

甘い儲け話には十分ご注意!

～多額の現金を支出する前に相談を～

1 電話によるアポイントメント

ある日突然、「投資でいい話があるんです。社債を購入しませんか。」と出資を募る電話がかかってきて、少しでも興味を示すと自宅訪問の約束を取り付ける。



女性のポインターによるソフトなイメージでのアポイントメント

2 自宅を訪問し勧誘

主に女性従業員が自宅を訪問して身上話や食事に誘い親近感を醸成し、会社概要パンフレットを見せながら、「年間5%の配当がつきます。私の祖父も購入してます。」等としこく勧誘される。



国債の何百倍もの利率による高配当と元本保証を約束

3 巧妙な勧誘トーク

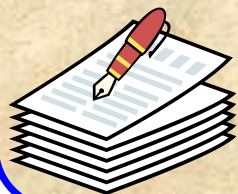
家族に相談してから決めます等と契約を断ると「〇〇さんが一生懸命貯めたお金なんだから、ご家族の考えよりも〇〇さんが使いたいように使うべきですよ。儲けてびっくりさせてあげよう。」等と勧誘する。



消費者心理につけ込んだ巧妙な勧誘

4 増資の勧誘

一度契約に成功すると「社債をもっと買いませんか。金額を増やせば利息もあがりお得ですよ。」等と追加の購入について勧誘される。



お金があると分かると次から次へと勧誘

5 配当が滞る

配当が支払われるのは最初のうちだけで、その後は配当が滞り、業者への連絡がとれなくなります。



業者との連絡が取れなくなる