

保険金を使って家屋の修理ができると聞いたのに、費用の請求を受けている。どうしたらいいか。



地震発生 of 1 週間後、工務店の営業員を名乗る人が来た。地震で家に被害が無かったか聞かれたので「外壁にヒビが入った」と答えた。営業員は外壁のヒビ修理の見積もりを行うとともに保険金で修理ができること、保険会社の申請を代わりに行うことを提案した。また、営業員から保険金と修理費を比較して、修理費の方が高い場合、修理を行わなくともかまわないとも言われた。それならば、ということで申込書に必要事項を記載した。

保険金が下りた後、営業員を交えて保険金と修理費を比較したところ修理費の方が高かったため、修理は行わないことを伝えた。これに対して、営業員から申込書内の項目を示され、保険金の下りたにも関わらず修理を行わない場合は保険金の半額を契約金として支払ってもらうと言われた。どうしたらいいか。

アドバイス

このケースでは、営業員の訪問を受けて申込を行っているため、特定商取引法上の「訪問販売」に該当する可能性があります。事業者は訪問販売で契約を行う場合、記載しなくてはならない事項を全て含んだ書面の交付を行う必要があります。**書面の交付から8日間以内であれば、クーリング・オフが可能です。**また、「クーリング・オフに関する事項」が記載されていない場合、クーリング・オフが可能な期間が進行しないことになるため、後日のクーリング・オフが可能になります。まずは、事業者から交付された書面の確認を行いましょう。また、後日の確認のためにも事業者から交付された書面の保存は重要です。

また、**「保険金を使って家屋の修理ができる」と勧誘する事業者には注意が必要です。**

具体的な困りごとについては、地方公共団体が設置する消費生活センターや東北経済産業局消費者相談室への相談もご検討ください。

