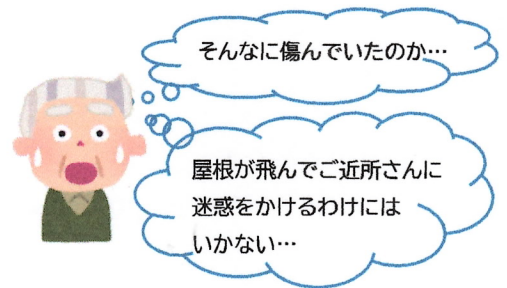


点検商法のターゲットになりやすいと考えられます。

また、最近ではドローンで撮影したことを口実とすることもあります。

(2) 消費者の不安をあおるトーク

「このままだと台風が来たら雨漏りしますよ」
「瓦が飛んで近所の人にも迷惑がかかってしまいます」
「すぐに直さなければ大変なことに…」
「ドローンで見るとこんなに傷んでいます」



業者は点検の後、消費者の不安をあおりながら言葉巧みに工事を勧め、すぐにでも工事が必要だと思わせます。「今度大きな台風がきたら雨漏りする」や「このままだと近所に迷惑をかける」というトークで不安をあおり、「早く工事しなければ大変なことになる」と焦らせますが(事例1、4)、業者が見せる写真や動画はあらかじめ業者が用意しておいたものである場合もあります。

家を建ててから長年が経過している場合、消費者は屋根が傷んでいると言われると、「そうかもしれない」と思ってしまいます。また、屋根の様子は消費者から認識しづらいため、業者の言葉やスマホやドローンで撮影したという写真や動画を信じてしまいやすくなります(事例2、5)。

(3) 消費者の負担が軽くなると思わせるトーク

「この場で契約するなら特別に安くしますよ」
「通常より大幅に割引いた価格です」
「保険金を使って修理すればいいじゃないですか」
「保険申請の手続きもしてあげます」

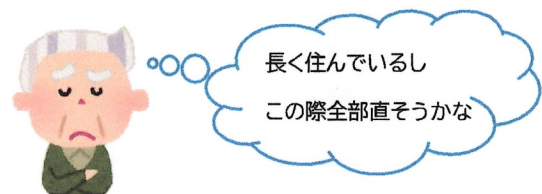


業者はその場で契約させようと、「今ならお得」感を強調します(事例1)。消費者は「早く契約しないとこの価格で工事できない」「せっかく安くしてもらったのだからこの場で契約しなければ」と思ってしまいますが、実際には相場よりも高額である場合もあります。

また、消費者に負担が少ないことを強調して火災保険や住宅保険等の申請を勧めたり、保険申請を代行するといった勧誘もみられますが、経年劣化による損傷など、修理の内容が保険でカバーされる範囲でない場合もあります。経年劣化による住宅の損傷は、自然災害などの事故による損害ではないので、保険金支払いの対象とはなりません。経年劣化による損傷と知りながら、自然災害による損傷と申請するなど、うその理由で保険金を請求すると、保険会社から保険金の返還請求や保険契約の解除をされたり、刑事罰(詐欺罪)に問われるおそれもあります。

(4) 次々に違う工事やサービスを勧誘するトーク

「外壁も傷んでいて工事が必要だ」
「シロアリがいたので駆除しなければ」



屋根工事を契約した後、実際には必要のないと思われる他の工事(外壁工事や塗装工事等)やサービス(シロアリ駆除サービス等)を契約させようとする次々販売の手口もみられます(事例