

## 第4章 金融

### その他の動向

#### 保険業界

保険業界は代理店を経由した販売がメインであったが、外資をはじめとする新興の保険会社を中心に直販を手がけるところが増え、ネット経由の取引やネット専用商品も増加しつつある。2000年9月にチューリッヒ生命保険がネット専用商品として最低保険料98円というガン保険を発売したのは記憶に新しい。アメリカン・ファミリー生命や朝日生命など、ネット直販をメインとする別会社を設立し、ネット販売に本格参入する保険会社も相次いで登場した。また、銀行と保険会社の提携として、ジャパンネット銀行が三井ダイレクト損害保険と組み、ネット上で保険契約が完結するサービスを始めた。保険会社によっては代理店にネット販売のノウハウを伝授し、代理店を育てる戦略のところもある。ネットをメインとした直販体制と既存の代理店制度とのバランスが、保険会社にとっての当面の課題となりそうだ。

少し前まで保険といえばセールスレディーが薦める商品に入るとというのが普通だった。今では保険比較サイトで複数の保険を比べ、適した保険を選ぶことが可能だ。ウェブクルーが運営する「保険スクエアバン！」やソフトバンク・ファイナンス系の「インズウェブ」、日商岩井の「保険ナビ」などが知られている。これからの保険はネットで比較して契約するのがトレンドになるだろう。

#### 資産形成アドバイス

銀行、証券、保険の共通トレンドとして、ネット上のサービスが「取引提供の場」から「資産形成に関わる複合的な商品提供や助言アドバイスの場」に向かいつつある。この傾向は米国にも共通することで、「手数料依存」から「預かり資

## 保険・資産形成アドバイス・先物取引・外国為替など 意欲的なインターネット活用例、次々に登場

産重視」へとビジネスモデルが移行していることも背景にある。

ネット上での資産形成アドバイスは、金融機関によるものだけでなく、全国に散らばるファイナンシャルプランナーや独立系の投資顧問会社などもサービスを開始している。ソフトバンクの関連会社イー・アドバイザーも2000年5月に有料サイト「イー・アドバイザー倶楽部」の運営を開始した。金融機関が無料で提供する資産形成のシミュレーションよりも詳細なデータ入力が必要だが、より具体的な財産作りのアドバイスが提示される。ネット上の新金融サービスとして注目できるものの、日本人は資産形成などのアドバイスに対してお金を支払う習慣がないため、顧客から支持を得られるかどうかはまだ未知数だ。

#### クレジットカード業界

ネット上での取引増加に伴い、決済手段としてのクレジットカードの重要性はますます高まっている。しかしセキュリティへの不安から、インターネット上でカード番号を打ち込むのを躊躇する利用者も多いのが実状だ。そこでカード利用者の不安を低減する決済方式が出始めた。住友クレジット（現三井住友クレジット）はネット決済専用のカードの発行を開始した。これは利用限度を10万円に抑え、悪用された金額については保証するというカードだ。ネット専用で、プラスチックのカードは発行されず、店頭では使えない。米国ではアメリカンエクスプレスが会員に対してネット決済用の使い捨て番号の発行を始めている。

決済に対するさまざまな取り組みが行われているが、各社の方式がばらばらでは利用者が不便となる。大手クレジット会社では携帯電話やPDAなどの携帯端末の利用を想定し、決済手段の標準化を

進めるコンソーシアム「PKICC」を設立した。利便性向上により、ネット取引の利用拡大を狙っている。

#### 商品先物取引・外国為替

株式のオンライントレードだけでなく、貴金属や石油などを取引する商品先物取引業や為替取引におけるネット利用も進んでいる。現在29社が商品先物取引サービスを提供している。

外国為替の取引でのインターネットトレードも拡大しつつある。ひまわり証券や豊商事など、複数社が個人向け為替取引サービスを提供している。取引開始時に預ける必要がある証拠金も数十万円からと安くなった。取引の敷居が低くなったこともあり、為替取引をネットで行う一般投資家も増えてくることだろう。

#### ネットローン・消費者金融

消費者金融の分野でもインターネットの活用が進んでいる。2000年7月にはさくら銀行、住友銀行、三洋信販、エーエム・ピーエム・ジャパン、日本生命が出資した「さくらローンパートナーズ」が、9月には三和銀行、プロミス、アプラスが出資した「モビット」が設立された。両社とも新しい形の消費者金融を目指している。ネットや電話で融資の申し込みを行い、コンビニや駅などに設置された多機能端末などで出金する。既存の消費者金融店舗に入ることに抵抗のある層を掘り起こすことが目的だ。

ネット上で消費者金融サービスが普及すると利便性は向上するが、借りすぎに対する啓蒙もさらに必要になると思われる。

(砂田伊知郎 ITコンサルタント)



## [インターネット白書 ARCHIVES] ご利用上の注意

このファイルは、株式会社インプレスR&Dが1996年～2012年までに発行したインターネットの年鑑『インターネット白書』の誌面をPDF化し、「インターネット白書 ARCHIVES」として以下のウェブサイトで公開しているものです。

<http://IWParchives.jp/>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容(技術解説、データ、URL、名称など)は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者(執筆者、写真・図の作成者、編集部など)が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は掲載されていない場合があります。
- このファイルの内容を改変したり、商用目的として再利用したりすることはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用される際は、出典として媒体名および年号、該当ページ番号、発行元(株式会社インプレスR&D)などの情報をご明記ください。
- オリジナルの発行時点では、株式会社インプレスR&D(初期は株式会社インプレス)と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めました。すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接および間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

お問い合わせ先

株式会社インプレス R&D

✉ [iwp-info@impress.co.jp](mailto:iwp-info@impress.co.jp)