

## ＝消費生活相談員のための判例紹介＝

### こども保険（貯蓄型保険）の説明義務違反

生命保険募集人がこども保険を勧誘するにあたり、元本割れの危険性を説明しなかった事案において説明義務違反を認め元本毀損額の50%の賠償を認めた原判決を、さらに進めて、元本毀損額全額と遅延損害金の支払いを内容とする訴訟上の和解が成立した事案

大阪地裁平成23年（ワ）第8084号、大阪高裁平成25年（ネ）第1756号、1766号  
弁護士 中嶋 弘（大阪弁護士会）

#### 事案の概要

原告Xは妻Aとの間に平成4年に第1子、平成7年に第2子をもうけた。Y生命保険の外交員Bは、出産前からAの出産予定を知っており、Xが先に契約していた保険の家族特約の関係が必要であると称して、Aに対して「出産したら連絡して」と伝えた。Aはこれを信じて出産後にBに連絡したところ、Bはこども保険の勧誘を開始した。

Bが勧誘したこども保険は、18年満期、年間保険料約15万円（ただし支払金額等に関しては端数を省略した。そのため正確な数字ではない。以下同じ。）、うち4年目から毎年12万円ずつ積み立てられ、18年後に満期を迎えるとともに満期時育英資金名目で72万円が積み立てられるというものであった。つまり払込総額15万円×18＝270万円に対して、積み立てに回されるのは12万円×（18-3）＋72万円＝252万円だけであり、これに積立利率による運用益を加算したものが積立金となって満期に返戻されるものであった。また、保険料算定の基準となる3つの予定率（予定死亡率・予定利率・予定事業費率）と実際の率との差から生じた（この原資を三利源（死差益・利差益・費差益）という）剰余金からなる配当金も積立金に付加されて返戻されることになっていた。

積立金は、年6%で複利運用すると、契約から18年後の満期には296万円＋72万円＝368万円となるが、年0%なら252万円である。このように、積立利率の変動によって受取金額は大きく変動する。しかも積立利率は、短期金利とも長期金利とも必ずしも連動せず、Yによって決定されるものであった。

配当金は、当初予定率と実際の率との差から発生するものであるから、ゼロとなる可能性も十分にあるものであり、将来受取ることができるかどうかは不確定である。

したがって、実際には積立利率がゼロとなって、かつ、配当金がなければ、満期返戻金は252万円しかないのであり、契約時点で、このような事態が

発生するおそれは十分にあった。契約者の保険料支払総額（これを元本という）と比較すると、大きく元本割れする危険があったのである。

にもかかわらず、外交員は、このような仕組み（保険料内訳を含む）を説明せず、満期返戻金は最低だと252万円しかないことを説明しなかった。逆に、設計書には右肩上がりに積立金が上昇していき、満期には積立金368万円と配当金72万円の合計430万円を受け取ることができるかのような記載をした上で、Bは「430万円」という記載を指さして「これだけもらえます」と言って勧誘した。かかる記載は、前記の通り年6%の積立利率で複利運用した場合の金額であり、積立利率は大きく変動するのであるから、年6%で複利運用できることを前提とする満期時受取金額430万円を「これだけもらえます」と説明したことは誤りであった。

そのためAは18年間掛け続けたら、掛金総額270万円が430万円になって戻ってくると誤解した。そのためXは平成4年にこども保険契約を契約した（第1契約）。Aは貯蓄機能を重視しており、保険にはいるのは貯蓄のためであったし、そのことはBも十分知悉していた。

上記のように誤解していたAは、平成7年に第2子が誕生した際、上記と同様のこども保険に加入したいと自ら希望したが、このときもBは保険の仕組みと元本割れの危険性を何ら説明せず、誤解を解かなかった。そのためXは平成7年にも同じ種類のこども保険を契約した（第2契約）。

その後、Xは約18年間保険料を支払い続けたが、第1契約の満期になって、返戻金が258万円余りしかないことを知り、第2契約を解約した。Xには第1契約で約12万円、第2契約で約28万円の元本欠損が生じた。これらの元本欠損額と弁護士費用の賠償を求めたのが本件訴訟である。なお、実際の事案を少し簡略化して紹介している。

本件審理で明らかになった重要な事実、保険商品を作って販売した保険会社自身が、本件こども保険の最低満期返戻金額の計算根拠につきわからない

と認めていたことである。これらのことから、本件こども保険のような、ありふれた貯蓄型保険ですら、それほど仕組みが難しく、容易に理解できない金融商品であることが理解できよう。

### 第1審判決

大阪地裁判決は、保険契約の説明義務について、旧募取法（現保険業法）の趣旨に鑑み、生命保険会社の担当者は、顧客に対し、保険契約を勧誘するに当たり、当該保険の契約内容等について、誤解を生じさせないよう、当該顧客に理解されるために必要な方法及び程度により説明すべき信義則上の義務を負い、これに違反した場合には不法行為が成立すると解した。ここでは、平均的顧客ではなく、当該顧客に理解されるだけの説明が必要とされることに注意されたい。

そして、第1契約については、設計書の記載を「熟読検討すれば」満期時受取金額の意味を正解することができるが、保険の仕組みに通じていない者はそこまで考えが至らないこと、Bは育英資金の積立利率やこれが変動する可能性について説明していないこと、Aが貯蓄機能を重視していたこと、Bが満期時の最低受取金額を理解していなかったことを認定し、第2契約については、Bが勧誘したものではなかったが、それでもAが誤解していた以上、Bは仕組みについて改めて理解させる必要があったのに、かかるAの誤解を解き、本件保険商品の仕組みを理解させるような説明を行わなかったと認定し、いずれも説明義務違反を認め、Yの損害賠償義務を認めた（旧募取法11条、現保険業法283条）。

ただし、Xにおいても、設計書の内容を十分確認しなかったこと、具体的説明を求めなかったこと、第2契約については満期時受取総額が第1契約より少なくなることを認識していたから、本件保険商品の仕組みについて疑問を持つべきであったことから落ち度があるとして過失相殺すべきであると、さらには本件保険契約が存続している間、保険給付を受け得る地位を享受していたとして損益相殺すべきであると、両者を合わせて5割として、損害額を5割減額した。

### 控訴審における和解

控訴審では、Xは上記過失相殺及び損益相殺のいずれも認めるべきではないと主張した。すなわち、過失相殺については、募集人であるBですら本件保険商品の仕組みを理解していないのに、Aが設計書を見ただけでこれを理解する余地などないこと、しおり・約款は事後に交付されていること、設計書の記載は満期時受取金額として記載された金額を受領できると理解されるような誤導的表示になっていること、積立利率が下落したら元本割れすることがわ

かるような記載はないことなどから過失相殺をすることは相当でないと主張した。

損益相殺については、そもそも適切な説明を受けていれば、Xは本件保険契約をしなかったのであるから不法行為によって得た利益は存在しないし、損益相殺を認めると不法行為をおかしたものが利潤を確保することになりかえって公平を害すること、仮に「保険による利益」を受けたとすればそれは純保険料だけであって、保険会社の営業費に充てられる付加保険料は契約者が受けた利益には含まれない。損益相殺の立証責任は保険会社にあるのに、Yは何ら純保険料を明らかにしないのだから、損益相殺は認められないことを主張した。

控訴審では、Yが実損金額と遅延損害金を賠償する内容の和解を提案してきたので、和解が成立した。  
**相談上の注意事項**

本件のような保険契約の勧誘違法の事案で、満期に受領できると勧誘された金額（第1契約なら430万円）と実際の受領額の差を請求することは原則としてできない。これは①募集人には代理権がないため、募集人が「これだけもらえる」と勧誘しても、勧誘文言が契約内容とはならないため勧誘内容を基準とする契約上の責任はYにはないこと、②不法行為責任においても、募集人が申し向けたような保険契約が他に存在した場合でなければ損害が認められないことによる。

したがって、既払額と受領額の差額（元本毀損額）の請求をするしかない。保険会社は、①保険に元本概念はない、②積立金は元本割れしていない、③設計書に「積立利率は変動する」と記載されているから説明したことになるなどと主張するのが通例であり、本件Yもそう主張した。しかし、①は金融商品販売法6条に反するし、Y保険会社自身が、別のこども保険の販売に際して「満期時に元本を超えます」とパンフレットに記載しており、元本概念を使用していることから妥当でない。②は保険の仕組みを理解している場合にのみいえることであり、保険の仕組みを理解させていない場合には反論にならない。③設計書に記載しただけでは説明にならない上、設計書に記載された内容は曖昧で、元本割れの危険性を理解させるに足るものではなかったから妥当でない。ところが、類似事案につき、ADRでは保険会社の上記主張を鵜呑みにしたかのような裁定がなされている。これではADRの存在意義に疑問を持たざるを得ない。少額かつ多数の被害が起こる保険の分野では、ADRの果たすべき役割が大きい。ADRが被害救済のために機能するよう、保険会社の利益を代弁するようなADRの実態に対しては、厳しい批判と監視と改善要求を続ける必要がある。