

5月の処方箋

5月の処方箋

～消費者センターは生活のお医者さん～



販売員が家にやってきて、「ご主人に5年前に買っていただいた除湿マットが、実はリース契約で、期間が経過したので今日返してもらうことになっているんです。もしマットがなければ、新しく商品を買ってもらうことになっています。」と言われた。マットは手元にないがどうしたらよいか。



(70歳代 男性)

<相談の経緯>

リース契約というのはいふまで、販売員が過去の顧客のところを回り、新しい除湿マットを販売することが目的でした。今後も勧誘があれば、毅然とした態度で断り、場合によっては警察に110番通報するよう伝えました。



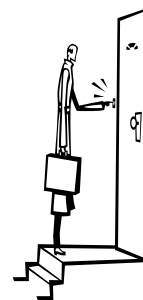
名前の画数が悪いから、孫の代まで不幸が続くなどと不安をあおって、高額な印鑑や表札を作るようすすめられたとの相談もあります。契約してしまった後でも、勧誘方法に問題がある場合は解約できるので、但馬生活科学センターまでご相談ください。



ワンポイントアドバイス

<訪問販売について>

最近の相談の傾向として、一人暮らしの高齢者をねらって、このままでは大変なことになると不安にさせ、契約を急がせたり、その場で現金を払わせようとするケースが目立ちます。



「**お財布チャック**」を合い言葉に、「直ぐに契約してしまわない!」、「直ぐに支払わない!」よう注意してください。

お財布チャック!! 

