

【特集】証券仲介業務の手応え

五味康昌 三菱証券会長に聞く

証券仲介業は連結経営を加速化させるツール 合併後は全方位で柔軟にアライアンスを検討

右肩上がりの経済成長と人口の増加を前提とした経済社会システムが変革期を迎え、自己責任で資産形成を行う時代が到来した。銀行による投信窓販や個人年金保険の販売が着実に増加するなど、個人金融資産が「貯蓄から投資へ」と動きをみせ始めている。わが国の金融機関にとってこうした動きをとらえた金融サービスを提供できるかどうかが勝ち残りの条件となる。



個人マネーを呼び込む

絶好のチャンス

——証券市場や個人投資家の動きをどうみているか

過渡期ではないか。政府が金融改革プログラムで「貯蓄から投資へ」というスローガンを前面に打ち出したが、これは国民全体が健全な資産形成を行いな

がら、わが国の資金循環も効率的なものへと転換するための施策だと思う。わが国は直接金融の比率が高まるポテンシャルが間違いなくあるので、われわれとしても投資普及に向けた努力を行っていく。

これまでわが国は預貯金一辺倒であり、完全に間接金融中心だった。個人金融資産一四〇〇

兆円のうち約八〇〇兆円が郵便貯金と銀行預金で占めている。ゼロ金利が続いているにもかかわらず、株式の占める割合は八〇兆円程度だ。

その理由の一つには「銀行と郵便貯金にお任せします。金利

だけもらえば結構です」という日本人の元本の毀損を嫌う国民性があったと思う。ただ、その

結果あらゆるリスクが銀行へ集中してしまい、金融システム不安を招いてしまった。だからこそ、直接金融を中心とする資金仲介チャネルをもっと少し大きくする必要があり、この思いが政府にもあるのだろう。

——「貯蓄から投資へ」の動きを促進するための施策の一つとして、銀行による証券仲介業が

大和証券SMB Cとの協働で アドバンテージを確保

三井住友銀行
証券営業部長

金村

昭彦



に関心をもっている。

現在は銀行の法人営業部から、仲介ニーズのある顧客をピックアップしてもらっている。顧客への最初の訪問は法人営業部の担当者が証券営業部と同行するが、その後はすべて証券営業部単独で営業活動にあたることになる。

九九年四月に住友銀行と大和証券は合併でホールセール証券「大和証券S B キャピタル・マーカーケツツ」を立ち上げ、投資銀行業務を中心に双方の連携を積極的に進めていた。われわれはここでの活動を通じて銀行の顧客と接してみ、資金運用のニーズが非常に強いということが徐々にわかってきた。

そこで三年ほど前から、そうした銀行の顧客を大和証券SMB Cへ紹介する業務をスタートした。これが予想以上に成果をあげた。われわれは法人向け証券仲介ビジネスは成功すると思っている。

であり、規定にのっとって弊害防止措置をきちんとクリアする必要はある。そのためわれわれは、半年以上かけてコンプライアンス態勢を慎重に構築した。たとえば、法人向け証券仲介の専門部隊である証券営業部は、人的にも組織的にも法人営業部門とは切り離して証券発行体である法人の情報についての授受がないような体制をとっている。

ものではなく、やはり相互の信頼関係が重要となる。その点、九九年以降の銀行と証券双方の協働を通じて信頼感が生まれているし、それがわれわれのアドバンテージでもある。証券仲介ビジネスの成功は人材の養成が一つのカギとなるので、銀行・証券とも、相互に出向者を増やしていく可能性はある。

証券営業部が取り扱う商品や債券に限定したのも、コンプライアンスを強く意識した結果だ。非公開融資情報など証券発行体にかかわるインサイダー情報を授受する可能性は否めない。個別株式は扱いにくい。銀行の顧客は圧倒的に事業法人だが、その大多数が債券の運用

(談)