

驕れるレイジーバンクは久しからず

多胡秀人

2020/8/4

首都圏、関西圏、そして中京地区には、「リレバン不毛の地」が少なからずあります。

こういう地域では、属人的取組みやイベントでリレバンをやっていると装い(当局へのカモフラージュ?)、プロダクトアウト型の金融商品販売にひたすら邁進するトラバン金融機関がひしめき合っています。

逆張りで組織的継続的リレバンをやるほうが顧客の支持を得て、“先義後利”の「共通価値の創造」により自らの収益につながると考えている地域金融機関は数えるほどしかありません。

理由は二つ。

(1)こういう地域は顧客数が多く、とりあえずは「楽しんで儲かる」狩猟型ビジネスが成立すること(顧客の離反が進行しても)。

(2)経営に中長期的なビジョンが欠けていること。

経営が「楽しんで儲かる」を選択し、中長期的ビジョンが欠如ということは、レイジーの証です。レイジーバンクにはお気の毒ですが、プロダクアウト型のトランザクションバンキングの消費期限は近づいています。異業種やネット系などの侵攻は思いのほか迅速であり、コロナ禍はそれを加速するものと考えられます。

リレバン不毛の地に金融地殻変動が起こり、ほどなくレイジーバンクは浮き足立つことになるでしょう。

翻って、

ウイズコロナ・ポストコロナでは取引先の「事業支援、経営改善支援、事業再生支援」が主戦場になります。この業務は先義後利の哲学なしに遂行することはできません。

これこそが組織的継続的リレバンですが、資金供給さえしていれば(それも全額保証付き、苦笑)コロナ対策を行っているとは勘違いしている金融機関が多いのには呆れるしかありません。

それどころか、コロナ対応のゼロゼロ融資で一丁上がりのレイジーバンクの中には、ゼロゼロ融資の斡旋の対価として投資信託を売りつける輩がいるとの話を聞きました。

レイジーバンクの小悪党ぶりに慣れっこになった筆者としては、ありそうな話とは思っていましたが、一つや二つの金融機関じゃないようです。借り手は金融機関からの依頼なので断れないようで、まさに「優越的地位の濫用、ここに極まれり」

さて、

地域金融機関の新卒採用担当者から「良い人材が取れない」との話が聞こえてきます。さもありなん。「弱い者いじめ」集団に仲間入りしたいと思うまともな若者はいないだろうし、入社しても腰掛け代わり、タイミングを見てさっさと辞めてしまいます。

レイジーバンクは、当局から指摘されてもスルリと逃げ、貸し手の優越的地位で顧客を押しさえ込んで、のうのうと生存していますが、現場の職員の離脱で自壊することになるでしょう。

レイジーバンクの経営者諸氏には「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」の早期警戒制度の箇所を読むことをオススメします。馬の耳に念仏かもしれませんが。

～銀行自らが経営計画等において想定する将来の収益や自己資本の見通しに関して、前提条件(地域の経済状況や顧客基盤の見通し)、銀行が実施中・実施予定の経営改善に関する施策とその効果(トップラインの増強、経費削減、増資等)、将来発生が見込まれる費用(本店建替・償却、システム更改費用、固定資産の減損、繰延税金資

産の取崩し、信用コスト等)、有価証券の益出し余力、配当政策、ストレステストの結果(ストレスシナリオ含む)等の観点から、顧客向けサービス業務(貸出・手数料ビジネス)の利益やそれを構成する内訳にも着目しつつ、ヒアリングを実施し、見通しの妥当性について検証する。

その際、銀行が自らの経営理念・経営戦略に照らし、どのような金融仲介機能を発揮しようとしているか等を踏まえ、将来の収益・費用の見通しが盛り込まれた経営計画等がその考え方と整合的になっているか、経営計画等を実行するために必要な人的資源が十分に確保・育成・活用されているか等について留意して検証する。(本文より)

最後の部分です。ヒューマアセット崩壊から早期警戒制度へという流れが読み取れます。

いずれにしても、優越的地位を振り回す傍若無人のレイジーバンクは当面は顧客を押しさえ込むことはできても、従業員の離反で衰退への道を突き進むことになるでしょう。

(了)

※※※※本稿の無断転載、お断りします※※※※※