

くらしのフレッシュ便

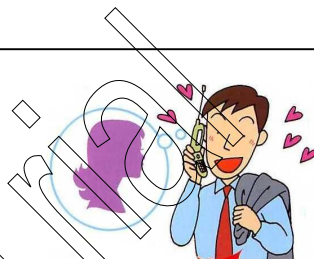


相談ファイル

～デートのつもりが高額なダイヤの契約に～

《相談内容》

3か月前、知らない女性から電話があり、メール交換をするようになった。しばらくして「会いたい」と言われ、喫茶店で待ち合わせたのち、宝石の展示会場に案内された。展示会場というのは、ビジネスホテルの一室で、ダイヤのネックレスをみせられ、「月々いくらなら出せる？ 結婚には宝石が必要よね」と80万円の商品を勧められた。「支払えない」と断っても、「私はあなたに買ってほしい」と夜中の12時まで勧誘され、契約してしまった。解約できないか。



《アドバイス》

これは、20歳代の若者を狙った「アポイントメントセールス」といわれるもので、販売目的を隠して消費者を呼び出し、商品やサービスを売りつける商法です。その中で、異性間の恋愛感情を利用して契約させるものをデート商法とも呼んでいます。

アポイントメントセールスの場合、契約書面を受け取った日を含めて8日以内であれば、クーリング・オフ制度により、無条件で解約することができます。しかし、この相談の場合は、クーリング・オフ期間を過ぎていたため、契約に至った経緯を詳しく書いて、販売会社とクレジット会社に解約を申し出るよう助言しました。

このように、販売目的を隠して公衆の出入りしない場所（ホテルの一室、車の中、カバンボックスなど）に誘い込んで勧誘することは、特定商取引法で禁止されています。センターからも、販売方法の問題点を主張して交渉した結果、相談者が10万円を支払うことで解約になりました。

被害にあわないためには、見知らぬ異性からの誘いは、商品のセールスであるかもしれないと疑ってかかることです。販売員がやさしくて親切なのは、商品を売るための手口と考えましょう。

情報ファイル

～医療保険を選ぶにあたって～

〔平成18年10月18日開催「スマートライフ講座」から〕
講師：(財)生命保険文化センター 辻 一郎さん

医療費の多くは公的な医療保険でまかなえますが、個人の負担額も少なくありません。病気やケガにそなえて民間の医療保険を選ぶ際には、保険のタイプや必要な保障額をよく検討することが大切です。

- 1 「医療特約」か「医療保険」を選ぶ
「医療特約」：主契約（終身保険や個人年金など）とセットで加入
「医療保険」：主契約として単独で加入
- 2 入院何日目から支払われるかを選ぶ
1泊2日型、5日型（4日免責）、8日型など
- 3 1入院あたりの支払限度日数と保険期間を通じての通算限度日数を決める
- 4 保険期間と保険料払込期間を決める（定期タイプか終身タイプか）
- 5 さらに以下の内容についても検討する
 - ①「特約」（成人病特約、女性疾病特約、ガン特約など）を付加するののか
 - ②解約返戻金の有無（無しの場合、保険料が安くなります）
 - ③死亡保険金の有無（無しの場合、保険料が安くなります）

