

アイエスオート通信



発行所 アイエスオート
岐阜市今嶺4-8-9
第033号 2017年12月発行
フリーダイヤル **0120-668-999**



おクルママコンサル 本格稼働その正体とは

有料会員制

おクルママコンサル 何が解決するのか？

こんにちは、おクルママコンサル
タントの伊藤です。

この新聞を発行して
以来1ヶ月に5〜
6件の相談がありま
す。有料でアドバイ
スって本当かなあと
思われる方もみえる
と思います。そこで本号では、
どんな相談が合ったのかを、お
伝えできる範囲でお伝えしたい
と思います。

号から何度も何度も連絡が入り
ましたので、さすがにこれは出
なければと思い、8時ごろ大津
駅で降りることにしました。

電話の主は、製造業を営んでい
る社長さんからでした。内容は、
相手が優先道路でこちらが止ま
れで一旦停止せず出会いがしら
で社員さんが、ぶつかつたとい
うことでした。それで保険でな
んとかして欲しいということだ
した。相手は、軽四輪で事故を
起こしたこちらの車は、4トン
の日野ということでした。

私は、その言葉を聞いて「4ト
ンの日野？うちでは保険入って
いただいていませんよ。2トン
の方は私の方で手続きはさせて
いただきましたが・・・」

電話でやり取りとしていこうと
に、以前の保険会社の方が2
トンだけ解約するところを、4
トンの方も解約してしまってい
たのを思い出されたのです。

無保険です。これは大変なこと
になったなあ〜と私は思いまし
ました。しかも相手はケガをしてい
た。しかも相手はケガをしてい

無保険の車で社員が事故！ その時あなたははどうする！？

9月の中旬のことですが、夕方
6時です。大阪のオークション
会場からの戻っているときです。
神戸からの新快速の電車で移動
でした。私の携帯がなりました。
でも電車内だったので、電話に
出ることができません。名古屋
に到着してから折り返し連絡し
ようと思っただけのままにしてお
きました。ところが同じ電話番号

皆さんのカーライフをよりよく過
ごしていただくための『カーライ
フシート』を作成いたします。こ
れを作成すると現在ご利用のお車
を何時ごろ買い替えすれば、お得
かが解ります。これを知るだけ

も、お役に立ちます。講
座が終わった後は、おク
ルマの相談であれば何でもお答え
いたします。日時…2月18日1
3時30分から16時まで場所場
所県民ふれあい会館定員10名。
お申込は、フリーダイヤル012
0-668-999まで

（裏面へ続く）



（裏面へ続く）

知って得する買い替えセミナー第3弾

記事を読んでいただいた方の中に
は、自分はどうな相談に乗って貰
えるのか？という疑問を持たれた
方もお見えになると思います。そ
んな方に、お勧めするのがこのセ
ミナーです。このセミナーでは、

おクルママコンサル
0120-668-999まで

交渉の第一歩は心構えから

これを手に入れて頂ければ、私の方で修理の妥当性を確認することが出来るからです。

最後は、向こうの保険会社との交渉方法です。こちらは自賠責保険ですので保険会社が間に入ってくることはありません。プロの保険会社と交渉する必要があります。

まず心構えです。加害の割合がこちらが多かったとしても、それに納得して支払いのはこちらの問題ですので、交渉においては対等な立場あることをお伝えしました。

裁判で、どんな悪質な犯罪を犯しても、被告にも権利を主張する弁護士を付けることができるのは、対等な立場であることの証明です。次にお伝えしたのは、車の価値に対する賠償であることです。したがって必ずしも全額を負担することはないことです。全損といつても、その時の価値しか保証する必要はありません。

過失割合については、判例タイムズという事故の事例が載っている雑誌がありますので、これに基づいて、過去の判例に従って決めますので、相手の言いなりにならなうといことです。

しばらくして、その会社の社長さんに保険会社から連絡がありました。案の定高圧的な態度の電話だったそうです。

専門用語と多用して、修理代として55万円の要求をしたきたそうです。その社長さんは、電話を置くなりすぐに私に電話をしてきました。

そこで、事故を起こした車種と年

式と走行距離と車の色、事故を起こした車の写真とその見積書を出してもらおうとお願いしました。

暫くして、その社長から私に連絡があり、平成21年式のマツダのAZワゴンカスタム、走行距離が9万9千キロの黒色の車でした。

そこで、私は直ぐにこの車の時価額を調べました。すると驚いたことに30万から35万円だったのです。時価額というのは、その車の価値です。全損だったとしてもこの価格までしか補償する必要はありません。修理代が55万円掛かったとしても、支払う必要はないのです。

そこで、時価額を伝えるように言いました。さらに自分には、おくるまコンサルタントという専門家に相談しているということ。修理代は協定によって時価額までしか支払わないこと。過失割合は、判例タイムズに則って行いたいと伝えるようにお願いしました。

その結果、相手の保険会社の態度が一変しました。これまで高圧的だった態度が「よく存じますね」となり低姿勢になったそうです。

過失割合は、7・3でお願いしたいと伝えるようにしました。次にこちらの車にも被害がありますので、その修理代の交渉を始めました。過失割合でこちらの過失割合が高くても、修理代がこちらの方が高ければ、支払額が逆転することもあります。例えば過失割合が7・3だとして、先方の車の修理代が10万円、こちらが100万円だとします。この場合ですと相手への支払いは7万円ですが、先方からの支払いは30万円になります。交渉の場合、こちらが要求

をしない限り、相手は言ってくれません。ここを気を付けることです。示談は、まだ成立していませんが、おそらく過失割合は8・2ぐらいで決着がつくと思います。もし何も知らなかったら、修理代として55万円をそのまま支払わされていることになりません。

ネットで見たアクア 買っていいんでしょうか？

9月の終わりぐらいですが、私が以前レンタカーをお世話させて頂いた方で、お父さんとレンタカーで旅行に行ったそうです。そのアクアが燃費もよく気に入って買いたいと思ったそうです。

その方は、早速ネットで調べたところ、いい出物があるようでした。アクアの中古車で100万円ぐらいのもの、すっかり買う気になって私に相談に来たのです。

「アクアを買いたいのですが、どこの中古車屋さんで買えばいいんでしょうか？」

というのが、その女性の相談でした。そこで、まず中古車には、十段階の評価があることを説明しました。中古車は大きく分けると、事故車ありか事故車なしの2種類があります。これは皆さんでもお解かりだと思



評価点が高い車室内

「S」「6」「5」「4.5」「4」「3.5」「3」「2」「1」の9つになります。Sとか6の評価だとかなりよく傷もない状態ですが、「2」や「1」だとあちらこちらをぶつけてあったりします。

とは言え、良く解らないと思いついたので、査定票に基づき「S」や「6」がこんな車で、「4」「3.5」がこのような車で、「1」や「2」だとこんな具合と写真でお伝えすることにしました。そうしましたら、評価点の「4」や「5」だと「凄くキレイでこれならいいです。」と評価は高かったのですが、「3.5」になると途端に評価が変わりました。「こんなのは乗れない」ということでした。

このぐらいの評価点ですと、外観には当てた痕があり、室内も汚れていて煙草を吸った臭いやペットの毛が落ちていたりします。これでも真ん中あたりの評価になります。中古車屋は、このような車を外装をキレイに修復し、室内もきれいに清掃し臭いも取るなど出来るだけきれいに見えるように整備をします。そして店頭に並べる訳です。お客さんはきれいな状態しか見ていませんが、我々はオークション会場で、前のオーナーが使ったままの状態をみますので、酷いときは飲み残しの空き缶が転がっていることもあります。事故なし車と言っても、これぐらいの差がありますのでお気をつけください。

お客さんが、ネットで見たアクア

年式	H25年 9月	評価点	4.5
走行距離	54,476km	内装	B
定員	5	外装	B
燃料	ガソリン	HV	9,980円
R料		外札	
外CD			

は、評価点は「3」か「3.5」です。どのような状態か想像が付きません。

評価点が「4」や「5」だったなら買ってもよいかというところでもありません。これらはあくまで査定票の評価点の話ですので、査定票に載っていない項目を確認する必要があります。それは現場で見れば見れない整備状況です。点検ステッカーを確認し直前の法定点検を受けているか。点検簿があったら、その点検簿を確認します。次に、ボンネットを開けてみて、修復の痕がないか。オイル漏れはなにか、ブレーキオイルは劣化していないかなどを目で見て確認します。それらが認定工場などで行われたかもステッカーなどで確認します。最後に、エンジンを掛けて、掛かり具合、エンジンの音、エンジンの振れなどを確認します。私がお客さんから依頼があった車をオークション会場までわざわざ見に行く理由が少しは解って頂けたのではないのでしょうか？

翌日、そのお客さんのご要望のクルマで私がいと認めるものが大阪に出展されてきました。そこで私は直ぐに出発して、先ほどご説明したことをチェックに向かいました。お昼過ぎに到着して、私の評価点で「4.5b」でした。整備も今までしっかりされています。整ったし、何といってもぶつけて板金塗装された形跡が一切ありません。

その結果、お客さんに確認を取り、



現車で確認します

仮契約をしてもらい、その2日後に車を取り寄せ最終的に現車を見てもらうことになりました。

現車を観た女性は、「これはいいわあ〜」

それもそのはず、お客さんの当初の希望のナビ、ETC、バックモニターも付いており、とても気に入って、喜んで貰うことが出来ました。車検期間の長さが違いますが、比較する事はできませんが、概し出費は多くなりましたが、これから何年も乗る車を購入するのに皆さんだったらどちらの車を選ばれるでしょうか？このような相談が1ヶ月で、5〜6件ほど入ってきます。中には保険の見直しをしてみたいという人もいます。お気軽にご相談ください。残念ながら、私の体も一つしかありませんので、全ての人の相談に乗ることはできません。ご相談に对应できるのは、会員方のみとさせていただきます。この移行期間に入会の手続きをして頂くことをお勧めします。



アクアはお買い得でした

ネットで購入した
タイヤでもOK
持ち込み
タイヤ交換
↓
フリーダイヤル
0120-668-999



おクルマコンサルタント放浪記は、上のQRコードを読み込んでご覧ください