

Green Hill

がんばろう！日本

暮らしと安全を見つめる情報誌
2012年新年号(通巻第12号)
発行：行政書士石井事務所

2012年が人々に希望をもたらし
元気な姿を取り戻す飛躍の一步と
なりますことをお祈り申し上げます。

親切な「買い取り」に「注意」

被害が急増「押し買い」とは

「押し買い」という言葉をご存知でしょうか？訪問販売のごとく家庭を訪れたうえ、貴金属などの買い取りを行うもの。「いい人」を装い言葉巧みに上がりこんで、何時間も居座り続け、半ば強引に買い取ってしまうというもの。ここ数年の間に被害件数が急増し、にわかには社会問題となつています。

「押し買い」という言葉は、買った場合と異なり「売ってしまつた」場合にはクーリングオフのような解約手段が制限されてしまうこと。お金と違い、モノについてはその人物から事情を知らずに買った第三者を保護する必要があるためだ。徳商法として対策が検討されているところだ。

被害事例としては、「着物など、不用品の買取」という興味を引く言葉で上がりこみ、世間話をしながら家族構成に探りを入れるケースもあるようだ。もちろん、「見るだけで帰る」といった口実や、時間の経過とともに脅迫まがいの言動をとることもあるのは、従来の悪徳商法と同様です。

ターゲットは主に高齢者や女性の一人暮らしをしてる人など。「犯人」はこのような境遇の人に対して事前に目星をつけているケースもあり、思い当たる方は注意が必要です。一人

で決める前に身近な人に相談するなど、対策は従来の悪徳商法の場合と同じです。もちろん、むやみに知らない人を家に入れないにこしたことはありません。政府もこの事態に対応した法整備を予定しているようですが、魔の手は明日にも訪れるかもしれません。まずは自分にできる自衛手段は何か、左記を参照しつつ考えてみましょう。

「押し買い」の特徴と今からできる対策

「押し買い」の特徴の一例

- ・着物の買取等、本来の目的と違う口実を作る
- ・最初は「いい人」のふりをする
- ・「見るだけ」と言って上がりこむ
- ・貴金属など、高価なものを低額で買い取る
- ・何時間でも居座る、脅迫的な言動をとる
- ・買う場合と異なり、解約の方法がありません

(平成24年1月現在)

心がけておきましょう

- ・むやみに知らない人を家に入れない
- ・「物の売買はお店で」が基本
- ・必要がなければきっぱりと断る勇気を
- ・親切にされても、契約は別問題
- ・おかしいと思ったら早めに相談
- ・ご近所のネットワークづくりも大切

震災以来、寄付やボランティアなど、全国に支援の輪が広がっていますが、こうした民間の支援活動を促進するための特定非営利活動法人(NPO法人)についての法改正が昨年六月にありました。

その中でも一定の要件を備えた「認定NPO法人」についての要件基準が緩和され、三千円以上の寄付を百人以上集めれば要件を満たすことになり、税法上の優遇措置を受けられます。

また、これにとめない、寄付をした側にも税法上の選択肢が拡大し、より大きなメリットを受けることが可能になりました。

まだ少ない認定NPO法人の積極的な制度活用が期待されます。

運営しやすく 寄付しやすく

NPO法人の法改正

