

- ❖ 2～5月号では、「新成人」のための人生とお金の知恵として、

- ・「収入>支出」にしましょう！
- ・「複利の力」を知りましょう！
- ・「お金を増やしたい！」とき！
- ・「お金を借りる」前に！



を取り上げました。

- ❖ 今回のテーマは、「**リスクを管理しましょう！**」です。

- ❖ 人生のリスクを知り、管理していきましょう（2タイプのリスクがあり、対応も異なります。）

損失だけを発生させるリスク ⇔ チャンスと一体のリスク	
けが 病気 死亡 事故 火災 自然災害 犯罪被害など	受験 就職 恋愛・結婚 出産 起業 住宅購入 資産運用など
<ul style="list-style-type: none"> <li>・損失を回避すること、予防・軽減することをまず考えましょう。</li> <li>・損失に備え、貯蓄をしましょう。</li> <li>・必要に応じ、保険に入りましょう。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・幸せになるため、避けて通れません。</li> <li>・とれる範囲でリスクをとっていきましょう。</li> <li>・失敗した場合のダメージに耐えられるかは予め考えておきましょう。</li> </ul>

- ❖ 貯蓄と保険の特徴を知り、うまく使い分けましょう。

貯蓄 ⇔ 保険	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・何にでも使える</li> <li>・大きな損失はなかなかカバーできない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大きな損失もカバーできる(自動車事故など)</li> <li>・保険に入った損失にしか使えない。</li> </ul>

⇒ (例)・小さな損失には貯蓄で備え、大きな損失には保険で備える。  
 ・子ができたら生命保険に入り、子が成長し、貯蓄も貯まれば、保険を見直す。

- ❖ 社会保険（政府が運営する公的な保険）について知りましょう。

- ・社会保険には、年金保険、医療保険、労災保険、雇用保険等があり、”国民皆年金（皆保険）”です。

⇒民間保険に入る前に、まず社会保険でカバーされる内容を知りましょう。

- ・社会保険、貯蓄などでカバーできない損失は？ ⇒必要な範囲で民間保険に入りましょう。  
 (例) 医療費の自己負担は原則3割。さらにひと月の自己負担に上限があります。  
 (例) 自動車事故の対人賠償額は、強制加入の自賠責保険だけでは通常足りません。

20歳以上の人は、国民年金の保険料を納める義務があります。

ただし、学生や、20歳から50歳未満の人には、納付を猶予（先送り）してもらえる制度があります（所得が一定額以下の場合）。猶予中でも、けがや病気により障害が残れば、年金（障害基礎年金）を受けることができます。猶予してもらうためには、必ず申請する必要があります。

# みやぎの消費生活情報

Information on Consumer Affairs of MIYAGI

## INDEX

- ◆気をつけて！うまい話はありません！
- ◆知っておきたい！クーリング・オフ
- ◆お金や暮らしの知恵を学びましょう！！（宮城県金融広報委員会）

2021

6 June  
月号

第135号



## 気をつけて！うまい話はありません！

### 電話勧誘販売



消費者庁イラスト集より

今よりも安い?!

光回線や電気・ガスの  
乗り換えは慎重に！

### 訪問販売



消費者庁イラスト集より

保険金で  
修理ができる?!

住宅修理の勧誘に注意！

### ★アドバイス★

電話勧誘販売も訪問販売も突然やってきます。うまい話だけ一方的に聞かされたり、「今日だけ」「特別だから」と契約を急かされがちです。

まずは落ち着いて、業者名・担当者名・連絡先を確認して記録しましょう。

そして、急いで契約せず、複数の業者から見積もりを取って比較検討したり、家族や友人に相談してみましょう。

何よりも、不要な誘いはきっぱり断ることが大切です。心配なときは最寄りの消費生活相談窓口にご相談しましょう。

断り方の例  
電話を切ります  
契約しません

### 電話勧誘販売

- 早く断って、話を長引かせずに電話を切ること。
- 遠慮せずに、はっきり、きっぱりと断りの意思を伝える。
- しつこく勧誘してくる相手には、こちらから電話を切る。

### ★断り方のコツ★

断り方の例  
いいません  
興味がありません

### 訪問販売

- ドアを開けずにインターホン越しに用件を聞きましょう。
- ドアを開ける前に「いいません」ときっぱりと断る。
- しつこく勧誘されても「契約しません、お帰りください」とはっきり伝える。

# 知っておきたい！クーリング・オフ

## クーリング・オフとは？

不意打ち性の高い取引（訪問販売や電話勧誘販売）や複雑な取引（マルチ商法等）については、申込や契約をした後一定の期間内であれば、消費者が頭を冷やして考え直し、無条件で契約を解除できる制度です。

「契約は守らなければならない」とする原則の例外です。

## クーリング・オフ



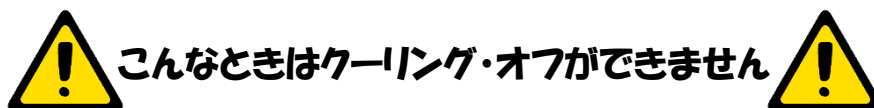
★お店で買った場合や通信販売（テレビ・カタログ・インターネット等）には、クーリング・オフ制度はないので注意しましょう！

## クーリング・オフができる取引と期間(特定商取引法)

対象となる取引と期間は、特定商取引法やその他の法令等によって定められています。

取引内容	内容	期間
訪問販売	事業者の店舗以外での場所での原則全ての商品・サービスなどの契約。 (キャッチセールス、アポイントメントセールス含む)	8日間
電話勧誘販売	事業者から電話で勧誘を受けた原則全ての商品・サービスなどの契約。(電話をかけさせられた場合も含む)	8日間
特定継続的役務提供	エステ、語学教室、学習塾、家庭教師、パソコン教室、結婚相手紹介サービス、※美容医療 など	8日間
連鎖販売取引	マルチ商法(ネットワークビジネス)	20日間
業務提供誘引販売取引	内職商法、モニター商法 など	20日間
訪問購入	消費者の自宅等での物品の買い取り。	8日間

※脱毛、にきび、しみの除去、しわ・たるみの軽減、脂肪の溶解、歯の漂白



こんなときはクーリング・オフができません



- クーリング・オフ期間が過ぎた場合
- 営業や仕事のために契約した場合
- 代金が 3,000 円未満の現金取引の場合
- 指定消耗品(健康食品や化粧品など)を使用した場合の使用済み分
- その他、葬儀、乗用自動車など適用除外にあたる商品やサービス

※上記以外にもクーリング・オフできない場合があります。一方で、クーリング・オフ期日が過ぎてても対象となる場合があります。まずは、最寄りの消費生活相談窓口にご相談しましょう。

## 通知書

次の契約を解除します。

契約年月日 ○年○月○日

商品名 ○○○○○○○○

契約金額 ○○○○○○円

販売会社 株式会社××××××

□□営業所

担当所 ▲▲▲▲▲▲

支払った代金○○○○○○円を返金し、  
商品を引き取ってください。

○年○月○日

○○県○○市○○町

○丁目○番○号 (自分の住所)

氏名 ○○○○○ (自分の氏名)



©宮城県・旭プロダクション

## クーリング・オフの方法

クーリング・オフは販売業者に書面で通知します。

- ① 左の記入例を参考に、はがきに書いて、両面をコピーします。
- ② 「特定記録郵便」または「簡易書留」で送ります。
- ③ はがきのコピーと郵便局で受け取った受領証と一緒に保管しておきましょう。

クーリング・オフができるかどうか、書き方・手続き方法がわからないときは、  
すぐにお住まいの地域の消費生活相談窓口にご相談ください。



## 消費者ホットライン「188（いやや！）泣き寝入り」

お近くの自治体の消費生活相談窓口をご案内します。  
ひとりで悩まず相談しましょう！



## 消費生活相談窓口

### 宮城県消費生活センター ☎022-261-5161

相談時間 月～金 9時～17時 土日 9時～16時（祝日・年末年始除く。）

◎各県民サービスセンターにも相談窓口があります。（相談時間 月～金 9時～16時）

【仙南圏】 大河原地方振興事務所 県民サービスセンター ☎0224-52-5700	【大崎圏】 北部地方振興事務所 県民サービスセンター ☎0229-22-5700	【栗原圏】 北部地方振興事務所栗原地域事務所 県民サービスセンター ☎0228-23-5700
【石巻圏】 東部地方振興事務所 県民サービスセンター ☎0225-93-5700	【登米圏】 東部地方振興事務所登米地域事務所 県民サービスセンター ☎0220-22-5700	【気仙沼・本吉圏】 気仙沼地方振興事務所 県民サービスセンター ☎0226-22-7000

◎各市町村にも相談窓口があります。（詳しくは、最寄りの市町村へお問い合わせください。）

Facebook  
はこちら！



ウェブフォームから  
ご相談の受付が  
できます。



本情報紙のバックナンバーは

みやぎの消費生活情報



で検索♪

