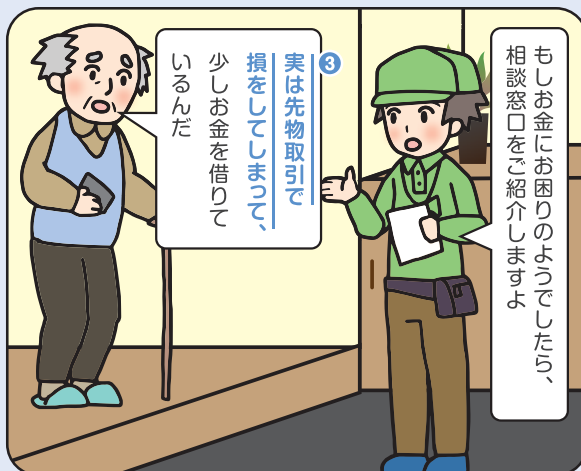
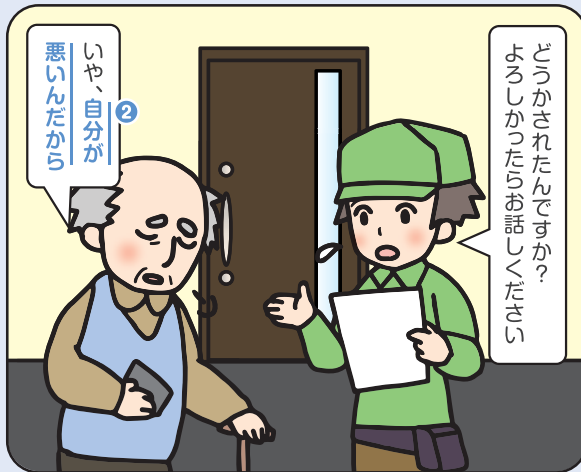
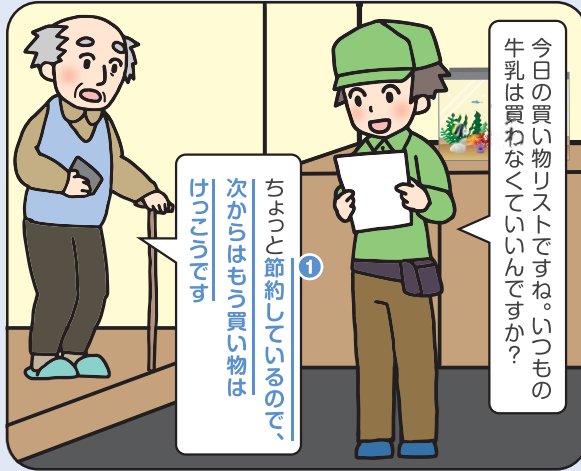


見守り事例 ① 「お金の管理」について





「お金の管理」について

お金のやり取りから気づく消費者被害はありますが、高齢者のお金の管理は、頼まれたとしても一時的なものにしましょう。お金の管理が自分でできなくなった場合の対応方法は、公的機関(※)で決められていますのでケアマネジャーに相談してください。認知症でなくてもトラブルになるリスクが非常に高いので、避けた方が無難です。

※契約能力のある方の場合…社会福祉協議会の「あんしんサポートネット」があります。
契約能力のない方の場合…成年後見制度があります。

- ① 節約している、買い物はいらぬなどの発言はお金に困っているサインです。
- ② 被害にあった高齢者はだまされたことを恥ずかしいと感じるとともに、自分のせいだからと誰にも言い出せないケースもあります。こうしたトラブルは誰にでも起こりうることをお話ししましょう。
- ③ すでに悪質商法の被害にあわれている可能性があります。二次被害の危険もあるので消費生活相談窓口へ連絡するように助言しましょう。

トラブルを未然に防ぐために

- 日常のお金の管理が不安になってきた場合は、日常生活自立支援事業などを利用する方法もあります。
- 日頃から地域で起きている最新の被害情報にアンテナを張り訪問時の話題にしましょう。
- 一度被害にあった高齢者は再度狙われる可能性が高いので引き続き見守りましょう。

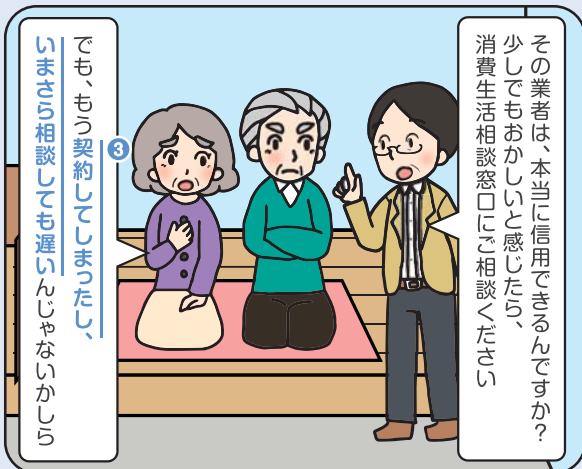
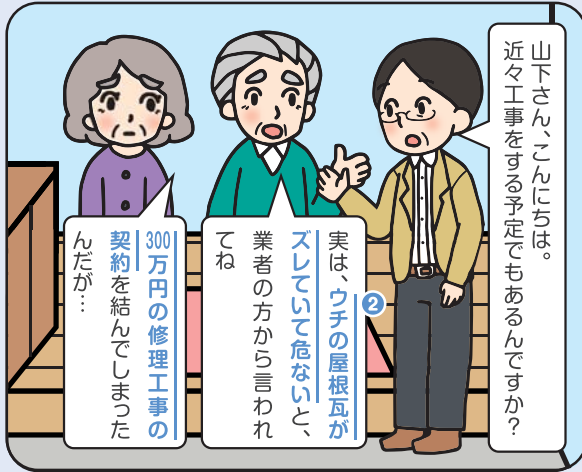
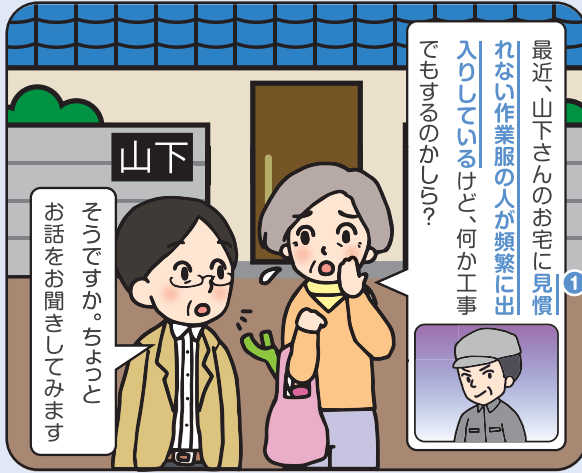


高齢者に働きかけて予防しよう!

※日常生活自立支援事業とは、認知症高齢者、知的障害者、精神障害者などのうち、判断能力が不十分な方が地域において自立した生活が送れるよう、利用者との契約に基づき、福祉サービスの利用援助などを行うものです。

見守り事例 ②

「点検商法」について





これは「点検商法」という手口です。

「役所の方から来ました。排水管の点検です。」「無料でシロアリ点検いたします。」など、たくみな手口で取りあえず点検を行い、その後高額な修理工事の契約を迫ります。被害者意識がなかったり、複数の悪質業者に標的にされている場合もあります。

- ① 見慣れない作業服の人が頻繁に出入りしているということは、なんらかの契約を迫られている可能性が高いです。
- ② 悪質業者は契約を急がせたり、次々と不要な修理工事の契約を迫ります。また、修理費用が常識では考えられないほど高額な場合もあります。
- ③ 高齢者の場合、おかしいと感じていても契約を取り交わしてしまったり、契約してしまうとあきらめてしまうケースもあります。

トラブルを未然に防ぐために

- 訪問販売業者を安易に家に上げないようにしてもらいましょう。
- 工事の契約書などはその場で手続せずに一度預かり、信頼できる方に見てもらおうようにしましょう。
- 一度被害にあった高齢者は再度狙われる可能性が高いので、引き続き見守りましょう。



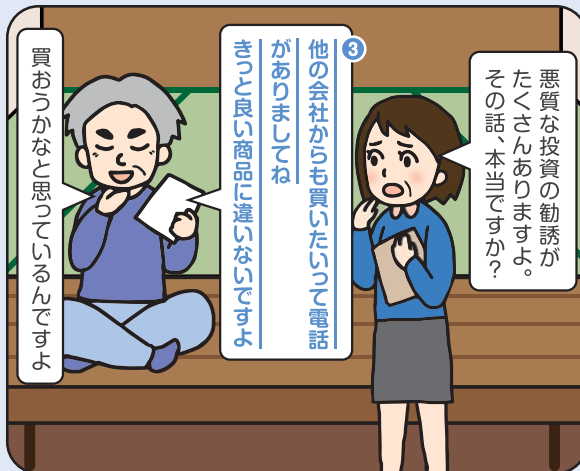
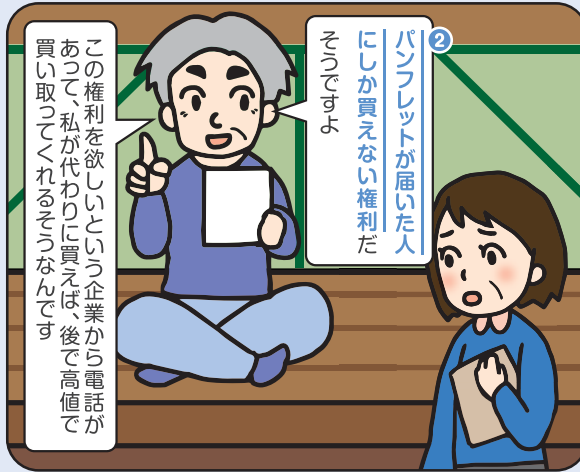
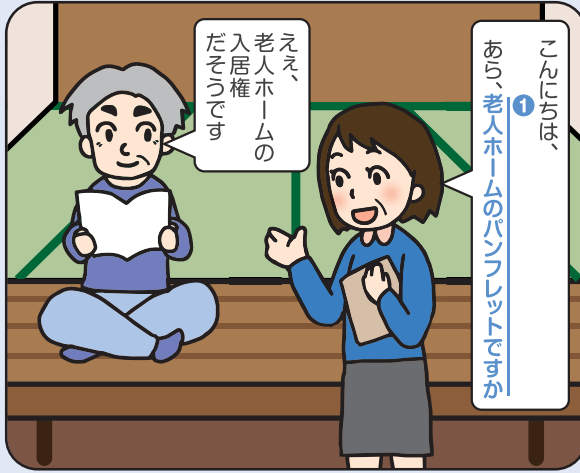
高齢者に
働きかけて
予防しよう!

※住宅修理の契約トラブルには、点検商法の他にも「自然災害で破損した個所だけでなく老朽化した部分も併せて保険金を使って工事ができる」という勧誘も見られます。保険の適用範囲は、契約している保険会社などにご自身で確認するよう促してください。

見守り事例

③

「利殖商法」について





これは「利殖商法」という手口です。

「絶対もうかる」「高額配当」と言葉巧みに勧誘したり、悪質業者が共謀して投資商品売る役・欲しがる役などを演じ「もうかる商品」であるように思わせ購入をあおったり、公的機関を名乗って安心させようとするなど、手口が巧妙化しているため、被害に気づきにくくなっています。

- ① 普段、見慣れない投資商品などのパンフレットが置いてあった時は、利殖商法のおそれがあります。
- ② それらしい口実を設けて、高齢者を信用させようとしています。
- ③ こうした発言は、自分はだまされていないと自身を説得するためや、だまされたことを信じたくないという気持ちの裏返しです。

トラブルを未然に防ぐために

- 投資は複雑でリスクを伴うもので、「絶対・簡単にもうかる」ということはありません。よくわからない、関心がなければ「いりません」とキッパリ断り、すぐに電話を切るようにお伝えしましょう。
- 会社名や電話番号、所在地など自社の情報を教えようとしない業者の話は絶対に信用しないようにしましょう。
- 業者が来訪する場合は、家族や周囲の人に立ち会ってもらいましょう。
- 発信者の番号表示サービス(有料)や留守番電話機能などをうまく利用して、着信拒否を設定することも効果的です。
- 一度被害にあった高齢者は再度狙われる可能性が高いです。引き続き見守りましょう。

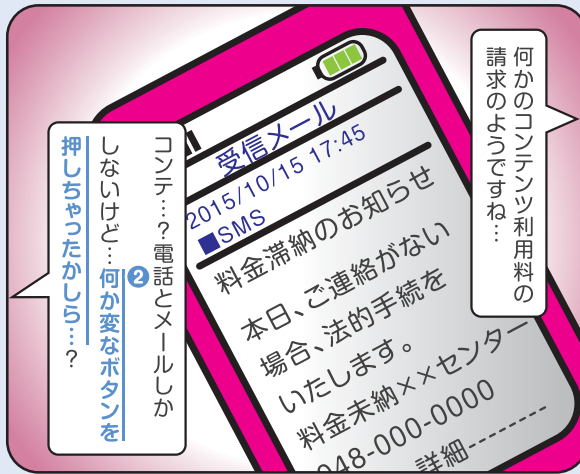
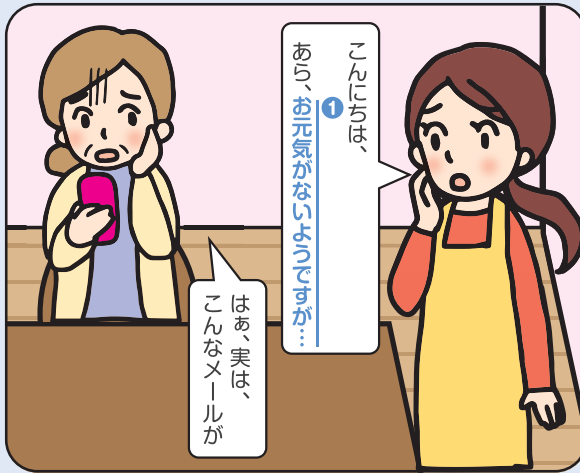


高齢者に働きかけて
予防しよう!

見守り事例

4

「架空・不当請求」について





これは「架空・不当請求」という手口です。

買った覚えのない商品の代金や、利用した覚えのない携帯電話などの「コンテンツ利用料」の請求を送り付け、「請求を放置すると訴訟を起こす」と脅し、業者に連絡するように仕向けます。業者に連絡すると、さらに高額な請求をされたり、個人情報を知られることになります。

- ① 請求が気に入り眠れない、何をしても気掛かりで仕方ないという方もいます。
- ② 実際は関係ないのに、「あの時の、あの事かもしれない」と自分で請求の理由を作り上げてしまう場合があります。
- ③ メールは削除せずに保管しておき、どのような内容かをお話してください。消費生活相談員がお話を伺い、内容に沿って助言をします。

トラブルを未然に防ぐために

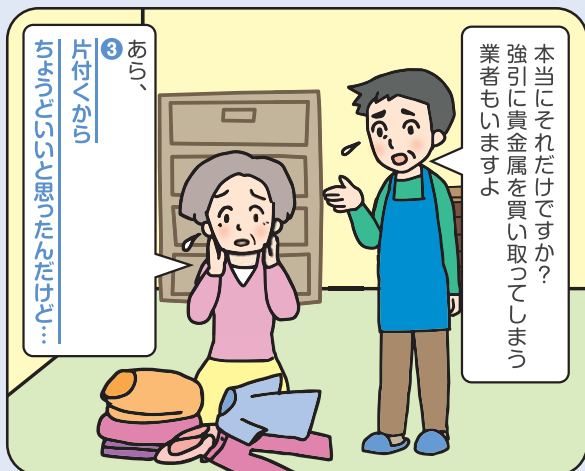
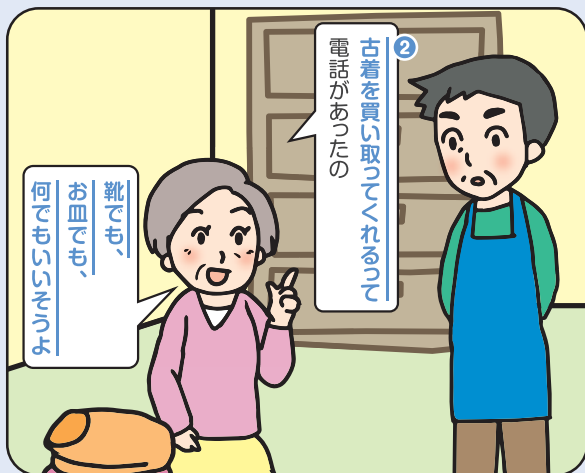
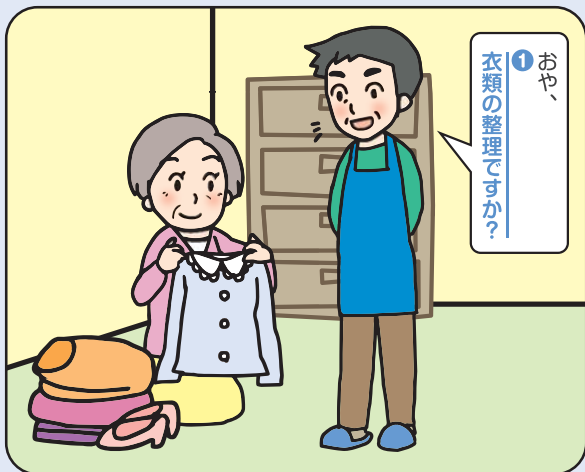
- 業者に連絡し、退会手続や支払さえすれば解決できると思いがちですが、実際は、さらに請求を受けたり個人情報を知らせることになったりします。このような請求が来ても、決して業者に連絡しないようにしましょう。
- 念のため、送られてきたメールやはがきは保管しておきましょう。



高齢者に
働きかけて
予防しよう!

※裁判所からと思われる文書は、請求の内容が曖昧であっても、無視しないでください。文書が本物か偽物かわからない、そもそも裁判所からの文書かどうかわからない場合も、消費生活相談窓口にご相談するよう勧めてください。

見守り事例 ⑤ 「訪問購入」について





これは「訪問購入」という手口です。

電話や、突然自宅を訪問し、「不用品はありませんか?」「古着を買い取ります」などの口実で家に上がり込み、指輪などの貴金属を強引に安く買い取ってしまいます。品物を取り戻そうとしても困難な場合があります。

- ① 古着や不用品を急にまとめ出した時は、買い取りの勧誘を受けた可能性があります。
- ② 「何でも買い取る」と言いながら、実は貴金属を狙っている業者があることをお話ししてみましょう。
- ③ 安易な気持ちで訪問を了承している場合があります。

トラブルを未然に防ぐために

- 売らなければ、業者の訪問を断りましょう。
- 買い取り業者が来訪する場合は、ご家族や周囲の人に立ち会ってもらいましょう。
- 売らたくない物は見せないようにしましょう。
- 売ることにしても、すぐには品物を引き渡さず、よく考えましょう。
- 業者名や連絡先を聞き、何をいくらで売ったかわかる書面を受け取りましょう。



高齢者に
働きかけて
予防しよう!

※高齢者の中には、業者を家に上げた事や貴金属を取られた事を家族に怒られたり、呆れられたりするのではないかと不安に思い、言い出せない方もいます。同じような事例のお話をし、クーリング・オフや消費生活相談窓口にご相談することをお勧めしてください。

様々な悪質商法



次々販売

一人の消費者に次から次へと契約させる方法です。同じ商品や異なる複数の商品を次々に契約させたり、複数の業者が契約させるケースなどがあります。



当選商法

「あなたは当選しました!」などといったメールや手紙が届き、「手数料」などの名目で金銭やクレジットカード番号などを求められたり、高額な商品売りつけられることがあります。



!
消費者トラブル注意報

送り付け商法



商品を買うという申し込みをしていないにもかかわらず、業者が一方的に健康食品などを送り付けてきます。振込用紙を一緒に送ってきたり、その後電話で「注文を受けた記録がある」などと言い、強引に代金を支払わせようとする商法です。

催眠(SF)商法

日用品や食料品の無料配布を口実に販売目的を隠したまま会場に人を集め、最初のうちは無料で配布したり、「早い者勝ち」とあおるなどして会場を興奮状態にし、「買わないと損だ」というような心理状況にさせ、最終的には高額な商品を買わせようとする商法です。



マルチ商法



「会員になって、商品を知人に売るだけで必ず儲かる」「商品を買って、友人を紹介すれば紹介料で稼げる」などと言って友人知人を連鎖的に販売組織に加入させ、ピラミッド式に拡大させていく商法です。実際は会員になっても儲からず借金が残ったり、勧誘した友人知人との人間関係も壊れてしまうなど問題の多い商法です。

電話勧誘によるトラブル

悪質な投資勧誘

電話や自宅訪問で「必ず儲かる」「絶対損はさせない」などと言葉巧みに高齢者を誘惑し、投資や出資の契約を迫ります。老後の生活に不安を覚えている高齢者の心理につけこんだ手口が多く、だまされたと気が付かない方もいます。



悪質なマンション勧誘



知らない業者が突然「老後の安定収入」「損はしない」などと電話をかけてきて、マンションを買わせようと勧誘します。断っているのに脅したり、深夜や長時間の勧誘を行い、契約を迫る業者もいます。

大手通信会社の関連会社による勧誘

大手通信会社の関連会社から「通信料が安くなる」と言われ、内容がよくわからないまま「はい、はい」と返事をしていたところ契約書が送られてきた。その他にも大手通信会社とは関係のない会社との契約になっていたたり、説明通り安くならなかったなどの問題があります。



住宅に関するトラブル

リフォーム工事のトラブル



リフォーム工事の契約を締結し、手付金を払ったにもかかわらず「解体工事の予定すら立たない」「設計通りに工事が進まない」などのトラブルが多く発生しています。また、「工事が延期され、最終的には業者が破産していた」という事例もあります。

かたり商法

販売業者が消防署、役所などの職員をかたり、訪問してきます。「法律が変わりました」「設置が義務付けられました」などと言い、消火器や火災報知機などの購入を迫ります。



浄水器の訪問販売

水道局や保健所関係者のふりをして、水質調査などの名目で訪ねてきます。調査の後、水道水が汚れているなどと不安をあおって浄水器の購入を勧めてきます。

