

金利上昇局面における「仕組み預金」の適切なアドバイス

仕組み預金はかつて高利回りで魅力的に見えたが、金利上昇局面の現在、機会損失や中途解約時の元本割れといったデリバティブ起因のリスクが表面化している。金融庁による監督指針改正と規制強化の報道も出ているなか、本稿ではそのリスクの構造的メカニズムを解明し、金融機関が今とるべき新規提案時の留意点や、既存保有者への適切なフォローアップなど、実践すべきアドバイスを考察する。

日本資産運用基盤株式会社 主任研究員 長澤 敏夫

1 高い利回りはオプション売却の対価（構造的リスクの再検証）

金融庁は仕組み預金に関し、「主要行等向けの総合的な監督指針」等の改正を通じて、顧客へのより丁寧な説明を求める方針と報じられている（注1）。今回の改正議論の背景には、銀行側の判断で満期日が延長される「期間延長特約付預金（注2）」（図表1上参照）を巡り、顧客からの苦情が近年増加している実態がある。本稿執筆時点では監督指針の改正案は未公表だが、単に「苦情化を防ぐ」という消極的対応にとどまらず、顧客の最善の利益に合うアドバイスを実践する大前提として、まずは金利上昇が仕組み預金に及ぼす構造的リスクを整理しておきたい。

多くの仕組み預金は、「銀行側（組成側）」に選択権（オ

プション）がある」という、顧客にとって非対称な契約構造を持つ。かつて社会問題化した「仕組み債」と同様に、金利や通貨のオプション等のデリバティブを組み込むことで、一般的な定期預金や債券を上回る高利回りを実現している。

(1) 期間延長特約付預金のリスク構造

経済効果の観点から見ると、顧客が銀行に対して「スワップション（金利スワップを行う権利）」を売却し、その対価（オプション・プレミアム）を上乗せ金利として受け取る構造である。銀行は顧客から買い取った権利を、自らの市場部門や他の金融機関（カウンターパーティー）と取引（ヘッジ）して商品を組成する（注3）。

そのため、顧客が「途中で資金が必要になった」としても、一般的な定期預金のように

に容易に中途解約できない「資金固定化リスク」が存在する。仮に解約が認められても、内包するデリバティブの解約コスト（清算費用）を顧客が負担せねばならず、「中途解約時の元本割れリスク」を伴う。

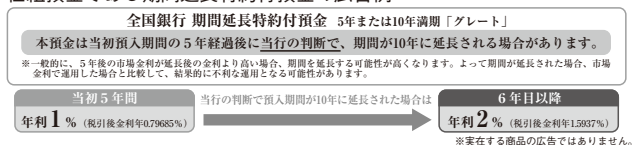
顧客にとって「期間延長リスク」が顕在化するのには、カウンターパーティーがオプションを権利行使する状況、すなわち「権利行使日に市場金利が行使レートを上回って上昇している局面」である。金利上昇にもかかわらず、預金は低金利のまま固定（延長）されるため、顧客は「より高い金利で運用できたはずの機会」を逸失（機会損失）する。逆に、市場金利の下落局面では期間は延長されず、当初の預入期間で満期を迎える。この場合、顧客は当初想定していた高利回りでの運用を継続する機会を失い、満期資金

図表1 仕組み預金

「仕組み預金」のおもな特徴

一般の預金より高い金利が期待できる反面、一般の定期預金とは異なり、商品内容に応じて、銀行が預入日以降に満期日を選択できる権利を持っていたり、為替相場によって払戻時の通貨等がきまったりなど、一般の預金にない特徴があります。

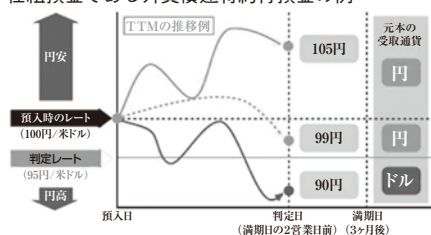
仕組み預金である期間延長特約付預金の広告例



「仕組み預金」にもリスクがあります。

外貨建ての場合など、商品によっては預金保険の対象外となる場合があります。また、利息等の一部分が対象外となります。仕組み預金は、満期まで原則、中途解約ができません。例外的に、中途解約ができた場合でも、受取額が、預け入れた元本を大きく下回る可能性があります。一部の仕組み預金は、受取りが外貨になる場合、為替相場の変動で円貨に換算した額が当初預け入れた元本を下回る可能性があります。

仕組み預金である外貨償還特約付預金の例



出所：一般社団法人 全国銀行協会ホームページ「仕組み預金」より引用

をより低い市場金利で再投資せざるを得ない。オプション取引の特性上、権利は常に「カウンターパーティに有利（＝顧客に不利）な時」に行使される事実を明確に認識しておく必要がある。

(2) 外貨償還特約付預金（図表1下参照）のリスク構造

こちらは、顧客が銀行に「通

貨オプション」を売却する仕組みである。為替レートが想定を超えて円高に振れた場合、満期時に元本が外貨で償還されるため、円ベースでの資産価値が大きく毀損するリスクがある。歴史的な円安環境下では苦情化するケースは少なく見えるが、期間延長特約付と同様、潜在的リスクに対す

る丁寧な説明が不可欠であることに変わりはない。

2 仕組み預金も「いつか来た道」を歩むのか（歴史的経緯と監督姿勢の変化）

こうした仕組み預金は、決して新しい商品ではない。筆者は1990年代後半、機関投資家向けに「（ステップアップ）コーラブル債」（期間延長特約付預金と実質的に同等のスキーム）などの仕組み債を組成していた経験がある。こうしたプロ向け商品が、90年代末から2000年代初頭にかけて大口個人向け、やがて一般個人向けに小口化され「仕組み債」「仕組み預金」として広く販売されるようになった歴史的経緯がある。

仕組み預金を含むリスク性商品の販売・説明態勢について、金融庁も長年監督を行ってきた。2006年8月の監督方針では「説明態勢及び相

談、苦情処理機能の充実強化」を掲げ、顧客がリスクを十分理解した上で取引できるように厳しい目を向けてきた。

その後、仕組み預金の中途解約を巡る苦情が多数寄せられたことを受け、2007年3月には「仕組み預金に係る顧客への説明態勢」が監督指針に着眼点として追加され、同年9月の金融商品取引法施行に伴い「適合性の原則」等の行為規制がかけられた。

かつて、機関投資家向けだった仕組み債が一般生活者に小口化・大衆化される過程で社会問題化したように、仕組み預金においても同様の構図が生じつつあるのではないのか。今回の監督指針改正の動きは、そうした強い危機感の表れと理解できる。

ただし、当時と現在では金融庁の監督スタンスが大きく異なる点に留意せねばならない。当時は「リスクを丁寧

説明させる」という形式面・プロセスの遵守に主眼が置かれていた。対して近年の顧客本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）においては、「そもそもその商品が顧客の最善の利益に適っているのか」「実質的コストがリターンに見合っているのか」という、商品の合理性そのものや収益構造のあり方に踏み込む「実質的な監督姿勢」へと進化しているのである。

3 なぜ苦情になるのか（顧客の認知バイアスと「預金」という言葉の心理的罠）

かつてマイナスイ金利下において、少しでも高い金利を求める顧客に販売された仕組み預金だが、その後の市場金利の復活や金融庁の課題提起（注4）を受け、足元の販売額は減少傾向にある。しかし、積み上がった残高は依然として高水準のままである（図表

2参照）。

国内の金利上昇に伴い、より好利回りの商品が登場したこと、「過去の仕組み預金を解約し、乗り換えたい」というニーズが増加している。全国銀行協会に寄せられた苦情の一例として、「金利上昇を背景に中途解約を申し出たところ、原則として満期まで解約できず、解約時は元本割れの可能性があると言われたが納得できない」といった声がある（注5）。

仕組み債であれば「証券口座の開設」というハードルがあり、投資家もある程度リスクを覚悟する。しかし、仕組み預金は「預金」という名で提供されるため、一般の定期預金と同じ感覚で「いつでも解約可能で元本目減りなどあり得ない」と誤解されやすい。実務上は、契約締結前交付書面等で、原則中途解約不可の旨や資金固定化リスク、機

会損失、解約費用シミュレーションなどが既に提示・説明されているはずだ。

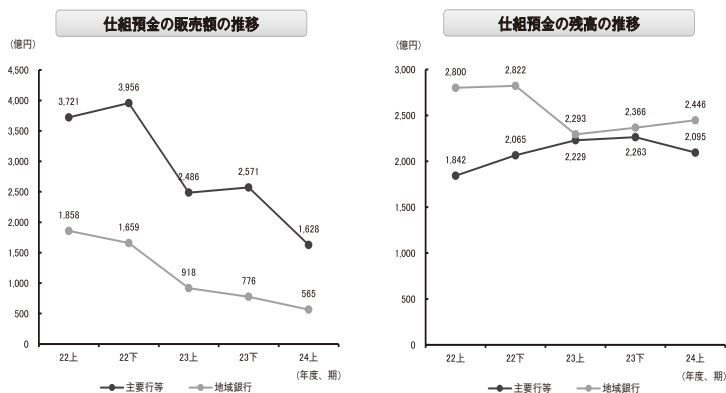
しかし、それが正しく「伝わっていない」可能性に自覚的であればならぬ。

顧客はリスクを過小評価し「少し利回りの良い定期預金」と誤認しがちだが、本質は定期預金とは「全くの別物」であると徹底周知する必要がある。

苦情発生の背景には、人間の「認知バイアス」が深く影響している。営業現場で対峙する顧客の心理として、以下の2つのバイアスを理解しておくことが重要だ。

① 確証バイアス…一度「この商品は魅力的だ」と思い込むと、高い利回りなど肯定的な情報ばかりに目を奪われ、満期延長や元本割れといった不都合な情報を無意識に無視・軽視してしまう現象。

図表2 仕組み預金の販売額・残高の推移



（注1）「仕組み預金」とは、デリバティブ取引を組み込んだ預金商品であり、為替の変動状況によって償還時の通貨が決まる商品や、銀行が満期日を選択できる権利を持つ商品などがある。
（注2）主要行等10行及び地域銀行100行を集計。

出所：金融庁 2025年7月「リスク性金融商品の個人向け販売等の状況に関する定量データ集2024（令和6）年度9月期」

②楽観バイアス…自分にとって都合の良い事態が起きる確率は高く見積もり、都合の悪い事態（満期の最長延長や元本割れ）については「自分に限って起きないだろう」と都合よく低く見積もる傾向。

顧客が後から「リスクの説明を受けていない」と強い不満を抱くケースでは、必ずしも記憶のすり替えが起きているわけではない。

購入時に確認または楽観バイアスが強く働き、頭の中でリスク情報が消去または極端に過小評価されていた可能性が高い。「規約通り十分に説明した」という認識であつても、顧客には実質的に伝わっていないかったギャップを省みる必要がある。

過去の市場データを用いて「解約時に具体的にいくら損をするのか」という想定金額

を提示するなど、単なるプロセスの消化にとどまらない、記憶に強く焼き付く説明の工夫が求められる。

4 銀行が今後とるべき対応 (ベストプラクティスへの転換)

仕組み預金については既に監督指針等で説明が求められており、各行とも態勢を整備してきたはずだ。

ここへ来て契約手続きにさらに時間をかけたり、画面上の注意書きを増やしたりする手続き面の対応にとどまらず、苦情の根本的減少に向けては、より本質的なアプローチが求められる。

「顧客の最善の利益を踏まえた誠実公正義務」が強く求められる今、金融機関に必要なのは説明義務の履行といった「ミニマムスタンダード」をクリアすることではなく、「ベストプラクティス」への

転換である。

(1) 新規提案時…ニーズの深掘りと「自分ごと」化

仕組み預金に関心を示す顧客のニーズを、「目先の利回りが高いから」という表面的な希望だけで捉えてはならない。資金の背景にある「真のニーズ」——例えば数年後の旅行費用、住宅購入の頭金、あるいは老後資金などを、対話を通じて徹底的に深掘りする必要がある。単なるプロダクトアウトではなく、顧客のライフプランに紐づいた「自分ごと」としてストーリー化してアドバイスをを行うことで、記憶にも定着しやすくなる。「もし期間延長リスクが顕在化し資金が固定化されたら、本来の計画はどうなるか」という具体的なリスクシナリオを、顧客自身がリアルにイメージできるようにすることが重要だ。

(2) 既存顧客へのフォローアップ…先回りのリマインドと信頼構築

既存保有顧客に対しては、今後の市場金利上昇に伴い「中途解約して乗り換えたい」という要望がさらに増えることが予見される。一方で、金利上昇に比例して内包デリバティブの清算コストも跳ね上がるため、解約費用（元本割れ幅）はより深刻化する。

中長期の取引では、顧客が当初受けたリスク説明を忘却しているケースが極めて多い。折衝記録などの履歴をひも解き、当時の取引条件や契約経緯を先回りでリマインドするアプローチが必要だ。解約希望時には、現在の市場環境における具体的なコスト試算を速やかに提示すべきである。市場変化に伴うリスクを金融機関から早期に、かつ丁寧な説明することは、長期的な「信頼」の獲得につながる。

目先の摩擦を恐れず誠実かつ毅然とリスクを説明し、信頼関係を勝ち得ることこそが、他資産の預託や新たな取引の機会へと昇華されるはずだ。

5 プロダクトガバナンスと顧客価値最大化への問いかけ

「金利ある世界」が本格到来し、リテール預金の獲得・維持が経営上の最重要施策となる中、過去に販売した仕組み預金で満期が最長化され、いわば「塩漬け状態」になっている顧客が多数存在する。

もし、彼らが中途解約への対応に不満や不信感を抱けば、その銀行に「他の流動性預金や大切な資産も預け続けよう」とは考えないだろう。

不満が重大なトラブルに発展すれば、解消に費やす労力とコストは経営的に極めて大きな損失となる。また、将来的な相続発生時に中途解約を

余儀なくされた場合、高額な違約金による元本割れが遺族との間で深刻な二次トラブルを招くリスクも内包している(注6)。

現在のリテール金融ビジネスは、単発の商品販売で収益を稼ぐモデルから、質の高い資産運用アドバイスという付加価値で対価を得る「フィーベースのビジネスモデル」への歴史的転換期にある。顧客と安定的かつ長期的なリレーションシップを構築し、顧客生涯価値(LTV・ライフタイムバリュー)を最大化することは、すべての金融機関の至上的命題である。

今強く叫ばれている「プロダクトガバナンス」の観点に立ち返るならば、銀行経営陣や本部の企画部門は、「目先の利回りの見栄えに頼った『仕組み預金』の提供は、本当に目指すべき『長期的な顧客との信頼関係構築』や『L

TVの最大化』という経営戦略に資するものか」と自問すべき時期に来ているのではないだろうか。本稿が、各行における商品ラインナップのあり方と、営業現場における真のアドバイザーのあり方を再考する契機となれば幸いである。

※ ※ ※

(注1) 2026年6月6日付日本経済新聞電子版「金融庁、「仕組み預金」にメス 誤算の金利上昇で解約トラブル相次ぐ」

(注2) 期限前償還特約付預金(コールプル預金)と呼ばれることもあるが、経済効果は同じと考えてよい。

(注3) 詳細について述べると、図表1の期間延長特約付預金の例では、銀行はカウンターパーティとの間で、①期間5年の固定金利を受け取るスワップ取引(預金者への利払いに充当)と、②5年後に行使可能な期間5年のペイヤーズ・スワップションの売却(行使

されたら預金を5年間延長)を行う。これは、③期間10年の固定金利を受け取るスワップ取引と④5年後に行使可能な期間5年のレシーバーズ・スワップションの売却(行使されたら③の取引と相殺して預金を償還)の組み合わせでも組成は可能。また、毎年の利払い日に満期日を延長できるタイプの仕組み預金の場合には、権利行使可能な期日を複数回設定できるバミューダタイプのスワップションを使う。

(注4) 金融庁2024年7月「リスク性金融商品の販売・組成会社による顧客本位の業務運営に関するモニタリング結果」P.12～14 および2025年7月「同右」P.21～22

(注5) 一般社団法人全国銀行協会「全国銀行協会相談室・あつせん委員会の運営状況(2025年度第4四半期)」より抜粋(注6) 相続時には、名義変更ができる銀行と中途解約となる銀行が存在する。