

外貨建て保険の教育と販売資格

小川 健*

概要

外貨建て保険は日本で低利率が続いていた2010年代後半に普及すると共に販売に関するトラブルも相次ぎ、生命保険協会による販売資格の創設と義務化に繋がった。資格化はそれまでの保険に無い為替リスクに関する理解を販売員に付けさせ、説明不足を防ぐ意義はある一方、試験化に伴い詳細な理解より暗記項目と化して理由を把握しなくなる危険性もある。本稿では販売員にしか出回っていない外貨建て保険のテキストを基に、その意義と問題点について取り上げると共に、外貨建て保険の存在意義について改めて取り上げる。

キーワード：外貨建て保険、販売資格、試験化

JEL分類：F30、G32

1. はじめに

外貨建て保険は日本でも1990年代のプルデンシャル生命保険による販売が行われるなど歴史があるが、21世紀の長引く低金利を背景に2010年代後半に一般にも普及した。とりわけ外貨建て保険が「個人年金」としての意味付けを持つ資産運用手段として注目される形になったことは、菱田（2016）[1]等の記事を見ると分かる。特に投資信託に代わって銀行窓販での代理店販売がけん引していて、それに伴い元本割れリスクに対する説明不足や預金誤認など様々な事案も登場してきた。後田（2018）[2]・横川（2019）[3]が指摘するように高手数料で保険とは呼べない商品も登場していた。金融庁・国民生活センターなどでも注目されるような事態が起き¹、販売側などの映像を除けば外貨建て保険は良くないものとしての解説YouTube動画や各種解説記事が出回る事態となっている。

銀行による保険販売に関するトラブルはその前からも起きていて、その法的な検討などは例えば尾崎（2020）[4]等にもみられることを思うと、銀行内部での自助のみにて解決を図るのは難しいものがあったものと思われる。生命保険協会もこの販売の問題を重く見て、2020（令和2）年には外貨建て保険の販売資格を創設し、2022（令和4）年には生命保険協会の名の下に義務化（ライセンス化）がなされた。この背景には、トラブルの多いことが分かる金融商品は販売禁止となる可能性がある。実際に暗号資産の業界では匿名通貨と呼ばれるDash、モノネロ、Zcash等の後から原理的に追跡困難な暗号資産が日本の交換業者から追放された例などを考えれば²、外貨建て保険に関しても販売中止になる危険性があったため、防衛手段と考えられる。

ところで、外貨建て保険が問題になる理由の1つには、従来の保険論であり重視されてこなかった為替リスクが大きく影響する点が挙げられる。日本円建ての保険では為替リスクは直接契約には影響しないが、小川（2021）[5]による

〒214-8580 神奈川県川崎市多摩区東三田二丁目1番1号 専修大学・生田校舎9号館7階9710号室
(090) 4255-1796 takeshi.ogawa.123[at]gmail.com

と、「外貨建て保険には保険料・保険金共に外貨で設定して為替リスクを（保険会社ではなく）契約者・受取人（以下契約者）が負う代わりに比較的高利回りとなる外貨市場を活用でき、同じ価値の保険金に対し保険料を比較的抑えられる仕組み」であるため、外貨建て保険は為替リスクが契約に大きく影響する。

生命保険協会（2020）[6]によると³、苦情の要因の中には「元本割れ」や「預金誤認」が含まれる。つまり掛け捨てでもなく中途解約などを起こしていない状況で、入れただけの金額が戻ってこないことが一因と考えられる。保険料・保険金を外貨で設定しているので、外貨では元本・元金が確保されている場合でも為替レートが変わることにより、日本円に戻す段階で円高になれば日本円では元本割れすることがある。日本円建ての保険には見られない、外貨建て保険特有の状況である。

このような為替リスクの影響は従来日本円建ての保険契約にはあまり見られない特徴であり、従来の保険の販売を中心としてきた販売員が必ずしも外貨建て保険における為替リスクの影響を理解しているとは限らない。だからこそ販売資格を設け、義務化・ライセンス化することで保険の販売員の人にも為替リスクの影響を理解して頂くことは大事である。販売員への教育を大事にすることで、トラブルの原因となる説明不足を防ぐことが本義務化・ライセンス化の目的である。

とはいえ、販売資格とその試験が出来、義務化・ライセンス化することで様々な影響もある。本来、為替リスクに関する説明には国際金融やFX等に関する理解が欠かせない。しかし、資格試験化することでその対策講座なども作られ、その結果として（本来理解すべきことでも）深い理解に繋がらない暗記等で対処しようとしてしまう危険性も考えられる。これは運転免許に

おける自動車学校の学科講習や公務員試験等の対策講座などと対比させることでイメージできる。

本稿では実際に利用されている外貨建て保険の販売資格に関する生命保険協会によるテキスト等を基に、実際にはどのような説明が行われているのか、国際金融の基本的な説明との比較も含めて検証・紹介する。本テキストは保険販売員にのみ基本的には出回っているものであり、外部の人間が通常手に入るものではないが、資格取得後の保険販売員に協力を仰いで入手したものである。本資格は数年毎に更新の試験が必要になるが、年度を追うにつれてテキスト内容も更新が行われるため、合格後は必ずしも残しておかない事例も考えられる。秘匿にしなければならぬものでもない。但し、運転免許や公務員試験のように受験人数が多い訳でもないので、一般向けに傾向対策のテキスト等が存在する訳では無い。

なお、増田（2022）[7]等が指摘するように「保険で資産運用を」というのは本来用途が違い、外貨建て保険を投資商品として扱われていることに対する警鐘が存在するのは確かである。本稿も外貨建て保険を資産運用の商品として推奨するものではない。しかし、外貨建て保険が2010年代中盤の無法地帯から改善しようとして来ているのは確かである。金融庁（2022a）[8]・金融庁（2022b）[9]等を見ても分かるように、金融庁による共通KPIというコストとリターンを比較するための指標も共通化され、日本経済新聞（2022）[10]を見ても分かるように一般の新聞でも報じられ一般民衆でも知る機会を得る位にまでなってきた。外貨建て保険が本来の用途を持つように、販売資格の改善の持つ意味は大きい。そのためにも本稿のような改善提言は大事になる。

2. 外貨建て保険の販売資格ができるまで

外貨建てないし外貨での金融商品には、外貨建て保険の他にも外貨預金や外貨建債券、外貨建ての株式、更には外貨で運用する投資信託やETF（上場投資信託）等がある。東京新聞（2022）[11]にもあるように⁴、外貨建て金融商品には為替レートの変動が大きく影響する。為替レートの仕組みを説明するだけなら外貨建て保険より外貨預金や外貨建債券の方が説明し易いが、外貨建て保険には保険としての保障の部分が存在する。また、外貨建て保険の中で特に一括しての保険料払い込みの代物を中心に、外貨建て保険を投資商品のように扱う認識が広がり、銀行窓販での代理販売等も広がっていった。

小川（2021）[5]・小川（2022）[12]によると、日本ではブルデンシヤル生命などにより1990年代には外貨建て保険の販売は始まっていたが、21世紀における日本の長期低金利を背景に、2010年代中盤には投資信託に代わって銀行窓販での外貨建て保険の販売も広がり、それに伴って説明不足等におけるトラブルも広がっていった。そのため、そのトラブルの被害や誤解等を基に外貨建て保険は危険なものとして警戒する解説記事やYouTube映像が作られていった。金融庁等による警告もあり、悪徳商法同然に外貨建て保険を見做される心配から外貨建て保険の販売資格は生命保険協会により2020（令和2）年に創設され、2022（令和4）年度からは生命保険協会の名の下に販売資格の義務化・ライセンス化が行われた。

小川（2021）[5]によると、トラブルが起きる背景として、外貨建て保険で強く影響する為替レートの変動リスクは従来の保険論にはなか

なか無い概念であることが指摘されている。外貨建て保険はその本質として「保険料・保険金共に外貨で設定して為替リスクを（保険会社ではなく）契約者・受取人（以下契約者）が負う代わりに比較的高利回りとなる外貨市場を活用でき、同じ価値の保険金に対し保険料を比較的抑えられる」仕組みであることが指摘されている。満期まで持った場合に保険金が外貨で元本確保する契約だったとしても、為替レートの変動に伴い日本円換算では払い込んだ保険金に対して保険金が目減りする「元本割れ」を起こすこともある。更には保険会社としても運用をするにせよ運用を委託するにせよ手数料が必要になる。この手数料に関して運用に必要が金額を超えて確保し、その結果運用に際して元本が目減りする事案などもトラブルの原因になると考えられる。

生命保険協会（2020）[6]によると、トラブルの原因として説明不十分が68%を占め、元本割れリスク・適合性の確認・預金誤認・高齢者対応等が主な内訳とされる。そうすると、生命保険・医療保険として本来入る時期と考えられる時期を過ぎた高齢者に対し、銀行窓販の一部で十分な説明がされていないまま不適当な勧誘を受けることにより預金と間違えて入り、為替リスクに関して十分な理解は期待できないので為替レートの変動で元本割れを起こし、預金と思っていたのにこれはどういう事であるかとの形でトラブルとなった、というのがモデルケース的なトラブルと考えられる。なお、外貨建て保険の多くは生命保険や医療保険であり、預金と違って契約してすぐ解約する場合は一般には元本が戻ってくる形にはされていない。そのため、こうした契約をしていると家族が気付いてトラブルとして表面化する事案も考えられる。

小川（2021）[5]によると保険会社の中には

こうしたトラブルを防ぐために、外貨建て保険の契約に際し一定のルールを設けて、例えば為替レートの変動リスクや手数料に関して、保険販売員だけでは契約できず本部にその場で電話連絡などをしてしっかり理解しているかどうかの確認を（特に高齢者が契約する場合は）行う事例もある。また、保険会社の中には高齢者に対して家族の同席を契約時に義務付ける事例もある。しかし各保険会社の取り組みだけでは限界があり、特に直営の系列店の保険販売員ならともかく、銀行窓販など系列外で代理販売する部分までは対処しきれない。一方で保険販売には各種販売資格が存在していて、販売資格を生命保険協会が課す事例は珍しくない。そこで外貨建て保険の販売資格創設となった。販売資格創設の表明後間も無くコロナ禍となったため、外貨建て保険の販売資格の取り扱いについてはなかなか外部に説明が出てこなかったが、2022（令和4）年度より義務化・ライセンス化した。コロナ禍で各種教育の遠隔化・映像化が行われた時期でもあり、各種対策サイト・対策YouTube映像等も出てきた⁵。

3. 販売資格のテキスト等の内容検証

ここからは販売資格のテキスト等の内容検証を行う。生命保険協会発行のテキスト [13]、セールス手帖社保険FPS研究所発効のワークブック [14]、そして過去問題等が主に存在する。

令和2年（2020）度のテキストを例にすると全60ページあり、その中で前半が国際金融的な基礎知識や保険に関する基礎知識そして税金、6章立てのうち第5章のp.32から外貨建生命保険のコンプライアンスの説明が始まり、p.40より第6章にて募集に関するリテラシーが説明され、関連する法律条文に関する紹介がp.48より

行われている。後半（第5章以降）に関してはトラブル防止という本資格の創設目的を勘案して重点的に盛り込まれている点であると考えられる。

ではその記載にはどのような点が指摘できるだろうか。前半部分（第4章まで）から取り上げる。

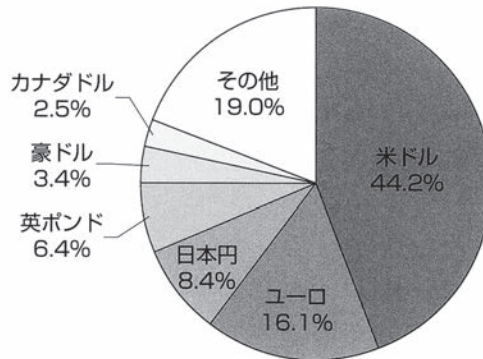
(1) 世界の通貨流通量のうち、全体の4割以上を米ドルが… (p.1)

BIS（国際決済銀行）の情報を基にグラフ表示で何故US\$が基軸通貨と扱われるのかを説明したものであり（図1参照）、「8割以上が…」等練習問題の誤答も指定問題集には存在する（p.11）。しかし、本来この情報は「外貨両替」の情報なので、全通貨US\$としか交換できない場合でも最高5割にしかならないから4割以上の意義は相当高い。しかしその裏付け説明はテキスト内には無い。こうした説明が無いと、4割以上ということの持つ意味が伝わり難く、単なる暗記問題と化す危険性がある。

(2) 外国為替市場は、特に取引が集中する都市の名前を取って… (p.3)

図2のように都市毎での説明はなされていない。例えば本来ウェリントン⁷は主要ではないが、月曜の朝一番に開き、変動で影響する市場として重要なので掲載されているが、その説明は無い。外貨両替市場の最大規模は本来ニューヨーク（USA）でなくロンドン（UK）であり⁶、東京（日本）はシンガポール等に追い越され香港にも追いつかれている（2022年現在）。しかし、この説明だと（記載は無いが）ニューヨークが最大で、ニューヨーク、ロンドン、東京の順で、（東/東南）アジア・オセアニア地区では東京はシンガポール等より大きい外貨両替市場と勘違いするかもしれない。

■世界の通貨流通量（2019年（令和元年））



（出典）BIS Triennial Central Bank Survey

Global foreign exchange market turnover in 2019

図1: 世界の流通通貨量に関するグラフ：生命保険協会 [13] p.1 より

■主要な外国為替市場（イメージ）

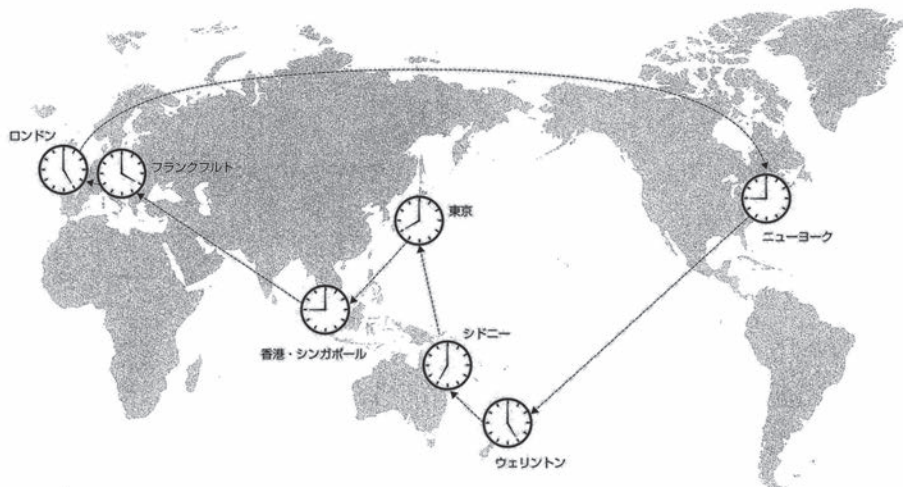


図2: 主要な外国為替市場のイメージ図：生命保険協会 [13] p.3 より

(3) すべての通貨間でレートを決めるのは難しいため、取引量が最も多い米ドルを基準とし、各通貨の対米ドルレートを組合せて為替レートを決定します。…クロスレートといいます。(p.5)

この後に計算方法が示されている：(1米ドル=100円、1米ドル=1.5豪ドルの場合、1.5豪ドル=100円⇒1豪ドル=66.66円 [100÷1.5])。

この計算例では四捨五入ではなく切り捨てで表示されている。実際に（FX等でも使われる）三角裁定でもこの条件は大事だが、何故このやり方で決まるのか、に関する説明がなされていない。クロスレートからずれた場合に、1周交換しただけで手数料が低ければ鞘取りができる可能性があり、目ざとい人はすぐ動くことからここに収まる、という部分等の説明はない。ま

た、US\$を基準にしないと捉えられないと誤解する可能性がある。

の方が日本で外貨を交換し易いから日本では邦貨建てにしている等の説明も無い。

(4) 為替レートの数値で見ると、たとえば、以前1米ドル=100円だった為替レートが、1米ドル=80円になった場合は、円高が進行したことを示しています。逆に1米ドル=120円になった場合は、円安が進行したことを示しています。為替レートの表示が「外国通貨1に対して自国通貨いくら」で表示されるため、レートの数値の増減と円高・円安の方向が逆になっていることに注意しましょう。(p.5)

確かに説明の通りだし間違えやすい所ではあるが、通貨の価値はあくまで相対的なものであり、1米ドルという商品の価格が100円から80円に安くなったから米ドル安、その裏返しとして(ないし1円=に直して説明して)円高だから感覚と逆になる、等の説明は無い。邦貨建て

(5) 一般的に、物価が上昇すると円安が進みやすくなり、物価が下落すると円高が進みやすくなります。これは、「2国間の為替レートは、各国通貨の購買力が等しくなるように決定される」という「購買力平価説」に基づいています。これは、物価が上昇すると、それまでと同じ金額で買える分が少なくなって通貨の価値が下がるため、それを各国間で調整するために通貨安になるという考え方です。(p.7)

図3のように「ハンバーガー」の挿絵を入れて購買力平価説について説明している。購買力平価説をイメージし易く1財「ビッグマック」に置き換えて各国通貨の購買力が等しくなるような為替レートを「ビッグマック指数」というが、そのイメージを出した挿絵での説明となっ

物価

一般的に、物価が上昇すると円安が進みやすくなり、物価が下落すると円高が進みやすくなります。これは、「2国間の為替レートは、各国通貨の購買力が等しくなるように決定される」という「購買力平価説」に基づいています。これは、物価が上昇すると、それまでと同じ金額で買える分が少なくなって通貨の価値が下がるため、それを各国間で調整するために通貨安となるという考え方です。

■購買力平価



「ファンダメンタルズ」の他、為替相場は各国の政治、経済状況や地政学リスク(戦争や紛争など)などによっても影響を受けます。

図3: 物価の説明と購買力平価説のイメージ図: 生命保険協会 [13] p.7 より

ている。購買力平価説が旧来的な発想で、その絶対的/相対的の違いに関する説明は無く、越境資本移動が自由な時代の為替の主力な決定理論であるアセット・アプローチ等の説明も無い。ビッグマック指数で定義された絶対的購買力平価説で為替が今でも動いている印象を持ちうる書き方となっている。

- (6) 2016（平成28）年1月、日本銀行（日銀）は、景気刺激を目的としてマイナス金利政策を導入し、あわせて、銀行等が保有している日本国債を大量に買い上げました。その結果、日本国債の購入代金である円が日本国内に出回るようになりました。（p.9）

図4を使って説明されていて、簡明な説明ではある。しかし、通貨を出回らせる目的はあっても、これでは増やしたいマネーストックと増やせるマネタリーベースの混同の恐れがある。理想的な流れとは言え、マイナス金利で直ぐに企業・個人に融資できる状況でもなければ、日本銀行へ預けなくなるわけでもない部分が過度に単純化されていると言える。

- (7) 現在販売されている外貨建生命保険の運用通貨は、米ドル、豪ドルが中心で、一部、ユーロ等の通貨も取り扱われています。（p.15）

外貨建て保険は基本的に（日本円市場より）高利回りである外貨市場を使えることが重要な条件となる。しかし、ユーロを管轄するECB（欧州中央銀行）は2014（平成26）年6月にはマイナス金利を導入し、連動してスイスフランの政策金利も低い。その解除は（コロナ禍で遅れ）インフレ対策が急務となった2022（令和4）年に終えたが、それまでユーロ市場の金利は低く、そのため例えばジブラルタ生命などではユーロ建て保険の販売は停止となっていた。こうした事案はコロナ禍に突入してUSAを含む各国が政策金利を引き下げた2020（令和2）年においても日本生命などがUS\$建て保険の一時販売停止を決めた例からも見て取れる。しかし、テキストには説明は無いので何故ユーロではなく豪\$建ての保険がUS\$建てと共に中心なのかの理由や、豪\$が比較的高利回りで豪\$建て保険があった点なども分からない。

- (8) 円ではなく運用通貨で保険料を払い込んだり、運用通貨で保険金等を受け取ったりする

■金融緩和政策のイメージ

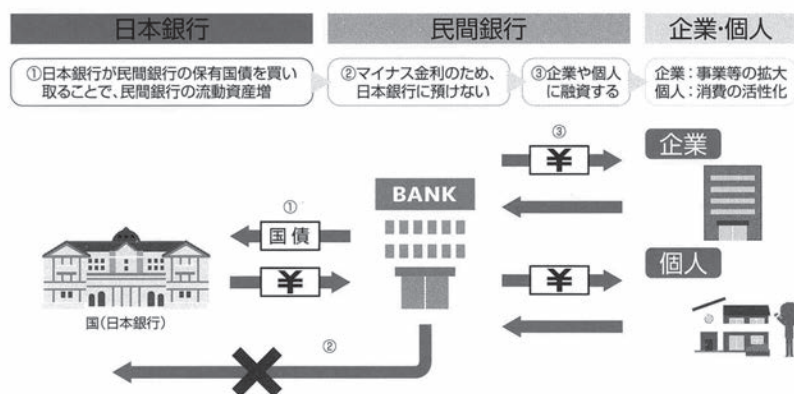


図4: 日銀によるマイナス金利導入・金融緩和政策の説明図: 生命保険協会 [13] p.9より

ことで、為替変動の影響を避けることができます。(p.17)

確かにこの記載には誤りは無い。しかし、運用通貨で保険料を払い込むことが「出来ない」契約も存在するし、運用通貨で保険料を払うことは出来ても円でしか「引き落とし」は出来ない契約も存在する。また、(外国旅行からの帰りでの外貨の余りを利用するならともかく)日本円建てで所得を受け取っている人が継続的に運用通貨で保険料を支払うには、比較的外貨が安いときに保険料用の外貨を調達しておくことや、(国際金融の基本的項目にも存在する)先物・オプション取引等のデリバティブ取引で為替リスクを抑えた外貨調達法を組むことなどが肝要となるが、そうした説明もテキスト内には無い。

これらは本来、(現代的な内容を盛り込んだ)国際金融の教科書・学術書などで確認すれば良い部分ではある。しかし、資格試験の指定テキストの場合、そのテキストの記載に対し、他の教科書・学術書を確認する等を確認することは受験生に期待できない可能性が高い。まして損害保険の例になるが、家森・橋本(2020)[15] p.7によると、損害保険会社では「経済・経営系以外の文系の学部卒の割合が高い」ことが指摘されている(47.3%)⁷。生命保険会社や代理店等においてもその傾向は大きくは変わらないものと考えられる。そうすると、仮に他の教科書・学術書を参考するにしても、自らの経験の無い分野においてどのような教科書・学術書があるのかなどさえ知らない可能性が高く、辿り着かない。そのため、テキストにしっかり記載をすることに意義がある。また、この部分では「説明だけで暗記化は防げないのではないか」という懸念は考えられる。しかし、1度説明をしっかりと確認できてからの段階と、説明が十分ではない段階とでは理解度が大きく異なる。

もっとも、生命保険協会には加盟していない保険会社もある可能性を思えば、金融庁の強制ではない資格試験の、しかもクローズドのテキストに対してあれこれ言うのはどうかという面もある⁸。しかし、その販売資格に関する試験を生命保険協会が設立した背景を考えれば、ここで自主的な取り組みとしての販売資格試験を創設していなければ、かつての暗号資産におけるモノロやZcashなどの匿名通貨のように日本で販売禁止になる危険性も有った。実際に匿名通貨に関してはCoinCheckが暗号資産の「みなし」交換業者だった時代には扱っていたが、正式な業者として金融庁が認可をおろすまでに匿名通貨の販売は終了している。当時の外貨建て保険に対するバッシングはすさまじく、適切な処置がされないまま放置されていたならば「危険な商品である」として、同様に販売禁止となっていた可能性は高いと思われる。それを思えば、こうした販売資格の在り方として妥当な在り方とは何かを模索・指摘する妥当性は存在する。

続いて後半部分について取り上げる。後半部分は主にコンプライアンス(法令順守)ないしそれに準ずる「誤解を招かないように」というための説明が中心となっている。ここでは1点だけ取り上げる。テキストp.36では禁止事項として次の3項目が挙げられている。

- 将来の為替リスクを予測する
- 第1回保険料に充当する円を外貨に交換する時期や金額を示唆する
- 解約返戻金・保険金・生存給付金を外貨から円に交換する時期や金額を示唆する

この記載は確かに重要であり、為替リスクを保険販売員に委託することになりかねない面がある。しかし、こうした事項だけであれば、どの基準で判断して動けばよいか顧客は判断できないまま、素人判断で決める状況になりかねな

い。せめて、判断基準を何種類か示す位はあっても然るべきでは無いかと考えられる。

本来、この基準の部分では「カバー無し金利平価説」との対応関係などを指摘する重要性は高いものと思われる⁹。実際に、外貨建て保険の中には保険料一括払いで5年や10年等の年数に設定されている、資産運用を主目的とする商品が存在し、そちらの方が毎月保険料を支払うより商品として充実している会社も存在する。日本円の保険との比較という観点でも基準の明示は重要と言える¹⁰。しかし、現状では基準の提示がこうした「将来の為替リスクの予測」や「交換する時期・金額の示唆」などの禁止事項に該当する危険性を考えると、顧客には十分に判断基準を提示するのが難しい状況であると言える。また、仮に「カバー無し金利平価説」（及びその改善としてのリスク・プレミアムを取り入れた種類のアセット・アプローチ）等との対応関係を理論的に学んだとしても、中には30年以上の長期契約で毎月保険料を支払う商品などもあり、その場合は単純なカバー無し金利平価説などを直接当てはめるのは難しく、日本円商品との対応関係以上に「毎月支払う」タイプの商品はその期間における変動を利用して為替リスクを吸収していく側面があることなどは理解の必要がある¹¹。これらの部分は改善の余地があると言える。

なお（この段落は提言として記載するが）、本来はコンプライアンス（法令順守）を実効化させる観点では、宅建のように単なる資格とするだけではなく、説明項目を義務化させる等の項目が大事との観点も考えられる。資格化しただけでコンプライアンスが実効化されるとは言い辛く、説明項目を義務化させる提言をすべき、との視点もある¹²。しかし、保険の持つ特性として、契約時に説明では無く人を信頼して「説明をしても聞こうとせず」契約する等の事例が

少なくない（テキストにもp.44の「高齢のお客さまへの対応」という問題事例の事例②として「高齢のお客さまに対して、為替リスクや元本割れリスクに係る説明等を行った。お客さまから『自分には分からないので、もう説明しなくてよい』と言われたが、形式的には適合性の確認事項に抵触していなかったため、結果的に外貨建て生命保険をご契約いただいた。その後、契約内容の通知が来た際、元本割れが発生しており、苦情となった。」等の事例説明が出ている）。加えて、契約者の予備知識の違いも存在する。それを考えると、ジブラルタ生命などの一部保険会社で実施されているように保険販売員単独では契約できず、その場で本部等に電話を繋いで理解度の確認を行わないといけない形を義務化の方が適切と言える。しかし、「全て『はい』で通して下さい。」等の乗り切り方がある場合には、適切な理解をしていないのに契約が発生しておかしくなる危険性も有る。そのため、そうした理解度の確認は乗り切り方が無い方法である必要がある。

また、第一生命など一部保険会社で実施されている様に、高齢者などでの契約には高齢者ではない家族（や任意後見人）の同席を必要とする形を義務化するなどの提言は考えられる。高齢者の外貨建て保険における新規契約の中には家族に知らされずに契約をしている事例も有る。当人が充分理解しないまま契約している事例や、契約後に認知症などになりその判断の理由などが後から検証できない状況なども高齢者の契約の場合には心配される点であり、その多くは家族が後から気付いて大慌てで解約するという状況になる。本来はちゃんと納得して契約されるべきものであり、不適切な事案は外す等の点も大事になる。まして、高齢者の場合は外貨建て保険を使う時期というのは若者のように遙か先を想定して、という訳では無い。家族などの同

席による説明を行ってからの契約という重要性は高い。こうした点も改善の余地があると言える。

4. 外貨建て保険を契約する意義とは

では外貨建て保険を契約する意義とは何であろうか。もちろん為替リスクについて理解できない段階の人をはじめ契約すべきではない方もいるので、そうした方を対象とすることは好ましくない。また為替リスクを希望しない人をはじめ、外貨建て保険の在り方に対し望まれない人にすすめるべきではない。そして「投資商品として」のみであれば、外貨建て保険に否定的な見解を示している横川（2019）[3] や増田（2022）[7] 等の指摘などを挙げるまでもなく、本来の投資向けの商品、例えば株式や債券などを基礎としたものの方が意味はある。あくまで外貨建て保険に興味を持ち得る人に限った話である。

最大の目的は平均的な保険料と保険金の比率のパフォーマンス向上である。日本円市場の利率が低い限りにおいては、運用で収益が上げ切れない分は保険料をそれだけ引き上げる必要がある、保険料を低く設定している場合には保険金は高くない。しかし、高利回りとなる外貨市場を活用できるなら、保険料と保険金の比率を改善することができる。但しかバー無し金利平価説を思い起こすと、例えばドルコスト平均法のように保険料と保険金を日本円で設定する場合には、日本円に戻す際に為替レートの変化で割り戻しに遭い、日本円市場で運用した場合と利率が大して変わらなくなることが考えられる。それを考えると、単に運用先を外貨市場とするだけで、日本円で考え続けるとしたら保険料と保険金の比率を改善できる訳では無い。小川（2021）[5] でもあるように、外貨建て保

険は為替リスクを契約者・受取人が負うのが通常である。だからこそ、平均的な保険料と保険金の比率を改善することができる。必要な価値の保険金に対し平均して保険料を抑えることが出来、保険料に対する保険金を引き上げることができる。

確かに外貨で保険金を確定させる外貨建て保険において、必要額のみをきっちり日本円で保険金として確保するという事は難しい部分がある。為替リスクがある以上、必要額の（ほぼ）全てを外貨建て保険で賄うとするなら、平均的には（医療保険なら治療その他で、生命保険なら死亡時の葬儀その他で）必要な保険金と想定される額を超えた額を設定する必要がある、その分保険料は上がることが想定される。しかし、医療保険なら治療代だけで必要とする額の全てでは無い。通院にかかる費用やその間（休業分）の所得補償等を始め、様々な費用が本来は必要になる。近年所得補償保険などがCM等でも強調されるのもそこに起因する。同様に生命保険なら葬儀代だけで必要額の全てではない。これらを日本円の保険で賄うならその分保険料は上がることになる。外貨建て保険の多くでは為替レートの変動リスクを負う代わりに、より多くの価値の保険金を確保できるのである。

一方で、そこまでの保険料を出せない場合もある。ここで保険の目的の1つとして全額補填以外に「急遽必要になる金額の一部緩和」という部分があることを押さえておく必要がある。例えば癌などは若いうちの全員がかかるものではないし、その実感が持てない場合もある。そのため、実際に雇ったらある程度は諦めて負担する覚悟は持つ反面、その全額の保証まで、というだけの保険料を普段から出すにはきつい、という場合もある。この場合、大事なのは少しでも多くの保険金を確保して罹患時などの負担金を抑えることにこそ意味がある。このときに

日本円建ての保険の場合には、出せる保険料の額に限りがある想定のため、保険金もそこまでは確保できない。しかし外貨建て保険の場合は平均的には保険金を同じ位の日本円建ての保険より確保できる。

5. おわりに

本稿では外貨建て保険の教育と販売資格、そして外貨建て保険を現在契約する意義があるとすればそれは何か、などについて検討した。従来の保険論に為替リスクを扱う項目が少ない事を思えば販売資格の持つ意味は間違いなくある。しかし、その販売資格が国際金融の知見を十分に反映できていなければ、資格が空回りすることも考えられる。外貨建て保険が日本にとってより実りあるものになる形へ進むことを願ってやまない。

謝辞

本稿を作成するに当たり、販売資格のテキストなどをご提供頂いたオーダー保険・ひじかた Basic Academy 様、ジブラルタ生命の協力者、第一生命の協力者の皆様にも深く感謝申し上げます。とりわけ、多くの生命保険会社の関係者が実際に勉強に使わなければならない状況であった時期に今回のテキストに関する情報提供を頂いたオーダー保険・ひじかた Basic Academy 様のご協力が無ければ本稿は完成しなかったものと思われまふ。ここに厚く御礼申し上げます。

また、本稿に関連して、経済教育学会・日本経済学会・日本応用経済学会・日本地域学会・日本金融学会などの学会、そして専修大学・社会科学研究所・飯沼グループ研究会で報告をさせて頂きました。特に日本応用経済学会においては討論者をお引き受け頂いた神野真敏先生

(南山大学)、日本金融学会においては討論者を御引き受け頂いた橋本理博先生(愛知学院大学)、日本地域学会で討論者をお引き受け頂いた加藤基樹先生(早稲田大学大学総合研究センター)、経済教育学会において司会を務めて頂いた土居拓務先生(明治大学)に深く感謝申し上げます。各報告をお聞き届け頂き、コメントを頂いたフロアの皆様にも感謝申し上げます。

本稿作成に際し専修大学・社会科学研究所・飯沼グループの支援を頂いています。

本稿にあり得る誤りは筆者のみに帰します。

注

- ¹ 国民生活センターの事例は https://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20200220_2.html を例えば参照(2022-06-07 接続)。金融庁の事例は例えば <https://www.fsa.go.jp/common/ronten/201902/07.pdf> を参照(2022-06-07 接続)。
- ² 2018(平成30)年当時、暗号資産のみなし交換業者であった CoinCheck で NEM 流出事件が起きて後、暗号資産の交換業者における審査が厳しくなり、正式な交換業者になる上で匿名通貨等の取り扱いを CoinCheck 等はやめることになった。
- ³ <https://www.seiho.or.jp/info/news/2019/pdf/20200221.pdf> (2022-06-13 接続) 及び別紙 <https://www.seiho.or.jp/info/news/2019/pdf/20200221.pdf> (2022-06-23 接続) 参照。
- ⁴ <https://www.tokyo-np.co.jp/article/182467> 参照(2022-06-13 接続)。
- ⁵ 今回、テキスト提供をしてくれたひじかたベーシックアカデミーなどは解説の YouTube 映像等を無償公開している。例えば <https://www.youtube.com/watch?v=iWNuyjmhG0I> (2023-01-26 接続) などを参照のこと。
- ⁶ 例えば BIS (2022) "Triennial Central Bank Survey: OTC foreign exchange turnover in April 2022" p.16 "Geographical distribution of OTC foreign exchange turnover," によると、United States of America の分量より United Kingdom の方が取引量は多く、Singapore・Hong Kong SAR、Japan はこの順に小さくなると確認できる。 <https://www.bis.org/>

statistics/rpfx22_fx.pdf (2023-01-26 接続)

- 7 この資料は橋本理博先生（愛知学院大学）にご紹介頂いた。つつしんで感謝申し上げます。
- 8 この点は稲田十一先生（専修大学）にご指摘頂いた。つつしんで感謝申し上げます。
- 9 この点は前著である小川（2021）[5] の段階で吉見大洋先生（中央大学）よりご指摘頂いた。つつしんで感謝申し上げます。
- 10 この点は神野先生（南山大学）よりご指摘頂いている。つつしんで感謝申し上げます。
- 11 この点は広島県にある保険クリニック・ウメソー横川店の関係者からの御指摘にヒントを得て記載している。つつしんで感謝申し上げます。
- 12 本指摘は日本地域学会での報告にて頂いた。つつしんで感謝申し上げます。

参考文献

- [1] 菱田雅生（2016）「お客様のニーズに合ったタイプの保険商品を提案しよう」『近代セールス』2016年10月15日号 pp.34-35.
- [2] 後田亨（2018）「外貨建て保険 手数料が高く積み立てに回っておカネが少ない」東洋経済オンライン 2018年11月16日 <https://toyokeizai.net/articles/-/566976> (2023-01-26 接続)
- [3] 横川由理（2019）「外貨建て保険 投資に不適な“高”手数料 運用するなら外債で十分」『週刊エコノミスト』2019年10月21日 <https://weekly-economist.mainichi.jp/articles/20191029/se1/00m/020/061000c> (2023-01-26 接続)
- [4] 尾崎悠一（2020）「銀行による保険販売と顧客保護」『生命保険論集』2020巻210号 pp. 93-120.
- [5] 小川健（2021）「外貨建て保険を国際金融・学部生用講義へ取り込む重要性」『専修経済学論集』第56巻第1号 pp.41-49.
- [6] 生命保険協会（2020）「『外貨建て保険販売資格試験』の創設について」2020年2月21日 <https://www.seiho.or.jp/info/news/2020/20200221.html> (2022-06-23 接続) 及び別紙
- [7] 増田華奈（2022）「保険での資産運用をオススメしない4つの理由と資産を増やす方法」『ゼロから始める投資アカデミー』Free Life Consulting、2022年10月10日付. <https://gfs-official.com/blog/assetmanagement-insurance> (2023-01-26 接続)
- [8] 金融庁（2022a）「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」令和4（2022）年1月18日. <https://www.fsa.go.jp/news/r3/hoken/20220118/20220118.html> (2023-01-26 接続)
- [9] 金融庁（2022b）「外貨建保険の共通KPIに関する分析」2022年9月9日. https://www.fsa.go.jp/policy/kokyakuhoni/kpi_hoken_220909.pdf (2023-01-26 接続)
- [10] 日本経済新聞（2022）「外貨保険で運用益、顧客の8割弱 初のKPI集計」2022年8月10日付. https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUB00006_T00C22A8000000/ (2023-01-26 接続)
- [11] 東京新聞ウェブ版（2022）「外貨建て金融商品 円安の今、売り時？ 為替差益の目減り注意して」2022年6月9日付け <https://www.tokyo-np.co.jp/article/182467> (2022-06-23 接続)
- [12] 小川健（2022）「対面・遠隔併用時代における国際金融の初歩の教育と身近なお金の教育」『清泉女子大学人文科学研究所紀要』第43号 pp.94-120. <http://doi.org/10.24743/00001420> (2022-06-23 接続)
- [13] 一般社団法人生命保険協会（編）（2020）「令和2年度 外貨建保険テキスト 販売資格試験用」
- [14] セールス手帖社保険FPS研究所（編）「外貨建保険販売資格試験 令和2年度ワークブック」
- [15] 家森信善・橋本理博（2020）「損害保険会社の社員の金融リテラシーと金融教育の課題—2018年と2019年の調査結果を中心に—」損害保険研究82巻3号 pp.1-34.