

SMC金融・経済マーケットレポート

Reporter Your Financial Brain SMC 豊島 健治

理念の挫折・経営の現実

(証券外務員私記)

.....優れた業績があげられる組織の実体は二つしかない。優れた顧客サービスができる組織と競合他社と戦って勝てる組織である.....(一倉定)

7月の下旬、日経新聞の一面に出た「アドバイザーテック証券、日興証券の傘下へ」という見出しが私の目を釘付けにした。私が外務員登録をしている証券会社が大手証券に身売りするという記事が出たのだ。

ご存知かと思うが、私はアドバイザーテック証券の登録外務員(FA=ファイナンシャル・アドバイザーと称していた)として投資信託の販売を行ってきた。そして一部の方には実際利用していただいている。その証券会社が単独では存続できず、大手証券に身売りすることになったのである。この事実、この現実をどう捉えたら良いか。私個人にとって残念なことには違いないが、もっと広い問題を内包しているように思えた。

私が敢えて証券外務員の試験を受けてアドバイザーテック証券に登録したのは幾つかの理由がある。その一つは、将来の収入を確保したいという単純なものである。投信を取扱うことによって将来の安定した手数料を得るのが目的であった。もう一つは、投信という商品が金融市場にダイレクトに繋がる商品であって、私の本来の業務と矛盾せず、むしろ役立つ筈だという思いがあった。そして更には私が常々主張しているように、投信こそが間接金融主体の金融システムを直接金融主体へ変える切り札となる商品であるという考えが基にあった。

そこへ、系列とか仲間だとか従来の行動規範とは無縁の投信専門の外資系証券が進出してきた。その1社がアドバイザーテック証券であった。他にも同じような外資系証券があったが、その目指す基本的方向性とか企業理念などが私にフィットしたことがアドバイザーテックを選択したポイントとなったのである。

そのアドバイザーテック証券が、日本の大手証券会社に買収されることになった。買収された後も業務内容や業務手法は変化がなく、アドバイザーテックのやり方を尊重するとの触れ込みであ

るが、数年間マーケットの前線で日本の証券会社と接してきた私としてはどうも気分がすっきりしない。もやもやしたものが晴れないのだ。そんな時、アドバイザー社より取扱商品の変更通知が流れてきた。やはりというか、当然というか、已むを得ないと言うべきか。

最終的には一部修正があったが、日興証券傘下に入ったからには基本的に日本国内の他系列の投信会社が運用している投資信託は取り扱わないことがはっきりしてきた。日本的な常識では当然のことかもしれない。日興が野村や大和の商品を排除し、自社関係の投信商品への切替を要求してくるのは自然なことかもしれない。しかし、私にとっては当然のことでも自然なことでもない。面白くないことなのだ。

日本の既存の証券とは一定の距離を置いて、「良い商品であるか否か」に焦点を絞って個人投資家の立場にたった活動を行うという基本理念が崩れたと思えたのだ。

しかし、アドバイザーテック証券は何故かとも簡単に崩壊したのだろうか。今も疑問は解けていないが、説明によれば「3期目に黒字にする」という当局の認可条件が達成できないことが身売りの原因という。それもあるかもしれない。しかし、アドバイザーテックに出資している海外の投資家達の不満(何時になったら業績が良くなるのか、これ以上追加投資は出来ない、等々)が高まり、日本での投信専門証券は時期早尚だったとの結論に達したからではないのか。退くとなると速い。ピーク時100人を超えていた社員は瞬間に10人ほどに減った。そして、全国に200名程配置されている(と聞く)私達ファイナンシャル・アドバイザーは、理念の旗を高く掲げても赤字を続ける企業は存続できないという冷徹な現実を付きつけられたのだ。

日本の金融システムを間接金融中心から直接金融へと大きく舵を切るのが課題であると誰もが言う。云うは易く行うは難し。多くの個人は、魑魅魍魎が跋扈する直接金融の世界より元本安全の銀行や郵貯が肌に合っているのかも知れない。投信だけでやって行けるほど甘くはないのだ。

かくして私の証券外務員は短命に終わろうとしている。恥ずかしくはあるがこれが現実だ。ご迷惑をかけた皆様に深くお詫びします。

Weekly Fax Report

《複製・転載等のご連絡下さい》

TEL. 0438-53-6092 FAX. 0438-53-6096

2001.9.8(第274号)

URL: http://www.hi-ho.ne.jp/smc_toyo/ Email: smc_toyo@hi-ho.ne.jp