

個人リテール金融の潮流と農協の選択

新年明けましておめでとうございます。

年初に当たり、個人リテール金融市場の今後の潮流を概観してみたい。まず、メガバンクを筆頭に金融機関の不良債権処理に目途が付いたこともあって、各金融機関は業容拡大のための前向きな投資を今まで以上に戦略的に大規模に展開してくるであろう。とくに、リテール金融の分野に重点的に経営資源を投入してくることが想定され、リテール金融市場の競合は一層激しさを増してくるものと思われる。

ここ数年間、とくに住宅金融公庫の改廃問題が取りざたされるようになってからは、低金利および住宅ローン減税の追い風もあって、公庫資金から民間資金へのシフト、借り換えの活発化など民間金融機関の住宅ローン残高は大幅に増加した。しかし、民間金融機関にとっての住宅ローン市場のパイの拡大もすでにピークを過ぎており、これまでのような高成長は難しくなっている。無理に残高を伸ばそうとすれば、潜在的なリスクを抱えることになりかねない。

個人リテール分野の中心的な金融商品である住宅ローン市場のピークアウトは、金融機関のリテール戦略を「住宅ローンによる残高伸長主義」から「総合サービス機能の提供による顧客とのリレーション強化」へと方向転換させる契機となるであろう。

すでに、昨年、メガバンクは証券・信託などグループ力を駆使して遺言セミナー、資産管理運用相談セミナーなどを全国で開催していた。また、東京三菱銀行は、埼玉・所沢に銀行・信託・証券共同のワンストップショッピング店舗のMTFGプラザを試行的にオープンし、新しいサービス提供のカタチを実験している。みずほグループもみずほコーポレート銀行、みずほ銀行、みずほ信託銀行の幹部で「連携強化委員会」を設置し、新しい営業戦略を模索している。三井住友グループもローン、投資信託、保険、証券などの金融商品を顧客に1か所の窓口で提供できる「コンサルティングビジネス」を富裕層戦略の核に据えて、系列証券会社等との業務提携を進めている。公的資金を完済した横浜銀行は、個人特化型店舗の新設や小田急線全駅へのATM設置など前向きな投資を開始している。民営化をにらんだ郵貯の業容拡大も波乱要因となる可能性がある。

一方、農協系統は、近年、総合事業経営の問題点のみがクローズアップされ、事業間の連携強化については研究不足であったことは否めない。金融界の潮流はむしろグループ内の連携と結束を強化し、顧客に対して幅広い総合サービスを一元的に提供する方向へ向かっている。農協系統としても、総合事業経営の欠点を是正する一方、たとえば、信用、共済、不動産事業、生活活動、高齢者福祉活動等各事業を横に串刺しにして、他の金融機関にはない農協らしいサービス、組合員や地域住民の生活設計に資する総合サービスの提供に心がけるときである。縦割り組織や縦割り事業運営の壁を打破することが今は強く求められていることを心に刻むべきではないか。