

〔事案 2023-367〕 慰謝料請求

・令和 6 年 11 月 21 日 裁定終了

<事案の概要>

募集人の誤説明等を理由に、慰謝料の支払いを求めて申立てのあったもの。

<申立人の主張>

平成 25 年 5 月に銀行を募集代理店として契約した変額個人年金保険について、以下等の理由により、精神的苦痛を受けたため慰謝料を支払ってほしい。

- (1) 募集人が自宅に来て、銀行預金のままにしておくよりも有利であると勧誘を受けたが、実際には、一時払保険料が塩漬け状態になっただけで運用成果は得られず、銀行預金よりも有利な保険商品ではなかった。保険料として支払った資金を、保険料として費消しなければ、他の方法で活用することが可能であり、利益が発生していた可能性は大きい。
- (2) 募集人から、最低受取保証額が増額（ステップアップ）しない可能性や見込み等があることの説明はなかったため、最低受取保証額が当然に増額する商品であると考えていた。
- (3) 募集人は、本契約の他に、類似した保険商品の案内をしたものの、当該商品は売り切れたと説明して、募集時、複数の商品を比較検討した説明を行わなかった。自分は、本契約を勧める募集人の口車に乗せられて申込みをした。
- (4) 募集代理店は、金融庁から行政処分を受けているため、取り扱う商品全般について、不適切な販売が行われていたものと思料される。本契約は、リスクもないが利益もない、瑕疵のあるインチキ商品であり、現在、販売を停止していることは、本契約の発売が不適切であったことを証明している。
- (5) 保険会社は、運用成果を確保できなかった理由について、世界経済に悪影響を及ぼす事象が発生したため等の言い訳を並べているが、資産運用会社の責務として、看板に掲げた目標を達成すべく、社会変化に対応した運用の見直しをすべきであった。

<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) 募集代理店は、申立人の退職金の入金指定金融機関であったため、募集人は、入金のお礼と資産運用ニーズを聴取するために申立人に架電したところ、申立人から退職金の運用について聞きたいとの連絡があったため、面談することとなった。面談時、申立人は、元本が割れるものは好まないとの意向を示したため、他の商品を複数案内した。
- (2) 募集人は、パンフレットを用いて説明し、運用期間を通じて運用実績が思わしくなかった場合には、一度もステップアップしないことがあることや、満期まで保有すれば、運用実績がマイナスの場合でも、運用期間満了後の年金原資額が基本保険金額を下回らず、元本保証があることを説明した。
- (3) 本商品については、運用状況が良くない状況が継続していたため、当社においても改善策を講じることが出来ないか検討を行ったが、本商品の発売にあたっては、運用の仕組みに合わせて一時払保険料相当額の最低保証を確実に行う仕組みもセットで準備しており、途中で運用方法を変更すると最低保証の仕組みを維持できないと判断し、運用の仕組みの変更を行わないこととした。

<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き審理を行った。なお、申立人が希望しなかったため、事情聴取は行わなかった。

2. 裁定結果

上記手続の結果、申立人の請求は認められず、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。