

地域金融の Key Person キーパーソン

業界注目の行職員や
有識者の取組みを追う!

第3回

ここに注目!

金融サービスの新業態を束ねる
業界団体として普及を担う

中村仁

代表理事会長

日本金融サービス仲介業協会

●なかむら・じん

野村証券、お金のデザイン社長を経て現在は400F社長。同社とSBIネオモバイル証券で日本金融サービス仲介業協会を共同設立した。

2 021年11月1日施行の「金融サービス提供

法」により、日本の金融業を担う新たな業態「金融サービス仲介業」が誕生する。ネット

トリアル店舗、あるいは双方を組み合わせたチャネルを通じて、融資や資産運用、保険などの様々な金融サービスを取り揃えて個人のお客様に提供していく事業者だ。

この新たな業態に「個人のお客様の潜在ニーズを掘り起こすことができる」との期待を込め、業界団体として400FとSBIネオモバイル証券の二社が設立時の代表社員

となつて発足したが、日本

金融サービス仲介業協会。金融サービス仲介業の普及や自主規制機能などを担うべく準備を進めている。

金融サービス仲介業の仕組みや従来の法制度との違い、目指す市場や金融機関への影響などを中村仁代表理事会長に聞いた（以下、敬称略）。

「所属性」ではなく より中立な立場に

まず、金融サービス仲介業はどのような仕組みなのでしょうが。

中村 金融サービス仲介業を

定めている金融サービス提供法は、事業者が様々な金融サービスをワンストップで販売できるようにする法律です。従来なら金融商品を代理店として販売する事業者は、取り扱う商品が銀行なら「銀行代理業」、証券なら「金融商品仲介業」、保険なら「保険募集人」と、それぞれの事業者許可を行政に申請し取得する必要があります。

これが金融サービス仲介業の登録を申請・取得すれば、その一つのライセンスですべての分野の商品を販売することが可能になります。

登録などが三つから一つで済むという負担軽減のほか、事業者側にはどのようなメリットがあるのですか。

中村 代理店として金融商品を販売する事業者にとって金融サービス仲介業は、従来の法制度のような「所属性」ではないという大きなメリットがあります。

所属性とは、代理店の事業者は、商品提供元の金融事業者を所属事業者として、そこから指導・監督を受けなければいけないというものです。例えばいま、独立系ファイナンシャルアドバイザー（I

銀行・証券・保険の金融サービスを ワンストップで中立に提供します

F A) が金融商品仲介業に登録し、大手ネット証券の代理店となるケースが増えていますが、IFAといっても所属

事業者の仕組みの下で販売しなければなりません。所属証券会社のシステムで販売内容を入力・報告するといった工

程が必要になるため、販売数量が増えても事務負担などが生じていました。金融サービス仲介業ではこのような負担が抑えられるため、事業者の生産性向上とスピーディな事業展開が期待できます。

所属がない分、運営しやすいわけですね。

中村 事業者にとって、従来の制度よりは自由が効くといえます。重要なのが、お客様に対してこれまで以上に中立な立場で商品を提案することが可能になるという点です。たとえ独立するIFAでも

実際は特定の金融機関や証券会社、保険会社などに「所属」するという関係になるため、お客様に営業するうえで厳密には中立と言い切れない

状態でした。複数の保険会社と提携している保険乗合代理店でも、メインの保険会社はできてしまうのです。

金融機関などからの指導がなくなり、お客様との契約でトラブルが生じる懸念はありませんか。

中村 金融サービス仲介業では、利用者保護の観点から、複雑な商品やリスクが高い商品は取扱いきれないことになっています。例えばカードローン、仕組債、外貨建て保険といった商品は扱うことができません。こうした仕組みにより、トラブルが生じるリスクを抑えています。

ネットとリアルの中 間チャネルに商機

中村会長が社長を務める400Fでは、金融サービス仲介業に登録することでどのようなビジネスモデルを展開するつもりですか。

