



金融行政方針に見る 金融機関に求められる今後の預かり資産ビジネス

株式会社日本資産運用基盤グループ 代表取締役社長 おおはら けいいち 大原 啓一

金融行政方針のテーマの一つに国民の安定的な資産形成が掲げられ、NISAの抜本的拡充や国民の金融リテラシーの向上に取組むとされている。しかし、現状において、筆者はそのハードルは高いと考えている。2022年6月末時点でのNISA・つみたてNISAの買付金額は約28兆327億円、継続して増加しているがわが国の家計の金融資産の1%程度に過ぎない。加えて、投信や保険を販売して20年経った現在もなおわが国の地域金融機関の約70%は預かり資産ビジネスにおいて赤字を計上し、デリバティブ販売における苦情が後を絶たない。原因は決して国民のリテラシーに求めるべきではなく、金融機関が預かり資産ビジネス本来の目的から逸脱しているのではないかと考えられる。この間も仕組み債の販売について苦情報告が相次ぎ、金融機関が相次いで販売を中止した。しかし、中止しただけでは問題の解決にはならない。中止に至るまでの過程が果たして自機関のパーパスやミ

ッションに即していたのか、また顧客に向き合った行為であったのか確かめる必要がある。

そもそも主要な金融はすべてゴールベースアプローチ（GBA）に基づき、実需と密着している。食品や生活用品を購入するには手元の現金やカードを利用し、自家用車や住宅を購入するためにローンを申込む。子や孫の学費、遺産の相続、すべて実需である。預かり資産もまた、自ら人生を豊かに過ごす資産を形成するという実需を満たすためのものであり、金融機関に「預かり資産ビジネスは何かのためにやっているのか」と尋ねると、一様に「顧客の資産形成の一助に」と答える。だが、実態は特定の金融商品を販売しているに過ぎず、実需に即したGBAとなっていないのである。

ギャップを解決するために、金融機関はどのような姿勢で預かり資産ビジネスに臨むべきか、私案を挙げたい。まず、金融商品を提案する前に、目の前の顧客のライフプランを丁寧聞くことだ。時

には顧客本人だけではなく家族や孫の支援も踏まえて話を聞き、そのうえで今後顧客の資産形成における「HOW」を中心に据えたサービスを提供する。

加えて、金融機関は今後、地域の顧客の金融リテラシー向上にも寄与することが求められる。金融庁は今後、学校だけでなく、地域や職域においても金融教育に取組むとしている。その際、地域における金融教育の担い手は他ならぬ地域金融機関だ。資産運用の必要性について顧客に理解してもらう啓蒙活動が求められるよう。

そして、このような姿勢においては腰を据えて中長期で取り組む必要があり、決して短期間の数字が求められるものではない。金融機関においては、行職員の評価についてこの点を今一度見直し、一層顧客への向き合いを重視した組織へと踏み出していただきたい。地域に暮らす顧客が豊かに暮らす環境が整うことこそ、金融機関において何より重要なミッションといえるのではないかと。