言葉たくみな〝甘いささやき〟で…
あなたの財産を狙っている!?

「短期間で、あなたの資金が二倍、三倍になります」

これは、悪徳商法のセールスマンの言葉たくみな〝甘いささやき〟です。

この世には、こんな〝うまい話〟があるわけがないとわかっていても、つい話を聞いてしまう――こうなると悪徳セールスマンの思う壺。あとは、消費者をその気にさせて、どんどん財産を吸い取ってしまうというケースが多いようです。

被害者の中には、自殺をしたり、預貯金はもちろんのこと生活費まで巻き上げられ、今後の生活設計が立たなくなってしまうといったケースもあります。特に被害が多いのはお年寄りや婦人です。

五月は「経済事犯取締り強化月間」です。

悪徳商法のセールスマンは、どんなことをささやき、あなたの財産を狙っているのでしょう。

親切を逆手に取る

お年寄りを狙う悪徳セールスマン

親切を〝武器〟に人をだます。といっても、一般の人がすることではありません。一部の悪徳セールスマンの手口です。

どんな方法かというと――

例えば、一人暮らしのお年寄りに近づき、話し相手になり、ときには肩をもんだり、風呂で背中を流したりします。このときは、まだ儲け話を切り出しません。

お年寄りは、「自分の子供にもしてもらったことがないことをしてくれる。なんて親切な人だろう」と感激し、だんだんと心を許します。

悪質なセールスマンの化けの皮がはがれ始めるのは、このころからです。

老後の不安をあおりたてる

「おじいちゃん、すごくいい話があるんだ」こんな言葉で誘います。

「今は、生活資金に困ってないし…」などと答えると、セールスマンは、「これからは年金をあてにしてたらだめ。現金を持っていても、税金でどんどんもっていかれるよ」などと、老後の生活不安をあおりたてます。そのうち、「短期間で、おじいちゃんの資金が二倍、三倍に増える方法を知っているんだが…」と切り出してくるのです。

お年寄りを孤立させる

一人暮らしのお年寄りの場合、〝おかしな話だな〟と思っても、相談する相手はいないし、話を聞いてくれるのは儲け話をもちかけているセールスマンだけということから、事の真相がわかりません。また、親切な人が言うことだから間違いないだろうと判断してしまうことも多いようです。

悪いことに、セールスマンは「この話は確実に儲かる話だから、他人に話してはダメだよ」などとウソをつき、ますますお年寄りを孤立化させてしまうのです。

契約後に〝だまされた〟と気づく

そして、一たん契約を済ませると、セールスマンは高飛車になり、お年寄りがだまされているとわかって、〝解約したい〟といってもとりあわず、逆に「違約金を払え」などとおどし始めます。

結局、だれにも相談できないお年寄りは、しかたなく違約金を払い、それまで持っていた老後の生活資金をほとんど巻き上げられてしまう……。

これは、ほんの一例です。

うまい話には十分注意を

この世には、ぼろ儲けができる話はありません。うまい話には、必ず落とし穴があるということを忘れないでください。

特に、一人暮らしのお年寄りは親切ごかしに近づいてくるセールスマンには十分注意を。そして、おかしな話だなと思ったら必ず、家族や知人、警察に相談してください。

婦人を狙う〝現代版押し売り〟

強面のオジさんが玄関先に座り込み、風呂敷の中のゴムや歯ブラシをおどすようにして売る――これは昔の押し売り風景です。

最近はというと、いわゆる〝押し売り〟はいなくなりましたが、それに近い商売をしている業者がいます。身なりのさっぱりしたセールスマンが、決しておどしたりせず、何を売りにきたのかもハッキリさせません。そのうちたくみな話術で儲け話や得をする話を持ちかけ、気がつくと何十万円もの契約をしてしまう。

押し売りもかなり様変わりしてきました。そして、もう一点昔と違っているところがあります。それは、お金をあまり持っていない人からでもお金を巻き上げてしまうことです。

昔ならば「現金がないから」という理由で、商品を買わずにすみました。しかし、今は月賦（クレジット）という支払い方法があるので、今、現金を持っていなくても物が買えてしまうのです。

〝現代版押し売り〟は、儲け話と月賦であなたの財産を狙っている、といえないでしょうか。

悪徳セールスマンを断るための五つの方法

「短期間で儲かる」――この言葉の裏には、「しかし危険がともなう」という言葉が隠れているのです。ところが、悪徳セールスマンはそのことは一切言いません。

「儲かる」だけの文字に目を奪われず、「安全」なのかということに目を向けることも忘れないでください。

そして、次のようなことを心がけてください。

①勇気を出して断る

「あまりのしつこさに根負けした」「つい断り切れず」などという後悔の言葉をよく耳にします。相手は名うての悪徳業者。「いらない」「契約しない」と、勇気をもって断りましょう。

②見知らぬ人は玄関に入れない

セールスマンの中には、〝玄関に入れば目的は達成した〟とうそぶくものがいます。見知らぬ人が訪ねてきたときは、身分や要件を確かめるまで不用意にドアを開けたり、玄関に入れないようにしましょう。

③むやみにサインをしない

サインをしたり、印鑑を押すという行為は、契約に合意したということです。「ちょっと名前を借りるだけ」の一言で、契約書も読まずにサインをしたら、後で何百万円もの請求がきたという事例もあります。むやみにサインをせず、書類には十分に目を通し、納得してからサインをしてください。

④他人に預金通帳や印鑑を渡さない

「わたしが代わりに銀行に行ってあげます」などと親切ごかしの言葉にだまされ、通帳と印鑑を渡し預金を全部とられてしまった――こんな悲劇に遭わないためにも、不用意に預金通帳や印鑑を他人に渡さないようにしましょう。

また、預金高や財産の話をむやみにしないことも大切です。

⑤あまりしつこいときは警察へ

いくら断っても長時間ねばり続けるようだったら、警察へ連絡しましょう。また、少しでもおかしな話だなと思ったら警察に相談してみてください。

事例 小額出資で儲かると誤解させる

清涼飲料水の自動販売機の販売を行うA商事は、セールスマンに強引な商法を指示し、婦人、老人層に狙いをつけた。実際は百六十五万円余もする自動販売機の訪問販売にもかかわらず、そのことは隠し、まず「自動販売機を売りにきたのではなく、清涼飲料水を売りにきた」と話し始める。その後「ここは場所がいいので販売機を置かせてほしい」「ここなら月○○円は儲かる」などと持ちかけ、あたかも小額の出資で金が儲かるように誤解させ、商品販売契約書に署名押印させる。その後、自動販売機は思ったほどかせがず、月々の支払いが苦しくなる。しかし、A商事は一切責任はとらない。

× ×

消費者は、儲け話につられて百六十五万円余りの〝高い買い物〟をしてしまったわけです。