

[事案 30-125] 新契約無効請求

・平成 31 年 2 月 14 日 裁定不調

<事案の概要>

契約時、募集人から 100%儲かる商品と説明され、手数料が発生すること等については説明されなかったことを理由に、契約の無効を求めて申立てのあったもの。

<申立人の主張>

平成 27 年 3 月および同年 6 月に契約した個人年金保険 2 件（契約①・②）について、以下の理由により、契約を無効とし、既払込保険料を返還してほしい。

- (1) 契約①の締結時、募集人から、100%プラスになる商品があると言われ、私製資料を用いて説明されたため、これを信じて契約をした。
- (2) 契約②について、募集人は有利なことばかり説明し、リフティングチャージや各種手数料がかかることなどのリスクの説明をしなかった。

<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、募集に際して、所定の募集資料を使用して適正に募集を行っている。契約①に関しては、募集人が、私製資料を示して説明したことは事実であるが、皆が儲かっている旨の説明と併せ、必ずしもそうなるとは限らないとも言っており、100%プラスになるといった言葉を用いての説明は行っていない。
- (2) 当社は、各契約の申込みに際し、申立人が商品のリスクについて理解されているかを電話により確認しており、申立人は損失が生じるおそれがあることを理解していた。

<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、契約時の状況を把握するため、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、申立人が、本契約にはリスクがなく、受取金額が一時払保険料よりも必ず増えると誤解していたとは認められないものの、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、申立人から和解案を受諾しないとの回答があったため、手続を終了した。

- (1) 募集人は、事情聴取において、契約①の締結時、パンフレットや設計書以外の私製資料を持ち出して説明を行っており、本資料は営業所の社内会議の際に使用されたものだと述べている。

本資料には、本契約と同じ保険または同種の保険の契約者数名について、いずれも、一時払保険料を上回る運用成績であることが示されている。保険会社は、募集人が本資料を示した際に、皆儲けている旨の説明と併せ、必ずしもそうなるとは限らないと付け加えたと主張しているが、そのような注釈は資料のどこにもなく、本資料が申立人の契約締結意思に影響を与えた可能性がある。

- (2) 募集人は、申立人からリフティングチャージについてのクレームを受け、申立人に十分に説明をして理解を求めるなどの対応ではなく、自己資金で申立人から請求されたリフティ

ングチャージの金額を支払い、問題を解決しようとしたが、このような契約者対応は不適切である。