

## [事案 2024-285] 契約内容遡及変更請求

・令和7年9月29日 和解成立

### <事案の概要>

募集人の説明不足等を理由に、契約時に遡って目標値の変更を求めて申立てのあったもの。

### <申立人の主張>

令和4年10月に契約した利率変動型積立終身保険について、以下の理由により、契約時に遡って自分が希望する目標値に変更してほしい。

- (1)募集人に、老後の資産形成が目的であることを一貫して伝え、当面使用予定のない銀行定期の解約金を原資として10余年を目安に運用益が期待でき解約（現金化）できる商品の中で、保険料が一時払である商品のプレゼンを依頼したところ、私製募集文書を使用した説明が中心で、同資料中には「ターゲット保険料+10%に達した時点で消滅」と記載されているが、この一文が意味する重要な説明を受けた記憶はない。
- (2)設計書も、「ターゲット目標110%」のものしか提示されておらず、ここでもターゲット目標についての説明を受けていない。パンフレットを後でもらったが、説明どころか見開きさえせず、説明は受けていない。
- (3)募集人の後任から電話があり「次の提案をしたいので」と話され、ここでのやりとりの中で、初めて状況を理解した。

### <保険会社の主張>

以下の理由により、申立人の請求に応じることはできない。

- (1)募集人は、外貨建てで高い利率で運用でき、ターゲット目標値を設定できることから、本契約を提案した。
- (2)募集人は、仮に110%の目標値であればそれより高い目標値と比較して短期に目標に到達できる可能性もあり早期に手元に資金を戻せること、また、到達時には円建ての終身保険として継続するか、解約するか、解約して再契約するかという3つの選択肢があることを説明した。申立人が特に為替の心配をしていたため、募集人は、より短期の目標にすれば為替の不安が軽減されるという趣旨の説明をした。
- (3)募集人が私製募集文書を使用して保険募集を行ったこと、目標値110%以外の選択肢について説明が不十分であったことは認める。しかし、募集人は、パンフレットを用いて110%以外の目標値があることを説明しており、同パンフレットを見れば110%以外の目標値を容易に認識できたため、申立人が申込みの際に110%以外の目標値を選択することおよび（契約成立後目標値到達前に）目標値変更を行うことは十分に可能であったと考えられる。

### <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、申込時の状況等を確認するため、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、申立人の請求は認められないが、以下の理由により、本件は和解により解決を図るのが相当であると判断し、和解案を当事者双方に提示し、その受諾を勧告したところ、同意が得られたので、手続を終了した。

- (1) 本契約は、解約返戻金額の増加はおよそ一時払保険料に目標値を乗じた額までという上限があり、目標値に到達した後は保険会社所定の積立利率でしか増えない契約だが、募集人が説明の冒頭で使用した私製募集文書には、このような上限が設定されている契約であることが明記されていない。
- (2) 私製募集文書では、一時払保険料を 500 万円で契約した場合の経過年数 1 年から 15 年までの解約返戻金額に関して、ドル安の場合・ドル高の場合それぞれのシミュレーションがなされており、具体的金額が示されている。シミュレーションの一つを抜粋すると、ドル高（1 \$ = 154.31 円）で 15 年経過したときのシミュレーションとして、解約返戻金額「¥12,996,734」、返戻率「259.93%」となっており、解約返戻金額の増加について上限は存在せず、経過年数とドル相場次第ではその水準まで増加していくかのような印象を強く与えるものであったと認められる。
- (3) 当該私製募集文書は、保険会社において募集資料としての使用が許されていない資料であったことを併せて考慮すると、本件の募集行為には不適切な側面があったと言わざるを得ない。