



動き始めた証券仲介業

異業種も参入、販売網拡大へ

崩れ行く「証券業」の既成概念

株式や債券などの売買を取り次ぐ証券仲介業が4月から始まり、12月には金融機関に解禁される。すでに一般事業会社や個人が営業を始めており、証券外務員やフィナンシャル・プランナーなどに続き、不動産やコンビニエンスストアなど異業種からの参入も続いている。証券投資を総合的な資産運用サービスのなかに位置づけるなど、業態を超えた個人マ

ネーの争奪戦が始ろうとしている。銀行と証券会社の具体的な提携の動きも本格化してきた。証券仲介業が浸透すれば販売網は飛躍的に広がり「貯蓄から投資へ」という資金の流れを後押ししそだが、「証券業」の既成概念が大きく変わっていくのは避けられない。(田中直巳、山田豊)

外務員やFPが先行

ローソン、全国店舗で株販売

東京・品川の天王洲郵船ビル。14階にある資産運用会社、アセットマネジメント・ラボラトリーのオフィス入り口に6月下旬、「証券仲介業登録」の看板が掲げられた。日興コーディアル証券とLPL日本証券と提携しているが、同社は金融機関と雇用関係を持たない独立した営業員のIFA (Independent Financial Advisor) が所属する会社だ。

同社の売りは、経験豊富な2人のIFAによる専門性の高いコンサルティング。中澤宏紀社長(43)は「付加価値がなければ仲介業の意味がない」という。仲介業登録以前も証券外務員として働いていたが「証券会社の社員でもないし、顧客にとってわかりにくい存在だった。いまは立

場が明確になって仕事がしやすい」と話す。

主なターゲットは開業医。取り扱いは投資信託が主流で、一日に2、3件の相談に応じる。ほとんどの顧客にとって証券投資は初めてで、1件あたりに割くのは1~2時間。時間をかけてリスク許容度などに応じたアセットアロケーションを決めてゆく。この3カ月での新規口座開設数は30を超えた。現在30億円程度の預かり資産を5年後に300億円に拡大する計画だ。

4月にスタートし6カ月が経過した証券仲介業。8月末現在で75の個人や法人が証券仲介業者として登録を受けた。9月末にはさらに20前後増える見通し。そのなかには、証券

会社の歩合外務員が、IFAとして転向した例が多い。

IFAを積極活用してきたのが日興だ。日興を所属証券会社とする仲介業者数は約80と群を抜いて多い。これまでも歩合外務員をIFAと呼んできたが、最近は仲介業者として登録を受けるIFAが増加。「IFAはこれまでいわば使用人の立場だ

【証券仲介業】 「証券取引法等の一部を改正する法律」の2004年4月1日施行により導入された。12月1日からは銀行などに証券仲介業が解禁される。登録を受けた仲介業者は証券会社などの委託を受けて①有価証券の売買等の媒介②有価証券の募集・売出しの取り扱い一が可能となった。証券仲介業者の業務内容は取引の勧誘などの事実行為に限定され、所属証券会社などの代理権は持たない。顧客から金銭や有価証券の預託を受け入れることも禁止されている。顧客口座は証券会社などが保有・管理する。

ったが、自ら看板を掲げ店舗も持つ独立した存在に格上げした」(吉良一也・IFAビジネス部長)。

8月末で75の証券仲介業の登録業者の内訳を業種別に見ると、市場推定では保険代理店が30%、税理士・会計士が25%、フィナンシャル・プランナー(FP)が25%と、この3業種で全体の約8割を占める。普段から顧客からのお金に関する相談にあずかっている業種が圧倒的に多い。なかでも仲介業に熱い関心を寄せているのがFP業界だ。

「いままで不可能だった総合的な資産運用が可能になります」一。東京・渋谷で開かれたセミナー会場。FPによるコンサル大手のFPアイランド(大阪市)の嶋敬介社長の熱い語り口に、30人超のフィナンシャル・プランナーたちは熱心に聞き入った。

嶋社長の構想はFPが実施する証券仲介業の支援事業。FPが保険の販売や税務相談などに加えて、仲介業で可能になった株式や投資信託、外債などの金融商品の販売を手掛け、「一つの窓口ですべてのサービ

ス」を実現するためシステム面で手助けする構想だ。そのための拠点として東京、大阪、名古屋で「マネーカフェ」を相次ぎオープン、180人のFPを組織化する計画。嶋社長は「資産管理ビジネスは普通の人には無縁だったが、潜在需要は多いはず。コンビニ感覚で利用してもらい需要を掘り起こしたい」と話す。

ローソンやトヨタ自動車など異業種からの証券仲介業の参入も相次ぐ。ローソンは8月末から日興と組み、全国約7800カ所のローソン店内に設置する情報端末「ロッピー」を利用して、株式や個人向け国債を購入できるサービスを開始した。一部

の店舗ではスタートガイド(口座開設申込書)の在庫がなくなるなど、消費者の関心は高まっているようだ。

もっとも、証券仲介業者を経由した取引は、市場全体から見るとほんの少額にとどまっている。例えば、日興のIFA(非仲介業者を含む)のコンサルティング資産は約1000億円と、約20兆円のリテール預かり資産に占める割合はごくわずかだ。ローソン経由の取引についても、日興は「証券投資がゆっくりでも広まってくれたら」と長期的に取り組む構えだ。

銀行、人材確保を急ぐ

証券仲介業は12月に金融機関への解禁という新しいステージを迎える。国内の銀行の店舗数は証券会社の約7倍もあり、影響は大きい。金融機関サイドにはこれまで慎重姿勢が目立っていたが、解禁を間近に控えて最近では証券会社との提携などの動きも活発化している。

「証券仲介業は、顧客の資産運用を総合的にお手伝いする銀行に変化するためのチャンス」。東京スター銀行の広瀬康令ヴァイスプレジデントは意気込む。

同行は12月1日から仲介業に参入する計画。先月から外部の講師を招き行員向けの資格取得のトレーニングを開始した。対象者は支店の営業担当150人ほど。最低限必要となる証券外務員資格はもちろん、内部管理責任者も各営業店に2人配置する計画で、多数の合格者を目指す。週

末には講義を受けるため首都圏各地から対象者が本店に集まる。

金融商品の選定も進めている。「円建て商品ばかり持つことはリスク。長期運用にも向いている商品がいい」(広瀬氏)と、外債の販売に力を入れる方針。現在、頭を悩ませているのが、どの証券会社と提携するかだ。7社と交渉中で、数週間で1社に絞り込む方針。

証券会社と提携する場合、様々な形態が考えられる。第二地方銀行協会は想定される販売チャネルとして①銀行の店舗内に窓口を区分した証券仲介業コーナーを設置する共同店舗型②銀行の店舗では証券仲介業務は実施せず、本部や主要支店を拠点とする渉外行員が顧客を訪問し資産運用商品を勧める渉外営業型③金融機関は口座開設のみ関与し、以後の取引の受発注に関与しない非対面

《証券仲介業の流れ》

