

保険 証券会社でも

業界横断「金融サービス仲介業」開始

銀行、証券、保険などの金融サービスを1社で丸ごと取り次げる「金融サービス仲介業」が11月からできるようになった。これまで別々の法規制で難しかった横断的なサービス提供により、消費者の利便性を高めるねらいだ。縦割りが強い金融業界の革新につながるの期待がある一方で、当初の参入は業者にとどまり、低調な出足となった。

(稲垣千駿、中川透)

新制度の登録を受けて2日からサービス提供を始めたのは、SBIネオモバイル証券。Tポイントを使った株式投資などができる会社だが、新たに同社のHP上からバイクやペットの保険も申し込めるようになった。SBIグループの少額短期保険会社のサイトへ飛び、手続きする。ネオモバ

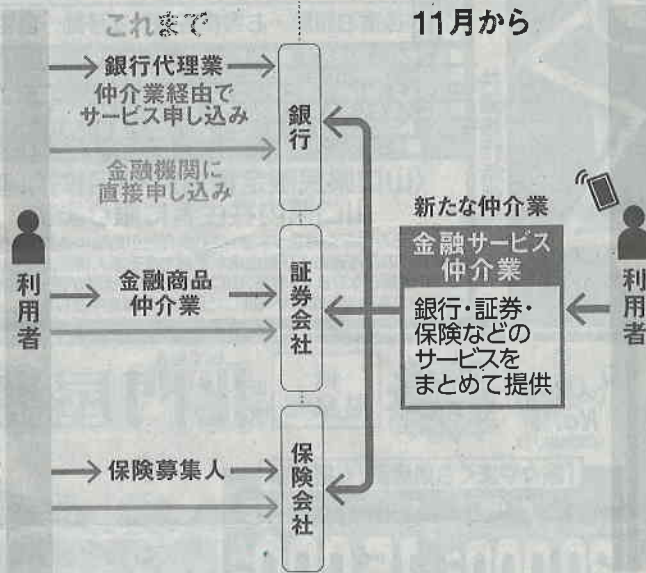
イル証券は若年層の顧客が多く、「バイク保険なども親和性が高い」とみる。もう1社の新規登録企業は、ネット上で「お金の健康診断」というサービスを提供する新興企業400F

(フォーハンドレッド・エフ)。スマホから居住地、年齢、年収、家族構成などを入力すると、同地域や同年代の人と比べた家計診断ができる。その結果をもとにファイナンシャルプランナーらの助言を受けられるなど、利用者と専門家をつなぐ場を運営している。

新制度への登録で、楽天証券とSBI証券の株式や投資信託などの金融サービス取り次ぎを年内をめどに始める予定だ。「健康診断」

- 新制度で提供できる主なサービスの例
(○取り扱い可 ×取り扱い不可)
- 【銀行関連】
 - ：普通預金、定期預金、住宅ローン
 - ×：投資性の強い預金、カードローン
 - 【証券関連】
 - ：公社債、上場株、投資信託
 - ×：仕組み債、デリバティブ、複雑な投信
 - 【保険関連】
 - ：定期・旅行・傷害・ペットなどの保険
 - ×：終身・変額・火災・外貨建てなどの保険

金融サービス仲介業のしくみ



を受けて資産形成に関心がある顧客に対し、積み立て投資などのサービスを提供しやすくする。400Fの中村仁社長は「従来の縦割りのしくみと違い、新制度はこれから新しい事業を作り上げていく革新的な枠組み。ビジネスモデルを整え

商品限られ出足低調

出足の鈍さの一因は提供できる商品の少なさにあ

る。証券サービスだと非上場株やデリバティブ、保険関連だと変額保険や外貨建て保険を扱えない。販売トラブルを防ぐため、高度に専門的な説明が必要な商品は対象外としたためだ。業界関係者は「複雑な商品ほど手数料を稼げる。新制度は利ざやの薄い商品しか扱

つつ、将来は銀行や保険などにも広げたい」と話す。新制度を使えばIT業界など異業種からも参入しやすい。家計簿ソフトや会計ソフトの企業が顧客の実情に応じた様々な商品をネット上で一括提供するという展開も今後考えられる。

えない」とこぼす。

現制度でも各業種別の登録を受ければ様々な商品を仲介できる。その際、証券会社などサービス提供の大元の金融機関は、仲介業者への販売指導など一定の責任を担う「所属制」があった。新制度だと所属制が廃止され、様々な会社の商品を扱いやすくなる一方、仲介業者が提供時のトラブル

の責任を背負う。大手運用会社は「商品の説明能力があるのか、お任せしてよいのか不安が残る」。現制度で仲介業者を指導する販売の方が、安心という。大手証券担当者も「今までと異なる顧客とつながることができるが、(結局は)仲介業者を指導する責任も出てくるだろう。商品販売までのしつかりしたしくみが必要で、双方にとつてハードルが高い」と話す。

新制度は金融業界以外からの新規参入業者に魅力的な一方で、サービス提供の大元の既存金融機関には目立った動きがない。大手幹部は「我々は(銀行や証券など)全部の駒を持っている。そこをつないだ方が仲介より利便性が高く、効果も大きい」と話す。