームや呉服の次々販売などのクレジット取引に係る消費者被害事件が大きな社会問題としてクローズアップされました。

若者や高齢者、障害者などの弱者が、自己の支払い能力を超えて、次々に高額な商品を購入し、クレジットを重ねて支払い困難になり、多重債務に追い込まれていくといった消費者被害は、もはや特別な問題ではなく、私たちの身近に起こりうる問題となっています。

その背景には、判断能力が不十分な消費者を狙う業者の悪質な販売方法と結びついたクレジット会社の不適正な与信等の問題があり、これによって、悪質商法による被害がより高額化・広域化していると考えられています。

3 法改正の動き

現在、経済産業省の産業構造審議会割賦販売分科会基本問題小委員会では、このようなクレジット取引に係る消費者被害が、クレジット制度そのもの、特に個品割賦購入あっせん取引の構造的な問題や現行の割賦販売法の規制が不十分であることに起因して発生しているとして、割賦販売法の改正等に関する審議を進めているところです。

消費者や法律専門家等の団体も、割賦販売法の改正についての意見書や要望を出しているところです。今後の法改正の動きを注視してください。

詳しくは、経済産業省のホームページを参考にしてください。

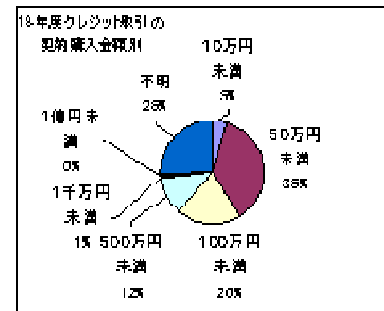
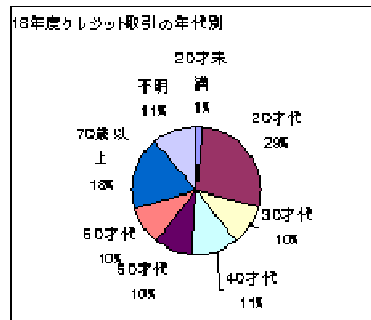
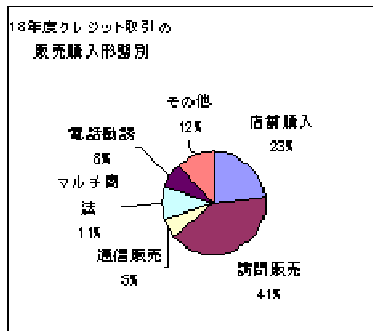
経済産業省ホームページ

・クレジット取引

<http://www.meti.go.jp/policy/consumer/creditpage/index.htm>

・産業構造審議会割賦販売分科会基本問題小委員会

4 相談の傾向



消費者情報センターに寄せられたクレジット取引に関する苦情相談の傾向については、次のとおりです。

○平成18年度の相談件数7,194件のうち、約1割がクレジット取引に関する相談でした。

○販売購入形態別には、訪問販売が4割、店舗購入が2割、マルチ商法が1割でした。

○相談者の年代別には、20歳代が3割、70歳代以上が2割と、若者及び高齢者が全体の半数を占めています。

○契約購入金額別には、10万円～50万円が4割、50万円～100万円が2割、100万円～500万円が1割を占めています。

○相談の多いキーワードは、「高価格」「家庭訪問」「強引」「内職商法」「電話勧誘」「次々販売」等でした。

5 トラブルの事例

クレジット取引のトラブルは、カードを使わず個々の商品の購入ごとに契約する個品割賦購入あっせん取引（契約型クレジット）に苦情が集中しています。消費者情報センターでは、クレジット取引に関する相談のうちの7割を占めています（国民生活センター資料によると、販売信用全体の2割である契約型クレジットに苦情の8割が集中）。

特に問題となっているクレジット被害は、次々販売や過量販売、マルチ商法等悪質商法の被害に伴う過剰な与信などです。

消費者情報センターに寄せられたクレジット取引に関する主な相談内容は、次のとおりです。

事例1（高齢者相談）

認知症の母が、訪問販売で、リフォーム工事やボイラーの取り付け、浄水器などを8件も契約している。毎月8万円もの引き落としになっていた。

事例2（高齢者相談）

訪問販売で3ヶ月の間に腰痛が治る、身体にいいと勧められて、浴用放射性岩石、浴用気泡発生装置、健康食品などを次々と契約したが、説明された効果はなく、すでに60万円以上の返済をしているが、これ以上支払いたくない。

事例3（高齢者相談）

初めは「布団の下取りをしあげる」といって訪問してきたが、長時間、布団の購入を迫られて断れなくなり、しかたなく契約書面に署名した。あとで書類をよくみると、知らない間に一括払いのクレジット契約になっていた。

事例4（若者相談）

見知らぬ男性から電話があり、会話で盛り上がり、駅前で会うことになった。ファミレスで宝石を見てほしいといわれ断り切れずにイヤリングを購入した。数週間後、再度会うこととなり、「部長に昇格したから最後の営業だから買ってほしい」といわれ、プレスレットを買ってしまったが、毎月の支払いが困難なので解約したい。

事例5（若者相談）

同級生に、ビジネスやコミュニケーションの勉強になるからと勧められ、マットレスと枕のセットを50万円で購入してマルチ組織に入会した。クレジットを組むにあたり、学生では、与信されないからとアルバイト先を勤務先にし、収入も実際より多く書くようにいわれた。

事例6（若者相談）

知的障害者である娘が、知人から顔のマッサージをしてあげるとエステサロンに連れていかれ、美顔器を契約したようだ。他にも長期のエステ契約をしている。クレジット用紙の控えを家族が発見し契約を知った。

6 トラブルへの対処

◎まずは、クーリング・オフ（無条件解約）を検討しましょう。

◎あきらめずに消費者情報センターに相談しましょう。

◎未然防止には日頃から相談にのったり、見守ってくれる身近な人が必要です。

消費者情報センターでは、消費者への助言やあっせんとともに、悪質と思われる販売業者やクレジット会社に対し、必要と判断した場合には事業者指導を行っています。

また、高齢者や若者の見守りのために、家族や福祉関係者や学校関係者へ、メールマガジン登録や出前講座の活用を呼びかけています。

くらしのサポーターの皆さんへ

◇メールマガジンは、
ホームページ「とくしま消費者交流ひろば」から登録してください。
<http://www16.ocn.ne.jp/~nposhohi/>

◇出前講座は、
NPO法人徳島県消費者協会電話088-625-8285までお申し込みください。

多重債務に関することでお困りの方が周りにいらっしゃる場合は、通信の情報を伝えていただくとともに、センターへ相談をおつなぎください。

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。

消費者大学校公開講座案内

消費者大学校公開講座の参加者を募集しています。正しい知識を身に付けて、賢い消費者を目指しましょう。

○と き 平成19年10月16日（火）13:00～15:00

◆講 師 中尾 卓嗣 通称：大根役者 芸名：うんこ博士
環境省近畿地方環境事務所

◆演 題 「衣・食・住を見つめ直そう～心と体の健康とは～」

◆会 場 ホテル千秋閣 徳島市幸町3丁目55

○と き 平成19年11月6日(火) 13:00~15:00

◆講 師 (社) 徳島県建築士事務所協会

木造住宅耐震化技術委員会 建築士

◆演 題 「考えよう・地震に強いリフォーム計画」

～知って得するリフォームと耐震改修・あれこれ～

◆会 場 ホテル千秋閣 徳島市幸町3丁目55

■主 催 徳島県・NPO法人徳島県消費者協会

■定員等 100名、参加費無料(事前申し込みが必要です)

■お申し込み・お問い合わせ

NPO法人徳島県消費者協会

電話 088-625-8285

くらしのコラム

巴戦～3人で戦い先に連勝者が勝ちの試合～

日常的に見られるものではないが、例えば大相撲で千秋楽になっても白星の数が一番多いのが12勝3敗で3人が並ぶことがある。優勝杯は一人に与えられるので一人を選ばねばならない。3人を甲乙丙とすれば、はじめに甲と乙が試合をして勝者を甲とすれば、次は甲と丙が試合をする。甲が勝てば甲の勝ち、丙が勝てば再び丙は乙と戦うことになる。このようにして連勝者が出たところで勝者がきまる。

甲と乙の損得はないが、丙はどうか。あきらかに、丙は負けた瞬間に敗北だが、甲と乙は1回戦で負けても、ひょっとして次の試合の結果によってはチャンスが回ってくる。この僅かの機会だけ甲と乙が丙よりも得である。理系の高校生には適度な練習問題だ。

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

9月に県南部、県西部で開催したくらしのサポーター研修会に、多数ご参加いただきまして、ありがとうございました。

研修会についてのアンケート調査を実施したところ、「意見交換をもっとするべきである、くらしのサポーターの知名度をもっと向上させるべきである、参加者が少ない、くらしのサポーターの日々の活動をもっと聞きたい」というご意見や「多くの人にくらしのサポーターになってもらって安心できる社会にしていきたい、市町村職員との顔合わせができてよかった、サポーターの仕事がよくわかった」などの感想をいただきました。是非、今後の参考にさせていただきます。

先日(9/22)徳島新聞にくらしのサポーターのことが大きく取り上げられました。もっと、たくさんの県民にくらしのサポーターになってもらえるようがんばっていきたいです！