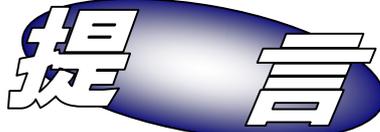


ニッキン 投信情報

オピニオン



このコラムは運用会社や金融機関のエキスパートの方に執筆をお願いしています。

日本銀行が金融政策を転換し、「金利のある世界」が復活して以降、地域銀行にとって金利ビジネスが再び最重要事業となり、預金集めの優先度が大きく上昇する一方、預かり資産事業の位置付けが低くなっているという見解を耳にする。ただ、本当にそうなのだろうか？ 確かに金利収益の原材料となる預金を集めることの重要度が高まっていることは否定しないが、それはすなわち預かり資産事業の軽視に直結するのだろうか。

大前提として忘れてはならないのは、金利というのはそもそもコモディティ以外の何ものでもないということだ。株式等のブローカレッジ業務等は、かつては非コモディティの付加価値業務であったものが、インターネットの登場・普及等の情報革命の結果、コモディティ化が進んでいるのだが、金利は本来的にそもそもコモディティだという点で異なる。決済機能と一体不可分の普通預金については、普通預金金利の水準で預け先を変えろという行動にはつながりにくいという点で金利のコモディティ性そのものが見えにくいかもしれないが、金利サービスのなかでも、決済機能という「不純物」の混在が小さい定期預金、より分かりやすい例でいうと住宅ローンについては、当然ながら金利が有利な銀行が選ばれるという傾向が

より明確になる。

また、「金利のある世界」が常態だった約30年前と現在の最も大きな違いはやはり情報通信手段の発達だろう。当時は存在しなかったスマートフォンやそれを基盤とする各種サービスによって、現在ではほとんどの銀行の定期預金金利や住宅ローン金利等を瞬時に比較することができるだけでなく、これまで取引のない銀行であってもその場で簡単に金融取引を申し込むこと

「金利のある世界」の地域銀預かり資産事業の位置付け

が可能だ。こんな状況では、金利のコモディティ性が暴力的に発揮され、金利戦略で競争力のない地域銀からメガバンクやオンライン銀行へ資金が流出するというのは火を見るよりも明らかである。

事実、金融機関ごとの金利戦略の差が明確になりつつある過去1年間の動きを見ると、住宅ローンの利用はオンライン銀行やメガバンクへの偏りが強くなっているし、トップダウンで預金集めに懸命になっているにもかかわらず預金残高を減らしている地域銀は少なくない。過去1年間で定期預金残高が約1,000億円も減っている地域銀も存在している。ただ、現時点でまだこの程度で踏みとどまっているのは、銀行間での金利戦略の差がまだそこまで明確にならない程度の低金利環境

であり、個人のお客さまの具体的な行動にまでまだつながっていないためであると思われる。このまま何の手立ても講じないままに放置していると、金利のさらなる上昇が見込まれる数年後には目も当てられない状況に陥る地域銀が続出してもおかしくないだろう。

このような状況を回避し、金利ビジネスを銀行事業の中心として復興するためには、コモディティである金利の非コモディティ化の施策以外にはない。金利そのものの以外の付加価値をお客さまにどのように提供するかということが、普通預金や定期預金、住宅ローン等の金利サービスに「粘着性」を持たせることにつながる。

ここでカギになるのが、足元、優先度を下げるべきという間違った考えを持たれている預かり資産事業だ。ただし、既にコモディティ化している株式等売買委託業務やポートフォリオ付加価値提供に過ぎない投資信託の販売等は意味がない。コモディティにコモディティを混ぜたところで付加価値のないコモディティには変わらないからだ。しっかりとお客さまの人生に寄り添うマネープランを策定し、その実行を継続的にご支援するゴールベース型資産運用サービスこそが、お客さまに対して地域銀ならではの付加価値の提供を通じ、お客さまとの信頼関係を強固なものにし、「●●銀行でなければ」というエンゲージメントを強化する施策として有効なものなのだ。(O次郎)