

[事案 2025-128] 新契約無効請求

・令和 8 年 3 月 27 日 裁定終了

<事案の概要>

代理店の募集人の誤説明等を理由に、契約の無効を求めて申立てのあったもの。

<申立人の主張>

令和 3 年 6 月に銀行を募集代理店として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、契約を無効として既払込保険料全額を返還してほしい。

- (1) 代理店の募集人はパンフレットや書類を見せることなく、突然口頭で相続税がかかると述べて非課税になる死亡保険を勧めた。
- (2) 病気を沢山抱えており、生活していけるかどうかのほう心配であったため本契約への加入を断ったが、代理店の募集人は勧誘を続けた。募集人は、自分が死亡すれば口座が凍結され出金できなくなるからなど、不安をあおるような話をし、本契約に加入すると 1 週間でお金が出ると強調し、解約返戻金は少し減るだけでいつでも解約できると述べた。
- (3) 病気で苦しんでおり、正常な判断ができなくなっていて、契約内容を理解せずに契約に応じてしまった。
- (4) 安定収入は年金 10 万円にも満たず、安定性資産は定期預金 1000 万円しかない。代理店の募集人は、自分が資産は 3000 万円から 5000 万円であると話したのに、5000 万円以上の資産がある旨の意向確認書を作成した。
- (5) 申込手続前に保険のパンフレットや広告を一度も受け取っていない。
- (6) 難病を抱え 60 歳前に退職し、働くことができないので、わずかな定期預金を解約しながら投資信託や株に投資して配当金で生活していた。代理店の募集人はこのような事情を知っていながら富裕層向けの契約を勧め、銀行に預けていた定期預金 1000 万円を解約させて本契約に加入させた。

<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) 代理店の募集人が申立人に対し、電話で、「生命保険を使うことで、法定相続人 1 人につき 500 万円の非課税枠を使うことができる」という案内をしたところ、申立人は興味を示した。
- (2) 令和 3 年 6 月、代理店の募集人は、申立人が代理店である銀行を訪問した際に、相続税の非課税枠を利用した税金対策に興味を示したため、事前同意を取り、その際に申込み前の留意事項と同様の説明を行った。募集人は、商品選定ツールで意向把握をした上で外貨建保険を勧めたが、申立人は消極的であった。そのような中、申立人が生命保険を使った相続税非課税枠の利用について詳しく知りたいという申し出をしたため、募集人は改めて説明を行い次回面談の設定をした。
- (3) 令和 3 年 6 月、申立人は銀行を訪問し、代理店の募集人は、再度商品選定ツールを使用して選定し、本契約を案内した。
- (4) 代理店の募集人は、申立人の意向で申立人の姉妹 2 人を死亡保険金受取人とし、それぞれに 500 万円ずつ受け取ってもらい、一人 500 万円の相続税の非課税枠をフルに活用することを目的として、一時払保険料 1000 万円としたプランを設計した。

- (5) 申立人は代理店の募集人に対し、本契約の提案時に、8000万円ほどの金融資産を保有していること、そのうちリスク資産は3500万円ほどで、残りの4500万円は預金である旨を話した。
- (6) 代理店の募集人は申立人に対し、設計書およびパンフレットを使って、契約内容の説明を行った。募集人が、解約すると不利になり、解約せずに姉妹2人に残すことが前提の保険である旨の説明をしたところ、申立人は解約しないと発言した。
- (7) 申立人の強い希望で、契約内容を説明した当日に申込手续を行った。申立人は代理店の募集人に対し健康状態に関する話をしていない。
- (8) 申立人は、申込手續後に、1000万円の定期預金を解約し、本契約の一時払保険料を支払った。
- (9) 令和5年4月に代理店の募集人の後任者が申立人と電話で話した際、申立人は他行で、投資信託、株、預金等で合計7000万円ほど持っている旨を話していた。
- (10) 申立人に多額の余裕資金があり、相続税の非課税枠の活用ができていなかったことからすると、非課税活用の目的で本契約に加入することは合理的な選択であった。

<裁定の概要>

1. 裁定手續

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、本契約の申込手續時の事情等を把握するため、申立人および代理店の募集人に対して事情聴取を行った。

2. 裁定結果

上記手續の結果、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、手續を終了した。