



【元銀行員が語る】銀行のリテール部門の未来は？



今、多くの銀行では、個人の顧客相手に資産運用や住宅ローンの提案をするリテール部門の収益に苦しんでいる。なぜなら、リテール部門は個人の顧客を相手にするため、手数料が低く、かつ個人の相手なので時間がかかる欠点があるからだ。また多くの人員を割く必要があり、多くの銀行ではこの部分が赤字になっている。

では、将来的に、銀行のリテール部門はどのようなようになっていくのだろうか。様々な金融関係者と接点がある私が銀行の未来について考察したのでぜひ読んで欲しい。

関連証券会社に任せる可能性が高い！

個人部門の大きな柱は、個人顧客を相手に行う資産運用業務だ。実際にこの業務に憧れて銀行に就職する人は多い。

しかし、決して利益を出しやすい分野ではない。なぜなら、日本人の金融リテラシーはあまりにも低いので、投資信託や保険に気持ちを向かわせるのに莫大な時間がかかるからだ。

さらに、2015年ごろから週刊誌に銀行の手数料の高さを叩かれ、金融庁から金融業界は注意を受けている。その結果、保険や投資信託の手数料は大幅に下落した。

ただでさえ、収益率の悪いリテール部門だが、手数料の低下によってさらに窮地に立たされている。そこで、多くの銀行では、リモートでの資産運用業務に力を入れるようになった。

対面だとどうしても会うまでに移動の時間がかかるため、効率が悪いからだ。リモートに注力することにより収益は改善されたが、今後は親密な証券会社にすべての資産運用を任せる可能性が高いと私は考える。

例えば、三井住友銀行の場合は、三井住友カードでSBI証券で投資信託の積み立てを行うと、最大5%のポイント還元をもらえる施策を行っている。

ずっと5%還元を続けるのは正直無理だと私は思っているが、これによって多くの顧客を三井住友カードとSBI証券に紹介できるだろう。

そして一定の顧客が増えた段階で、銀行は資産運用業務から手を引く可能性がある。

SBI証券ではネットリテラシーの高い人が取引を行い、そしてグループ傘下の証券会社であるSMBC日興証券が大口先の取引を行うのだ。

この仕組みを作れば、銀行がわざわざ資産運用業務を行う必要はない。まだどこも公表はしていないが、今後このような可能性になるのが高いと私は考える。

さらにカードローンに力を入れる可能性が高い！

銀行のリテール分野の稼ぎ頭は、実は資産運用業務でも住宅ローンではなくカードローンだ。カードローンは住宅ローンなどに比べて圧倒的に属性が悪い人が利用する分、高い利ざやが取れる。

また、資産運用と違って特別の知識は必要ないため、誰でもこの業務はできることから、多くの銀行で再度注目されている。

圧倒的な稼ぎ頭である。カードローンに銀行のリテール分野が舵を切る可能性は非常に高いのではないだろうか。そしておカネのかかる資産運用業務や支店はどんどん廃止していく流れになるだろう。

まとめ

今回は銀行のリテール部門の先行きについて私なりの見解をまとめた。銀行のリテール部門はかなり収益的に厳しい状況が続いている。ただ多くの従業員を抱える部門でもあることから、なかなか大きなメスを入れることができなかった。

しかし、リモート対応が一般的になった今、今後さらなる改革がある可能性が高いだろう。ぜひ今回の記事を参考にいただき、リモート部門の今後について注目していただければ幸いだ。

文：渡辺 智（メガバンクに11年勤務。法人営業・個人営業に従事）

関連記事はこちら・【元銀行員が語る】メガバンクの最新の「店舗」削減事情は？・【元銀行員が語る】銀行でかつてあった壮絶パワハラとは？・【元銀行員が語る】メガバンクの行員が転職をするのはなぜ？