

### 「金融デリバティブ商品による損失と対処」



金融デリバティブ商品を巡る係争の背景について前回お伝えしましたが、それではもしご自身やご家族、皆さんの顧問先等でデリバティブ商品による損失が発生した場合どのように対応すれば良いでしょうか。

繰り返しになりますが、そもそも投資活動は自己責任が大原則です。従って、投資活動による結果多額の損失を計上することになってしまったとしても、それを無条件にどこかの誰かが補填してくれるわけではありません。今回問題になっているのは、金融デリバティブ商品という高度な知識が必要な投資商品の販売に対し、販売元の金融機関がリスク認識など十分な説明を投資家に行っていないと疑われる場合です。

(例)

- ・ 投資家に十分なリスク説明をしていたかどうか
  - ・ どのような資料をどう使い説明していたのか、おざなりな説明で終わらせていないか
  - ・ ノックインやノックアウトといったデリバティブ商品ならではの複雑な条件の内容、中途解約の制限など投資家に不利となりうる条件について投資家がどの程度理解して購入したのか
  - ・ 投資家側からでなく、販売側から商品を強引ともいえる方法で勧誘していないか
  - ・ 不必要に長期間の契約を勧誘していないか。
  - ・ 法人契約などの場合、海外取引のない企業に為替デリバティブなどを勧誘していないか
- などについて、販売元の金融機関が十分な説明責任を果たしたとは言えないと認められる場合に限ります。

上記のような例に該当する、すなわち販売元から十分な説明を受けないまま勧誘に乗って商品を購入し、結果として多額の損失を計上してしまったような場合、まず考えられるのは金融ADRです。

ADRとは、裁判によらない紛争解決機関制度のことです。わが国では金融に関するADRが一昨年に導入されました。第三者機関が販売元と投資家の間に入り調停を行っていくという流れになります。調停ですから、必ずしも投資家の意見が100%尊重されるわけではなく、公の機関による投資家と販売元との協議の上で妥協点を見つけていくということになります。

例えば、投資家が今回勧誘された商品によって被った損失の一部を販売元の金融機関が負担する、中途解約は多額の損失が投資家に発生する現契約内容を見直す、といった内容で投資家と販売元両者の妥協点を探るわけです。

これまで一年半の間に多数の投資家が金融デリバティブによる損失関連で金融ADRを利用し協議を行っていることを考えると、今後も金融ADRの果たす役割は大きいと思われます。

ADR機関を利用して交渉を行うにせよ、あるいは訴訟を起こすにせよ、争点となるのは合理性や説明義務違反です。投資は投資家の自己責任で行うのが大原則ですから、販売元に落ち度があったこと、例えば商品の勧誘などに対する合理性の有無や販売元から十分な説明を受けられなかったことなどを投資家が立証する必要があります。

交渉相手は金融機関、つまりプロですから、投資家としては販売元と交渉を行う前に地域の法律相談や国民生活センターなどを利用して情報収集を行ったり、金融ADRや金融関連の係争に強い弁護士などの専門家から助言をもらうなどの対応手段を考えておいた方が良いでしょう。

また、皆さんのような税の専門家としては、例えば法人投資家が金融ADRを利用した交渉の結果損失額の一部を販売元の金融機関が負担することが確定した場合には、これらに関する税務処理にも留意したいところです。

損失額の全部/一部補填額は原則として法人の収益(益金)となりますので、場合によっては数千万、数億円以上もの臨時的な収益(益金)が発生することになります。

投資家と金融機関とのトラブルは昨今話題の金融デリバティブ商品だけではなく、少し前には変額保険が社会問題化するなど、いたちごっこ感があります。恐らく数年後にはまた新たな金融商品が今回と同じような問題に発展している可能性は大いに高いと言わざるを得ません。金融デリバティブ商品にせよ、変額保険にせよ、商品が好調に売っていた(金融機関が売っていた)時期は、景気が拡大期でトラブルはその後の景気後退期に入って表面化しています。ということは、次の景気拡大期には新手の「甘いささやき」が私たち自身や顧問先に投げかけられるかもしれません。そのときに過去に何があったか、変額保険や金融デリバティブの顛末を是非思い出していただきたいと思います。

### 著者プロフィール

#### 三宅 謙志 氏

株式会社K P アムライズ取締役 / 税理士三宅事務所代表

法人・個人に対するファイナンシャルプランニングや税務顧問・相続対策・各種情報提供などを専門に行う。また、資産家向けセミナーや金融機関・不動産業界向け企業研修、執筆業務も精力的に行っている。国内外の金融商品や各不動産情報、起業情報を積極的に収集し、国内外の顧客に情報発信している。

**今後のメルマガをより良い物とするために下記のページより皆様のお声をお聞かせ下さい。**

<http://www.nichizei.com/fp-enquete.html>

#### メルマガ執筆者募集のお知らせ

税理士FP 実務研究会事務局では、FP 実務に関する様々なテーマでメルマガの執筆をしていただける方を募集中です。分野・テーマ等は自由です。最近の相談事例や得意分野など、ぜひ寄稿ください。執筆を希望される方は、税理士FP 実務研究会事務局【(株)日税ビジネスサービス 総合企画部】までご連絡ください。TEL 03-3340-4488