

[事案 20-51] 契約転換無効確認請求

- ・平成 20 年 11 月 19 日 裁定申立受理
- ・平成 21 年 9 月 30 日 裁定終了

< 事案の概要 >

契約転換時に、転換契約であることや転換契約のデメリット等の説明がなかったとして、転換をなかったとして、元の契約に戻してほしい等の申立てがあったもの。

< 申立人の主張 >

結婚したことを機に、定期付終身保険（平成 5 年加入）に妻の医療保障を付けることを勧められ、同 10 年に従来から加入していた保険を現在加入の新しい保険契約（ファミリー保障特約等付の定期付終身保険）に契約したが、次のような説明義務違反があった。転換契約を取り消し転換前契約に戻したうえで、転換時に遡って妻のファミリー保障特約を中途付加して欲しい。

- (1) 転換という手続きをとることを説明せず、またその意味、内容、デメリット等の説明義務を怠った。
- (2) 「妻の医療保障を付け加える」について、転換以外にも妻の医療保険の設定が可能であったにもかかわらず、その事について説明がなかった。
- (3) 転換にともない、終身保険金額が 1,000 万円から 700 万円に減額されること、更新期間が 15 年から 10 年に短縮されること、予定利率が下がることなど、転換に伴う契約者にとってのデメリットについて説明がなかった。
- (4) 死亡保障額が 3,500 万円から 4,000 万円に 500 万円増額されるという間違った説明がなされ、自分も説明どおりに認識し、契約を結ぶ決定要因となったが、実際は転換前の加入していた契約全体の保障額も 4,000 万円、虚偽の説明であった。

< 保険会社の主張 >

下記のとおり、転換手続きは契約者本人によるものであり、設計書にもとづく説明を了解されたものであり、契約転換は有効であり、申立人の請求に応ずることは出来ない。

- (1) 営業担当者は、契約者の意向が「妻の入院日額が、転換前契約へのファミリー保障特約の中途付加では不十分である」ということから、設計書に基づいて転換制度を中心に説明を行ったと記憶している。
- (2) 申立人の希望するファミリー保障特約の中途付加制度では取扱い出来ず、転換制度を利用して申立人の保険の主契約日額を増額することが必要であることを設計書により説明したものと、営業担当者は記憶している。
- (3) 営業担当者は、設計書を使用して当該転換契約の保障内容を説明しており、設計書には「比例転換方式利用」と明記されているため、当該設計書の説明において「転換契約ではない（新規契約として）」として説明を行うことは不可能である、としている。
- (4) 終身保険（主たる保険契約）金額が 700 万円に減額されたことについては、営業担当者が一方的に決定した保険金額ではなく、30 枚以上の設計書を作成し保障内容・保険料に関して契約者の了解を得ながら決定した金額であったと、営業担当者は記憶している。
- (5) 予定利率に関しては、契約者に「利回り等」であるかの誤解を与える可能性があるため説明を義務付けておらず、質問等があった場合に説明することとなっている。

< 裁定の概要 >

裁定審査会では、申立書、答弁書等の書面、申立人および営業担当者からの事情聴取の内容にもとづき審理を行った。申立人の主張は、法律的には、要素の錯誤（民法95

条本文)による種類転換(申立契約)の無効もしくは詐欺による取り消し(民法96条)を主張するものと解し、判断を行った。

その結果、下記のとおり、本件申立ては認められないので、生命保険相談所規程第44条にもとづき、裁定書にその理由を明らかにして、裁定手続きを終了した。

1. 錯誤無効について

保障内容等の観点から見ると、申立契約の申込み時において、申立人に「要素の錯誤」があったと認めることはできない。

- (1)営業担当者が「転換」となる旨の説明を行ったか否かについて、申立人と営業担当者の供述が対立しているが、申立人からの事情聴取によれば、申立契約の保障内容自体についての不満はない旨述べている。また、終身保険金額が1,000万円から700万円に減額されること、更新期間が15年から10年に短縮されることについても認識していたことも認めている。
- (2)また、営業担当者は昭和50年代から申立人の所属する職域団体を担当しており、あえてトラブルを招くような勧誘を行うとは考えにくい、設計書には「ご利用制度欄」に「契約転換制度 比例転換方式」との記載があり、保険申込書にも「契約転換制度」の欄があり「比例転換方式」と印字され、「被転換契約」欄には転換前の2契約の証券番号が記載されていること、申立人は新聞社に勤務し、当時30歳代前半の年齢であり、十分な理解力と判断力を有していた人物と認められること、などから考えると、営業担当者が「転換」という説明を全くしておらず、申立人も「転換」であることを全く認識していなかったとは考え難い。
- (3)妻の医療保障について、申立人の意向に沿う入院給付日額にするためには、転換前契約のまま申立人本人の入院給付日額を増額することが出来ず、ファミリー保障特約の「中途付加」という方法は選択できず、「転換」という方法によるしかなかった。
- (4)営業担当者が行ったとされる、死亡保障が3,500万円から4,000万円に増額されるという説明自体が間違っていたわけではない。
- (5)予定利率の説明はしていなかったことを営業担当者も認めているが、転換契約(平成10年)当時は、予定利率の説明まですることは一般的には行なわれていなかったことが窺われる。申立人は、予定利率が変更されたことにより、保険の価値が下がったと述べるが、保険は保障内容を考慮せずに予定利率でのみ評価されるべきものではない。
- (6)「転換」であれば契約をしなかったという申立人の主張は、いわゆる「動機の錯誤」に当たるから、その動機が何らかの形で表示されていることが必要となる。しかし、本件では、申立人の主張する動機が表示されたことを窺わせるような事情はない。そうすると、「転換」であれば契約をしなかったという申立人の主張を錯誤の問題として取り上げることはできない。(予定利率の問題も同様である。)

2. 詐欺による取消しについて

「詐欺」(民法96条1項)とは、違法と評価されるような方法(欺罔行為)により、表意者を錯誤に陥れ、それによって意思表示をさせることであるが、募集人において欺罔行為があったと認めることは出来ない。

<参考> 「動機の錯誤」

「動機の錯誤」とは、表示に対応する意思(契約をしようとする意思)はあるが、具体的な意思決定をする際の動機あるいは過程に思い違いがあること。判例は、動機が何らかの形で契約の相手方に表示されている場合には錯誤となり、さらに当該錯誤が法律行為(契約)の要素に当たるときは意思表示が無効となるとしている。