



ケアマネージャー・Cさんの場合

私の担当地域で、ある噂を耳にしました。高齢者宅に無料で正油が配られ、「近くで健康についての説明会をやっているから来て」と案内されるケースが増えているとのこと。Dさんにこの話をしたところ、不安は的中しました。会場で健康の話聞き、思わずマッサージ機器を申し込んだと言うのです。

「途中から、買わなきゃ帰れないという雰囲気になりませんでした?」

「そう、断れる感じではなくって…」

Dさんはもともと買うつもりはなく、言われるまま申込書にサインをしたそうです。幸い、まだ商品は届いておらず、支払いもしていない段階でした。

その後の対応

消費生活みまもり協力員にアドバイスを求めると、クーリング・オフの対象になるとのこと。私は早速、見本を参考にしてDさんと一緒にはがきを書き、この申し込みを解除しました。

※参照法令：特定商取引法第3～6条
札幌市消費生活条例第22条

お正油
もらつちやつたし、
会場に行かなきゃや
悪いと思つて。

POINT!

気づきのポイント

- ①無料で食料品などを配って人を集め、気分が高揚したタイミングを見計らって高額商品売りつける「催眠(SF)商法」の手口です。
- ②冷静になったときに初めて気づくことが多いので、落胆した表情が見られる場合は、優しく声をかけてください。
- ③普段の会話の中で、近所で起きたトラブル事例を話題に出すと効果的です。日ごろから、消費者トラブルの情報に関心を払い、傾向をつかんでおきましょう。

