

住宅用火災警報器

不適正な訪問販売にご注意!!



財団法人 日本防火協会

だましのテクニック 1 消防職員、 市町村職員等を装う



ポイント

- ・ 消防職員等が住宅用火災警報器の訪問販売を行うことはありません。
- ・ 消防職員等が尋ねてきたら、身分を証明するものをみせてもらいましょう。

他の手口

- ・ 業者と同伴で訪問し「法律で決まったから、すぐに設置しないとだめ」などと設置を求めます。
- ・ 自分たちと手を組んでいる設置業者を、名指しで指定してきます。

だましのテクニック 2 恐怖心をあおる、おどす



ポイント

- ・ 法律で義務化され、設置しないと罰則をとられるなどと恐怖心をあおり、おどします。
- ・ 住宅用火災警報器の未設置については、罰金などの罰則の適用はありません。

他の手口

- ・ 「火災が起きたとき罰則が適用される」「住宅用火災警報器を設置しないと火災保険がおりない」「近所で設置していないのはお宅だけ」等、恐怖心をあおり、おどします。

だましのテクニック 1

だましのテクニック 3 特別価格を強調する



ポイント

- ・ 値段の相場は約4,000円～9,000円が中心です。
- ・ 日本消防検定協会が性能を確認した製品にはNSマークが入っていますので、購入の目安としてください。

他の手口

- ・ 「今なら2個で〇〇〇〇円です」とお得さを強調してきます。
- ・ 住宅用火災警報器自体が安くても、取り付け費用として法外な値段を請求してくる場合があります。

だましのテクニック 2

だましのテクニック 4 考える時間を与えない



ポイント

- ・ 業者は即決・即金を求め、すぐに行方をくらまします。
- ・ お金を払わせ、「領収書をもって来ます」と言ったまま戻ってきません。

他の手口

- ・ 住宅用火災警報器の設置状況の調査などと言い、販売や設置と直接関係のない口実で住宅内に入り込み、勝手に住宅用火災警報器を設置しはじめます。

だましのテクニック 3

だましのテクニック 4