



## 年金世代の方が狙われやすい悪質商法

悪質な業者は日中家にいることが多い年金世代の方を狙っています。古くからある催眠商法(SF商法)などに加え、社債や未公開株の購入を勧める不確定なものへの投資など、年々手口は多様化し複雑になっています。



知人に「行くだけで日用品をくれる店がある」と誘われて行った。日用品をいろいろもらったが、いつの間にか無料景品が高額な健康食品に変わり、買わなきゃ損だという気持ちになって買ってしまった。

### こうして防ごう!

無料景品を配る時「はい」「はい」と大声で手を挙げさせて、手を上げやすい雰囲気をつくります。気分が高揚し、つい雰囲気にのまれ契約してしまいがちです。

行かない! 友達を誘わない! 安易に契約をしない! 怪しいと思ったら勇気を出してその場を立ち去りましょう。

### 利殖商法



突然B社から電話がかかってきて「A社の封筒は届いていませんか?必ず儲かる投資商品です。封筒が届いた人しか権利を買えないので代わりに購入してください。後でこちらが買取り、謝礼もお支払いします。」という。後でお金が戻ってくるし、謝礼をもらえるなら、とお金を振り込んだ。その後、B社と連絡が取れなくなり、A社も実態がないことがわかった。

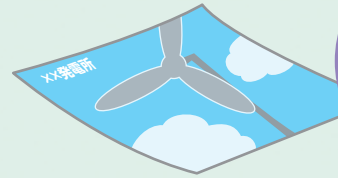
### こうして防ごう!

複数の業者が関与し、消費者を信用させ契約をさせる手口もあります。「必ず儲かる」などというおいしい話はありません。実態の分からない業者からの、目先の利益をちらつかせた話は、きっぱりと断りましょう。



## 未公開株

A社からダイレクトメールが届いた。中には風力発電の事業を行っているB社のパンフレットが入っていた。後日A社から電話があり「当社はB社の未公開株の購入を勧めている。原発事故の影響でこれからは風力エネルギーが注目される。B社は将来有望な会社だ。今のうちに買ってあげば将来値上がりする。」と勧誘された。その後、証券会社を名乗る事業者から次々と「2倍で買い取る」「買い増してほしい」と電話が来るようになった。



この株は必ず上がる！

### こうして防ごう！

立派なパンフレットだからといって、立派な会社とは限りません。株への投資などは仕組みが複雑です。理解・納得できない点が少しでもある場合は、購入しないようにしましょう。

## 健康食品

### ケース 1

知らない業者から突然「身体の調子はいかがですか。身体にいい健康食品の試供品を届けるのでお試しになりますか」と電話を受けた。数日後試供品が届き、開封して飲んだ。飲み終わったところに請求書が届いた。

### ケース 2

知らない業者から突然「ご注文頂いた健康食品を送ります」と電話があった。「健康食品を利用する習慣はない。頼んでいないので送らないで」と断った。しかし後日、損害賠償請求書が送られてきた。

送りつけ商法⇒P8・9へ

### こうして防ごう！

健康食品は薬ではありません。効能や効果をうたうことは禁止されています。薬を服用している方は副作用の心配もあるので、医師に相談してから利用しましょう。また、試供品(サンプル)は有料の場合もあります。よく確認しましょう。



### 正しい断り方

- いりません
- お断りします
- 必要ありません
- 契約しません



### 誤った断り方

- 結構です
- いいです
- えーにするわ(方言)
- 今忙しいので

