

## 業績評価体系は 経営陣から営業現場へのメッセージ

日本資産運用基盤グループ  
主任研究員 長澤 敏夫

2023年度上期の収入保険料に占める外貨建ての比率を見ると、例えば一時払い終身保険では、集計先全体で前期の80%から77%へと若干低下しているものの、引き続き外貨建て保険の販売が多い。金融庁では、販売実績や苦情に照らして留意すべき高リスク金融商品として、仕組み債や外貨建て一時払い保険等を挙げ、その販売・管理態勢について重点的にモニタリングを行うとしている。

こうした中、外貨建て保険の販売において、経営陣や本部が留意すべき点としては、業績評価の改定による営業現場の行動変化、すなわち販売商



品の過度な偏りを誘引していないか、PDCAを回していくことだろう。

業績評価体系は経営陣から営業現場へのメッセージであると考えられ、金融庁では外貨建て保険の業績評価方法に関して、以前より問題視してきた経緯にあり、販売結果に対する経営陣の説明責任が従来以上に求められると思われる。

また、販売現場では、外貨建て金利の上昇により、為替変動へのバッファーが拡大（円高時の損益分岐点の低下）しており、以前に比べれば魅力が高まっていると思うが、資金が固定化される商品なので運用期間等の資金の性格なども考え、相対的に有利なのか、契約時の他の運用商品との比較が重要である。

また、保険に係る苦情が契約後相当程度の期間が経過して発生しているものが大半であるとのことにて、保険加入目的などの定期的な確認を含むフォローアップにも配慮する必要がある。