

銀行窓販と中小企業 (ワンストップと云うけれど)

.....「豊島、それはやばいぞ。俺が相手方だったらその預金を押えにかかると」

「だって、預けてある銀行は分かっても預金番号や金額が分からなければ先方は押えようがないじゃないか」

「馬鹿云え。銀行と支店名が分れば、そこにある預金は押えられるんだ」

「じゃ、押える時、名義の預金と指定するだけでいいのか」

「そうだ、そうだよ」.....

この会話は、ある法人に問題が発生したとき、相談した弁護士と私が交わした会話の一部である。数年前のことであるが、長年思い込んでいたこと(=預金番号、預金金額を特定しないと差押えできない)が否定されたので、この会話内容は今も頭にこびり付いている。「そうか、相手が押えようと思えば押えられてしまうのか」。

その紳士然とした人は一転態度を豹変させ、「ふざけるな！この預金は俺が差し押さえたんだ。これを見ろ、裁判所の命令も出ている。即刻支払え！」と店中に響き渡る大声で怒鳴った。窓口で対応した行員は顔面蒼白となった。それを見た支店長が出て行き奥の応接室に導き入れた。大声での遣り取りはその後も続いていた。店内を凍り付いたような静けさが支配した。長い時間に感じた。どの位経ただろうか、その紳士然とした人は捨て台詞を残して銀行を出て行った。

...私が銀行に入った翌年のことだった。今でも鮮明に覚えているが、その筋の者が貸金を回収すべく債務名義を取得して取引先の預金を(番号と金額を特定して)差押えてきたのである。銀行がそうした差押えに対抗するには「相殺」しかない。窓口が閉まった後、上司の指示に従って、取引先への貸出金と差し押えられた預金とを対等額で相殺する旨の内容証明郵便を書いた。この取引先は、その数日後不渡りを出して倒産した。

何故こんな昔話を書いたかと云うと、金融行政をめぐる最近の動向にある種の不安を覚えたからである。ここ数年、規制緩和の流れを受け、銀行の窓口で投資信託や年金保険を買えるように

なった。そして、今また、株式の窓販に加え、保険窓販の全面解禁の実施が日程に上ってきた。

「本当にやる気だろうか？」と私は思っていたが、金融審議会の動きや金融庁の方針等を見ているとどうやら実施は時間の問題のようだ。生保業界などは反対しているようだが、流れは既に決ったように見える。いずれ、金融商品全ての窓販が始まると見ておいた方がいい。

それはそれとして、そうした流れに債務を持つ中小企業はどう対応するかが問題となる。

私は、それでなくとも過剰で複雑な商品を取扱い、本業の融資業務でも適格に説明できない商品を抱えている銀行が、まともに証券や保険を売る力があるとは思わない。ただ、だからこそ問題が生ずるのだと思っている。そう、今もやっているように融資先に商品を嵌め込むというやり方が横行する筈だからだ。露骨な圧力販売や優越的地位の濫用は見えにくくとも、ソフトな笑顔販売が起こらない筈がないのである。

中小企業に役に立たないデリバティブだけでなく、投信や保険を融資しているという事実を背景に売ることによって、手数料収入を増やすと同時に債権保全の強化を図ることは、建前は別として当然意識していると思う。

私は聞かれたらいつも「預金だけでなく、投信や保険も押えられても仕方ないと思って付き合ってください」と答えることにしている。冒頭の会話のように、やろうと思えば他金融機関にある預金だって押えられるのだ。

銀行で投信を買えば出口が分る。保険でも同じだ。出口が分れば、出口で押えるか、出口を通して行った先の預金を押える。銀行窓口で買った金融商品が押えられないと考える方がおかしいと思わなければならない。

ワンストップ・ショッピングだと云う。専門家が真面目な顔をして云うので思わず嗤ってしまった。銀行の窓口で何でも買えるようになることがそんなに良いことなのだろうか。それよりももっと本業を磨いて本業で良い商品を出して欲しいと思うのは私だけではないだろう。

30年前のあの紳士然とした人の銀行窓口での振る舞いは今も脳裏にくっきりと残っている。立場転じて銀行があの人と似たような行動に出ることのないよう祈るばかりだ。