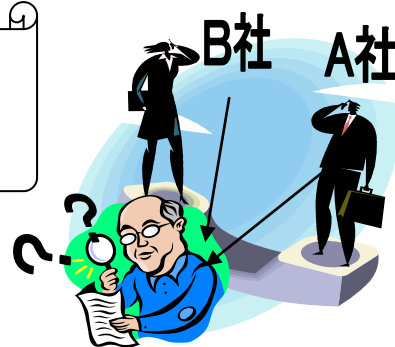


区報平成24年9月21日号掲載

消費者相談室から



消費者被害の二次被害にご注意ください

二次被害とは、一度消費者被害に遭った人を再び勧誘し、二次的な被害を与えることです。区内でも二次被害が多く発生しています。

◎事例とその手口

■事例1 原野商法 数十年前に値上がりすると勧められ、原野を買ったが、開発されずそのままになっている。最近、売るために整地をしようという電話があった。買う人がいるといわれたが本当か。

▽これは、原野商法の二次被害です。早く売りたいという心理に付け込み、測量や整地などの契約を結ばせるものです。売るために別の原野の購入を条件にする場合もあります。

■事例2 数年前に未公開株を購入したが上場せず、販売会社と連絡が取れなくなった。数日前、被害金を取り返すという電話があり、別の会社への出資が条件と言われお金を渡したが、その会社とも連絡が取れなくなった。

▽これは高齢者に多い投資詐欺被害者に対し、新たな出資を求めたり会員権等を購入させたりする二次被害です。最近多発しています。

■事例3 10年ほど前に訪問してきた業者に家のリフォームを依頼した。数日前、ある会社からその業者の代表者が捕まったので、自社が被害者に代わって被害金を取り返すと電話が入った。自分は被害者なのか。

▽これは、被害回復の代行費用を要求するものです。当事者に代わって返金や解約の交渉を有償で出来るのは弁護士等に限定されています。国などの公的機関と偽って電話をしてくるケースもありますので注意が必要です。

■事例4 5年ほど前に資格講座を申し込んだが、「以前の講座が終了していない。継続するか退会費を払え」との電話が突然かかってきた。「断る」と言ったら、電話で長時間脅された。

▽これは、資格商法の二次被害です。受講の継続や退会の手続きのためとあって、新たな教材の契約を迫るものです。会うと脅されて断りにくくなります。

* * *

この他、健康食品の販売会社や、牛の預託商法で多数の被害者を出した会社など、既に破産手続きに入っている会社の隠し財産が見つかったなどとかたる二次被害の手口も発生しています。

◎アドバイス

いずれのものも、過去の契約の個人情報が悪用され、被害回復を望む消費者の心理につけ込んだものです。訪問販売や電話勧誘販売で契約した場合、8日間はクーリングオフが出来ますが、相手と連絡が出来なければ効果がありません。相手の話を鵜呑みにせず、おかしいと思ったら、きっぱりと断りましょう。また、相手に連絡する前に、消費者相談室にご連絡ください。