

高知くらしの護身術

358

S F 商法

長期の販売会にも注意

(2015年6月9日掲載原稿)

支払いができなくなるまで、高齢者に商品を次々と販売する「S F 商法（催眠商法）」に関する相談が寄せられています。

従来のS F 商法は、販売会場の雰囲気盛り上げて来客者の気分を高揚させ、短期間で高額な商品売りつける手口と言われていました。しかし最近は、新たな手法が見られるようになりました。

空き店舗などで数か月以上にわたって販売会を開き、日用品などを無料で配ったり、安価で販売。それを目当てに通い続ける高齢者を狙い、販売員が個別に声を掛けて高額な商品の購入を勧める一といった手法です。

この場合、長期間の販売会で商品を次々に購入し、支払いに不安を感じるようになってから、本人や周囲が気付くケースが目立ちます。主な契約者である高齢者には、孤独や判断力の低下といった、特有の問題も関係しており、事態は深刻です。このような相談も寄せられています。

【事例1】100円のお得な食品を目当てに販売会に通っていたら、健康食品などを数か月間で100万円以上契約してしまった。

【事例2】4年間にわたり、計500万円以上のサプリメントを購入してしまった。こうしたトラブルに遭わないよう、次の点に注意しましょう。

<高齢者の方へ>

①粗品などに釣られて、安易に会場に近づかない。不要な商品の購入はきっぱり断りましょう。

②大切な老後の資金や生活費を削ってまで、購入が必要か考えましょう。

③健康食品の利用は、かかりつけの医師に相談するなど、冷静な状態で判断しましょう。雰囲気流されて購入することは危険です。

<家族や周囲の方へ>

①高齢者に寄り添った話し合いを心掛けてください。話を頭ごなしに否定せず、耳を傾けましょう。

②認知症の場合には、成年後見制度の利用も検討しましょう。