

[事案 2023-134] 新契約無効請求

・令和 6 年 1 月 29 日 裁定終了

<事案の概要>

募集人の誤説明を理由に、契約の取消しを求めて申立てのあったもの。

<申立人の主張>

令和 3 年 6 月に代理店を通じて契約した 2 件の変額終身保険について、以下等の理由により、契約を無効にして既払込保険料を返還してほしい。

- (1) 募集人から、他の商品との比較もなく、「利益は必ず倍になるから」、「これらはドルで変額保険だから必ず倍に増える」などと断定的な説明をされ、ターゲットタイプ（200%）を勧められた。
- (2) 本契約でターゲットタイプを選択した場合には、更に、目標値として 110～150%（各 10% 刻み）または 200%を選択することができる商品であったが、募集人から、それらが選べることの説明はなかった。
- (3) 募集人からパンフレットを見せられたことはなく、申込前に受け取ったこともない。募集人が説明のために用いた資料は設計書だけであって、設計書を用いて、「200%で 500 万円になるから」とか「変額保険は『変額』だから必ず増える」といった断定的な説明をした。
- (4) 募集人は、クーリングオフの説明をしなかった。

<保険会社の主張>

以下等の理由により、申立人の請求に応じることはできない。

- (1) 募集人は、申立人から、「何か良い運用商品があったら教えてほしい」との要望を受け、ドルベースの最低保証があつて、増える期待がある本契約を提案することにした。
- (2) 募集人は、申立人に対し、本契約について、ターゲットタイプと定期引出タイプの 2 つがあることを説明するとともに、保険料の支払原資を「使わないお金」と聴取していたことから、「ターゲットタイプが合っている」旨を伝えたところ、申立人が自らターゲットタイプを選定し、目標値を選定した。
- (3) 申立人は、募集人と友人関係にあったことから、「必ず元本の 200%になるんだよね」などと何度も質問をしていたが、募集人は、「分からない。あくまで 200%を目指して運用している商品で、投資データはパンフレット通りに高い確率で到達している。期待を持っていただくのは良いが、約束できるのは積立期間終了後のドルベースの 100%保障だよ」と、申立人に誤った期待を持たせないよう、何度も説明した。
- (4) 募集人は、募集時、ご契約のしおり・約款、契約締結前交付書面兼パンフレット、設計書を使用して申立人に説明をするとともに、各書面を申立人に交付した。申立人も、設計書を受領したことは認めている。
- (5) 募集人は、募集時、申立人に対し、クーリングオフについて説明をした。

<裁定の概要>

1. 裁定手続

裁定審査会は、当事者から提出された書面にもとづく審理の他、契約締結時の事情等を把握するため、申立人および募集人に対して事情聴取を行った。

2. 裁定結果

上記手続の結果、募集人の誤説明は認められず、その他保険会社に指摘すべき特段の個別事情も見出せないことから、和解による解決の見込みがないと判断して、手続を終了した。