

## ●オレオレ詐欺

「おれだよ、おれ。」と電話を架け、電話に出たものがうっかり「〇〇ちゃん？」などと問い直すと、「そう、〇〇。実は事故にあっちゃってお金が必要になった。すぐにお金を振り込んで。」などといい、指定した銀行の口座に現金を振り込ませるやり口からその名前がついた詐欺事件です。

### オレオレ詐欺の被害にあわないために

- ◎相手に家族の名前や住所を聞き、本人かどうか確認する。（自らは絶対に名乗らない）
- ◎電話を切った後に、本人や家族などに連絡を取り、事実を確認する。
- ◎示談金に急を要するものはないので注意する。（警察官が事故当事者に示談を求めることはありません。）

## ●架空請求詐欺・融資保証金詐欺

オレオレ詐欺以外にも、有料電話情報などを利用してもないのに、請求書を送り付け、現金を振り込ませるといって「架空請求詐欺」や、融資勧誘のはがきやメールなどを送付し融資を申し込んできた人に対し、保証金を名目に現金を振り込ませる「融資保証金詐欺」などもあり、総称して「振り込め詐欺」といいます。



瀬警察署署員による寸劇  
（「瀬・安全安心運動区民大会」会場にて）

### 架空請求詐欺の被害にあわないために

- ◎利用した覚えのない請求には応じない。
- ◎相手に連絡しない。
- ◎自分の名前や住所を教えない。
- ◎知らないところからのメールには応じない。

### 融資保証金詐欺の被害にあわないために

- ◎事前に振込みを要求するものは要注意！現金を振り込まないように。

《出典：神戸市危機管理室発行「神戸市防犯ガイド」》

## 悪質商法

### 高齢者を狙う悪質商法にご用心

高齢者をターゲットにした訪問販売等の被害や苦情が全国の消費生活センターに数多く寄せられています。

高齢者は3つの大きな不安「お金」「健康」「孤独」を持っていると言われています。悪質業者は言葉巧みにこれらの不安をあり、親切にして信用させ、年金・貯蓄などの大切な財産を狙っています。また、高齢者は自宅にいたることが多いため、訪問販売や電話勧誘販売による被害が多いのも特徴です。

トラブルに遭わないためには、きっぱり断ることが重要です。相手の手口を知ること強力な武器になります。

## ●家庭訪販

販売業者が消費者の自宅を訪問し、商品やサービスを勧誘・販売する販売方法。強引な勧誘や長時間に及ぶ勧誘など、問題も多い。

## ●電話勧誘販売

業者が消費者に電話をかけ、または電話をかけさせ、その電話による勧誘で、郵便などの通信手段で契約をさせるもの。不意打ち性が高く、交渉過程が書面に残らないため、強引な勧誘や明らかな虚偽説明が目立つ。

## ●次々販売

一人の消費者に次から次へと契約させる販売方法。同じ商品または異なる複数の商品を次々に契約させるケースや、複数の業者が次々に契約させるケースなどがある。

## ●販売目的隠匿

商品やサービスの販売であることを意図的に隠して消費者に近づき、不意打ち的に契約させようとする販売方法。

## ●SF商法（催眠商法）

閉め切った会場に人を集め、日用品などをただ同然で配って雰囲気盛り上げた後、最終的に高額な商品を契約させる商法。

## ●かたり商法（身分詐称）

販売業者が「有名企業や公的機関の職員、またはその関係者」であるかのように思わせて商品やサービスを契約させようとする商法。

## ●点検商法

「点検に来た」と言って訪問し、「水質に問題がある」「ふとんにダニがいる」など事実と異なることを言って商品やサービスを販売する商法。