

1. 保険会社へのアンケート調査

生命保険会社へ郵送による配布で 42 社中 16 社（内、外貨建保険の販売会社 6 社）の回答を得た。

【主な回答まとめ】

- ① 3 分の 2 の保険会社で銀行側の要望により同じ商品なのに複数の商品名を設定している。消費者側にとっては混乱しやすい状況がみられた。
- ② 3 分の 2 の保険会社で外貨建て保険の販売資格が設定されていない。銀行に対応を委ねている実態が浮かぶ。
- ③ 諸費用等について、契約初期費用は 3 分の 1、運用手数料は 2 分の 1、契約維持費用は 3 分の 2 の保険会社が開示していない。実質利回りについては、ほとんどの保険会社が開示していない。
- ④ 市場価格調整については市場価格調整を行っている全ての保険会社が説明を義務付けていると回答したが、消費者には理解できない表示になっていた。

2. 銀行窓口での保険販売実態調査

ぐるーぷ 31 のメンバーが、顧客として実際に銀行へ行き、調査を行いました。

【調査から】

おおよそ一通り説明をする銀行もあったが、多くの銀行で重要な事項において説明不足を感じた。

- ① 外貨建て保険はクーリング・オフができるが、その説明は多くの銀行ではされず、説明があっても銀行で勧められた外貨預金口座から入金した場合、返還金が外貨になることや、返還金が円貨になる「円入金特約」の説明もしない銀行が多かった。
- ② 調査では全ての保険会社が説明を義務付けている「市場価格調整」も同様に大部分の銀行では説明がなかった。
- ③ 日本の低金利と米ドルや豪ドルの高金利を強調し、実質利回りは低くなることの説明はなかった。
- ④ 為替リスクについて表などを見せ、一応円高による損失は説明するが「まずここまで円高になることはない」と否定し、メリットばかりを強調する説明が多かった。
- ⑤ 説明が 2 時間以上の長時間になることも多く、消費者が高齢の場合、長時間の説明で疲弊して正常な判断ができるか不安である。体力的に持たない。
- ⑥ 銀行によっては、契約時にタブレットで「はい・いいえ」を押すだけ、署名するだけで終わってしまい、これで意向確認されたと認識する消費者は少ないのではないかと感じた。

【調査メンバーの感想】

消費者が本当に商品を理解して契約しているのか疑問がわく。自分たちも聞くとその場では分かったような気がしても、帰宅後、家に帰ってパンフレットを読むと自分が理解できていないことに気づいたと調査メンバーは言う。ぐるーぷ 31 のメンバーでさえこのような感想を持った複雑な仕組みの保険なのに、一般消費者が当保険を理解して加入しているとは思えない。特に高齢の契約者は体力的にも理解するのは困難と思われる。重要項目もこちらから聞かないと説明がなく、消費者サイドに立った説明とは言えない。

4. 「市場価格調整」について

ぐるーぷ 31 のメンバーが「市場価格調整」を保険会社のパンフに記載されている表を基に会場に設置されているホワイトボードを使って実際に算出する計算式を書きながら説明した。非常に複雑

な計算であるため、「一緒に計算しましょう」と発表者が呼びかけても、出席者は計算するのをあきらめてしまっていた。このような複雑なしくみを持つ保険を一般の消費者が完全に理解することは不可能に近い。参加者のほとんどが「市場価格調整」とはどのようなものか、どのように計算するのか理解できていない。

※「市場価格調整」とは

保険を途中で解約した場合に戻ってくる返戻金の額が、解約時の市場金利に応じて増えたり減ったりする仕組みのこと。解約時に、積立金額に所定の「市場価格調整率」を用いて、解約時点の運用資産の価値を解約返戻金に反映（控除・加算）させる。払込保険料の総額を大きく下回ることがあるので加入の際には注意が必要。

5. 一時払い外貨建て保険の問題点

- ①顧客に外貨投資のニーズがあるのか。外貨の長期投資をする前に国債との比較を行っているか。消費者はこのような難しい保険を求めているのか。
- ②金利が高い国の通貨に投資すると有利であると印象付ける勧誘を行っている。高金利通貨は長期的には下落する危険性も十分にある。
- ③物価上昇に備えができるかのように印象づける勧誘である。為替レートと物価との関係を考慮するのであれば、当該通貨を用いている国の物価上昇率との比較をするべきである。
- ④外貨投資にリスクに見合ったリターンがあるのか否か。為替リスクを考慮してもあまりあるリターンがあるのか甚だしく疑問。
- ⑤長期投資で為替変動リスクは減少しない。むしろ機関が長くなると増大する。長期投資によってリスクが減少するのは単位期間あたりのリスクだけである。
- ⑥為替相場の予測など素人にできるのか？各社パンフレットは20年程度の推移をしめしているが、バブル期とバブル崩壊の時代も入っていない。それでは不十分。

このような高度な金融知識が必要な外貨建て保険を十分な知識を有していない消費者に対して様々なリスクを十分に説明しないまま契約させることは非常に問題である。

<消費者に対し、外貨建て保険の加入を考えたときの注意点>

- ①実質利回りを説明せず、外貨の高い利回りばかりを言う勧誘には注意！
- ②クーリング・オフしても円貨計算をすると全額返還されない場合がある。
- ③為替リスクだけでなく、解約控除リスクなどリスクが多い。
- ④従来の保険商品に増して、専門用語が多く、仕組みが理解しにくい。
仕組みが理解できるまで加入しない。

6. 意見交換

参加者全員をグループに分けて意見交換を行い、最後に各グループで出た意見内容の発表を行いました。

【主な意見内容】

- 説明の仕方をリスクが具体的にイメージできるような工夫をするべき。

- 親が契約した後に子供が気付いてクレームになることが多いので、事前に家族を巻き込む必要がある。
- 為替リスクのみの説明で金利リスクに触れていない。金融リスクにも言及する必要がある。
- 保険会社は銀行に対応を任せてしまっているため高齢者対応に剥離が生まれている。
- 保険会社が銀行の販売実態を知らない。複雑な商品設計の保険なのに良いところをアピールして他を分かりづらく説明している実態を自社に帰って報告する。
- 市場価格調整など難しい点も幅を広げてわかりやすく表示すべき。
- 適合性は「はい・いいえ」だけでなく詳しく見ていく必要がある。

有意義な調査研究発表会・意見交換となりましたが、「外貨建て保険」については今後も消費者視点での販売がきちんとされるのか、その行方をしっかり見ていかなければならないと感じました。

(文責・中村美穂)