

消費者110番から

粗品をきっかけに
通っていたら、
3か月で200万円の
契約!!



相談事例

一人暮らしの高齢の母の家を久しぶりに訪ねたら、健康食品が大量にあることに気付いた。母によると「最初、粗品がもらえると誘われて会場に行った。販売員の話が面白く、会場に行くことが楽しみになって3か月位通った。健康食品は、親しくなった販売員に勧められるまま買った」と言う。今、分かっているだけでも、200万円近くの契約がある。解約し、返品させたい。

回答

販売員の親切は契約させるための手口です

以前から問題のある商法とされているSF商法（催眠商法）は、閉め切った会場に人を集め、日用品をタダ同然で配って雰囲気盛り上げた後、催眠状態となつた来場者に高額な商品を販売するやり方で、短期間で会場を転々とするものです。一方、相談者の母親が関わっていた新しいタイプのSF商法は、数か月以上の長期にわたって同じ場所で開催を開き、販売員の巧みな話術や、来場者を引き付ける工夫や演出により、継続的に会場に通わせ、販売員と親しくなったところで高額な商品を次々と販売するという手法で、

次のような特徴があります。

①契約者が自らの意思で積極的に通っている。②業者と顧客以上の信頼関係があるように錯覚させられる。③信頼している販売員から商品をお勧められるので、「断ると悪い」という心理に陥りやすい。④一人暮らしの場合、身近に被害に気付く人がおらず、発覚した時には契約金額が高額になっている。以上の経過から、契約者には被害にあっているという意識がなく、そのことが解決を一層難しくさせています。

被害にあわないためには、安易に会場に近づかない

いことが第一です。販売員の親切は、契約させるための手口です。高齢者がこうした会場に出向くのは、日常的な寂しさ、娯楽のなさ、健康不安等があるからだといわれています。被害に気付いた周りの人達は、高齢者の行動を頭ごなしに否定したりせず、高齢者の気持ちに寄り添った話し合いを心掛けましょう。そして、被害額が高額になる前に気付けるよう、継続的に見守って行くことが何より大切です。

問い合わせ先

県消費者情報センター

「消費者110番」

TEL/088(623)01110