

証券仲介業解禁！

一二月から金融機関による証券仲介業が解禁される。「証券市場改革促進プログラム」（〇二年九月）による銀行と証券の共同店舗解禁から二年。証券市場活性化を目指す政

府の後押しを受け、銀・証の垣根は年々低くなっている。とくに今回の規制緩和は銀行界の要望も強かっただけに期待は大きい。投資家に支持されるための課題も多い。

松井道夫 松井証券社長に聞く

われわれが銀行と証券口座開設の

提携をする理由

やがて個人投資家の過半数がオンライン取引に

金融機関の証券仲介業解禁に先駆け、松井証券では今年五月からりそなグループ四行と証券口座開設の提携を開始した。同社はりそなにとどまらず全国の地銀、信金などの提携を目指す。銀行とオンライン証券との親和性をはじめ、銀行本体による証券仲介業参入の評価とオンライン取引の意義について、オンライン専業証券のパイオニアである松井道夫社長に聞いた。



口座開設時の煩雑さを

クリア

——松井証券は今年五月にりそなグループ四行と証券口座開設の提携を開始したがその狙いは

オンラインで株式を取引する

場合、当然インターネットを使

う。ところが、当社が対象とする顧客にはシニアの方がかなり

多く、彼らはインターネットを十分に使いこなせない。とくに

口座開設時にパソコン上での文字変換などができないことが多かった。

彼らは一度口座開設してパス

ワードが与えられると、あとは画面を立ち上げ、いろいろな情報

報を閲覧することができる。発注も数字だけなので、それも可能だ。

ところが、メールを打つとか文字を変換して何かするという

ことについて彼らは相当な負担

を感じている。そこに本人確認

の手続を郵送で行うという作業

が加わると、一つの口座を開設するのに相当な手間と時間がかかる

ということになり、その結果、面倒なのでやめておこう

ということになりがちだった。しかし当社に口座を開設し

「販売代理」から「購買代理」への 発想転換を

地域金融機関の総合金融サービス戦略は「顧客軸」で

銀行の金融サービス業への転換が謳われている。今年一二月に金融機関にも解禁される予定の証券仲介業務への対応や、来るべき保険取扱全面解禁時代の銀行の勝ち残り戦略は、顧客へ商品を販売するという供給者論理中心の「販売代理」的考え方では描けない。より賢くなりつつある消費者の金融商品の購買を支援する顧客論理中心の「購買代理」への変身に成功しなければならぬ。証券仲介業の解禁について、取扱商品の増加と狭くとらえるのではなく、これを機に供給者の論理から、顧客論理へ発想転換することが求められている。

A・T・カーニ
戦略・組織グループ
アジア太平洋地区代表

山本 真司



「商品軸」から
「顧客軸」へ

今年も、銀行経営者にとつて、大きな分岐点となる年であると考えられる。多くの銀行は、後ろ向き対応のコスト削減、不良債権処理に

一定のメドをつけたつある。その意味では、収益力強化に向けた戦略を本格化させる年である。

金融機関にとって後ろ向きの再生作業の必要条件である、不良債権処理という「生き残りへの作業」を終えたいま、次は、

「勝ち残りに向けた戦略」を構築すべきタイミングを迎えているといえる。しかし、銀行経営者の顔は意外とさえないように見受けられる。

「いまの水準の利益を続けることは予想できる。しかし、これ以上の成長の姿がみえない」

「度重なるリストラに行員の疲弊感が目立つ。このままのやり方で走り続けるには限界がありそうだ」「ここ数年、商品を売ることにはドライブをかけてきたが顧客の姿を見失つのではないかと不安になる」「総合金融サービス業へ自前で挑戦できるの