

特集

3

# 高齢者の投資・金融関連被害の現状と課題



辰巳 裕規 Tatsumi Hiroki 弁護士

1998年弁護士登録（兵庫県弁護士会）。日本弁護士連合会消費者問題対策委員会副委員長。1級ファイナンシャル・プランニング技能士・CFP®。著書『生活者のための民法（債権関係）& 消費者契約法改正：法改正の概要と今後の課題』（耕文社、2016年）



## 後を絶たない投資・金融関連被害

未公開株・怪しげな社債やファンドなど詐欺まがいの金融商品被害はもちろんのこと、「まっとうな」銀行・証券会社等の金融機関が販売する一見「まっとうな」株式・債券・投資信託・保険等の金融商品取引に関連する被害も後を絶ちません。そして、これらの金融商品関連被害は既に資産を形成した高齢者がターゲットになる傾向があります。「消費生活年報 2018」によると、PIO-NET（パイオネット：全国消費生活情報ネットワークシステム）<sup>\*1</sup>に登録された2017年度の相談件数は約93.7万件であるところ、70歳以上の割合は20.2%（約18.9万件）と最も高いとされています。このうち「金融・保険サービス」については15,503件であり、この分野においても70歳代の割合が全世代の中で最も高くなっています。

そしてその性質上金融商品取引に関する被害額は高額になりがちです。長年コツコツと働いて老後の生活資金として蓄えてきた「命金（いのちがね）」が根こそぎ奪われることもあります。高齢者は再び働いて蓄財し直すことはもちろんできませんし、老後の生活は直ちに危機に直面することになります。また人生の集大成の時期に被害を受けることは、高齢者の人格、これまで築き上げてきた尊厳を損なう結果となり精神的なダメージも決して少なくありません。

## 高齢者の投資・金融関連被害の背景

高齢者が現役で働いていた時代は高度経済成

長の右肩上がりの社会であり、預貯金の金利も高く、まじめにコツコツ働いて、給料もコツコツと貯蓄をしていれば、安定した老後が迎えられると信じられていた時代であったと思います。ところがバブル経済崩壊後の「ゼロ金利」の時代が長らく続くなかで、預貯金をするだけではかつてのような金利を得ることはおおよそできなくなっています。

高齢者の中には、かつての右肩上がりの社会・高金利の記憶が忘れられず、株式等の金融商品による資産運用に向かう人もいるのかもしれませんが。あるいは終身雇用・企業型福祉の崩壊、年金の削減や社会保険料負担の増加、「老後破産」「下流老人」などの言葉が流行語となるなかで、投資をしなければならないという「恐怖感」「強迫観念」が広がっているのかもしれませんが。政府も「貯蓄」から「投資」へ誘導をしています。その結果、満期を迎えた定期預金を、見せかけの金利だけは高い外貨建ての金融商品に誘導する銀行窓口販売などが広がっていると思われます。

## 保険商品等の銀行窓口販売

近ごろ、アメリカドルの金利が段階的に引き上げられています。それに伴い、銀行の窓口などではアメリカドル建ての金融商品の案内チラシなどを散見するようになりました。以前は、オーストラリアドル建ての金融商品が多く見られていたところですが。外貨建ての金融商品は、見せかけの金利は高く、案内チラシにおいても、これを強調するものとなっています。定期預金の満期の案内を契機に、外貨建ての変額年金保

\*1 国民生活センターと全国の消費生活センター等をオンラインネットワークで結び、消費生活に関する相談情報を蓄積しているデータベースのこと。

## 特集3 高齢者の投資・金融関連被害の現状と課題

険等の金融商品の営業を受け契約する人が多くみられます。もっとも、その中には「預金をしていると思った」「銀行にお金を預け直したと思った」など、そもそも生命保険の契約をしていることを理解していない人もいますし、為替変動リスクなど外貨建て金融商品に伴うリスクを理解していない人もいます。変額年金については、運用実績によっては払込額を下回る可能性があるなど、そのしくみを理解していない人もいます。

国民生活センターは2017年に「保険商品の銀行窓口販売の全面解禁から10年を迎えて」を公表しています\*2。これによると生命保険の銀行窓口販売の相談のうち契約当事者が60歳以上の割合は80%近くに及び、銀行窓口販売のターゲットは高齢者と思われれます。相談事例には、定期預金の満期を契機に銀行窓口で「相続税対策になる」と勧誘され、合計1500万円の契約に合意をした、銀行の元本保証の定期積み立てとっていたが外国通貨建ての変額終身保険であり300万円の元本減少となった、などの事例が紹介されています。「相談事例からみる問題点等」では「保険契約をしていること自体に消費者の理解が得られていない」「消費者の希望に合っていない保険の勧誘や契約が行われている」「契約時だけでなく中途解約時や満期時もトラブルになりやすい」「外貨建ての保険の場合、クーリング・オフをしても損失が生じる可能性がある」などと整理されています。

高齢者の、特に銀行に対する信頼は高いものがあります。また銀行には元本保証のイメージが伴います。その結果、銀行が言うのならば間違いは無い、銀行の元本保証の商品だから安心である、との誤解が生じやすい構造となります。他方で、現在の銀行は金融商品販売により得られる手数料収入の獲得を目的としています。一昔前のように、お客様に平身低頭をして、貯金箱やカレンダーを配って預貯金を集め、他方で

地元の事業者に融資をして、地域を支えながら利息を得て、これを顧客に利子として還元するという銀行像は既に変質してしまっていますが、高齢者はなお以前の銀行像が頭に残っているのかもしれない。

高齢消費者保護においては、振り込め詐欺や未公開株など犯罪・犯罪的な悪質業者から高齢者をどのように守るかということがもちろん重要ですが、銀行・証券会社・生命保険会社など「まっとうな」金融機関による金融商品取引トラブルからいかに守るかも併せて重要となります。

## 適合性の原則

金融商品取引法は、金融機関は顧客の知識、経験、財産の状況および金融商品取引契約を締結する目的に照らして不相当と認められる勧誘を行ってはならないとする「適合性の原則」を定めています（同法40条）。また金融商品販売法は金融機関の説明義務について、顧客の知識、経験、財産の状況および当該金融商品の販売にかか<sup>り</sup>る契約を締結する目的に照らして、当該顧客に理解されるために必要な方法および程度によるものでなければならないと定めています（同法3条2項）。

高齢者においては、過去において金融商品取引の経験も無く、知識が無い人も少なくありません。また、その多くは老後の生活資金を失うおそれのある取引をして資産を増加させることよりも、老後の生活のために安定・安全に保有することを望んでいるはずで、老後の生活資金として蓄えていた、安定・安全資産であった定期預金を、価額変動リスク・為替変動リスクのある外貨建て金融商品に切り替えることは、当該高齢者の財産の状況や契約の目的に適合しているとは思われません。

この点、日本証券業協会の自主規制である「協会の投資勧誘、顧客管理等に関する規則」\*3の5条の3は「高齢顧客に対する勧誘による販

\*2 国民生活センター「保険商品の銀行窓口販売の全面解禁から10年を迎えて－新たに外貨建て保険のトラブルも－」（2017年12月21日公表）[http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20171221\\_1.html](http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20171221_1.html)

\*3 日本証券業協会ホームページ [http://www.jsda.or.jp/about/jishukisei/web-handbook/101\\_kanri/files/190131\\_toushikanyu.pdf](http://www.jsda.or.jp/about/jishukisei/web-handbook/101_kanri/files/190131_toushikanyu.pdf)

## 特集3 高齢者の投資・金融関連被害の現状と課題

売」として、高齢顧客に有価証券等の勧誘による販売を行う場合には、高齢顧客の定義・販売対象となる有価証券等・説明方法・受注方法等に関する社内規則を定め適正な投資勧誘に努めなければならないと定めています。この規定に基づき、日本証券業協会の「高齢顧客への勧誘による販売に係るガイドライン」<sup>\*4</sup>では、一般に高齢者は、身体的な衰えに加え、記憶力や理解力が低下することもあること、高齢者には新たな収入の機会が少なく、保有資産は今後の生活費であることも多いことなどから、高齢顧客に投資勧誘を行う場合には、適合性の原則に基づいて、各社の実情に応じた社内規則を定める必要があるとの考え方を示しています。

生命保険においても、変額保険・変額年金保険・外貨建て保険等の市場リスク等のある「特定保険」については適合性の原則など金融商品取引法の行為規制が準用されています（保険業法300条の2）。また、保険業法は保険契約の締結に際し、顧客の意向を把握し、これに沿った保険契約の締結等の提案、当該保険契約の内容の説明および保険契約の締結等に際しての顧客の意向と当該保険契約の内容が合致していることを顧客が確認する機会の提供を行わなければならないとする意向把握義務を課しています（同法294条の2）。これを受けた金融庁の「保険会社向けの総合的な監督指針」<sup>\*5</sup>では、どのような分野の保障を望んでいるか（死亡した場合の遺族保障、医療保障、傷害に備えるための保障、介護保障、老後生活資金の準備など）、貯蓄部分を必要としているか、変額保険等の投資性商品については、例えば、収益獲得を目的に投資する資金の用意があるか、預金とは異なる中長期の投資商品を購入する意思があるか、資産価額が運用成果に応じて変動することを承知しているか、市場リスクを許容しているか、最低保証を求めるか等の投資の意向に関する情報の把握・確認を求めています（Ⅱ-4-2-2(3)

②）。全国銀行協会も「生命保険・損害保険コンプライアンスに関するガイダンス・ノート」<sup>\*6</sup>を制定し、生命保険の銀行窓口販売問題に取り組んでいるところではありません。

この適合性の原則に違反をした場合には、行政上の監督のみならず、民法上の不法行為として損害賠償義務を負うことがあります（最高裁判平成17年7月14日判決）。

もっとも金融商品取引被害をめぐる訴訟において、裁判所に勧誘行為の違法性を認定させることは必ずしも容易ではないし、あるいは被害者の落ち度を安易に認定して大幅な過失相殺がなされることがあることも、残念ながら現実にあります。しかし、消費生活センターにおけるあっせんの段階等では、金融機関の法令違反行為はもちろんのこと、自主規制や社内規程違反の行為についても丹念に拾い上げて粘り強く指摘していくことが大切です。

### 高齢社会における金融サービスのあり方

現在、金融庁では「高齢社会における金融サービスのあり方」について検討がなされています。2018年7月3日に公表された「中間的なとりまとめ」では長寿化の進展や資産の高齢化などの現状と「資産寿命が生命寿命に届かないリスク」が指摘されています。また「金融老年学」の進展等を踏まえたきめ細やかな高齢投資家保護が掲げられています。もっとも、この取り組みが、高齢者に対してハイリスクな、あるいは不要不急の金融商品の販売推進の方向に進むのであれば本末転倒です。あえて言うならば、雇用や社会保障の拡充を通じて、無理な投資・資産運用をしなくても安心・安全な老後を過ごしていける社会構造のあり方が検討されるのが望ましく、そのうえで、高齢者に適合する、その意向に沿う金融商品のみが勧誘され得る方向での議論が望まれます。

\*4 日本証券業協会ホームページ [http://www.jsda.or.jp/about/jishukisei/web-handbook/101\\_kanri/GL.pdf](http://www.jsda.or.jp/about/jishukisei/web-handbook/101_kanri/GL.pdf)

\*5 金融庁ホームページ <https://www.fsa.go.jp/common/law/guide/ins/index.html>

\*6 全国銀行協会ホームページ <https://www.zenginkyo.or.jp/fileadmin/res/abstract/efforts/contribution/compliance/guidance.pdf>