

訪問販売・電話勧誘販売などの契約解除には、

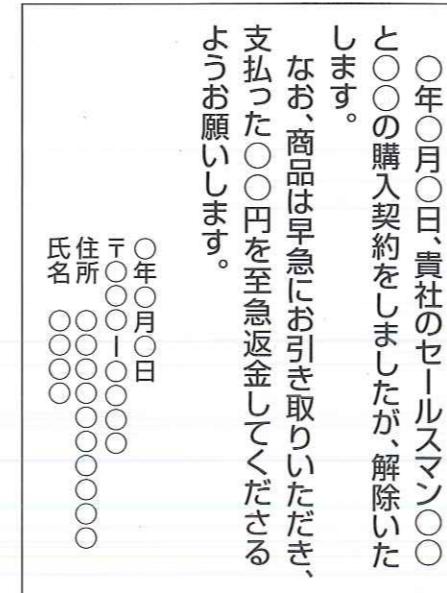
「クーリング・オフ」制度を利用しましょう!

クリーニング・オフとは、訪問販売など特定の取引の場合に、一定期間内(8日、ただし例外もあり)ならば自由に契約を解除できる制度です。セールスマンなどに強引な勧誘を受け、意思の定まらないままに契約をしてしまった場合などに利用できます。

● クーリング・オフ制度の手順 ●

- 1 契約書面を受け取った日を含めて8日以内(例外もあります)に、書面で通知します。
 - 2 ハガキに書いて、両面をコピーします。コピーは大切に保管してください。
 - 3 ハガキは「特定記録郵便」か「簡易書留」で送ります。
 - 4 支払ったお金は、全額返金されます。商品の引き取り料金は業者負担です。

●ハガキの書き方の例●



クーリング・オフができる場合・期間など詳しくは消費生活センターへ

特定商取引に関する法律では、事業者が訪問販売や電話勧誘をする際、はじめに販売目的であると告げることが義務付けられています。また、商品の価格など重要な事項を故意に告げない行為も禁止されています。

クリーニング・オフ期間を過ぎてもあきらめないで!

専門の相談員が問題解決の方法を探します。あきらめないで、まずは相談してください。

困ったときは、お近くの消費生活センターにご相談ください。

長野県消費生活センター

(受付時間 平日8:30~17:00)

長野 026-223-6777
松本 0263-35-1556
飯田 0265-24-8058
上田 0268-27-8517

見守る気持ちと、
支える気持ちで。



「悪質商法」や「振り込め詐欺」から
高齢者を守りましょう!

長野県消費生活センター

<http://www.nagano-shohi.net/>

利殖商法

例えば…

- 未公開株
- 海外先物取引
- オプション取引



高齢者の方へ

「必ずもうかる」「絶対に値上がりする」投資話が**危険!**

→断らないと、次々と財産をつぎ込むことになってしまう!!

もうけ話には手を出さないで!!



周りの方、ホームヘルパーの方へ

- ・お金に困っている様子が見られる。
- ・たずねても理由を話さず、考え込んでいることがある。

対応のしかた

ダイレクトメールや請求書等の郵便物にも注意。「どうされました?」「これは何から?」などと声をかけ、事業所やケアマネジャーに橋渡しを。

おや?と思ったら、まず一声!

催眠(SF)商法

例えば…

- 健康食品
- 羽毛布団
- 健康器具



高齢者の方へ

「無料配布」「格安チラシ」「健康講座」が**危険!**

→会場の雰囲気にのまれて、高額な商品を買わされてしまう!!

店や会場に行かないで!!



周りの方、ホームヘルパーの方へ

- ・日替わりで日用品が格安で買えると、いそいそと毎日出かけていく様子。
- ・会場(店)の前に、高齢者が集まっている。

対応のしかた

日常的な会話の中で、トラブル事例を話題に。「どうしてただでもらえるの?」「何か高いものを買わされなかった?」等と、声かけを。

次々販売

例えば…

- 布団
- 浄水器
- 住宅リフォーム



高齢者の方へ

「やさしくて親切な販売員」に**注意!**

→手を替え品を替え、次々と契約を持ちかけてくる!!

きっぱり断る!一人で判断しないで!



周りの方、ホームヘルパーの方へ

- ・見知らぬ人がたびたび出入りしている。
- ・新しい商品がある。
- ・お金に困っている様子が見られる。

本人に被害意識がなくても、周りの声かけで被害に気づくことも。
「本当に必要なものですか?」とご本人に声かけを。「どなたですか?」など、販売員に對して声かけを。

「見守り」が被害を防ぎます!

振り込め詐欺

例えば… ■お金が必要 ■借金の保証人になった
■医療費や税金を還付しますという連絡



高齢者の方へ

振り込めといわれたらまず疑って!

振り込め詐欺のご相談は

長野県警振り込め詐欺撲滅ホットライン
026-235-2530

架空請求

例えば… ■利用料金が未納 ■登録料を払え
■払わないと裁判に



高齢者の方へ

払わない、絶対に連絡しないで!