

解説

不要な契約を結ばせる訪問販売(点検商法)。どんな特徴がある？

訪問販売(点検商法)による悪質業者は、高齢者の生活環境や孤独感、判断力の低下を利用し、近づいてくることがあります。詳しくは以降のページを見てみましょう。

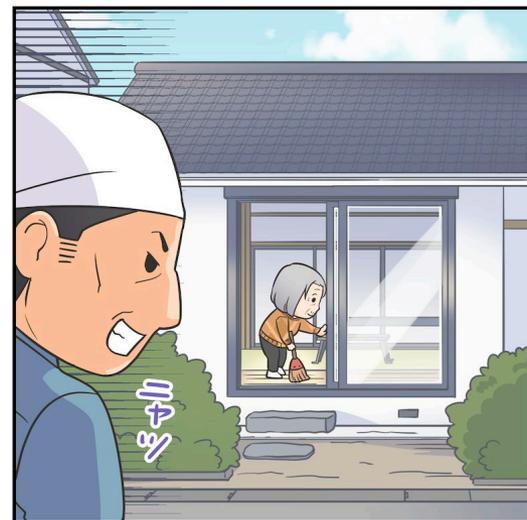
- ① 一人暮らしの高齢者が狙われている
- ② 飛び込み・突然訪問してくる
- ③ 「無料で点検する」といって家にあがる(強引に点検する)
- ④ 「すぐに修理が必要」などと言って不安をあおる
- ⑤ 強引に契約させようとする
- ⑥ 工事は一度で終わらず、次々と新たな工事契約を結ばせる

不要な契約を結ばせる訪問販売(点検商法)。どんな特徴がある？

① 一人暮らしの高齢者が狙われている

日中、自宅で一人で過ごすことが多いことから被害に遭いやすくなっています。

ご家族や周囲がすぐに気づきにくかったり、相談先がなかったりすると、悪質な業者に狙われやすくなります。また、認知症の症状がみられる高齢者がだまされるケースもあります。



不要な契約を結ばせる訪問販売(点検商法)。どんな特徴がある？

② 飛び込み・突然訪問してくる

事例のように「屋根瓦がずれているように見えた」と言って不安感を与えたり、公的機関や大手事業者をかたり信用させたりするなど、ウソを用いて飛び込みで訪問し、勧誘しようとするケースがあります。

飛び込みでの訪問理由の例 |

- 「近所で工事をしているから挨拶に来た」
- 「管理会社の許可を得て来た」
- 「エリア担当として各家庭を回っている」
- 「消防署の方から来た」

等



不要な契約を結ばせる訪問販売(点検商法)。どんな特徴がある？

③ 「無料で点検する」といって家にあがる(強引に点検する)

「無料点検」と言っただけで家に上がり込み、その後、実際には必要のない工事や相場よりも高い価格の工事を契約させようとする場合があります。



「無料」の裏にある返報性の法則

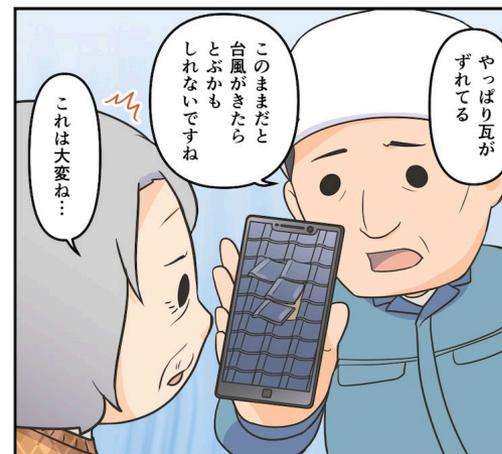
「返報性の法則」とは、人は誰かに何かを施してもらったときに、その施しをしてもらった相手に対して「何かお返しをしなければ！」と思う心理のことです。

「無料で点検してもらったのだから、契約しなければ」という心理が働き、消費者にとって強いプレッシャーになる可能性があります。

不要な契約を結ばせる訪問販売(点検商法)。どんな特徴がある？

④ 「すぐに修理が必要」などと言って不安をあおる

「瓦が飛んで近所の人にも迷惑がかかる」や「このまま放置すると雨漏りする」などと言って切迫感を感じさせることで不要な工事契約を迫るケースがあります。



「スマホで撮影した」と偽の画像を見せて不安をあおる

「ご自宅の屋根をスマホで撮影した」「ドローンを使った」などと言って、瓦のずれた屋根の写真(二セモノ)を見せてくることで不安をあおってきます。

屋根のほか、壁の高い部分や配管など、自身では確認できない箇所の場合は、画像を信じてしまうことがあります。

不要な契約を結ばせる訪問販売(点検商法)。どんな特徴がある？

⑤ 強引に契約させようとする

大声を出すなど威圧して困惑させたり、帰ってほしいと言っても帰らず、長時間勧誘をするなどにより、強引に契約をさせようとするケースがあります。



| 強引な勧誘は、契約取消しが可能 |

不意打ちの勧誘による契約は、クーリング・オフにより契約を解除することができます。強迫によって契約してしまった場合には、民法による取り消しがすることができます。また、契約書面が交付されてから8日以内であれば、クーリング・オフにより契約を解除することができます。

不要な契約を結ばせる訪問販売(点検商法)。どんな特徴がある？

⑥ 工事は一度で終わらず、次々と新たな工事契約を結ばせる

一箇所の工事が終了しても、「別の箇所も必要だ」「もっと深刻な箇所が見つかった」と勧誘され、次々に工事の契約をさせられることがあります。その結果、トラブルの被害総額が大きくなる可能性があります。



不要な契約を結ばせる訪問販売(点検商法)。どんな特徴がある？



高齢者(被害者)の「孤独感」に付け込んでくる悪質業者も

悪質業者のなかには、孤独を感じている高齢者(被害者)に近づき、仲良くなることで、次々と工事契約を締結し、不要な工事を繰り返そうとするケースがあります。「無料で点検する」などと言って親切な業者だと思わせ、信頼関係ができあがった段階で工事契約の話を持ち掛けます。



- ① 被害総額が大きくなりやすい
- ② 悪質であることに高齢者本人が気づきにくい
- ③ ほかの業者からも狙われることも

不要な契約を結ばせる訪問販売(点検商法)。どんな特徴がある？

① 被害総額が大きくなりやすい

高額な工事を繰り返し、被害総額が大きくなります。

「工事をしていたら別の箇所も壊れていることを見つけた」「深刻だからもっと費用がかかる」などと嘘をつき、工事費用を大きくしようとします。

② 悪質であることに高齢者本人が気づきにくい

仲良くなる(信用を得る)ことで、高齢者(被害者)に怪しまれにくく、被害に遭っている、ターゲットにされているということに気づかない可能性があります。

③ ほかの業者からも狙われることも

この業者がほかの悪質業者とつながっている場合、工事以外にも「良い会社があるから」と紹介され、ほかの悪質業者からも狙われてしまうかもしれません。この場合、さらに被害が拡大してしまう危険性があります。

不要な契約を結ばせる訪問販売(点検商法)。どんな特徴がある？



住宅修理に「保険が使える」などと勧誘するケース

住宅修理などに関し、「保険が使える」などと勧誘してくるケースがあります。安易に契約せず、わからない場合には保険会社や保険代理店に相談しましょう。

保険を使って修理しようとするトラブルの例

- 「点検から保険金の請求までサポートします」と言われたが、サポート手数料が高い
- 保険金から高額なサポート料金を払うと工事費が払えない
- 保険金よりも工事費の方が高い 等



「悪質業者の手口だ」と気づくには

例えば、事例の主人公が「これは悪質業者の手口だ」と気づくためには、以下のポイントに注意をする必要があります。

①

飛び込みで突然訪問してくる



事業者が飛び込みで訪問してきて、勧誘される場合には、よく注意する必要があります。

②

無料で点検しようとする



本来費用がかかるはずの作業について、無償で対応してくれる場合には、何かしら理由があるのではないかと、一度考える必要があります。

③

スマホで見せられた画像(ニセモノ)



消費者の不安をあおる手口です。画像は加工されたものかもしれない、という認識を持つことが大切です。

ポイント

こんな人は要注意！

事例のような訪問販売(点検商法)によるトラブルについて、相談件数が増加しています。高齢者の一人暮らしが狙われるケースが多くなっています。また、突然訪問してきて一方的に押し進めようとすることから、「押しに弱い」「断ることが苦手」という方もよく注意しましょう。

高齢者

一人暮らしで、自宅に
いることが多い人押しに弱く、ハッキリ
言うことが苦手な人

ほかにもある、様々な「訪問販売・訪問購入によるトラブル」

事例のような屋根工事の点検商法によるトラブル以外にも、自宅等に突然訪問して勧誘しようとする「訪問販売・訪問購入トラブル」に気をつけましょう。

■ 壁や床下の工事

「外から見える壁にたくさんひびが入っている、1年のうちに大変なことになる」などと言い、「今やっておけば安く済む」「近所で工事している足場を使える」と契約をせかします。

■ リフォームの契約

住んでいるマンションで工事を行うという名目で来訪し、「大型連休で今なら安くなる」などの誘い文句で給湯器や浴室などのリフォーム工事を勧誘してきます。

ほかにもある、様々な「訪問販売・訪問購入によるトラブル」

■ 浄水器の点検

「浄水器は点検が必要です。無料でできます」などの電話で依頼者の家に訪問し、点検後「サビだらけなので買い換えたほうがよい」と高額な浄水器の購入を勧めます。

■ 光回線インターネット接続サービスの契約

電話や訪問、チラシなどで「契約したら(乗り換えたら)利用料が安くなる」「高速なインターネットを利用できる」と勧誘してきます。

「この地域一帯が当社のインターネットに決まりました」などと言って訪問するケースもあります。

ほかにもある、様々な「訪問販売・訪問購入によるトラブル」

■ 訪問購入(押し買い)

訪問購入とは、購入業者が自宅に来て物品を買い取るものです。不用品を買い取ってもらうはずが大切な貴金属を買い取られてしまうといったトラブルが発生しています。

例

- 古本を買い取ると電話があり依頼したら、玄関先に置いていた貴金属も安価で買い取られてしまった
- 買取業者の訪問を受けて金のネックレス等を売却したが、買取価格の相場より非常に安いことがわかった
- 不要なテレビ等の家電製品を整理するため、買取業者に電話をかけて来てもらったが、強引な事業者により貴金属も含めて買い取られてしまった 等