

外貨建生命保険の販売についての意見書

2022年（令和4年）3月18日

日本弁護士連合会

第1 意見の趣旨

- 1 金融庁は、外貨建生命保険の販売について、法令や保険会社向けの総合的な監督指針に基づく監督を強化すべきである。例えば一定年齢以上の高齢者に対する勧誘・販売や、保障商品としての保険を希望する顧客に対する勧誘・販売は、適合性原則に照らして、原則として不相当と認められる勧誘・販売に当たるとするなどして、同監督指針の規定を実効性あるものにすべきである。
- 2 金融庁は、外貨建生命保険の販売者が顧客に対して、外国債券、投資信託及び掛け捨ての死亡保険等を個別に購入することによって当該保険と同等の経済的効果を得られること及び個別に購入した場合とのコストの違いについて説明しなければならない旨を、保険会社向けの総合的な監督指針に明記すべきである。
- 3 金融庁は、外貨建生命保険の商品審査において、保険料を支払う際に円貨から外貨への為替取引が伴っている契約の場合、顧客が当該保険をクーリング・オフしたときは、外貨ではなく支払った額の円貨で返金される旨を各保険の約款上明記することを求めるべきである。

第2 意見の理由

1 外貨建生命保険をめぐる消費者問題の現状

(1) 国民生活センターによる二度の注意喚起

独立行政法人国民生活センター（以下「国民生活センター」という。）は、2017年12月21日に「保険商品の銀行窓口販売の全面解禁から10年を迎えて一新たに外貨建て保険のトラブルもー」と題する報告書を公表し、外貨建生命保険のトラブル増加に係る情報を発信した。

その後、銀行が窓口となっている販売を中心に外貨建生命保険の苦情が急増していると、マスコミにおいても報道されるようになり¹、一般社団法人生命保

1 日本経済新聞「外貨建て保険 利回り見える化」（2018年12月12日）、「外貨建て保険、苦情5年で3倍に、生保協会が銀行と協議」（2019年1月21日）、「生保・銀行 顧客置き去り」（2019年3月14日）、「朝日新聞「外貨建て保険 苦情急増」（2019年1月19日）、「外貨建て保険 契約時に『親族同席を』」（2019年2月1日）、「産経新聞「外貨建て保険 地銀を調査」（2019年2月5日）

険協会は、2019年2月15日、リスクの説明が不十分なまま外貨建生命保険が売り込まれてきたという事態について問題があることを認めた²。マスコミは、このような事態は「貯蓄から投資へ」という流れに水を差すものだとし、非難し、外貨建生命保険の複雑さゆえの説明不足を問題視してきた³。新聞社による銀行への外貨建保険の販売に関するアンケートでは、商品の複雑さが課題だとする回答が6割超に及んだ⁴。

そのような中、国民生活センターは、2020年2月20日に「外貨建て生命保険の相談が急増しています！」と題する報告書（以下「国民生活センター2020年報告書」という。）を公表した。これによれば、2018年度の相談件数は538件で、2014年度（144件）の3.7倍以上であった。また、70歳以上の高齢者からの相談の割合が全体の約半数を占めていた。相談事例としては、元本保証を約束され豪ドル建ての保険を契約したが、元本保証ではなかった事案（70歳代）、定期預金をしたつもりが、外貨建変額個人年金保険に加入していた事案（80歳代）、数年後に必ず必要な施設入居資金であり、運用には興味がないと伝えていたのに、外貨建一時払い生命保険（保険期間20年、1500万円）の契約だった事案（80歳代）、高齢独居の叔母が約20件の外貨建個人年金保険などを次々に契約をしていた事案（80歳代）など、元本割れのリスクがあることについて消費者が十分に理解していない、あるいは消費者の意向と異なる勧誘が行われているものが紹介されている。とりわけ銀行における販売では、消費者が生命保険の契約であることを認識していなかったり、預貯金だと思い契約していたりといった極めて問題の大きいケースが見られる。

さらに、民間の消費者団体の調査によれば、60歳代以上の年齢層を中心に、定期預金の満期、保険金や退職金の入金を機に銀行から誘いがあったが、「解約したら損が出るような商品を銀行が売るとは思わなかった」等といった多くの相談が寄せられているとのことである⁵。

2 読売新聞「外貨建て保険 説明を見直し」（2019年2月16日）、毎日新聞「外貨建て保険『説明不足』」（2019年2月16日）、産経新聞「経営者向け保険 自粛促す」（2019年2月16日）

3 読売新聞社説「『貯蓄から投資へ』に水を差す」（2019年3月10日）

4 朝日新聞「銀行『商品の複雑さ課題』」（2019年3月15日）

5 特定非営利活動法人消費者情報ネット（コネット）の生損保研究会ぐるーぷ31「一時払い外貨建保険販売の問題点～保険110番の集計結果から～」<http://www.npo-connet.org/business-outline/group31>

(2) トラブルの増加

外貨建一時払い生命保険は、2019年度以降、外貨金利の低下による金利面の魅力が相対的に低下したために、販売額が減少している販売会社もあるが、一時払い保険の販売に占める外貨建比率は主要行等で6割、地域銀行で8割弱と依然高水準である。外貨建一時払い生命保険の残高は、主要行等、地域銀行のいずれにおいても増加し続けている⁶。

他方、外貨建生命保険をめぐるトラブルは前述のとおり長期的に見て増加傾向にある。これに対して、一般社団法人生命保険協会は、外貨建生命保険の苦情が急増したことを受けて、「外貨建保険販売資格試験」を創設するとともに、2022年中に外貨建保険販売資格者登録制度の運用を始めると公表しているほか、2022年1月に生命保険会社各社で外貨建生命保険の解約手数料の見直しをしている旨の報道があったが⁷、このような間接的な規制や部分的な見直しでは抜本的な解決は期待できない。

なお、金融庁が、2022年1月18日に外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI（重要業績評価指標）を公表し⁸、リスクや手数料等に見合ったリターンがどの程度生じているかの「見える化」を促していることは、説明義務の観点からは評価できる。

2 消費者被害に歯止めがかからない原因

(1) 難解な説明資料

外貨建生命保険の説明資料には、一時払い保険料を上回る保険金が保証されているとの記載があるが、それは外貨ベースであって、円貨ベースで見れば為替相場の変動によって保険金額が一時払い保険料を下回るリスクがある。また、解約返戻金が当該通貨の発行国の市場金利情勢によって左右される仕組みを採用しているものが多いため、解約返戻金額は外貨ベースでも一時払い保険料を下回るリスクがある。このように、外貨建生命保険には外国為替や外国債券を対象とした投資に見られるリスクが内在している。このようなリスクは一般消費者には判断が難しい。また、生命保険は将来の死亡や疾病・傷害に備えて締結するために中長期の契約を想定しているから、為替相場及び市場金利情勢を中長期的に予測する必要がある。このような投資判断は一般消費者には著しく困難と言えよう。

6 金融庁「投資信託等の販売会社に関する定量データ分析結果」（2021年6月30日）

7 日本経済新聞「生保各社、外貨建て保険の解約手数料見直し 住友は廃止」（2022年1月30日）

8 金融庁「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPIについて」（2022年1月18日）
）<https://www.fsa.go.jp/news/r3/hoken/20220118/20220118.html>

生命保険は、本来、死亡や疾病・傷害等によって経済的に窮する事態への備えという保障商品として我が国の消費者に広く普及しているのものであって、投資商品とっていない消費者も多数存する。1985年頃から、変額保険等の投資商品としての側面を有する保険が販売されるようになったことに伴い、今日では、保険に内在する投資リスクは説明義務の対象となっている。外貨建生命保険の場合、前述のような難解なリスクを説明するための説明書それ自体に難解な用語が多用されるなどしており、その内容を理解することは金利、為替、保険に関する高度な知識及び経験がなければ困難である。

その結果、リスクを消費者が十分理解できないまま契約が成立し、その後の為替相場又は市場金利情勢の変動によって生じた損害が消費者にとっては不測のものとなるのである。

(2) 複雑なパッケージ型商品としての問題性

外貨建生命保険が複雑であることの問題性について、2016年9月金融庁「平成27事務年度金融レポート」（以下「金融レポート」という。）は次のように指摘している。すなわち、運用を定額部分と変額部分に分けた一時払い外貨建生命保険は、「仕組みとしては、定額部分を外国政府が発行する債券等で運用し、運用期間終了時に、当初払い込んだ（外貨建の）保険料全額を最低保証するとともに、変額部分は元本保証のない投資信託等で運用しており、それに外貨建の死亡保険を組み合わせるといった、内容が複雑なパッケージ型の商品となっている」というものである（67頁）。

一般に、複数の金融商品をパッケージにすればそのリスクとリターンの構造は複合的なものとなるため、リスクの説明は個々の金融商品を個別に説明していくことに比べると格段に難解なものとなる。外貨建生命保険の説明資料が難解になる大きな原因はこの点にある。また、パッケージを組成するに当たっては手数料が掛かり、それは購入者の負担となる。そのため、購入者は個々の金融商品を個別に購入したときと比べて大きく元本を毀損するリスクを負う。

よって、金融商品のパッケージ化は消費者にとってデメリットが大きい。外貨建生命保険の消費者被害に歯止めがかからない大きな原因は、内容が複雑なパッケージ型商品となっている点にあると言えよう。

3 適合性原則を徹底する必要性

(1) 適合性原則が重視されるべきこと

外貨建生命保険は保険業法300条の2に規定する特定保険契約に該当し（保険業法施行規則234条の2）、販売会社は適合性原則遵守義務（保険業法300条の2、金融商品取引法40条1号）を負っている。

外貨建生命保険の投資判断に当たっては、為替相場及び市場金利情勢を中長期的に予測する必要があるが、前述のとおり、これは一般消費者には著しく困難な投資判断である。保険金について元本保証をうたっている保険も、外貨ベースでの元本保証にすぎないのであって、円貨ベースでは元本割れのリスクがあることが大半である。為替リスクは想像以上に大きいものであって、円貨に換えると大幅に元本割れするという事態が生じるおそれもある。外貨建定額個人年金保険契約の適合性原則違反を認めた東京地方裁判所令和2年11月6日判決（平成30年（ワ）第11687号）は、米国ドル建てで定められた年金額を21年間にもわたって受け取ることについて、「日本円と米国ドルとの為替相場が日々変動すること自体は広く知られた事柄だとしても、上記のとおり長期間の運用が予定されていることとの関係において、長期間の為替変動の見通しを持ち、為替変動のリスクを的確に把握することが難しいものであることは否めないところであり、実際に僅か5年間の米国ドル対日本円の為替相場をみるだけでも1米国ドル90円台から120円台まで大きく変動しているところである」と判示している。また、年金の支払ではなく一括支払を選択した場合については「さらに、一括支払を選択した場合には、解約控除率（10年経過前まで）や市場価格調整率などの不利益を受けることになる」と判示している。これは外貨建生命保険の問題点を正面から認めたものである。

また、複雑なパッケージ型商品であることが多く、その場合投資リスクは一般消費者には著しく難解であることは前述のとおりである。

そうである以上、顧客が、その意向と実情に反して、外貨建生命保険に内在する危険を過大に負担することがないように特に注意する必要がある。そのため、外貨建生命保険の勧誘・販売においては、適合性原則は特に重視されなければならない。

(2) 適合性原則が軽視されている実情

この点、保険業法294条の2では顧客の意向の把握について定められ、「保険会社向けの総合的な監督指針 令和2年12月」（以下「監督指針」という。）II-4-4-1-3では「保険会社及び保険募集人は、特定保険契約を販売・勧誘する前提として、特定保険契約の内容を適切に把握するための体制を確立する必要がある。また、顧客の属性等を的確に把握し得る顧客管理体制を確立することが重要である。さらに、特定保険契約の内容が顧客の属性等に適合することの合理的根拠があるかどうかの検討・評価を行うことが必要である。その上で、顧客に対してこのような合理的根拠を欠く販売・勧誘や、不適当な販売・勧誘が行われないように注意する必要がある」と定められている。

これらは保険販売における適合性原則の遵守を確保するための定めである。

このような規定があるにもかかわらず、外貨建生命保険のトラブルは、減少するどころか、むしろ増加傾向にある。そして、その内容は国民生活センター2020年報告書にあるとおり、預貯金であると思って契約した事例や生命保険であることは理解していたが、元本割れのリスクについて理解していなかった事例など、適合性原則が問題となるような事例が多く見られる。さらに、適合性原則の観点からは高齢者に対する投資勧誘は慎重でなければならないが、同報告書では外貨建生命保険に関する相談の約半数が契約当事者が70歳以上の事案とされている。これは適合性原則が軽視されているという販売実態を示している。

すなわち、保険業法や監督指針の規定があるにもかかわらず、これらの規定が遵守されていない。これらの規定が残念ながら実効性を欠くものになっていると言わざるを得ない。

そこで、金融庁は、法令や監督指針に基づく監督を強化すべきである。例えば一定年齢以上の高齢者に対する勧誘・販売や、保障商品としての保険を希望する顧客に対する勧誘・販売は、適合性原則に照らして、原則として不相当と認められる勧誘・販売に当たるとするなどして、監督指針の規定を実効性あるものにすべきである（意見の趣旨1）。その年齢としては高齢顧客と呼ばれる75歳以上を例示することなどが考えられる。

4 重要な情報を分かりやすく提供する必要性

(1) 元本毀損リスクについての説明義務

前述のとおり、外貨建生命保険の投資判断に当たっては、為替相場及び市場金利情勢を中長期的に予測する必要があるから、外貨建生命保険は一般消費者に著しく困難な投資判断を求めるものである。しかし、国民生活センターの相談事例を見ると、そもそも為替変動のリスクや手数料の負担があることを理解していなかったり、老後の生活資金であるにもかかわらず中途解約時の元本割れの危険性を認識せずに契約してしまったりといったケースが高齢者を中心に見られる。

このような実情に照らせば、とりわけ高齢者の顧客に対しては、「保障型」「定額」といった誤解を招くような説明・表現を避けることはもちろん、元本毀損リスクがあることについて分かりやすい資料を示しながら説明をしなければならないと言える。

したがって、金融庁は、外貨建生命保険の販売においては、外国為替相場及び外国の市場金利の変動による元本毀損リスクを十分理解できるような説明

が顧客に対して行われるよう監督を強化すべきである。

(2) パッケージ化によるデメリットの説明義務

金融レポートによれば、変額部分のある外貨建生命保険の場合、外貨建生命保険のパッケージを構成する外国債券と投資信託、（掛け捨ての）死亡保険を別々に購入・契約することでも当該保険と同等の経済効果を得ることができると分析され、むしろそのように別々に購入・契約した方が顧客の支払コストが低くなる場合があり、かつ、説明の負荷もパッケージ商品よりも軽くなると指摘されている。それにもかかわらず、そのような情報提供をしないまま、あえて外貨建生命保険を販売し、高い手数料を徴収することは、顧客本位の業務とは言えないという見方が示されている（67頁）。

また、金融庁が2017年3月30日に策定した「顧客本位の業務運営に関する原則」（以下「顧客本位原則」という。）では、原則5として「金融事業者は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ（中略）金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を顧客が理解できるよう分かりやすく提供すべきである」と掲げた上で、その一内容として「金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである」としている（原則5（注2））。そして、同原則5（注2）に関するパブリックコメントに対する回答によれば、前述の「複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合」には「外貨建一時払保険等が含まれるとするのが一般的と考えられます」とされる⁹。

この原則に従って外貨建生命保険を販売するとき、そのパッケージを構成する外国債券と投資信託、掛け捨ての死亡保険等を個別に購入・契約することでも、当該保険と同等の経済効果を得ることができていることを十分に説明しなければならない。また、顧客の支払コストについても、パッケージ型商品を購入・契約した場合と、個別に購入・契約した場合とを比較しながら、十分に説明しなければならない。

前述の実情に鑑みれば、金融庁は、外貨建生命保険の販売者が顧客に対して、外国債券、投資信託及び掛け捨ての死亡保険等を個別に購入することによって当該保険と同等の経済的効果を得られること及び個別に購入した場合とのコ

9 金融庁「コメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方」（120番から125番までの回答）（2017年3月30日）

ストの違いについて説明しなければならない旨を、監督指針に明記すべきである（意見の趣旨2）。

説明の方法・程度に関して、金融庁は2021年1月15日に顧客本位原則を改訂し、原則5の一内容として、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、「顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配意した資料を用いつつ」、「より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである」ことが新たに明記された（原則5（注4））。

外貨建生命保険の販売者がこのような説明義務の内容、方法及び程度を遵守すれば、外貨建生命保険を購入する顧客はほとんどいないと思われる。

5 クーリング・オフの制度趣旨を徹底する必要性

国民生活センター2020年報告書において、外貨建生命保険はクーリング・オフをしても損失が発生し得るという問題点が指摘されている。すなわち、円入金特約を付加しない外貨建生命保険に加入する場合はクーリング・オフをしても返金されるのは消費者が保険料として保険会社に支払った外国通貨であるため、為替相場の値動きによっては円換算で為替差損が生じる場合があるほか、外国通貨を日本円に換えようとするとならば為替手数料が生じるというものである。

しかし、このような事態は顧客に一切の不利益を被らせることなく契約の申込みの撤回又は解除を認めるというクーリング・オフの制度の趣旨に反する。クーリング・オフの効果を定める保険業法309条6項及び7項は、保険会社等はクーリング・オフの対象となった保険契約に関連して金銭を受領しているときは、申込者等に対し、速やかに、これを返還しなければならないと定めている。円入金特約が付されていないとしても、外貨建生命保険契約を締結し、保険料を支払う際に円貨から外貨への為替取引を伴う場合、両者は一連の取引として行われたものであるから、顧客が支払った円貨は保険契約に関連して授受された金銭である。

したがって、金融庁の行う外貨建生命保険の商品審査においては、保険料を支払う際に円貨から外貨への為替取引が伴っている契約の場合、顧客が当該保険をクーリング・オフしたときは、外貨ではなく支払った額の円貨で返金される旨を各保険の約款上明記することを求めるべきである（意見の趣旨3）。

6 結語

以上のとおり、外貨建生命保険の販売における消費者問題を抜本的に解決するためには、金融庁が適切に監督権限を行使するべきであると思料される。販売業者における顧客本位の営業の強化も問題解決には必要ではあろうが、前述した消費者問題の現状に鑑みれば抜本的な解決は期待できず、このままでは深

刻な被害が数多く発生し続けるものと予想される。そうなれば個人の経済生活の安定を図るといふ保険本来の機能が損なわれ、保険商品そのものの信頼性が失われることにもなりかねない。

そこで、金融庁が積極的に監督権限を行使することにより、適合性原則の遵守が徹底され、また商品の仕組みとリスクを理解できる説明が確実に行われることが不可欠である。さらに、クーリング・オフ制度は保険業法における重要な消費者保護制度であることに鑑み、その趣旨の徹底においても金融庁の適切な監督権限の行使が必要である。

よって、前述の意見を述べる次第である。

以上