



▶外貨建て保険が持つ為替変動リスクについて形式的な説明に終始してしまい、理解してもらえていないことが問題です

顧客本位を実現する生命保険提案のポイント

ここでは、保険について、顧客本位につながる商品提案・説明方法を解説していきます。

外貨建て保険の適切な提案とリスクの分かりやすい説明方法

余裕資金での加入を案内するとともに数字を使ってリスクを説明

外貨建て（生命）保険は、一時払いで払い込んだ円を外貨に転換して外債等で運用し、資産の増加を目指す保険です。定期預金や円貨建て保険に比べると金利が高く、（外貨ベースでは）受取金額が決まっているという点で、お客様の関心も高まっています。

①為替の説明
外貨建て保険は、⑦契約時と④保険金受取時（または解約時）に、為替の影響を受けます。契約時の為替の影響について意識しているお客様は多くないかもしれませんが、なぜなら「いまの為替相場を受け入れて契約するしかない」からです。

②債券の説明
外貨建て保険は一般的に、中途解約時に「MVA（市場価格調

契約時と受取時の為替相場を意識してもらう

外貨建て保険に加入するお客様には「為替」と「債券」の知識が求められます。それぞれ、お客様への説明法を考えてみましょう。

が進行して1ドル＝90円となったから、どうなるでしょうか。外貨ベースでは1万ドルのままですが、円に転換すると資産は約90万円となります。お客様は短期間に円ベースで10%資産を減らしたことになります。

つまり、外貨建て保険は、加入のタイミングによってはすぐに元本割れとなる可能性があるということなのです。まずはこのことをしっかりとお客様に説明しましょう。一般に、外国為替市場での取引量が米ドルより小さい外貨（豪ドル・ニュージーランドドルなど）は、ボラティリティ（価格変動の幅）が大きい傾向にありますので、特に留意が必要です。

保険金受取時（または解約時）の説明については保険会社が提供しているパンフレット・設計書等で、外貨ベースでの解約返戻金の推移や、為替の変動に伴う円ベースでの受取金額のイメージが提示されていますので、保険窓販担当者それぞれを使いながら説明しているでしょう。

もちろんそれは重要なプロセスですが、担当者の皆さんが考えているほど、お客様はその説明を理解できていないと考えるほうが賢明です。次のトーク例のように、極端に分かりやすい例で実際にお客様に計算してもらうことで理解を深めていきましょう。

「例えば、100万円を1ドル＝100円のとときにドルに転換すると1万ドルとなります。これが10年間で1万2000ドルに増えたと仮定します。ご契約時と同じ1ドル＝100円で円に戻されますと120万円受け取ることができ

ます。では急激な円高になって1ドル50円になった場合、1万2000ドルはいくらになるでしょうか（お客様に電卓を差し出す）。「お客様の回答を聞いて」はい、60万円に減ってしまうんです」

中途解約を行うと解約返戻金が変わること

②債券の説明
外貨建て保険は一般的に、中途解約時に「MVA（市場価格調

整）」が適用されて、契約時と解約時の債券価格の差異を調整するようになっていきます。これは極めて専門的な話で、お客様に一定以上の金融知識がないと理解してもらえないでしょう。次のように相当平易な表現を心がけましょう。

「例えば、お客様が利率1%の国債を100万円分お持ちだとします。そうすると、1年で1万円の利子が増えますよね。ここで金利が上がって利率2%の国債が新しく発売されたら、わざわざ低い利率1%の国債を買う方はいなくなってしまうんです。

ただ、利率1%の国債が割引されて90万円で売られていたら、買う方が出てきます。このように国債の価格というのは利率が上がると、低い利率の国債の値段が下がってしまう仕組みになるんです。ですから、債券で運用されているこちらの外貨建て保険は、中途解約されると、そのときの債券の利率によって、解約返戻金が調整されることもありますので、ご注意ください」