Professional Eye

プロフェッショナルアイ

外貨建保険（銀行窓販）のリスク

FDSグループ代表
エージェントバンク（FDSグループ）主任研究員
吉富明彦
関戸恵子

銀行窓販による外貨建保険の契約が伸びている。業界の推計で、2017年度の外貨建保険の販売額は約3兆3000億円と5年前の約4倍になっている。そのうち銀行窓販の占める割合は85%である（5年前は20%）。

16年からのマイナス金利の影響で、相次いで販売停止となった円建の貯蓄性商品に代わる商品として急成長している外貨建保険であるが、円建商品にはないリスクを内在しているため顧客からの苦情も増えている。

真の信頼得るため、顧客第一の販売姿勢を

Ⅰ．外貨建保険

外貨建保険とは、保険契約者より払い込まれる保険料や保険会社から支払われる保険金、解約返戻金が外貨建の保険をいう。運用も外貨で行い、円より高い金利が見込まれる。

（i）取り扱い生保・銀行

PGF生命、メットライフ生命、三井（大樹）生命、三井住友海上プライマリー生命、第一フロンティア生命、住友生命、ソニー生命、日本生命、プルデンシャル生命、アクサ生命、マニュライフ生命等、多数の生保会社が外貨建保険を扱っている。

また外貨建保険の窓販を行っている銀行は、三井住友銀行、三菱UFJ銀行、横浜銀行等の都市銀行、地方銀行およびゆうちょ銀行等で、三井住友信託銀行や三菱UFJ信託銀行等の信託銀行等でも扱っている。

（ii）種類

外貨建の保険には終身保険、年金保険、養老保険の他に、変額終身保険、変額年金保険等がある。保険料の支払方法によって、一時払いもしくは、月払い・半年払い・年払い等の分割払いがある。他に、介護給付が付いている商品や、生存給付金の出るものもある。

（iii）保険料と保険金

保険料は基本外貨建である。また保険料を円ベースで固定し、その時々の為替レートでドルを買っていく、「ドルコスト平均法」を活用した商品もある。円安時に一時的に保険料の払い込みを停止する商品もある。

保険金も外貨で支払われる。よって、円で受け取るときはその時の為替レートの影響を受ける。ただし、外貨で受け取れる商品もある。積立金によって保障額が増減する商品や、一定期間の死亡保障を円で最低保障するもの、一定の条件下で円建に移行することのできる商品もある。

（iv）解約返戻金

解約返戻金の受け取りも外貨ベースである。よって、これも為替レートに左右される（外貨で受け取れるものもある）。

また、契約後一定期間の解約返戻金を低くすることによって、その後の解約返戻金を高くしたり、保険料を安くする商品もある（低解約返戻金型）。

（v）年金

年金も外貨受取である。5、10、15、20年等の確定年金の他に保証期間付き終身年金等もある。早期に死亡した人の原資が、生存している人の原資に充てられる「トンチン型」年金もある。年金を外貨で受け取ったり、年金開始時等に円建に移行できる商品もある。

（vi）外貨

米ドル、豪ドルの他に、NZドルやユーロ等もある。

Ⅱ．外貨建保険（銀行窓販）に内在するリスク

（i）為替リスク

円建の保険にはない、外貨建保険特有のリスクとして為替リスクがある。為替リスクとは、為替レートの変動によって、外貨と円との交換価値が変わることで損得が発生するリスクである。

例えば、1ドル100円のときに100万円をドルに替え、1年間5%で運用したとする（手数料、税金等はないものとする）。年初の1万ドルは年末には1万500ドルになる。このとき為替レートが1ドル100円のままであれば円受取額は105万円で、利回りは5%である。為替レートが1ドル110円の円安になっていれば、受取額は115万5000円で利回りは15・5%になる。逆に円高で1ドル90円になった場合は、受取額は94・5万円で利回りはマイナス5・5%となり、元本割れである。

この為替リスクが外貨建保険では、保険料払込時をはじめ、生存給付金・介護給付金等の給付時、解約時、満期時、死亡時、年金支払い時等のいろいろな場面で存在する。

（ii）信用リスク

銀行の窓販による保険販売の場合、保険会社と直接保険契約を結ぶときとは別に注意すべき信用リスクが存在する。それは、銀行の窓口で保険契約をしたとしても、契約の相手は銀行ではなく保険を引き受ける保険会社であるということである。銀行は保険会社の代理店であり、契約の中継ぎをしているにすぎない。よってその銀行が万一破綻したとしても、保険契約には何ら影響はない。

影響するのは、引受保険会社の破綻である。万一生保会社が破綻した場合には、その時点の責任準備金（将来の保険金等支払いのための積立金）は9割までしか保証されない。さらに、破綻した生保の保険契約を引き受ける受け皿生保が、通常予定利率を下げるため、契約内容はかなり悪くなる。特に終身保険や年金保険、養老保険といった貯蓄性商品で保険期間が長いものがより大きく影響を受けることになる。

（iii）解約によって元本割れするリスク

保険契約者はいつでも自由に保険契約を解約することができるが、払い込んだ保険料分が戻らない元本割れをする可能性がある。広い意味で「流動性リスク」といえるかもしれない。

早期の解約の場合の元本割れのリスクは、円建保険にもある。特に「低解約返戻金型」では、契約後一定期間の解約返戻金を低く抑えているため、早期解約の解約返戻金はかなり少ない。加えて外貨建保険の場合は、外貨建の解約返戻金を円に換算するとき為替レートの影響を受けるため、為替差損（益）が発生するリスクがある。

（iv）利率の問題

保険には商品設計上特有の基礎率として「予定利率」を使用する。これは保険料や保険金、責任準備金等を算出するために用いる基礎率の一つである。また、「基準利率」という、主契約の積立金に付利する利率も使われる。

しかしこれらはいずれも、保険契約者が支払った保険料に対し付利するものではない。支払額と受取額の差額に対する利回り、いわゆる「実質利回り」と誤解されることがある。

（v）その他

円をドル等の外貨に替えたり、逆に外貨を円に替えるときは、その都度手数料が掛かる。よって例えばクーリングオフをした場合でも、円から外貨、外貨から円への交換手数料が掛かり、さらに為替レートの影響を受けるため、払い込んだ保険料の全額が戻らない可能性がある。

Ⅲ．外貨建保険（銀行窓販）における課題

外貨建保険（銀行窓販）に対する、顧客からの苦情は、17年に1888件あった（5年前の3倍、生命保険協会）。内容は以下のような事項が多い（ダイヤモンドオンライン、朝日新聞デジタル、日刊工業新聞、生命保険協会、国民生活センター等から抜粋）。

・説明不十分。
・元本割れするとは聞いていない。
・為替リスクについて十分な説明を受けていない。
・預金目的で来店したのに保険を契約させられた。
・定期預金を契約したと思っていた。
・そもそも保険を契約した覚えがない。
・元本割れリスクについて適切な説明を受けなかった。
・その他説明不足（解約時の税金等）。
・その他（強引な勧誘等）
・保険であることの十分な説明がなく預貯金と誤認した。
・元本保証があると思っていたが元本保証ではなかった。
・為替で損をしてしまった。
・契約からすぐの解約は解約金が小さくて、解約したくてもできない。
・クーリングオフしたのに、為替で損してしまった。
・外貨だとは思わなかった。

これらの苦情はいずれも、外貨建保険の特に銀行窓販に内在するリスクについて、顧客に十分に説明していないことに起因しているといえる。顧客への十分な説明の義務は、直接顧客と向き合う代理店である銀行にある。まず銀行の窓口担当者が、外貨建保険を窓販するリスクについて十分に理解することが先決である。この銀行代理店の理解の徹底はもちろん保険会社の責任である。

外貨建保険は良い商品である。円建保険のように保障を備えながら、外貨建によって高い利回りが期待できる。円以外の通貨に分散投資することにもなる。顧客からのニーズも当然あるだろう。

外貨建保険が売れ行き好調な今こそ、保険会社や銀行の顧客の理解を第一に考えた販売姿勢が、真に顧客の信頼を得ることにつながるのではないか。

改装版 保険の数学 ―生保・損保・年金―
コンサルタント＆アクチュアリー 小暮雅一 著
ISBN978-4-89293-288-5
●A5判・306頁
●定価（本体3,300円＋税）
送料450円＋税
（2017年10月刊）
アクチュアリー試験対策の必携書『保険の数学』（2010年4月刊）の〈改装・復刻版〉がアクチュアリー試験に挑戦される皆様の声にお応えして再登場！
お申込みはFAXまたはWebで　FAX 03-3865-1431　http://www.homai.co.jp　保険毎日新聞社　東京都千代田区岩本町1-4-7 TEL 03-3865-1401