

郵便貯金銀行を設立するフランス郵便局

林 宏美

要 約

1. フランスの銀行等貸付機関・投資会社委員会（CECEI）は 2005 年 11 月 30 日、フランス郵政公社ラ・ポストの 100%子会社として、郵便貯金銀行（La Banque Postale）を設立することを認可した。郵便貯金銀行は、2006 年 1 月 1 日に設立された。
2. ラ・ポストは既に預金や投資信託、保険商品など、ラ・ポスト・グループの様々な金融商品及びサービスを郵便局のネットワークを活用して提供しており、グループ全体の収益に占める金融サービス部門のシェアは約 23%となっている。こうした状況下で、新たに郵便貯金銀行を設立する運びとなった背景には、郵便小切手口座 CCP や非課税の貯蓄商品リブレ A といった伝統的な預金商品への収益依存度が依然として 5 割を超えるなど、金融サービス部門内の収益基盤の多様化が進んでいないことが指摘できる。
3. 住宅ローンの中核に据えることで、顧客との長期的な関係の構築を目指す郵便貯金銀行の特徴としては、全国 1 万 7,000 箇所の郵便局ネットワークの活用、ラ・ポストのスタッフの活用、浸透しているラ・ポスト・ブランドの活用を挙げることができる。
4. もっとも、郵便貯金銀行の設立について、フランス銀行連合（FBF）は、郵便局に依存した販売体制、低所得者向け金融サービスなどに関して明確な規定がなされていないこと、民間銀行の収益圧迫につながりかねないことなどについて、懸念を表明している。
5. 今回住宅ローンの提供を開始することによって、ラ・ポスト金融サービス部門における収益基盤が多様化するか、今後の展開が注目される。

．銀行免許を取得したラ・ポスト

フランスの銀行等貸付機関・投資会社委員会（Comité des établissements de crédit et des entreprises d'investissement、CECEI）は 2005 年 11 月 30 日、フランス郵政公社、ラ・ポストが 100%子会社として郵便貯金銀行（La Banque Postale）を設立することを認可した。

郵便貯金銀行は、2006 年 1 月 1 日に設立された。

今回銀行免許を取得したのはラ・ポストの 100%子会社で、郵便小切手口座（Compte Courant Postale、CCP）を運用しているエフィポスト（Efiposte）である。CCP は従来フランス大蔵省財務局に預託する義務があるとされてきたが、2000 年 3 月にエフィポストが設立されてからは、段階的にその運用業

務をエフィポストに移管してきた。

ラ・ポストはこれまでも郵便局の店舗網を通じて、預金商品や投資信託、保険商品などを提供してきたが、新たに銀行免許を取得したことによって、住宅ローンを供与する道がひらかれることになった¹。

・郵便貯金銀行の設立に至った背景

欧州連合（EU）が 2009 年までに郵便サービス市場を完全に自由化することを目指しているなかで、フランスも既に採択された郵便サービスに関する EU 指令（Directive 97/67/EC、Directive 2002/39/EC）を国内法化することが求められてきた。2005 年 5 月に成立した法律、郵便サービス規制法（Postal Services Regulation Act）は同 EU 指令を国内法化したものである。

郵便サービスに関する EU 指令では、郵便局による金融サービス業の改革が求められているわけではないが、予想される郵便サービス分野での激しい競争下でもラ・ポストが生き残られるようにすべきことが議論された結果、ラ・ポストが通常の銀行法上の信用供与機関（des établissements de crédit）を設立することを容認する運びとなった。ラ・ポストは郵便分野での独占状態を次第に失っていくなかで、郵便貯金銀行に対する期待感を高めている。

ちなみに、郵便貯金銀行の設立構想は、郵便サービス規制法がフランス議会を通過するより前に浮上し、フランス政府とラ・ポストとの間で原則合意がなされていた。すなわち、2005～2007 年までのラ・ポストの 3 ヶ年事業計画の中で、ラ・ポストが民間の商業銀行と同じ規制下にある郵便貯金銀行を設立し、すべての金融サービス事業を同銀行に集約する方針が打ち出されていた。

・ラ・ポストの金融サービス業務

1．グループ内における金融サービスの位置づけ

フランスの郵便局ラ・ポストは、フランス政府から分離した公共事業体（公社）として 1991 年に誕生した。1881 年以降、郵便電気通信大臣の管轄下に入っていた国民貯蓄金庫が、郵便・貯蓄部門である国民貯蓄金庫と電気通信部門とに分離され、前者がラ・ポスト、後者がフランス・テレコムとなった。

ラ・ポスト・グループの業務部門は現在、郵便部門のソフィポスト（Sofipost）、速配、物流部門のジオポスト（GeoPost）、金融サービス部門の SF2 及びエフィポスト（Efipost）に大きく分かれている（図表 1）。

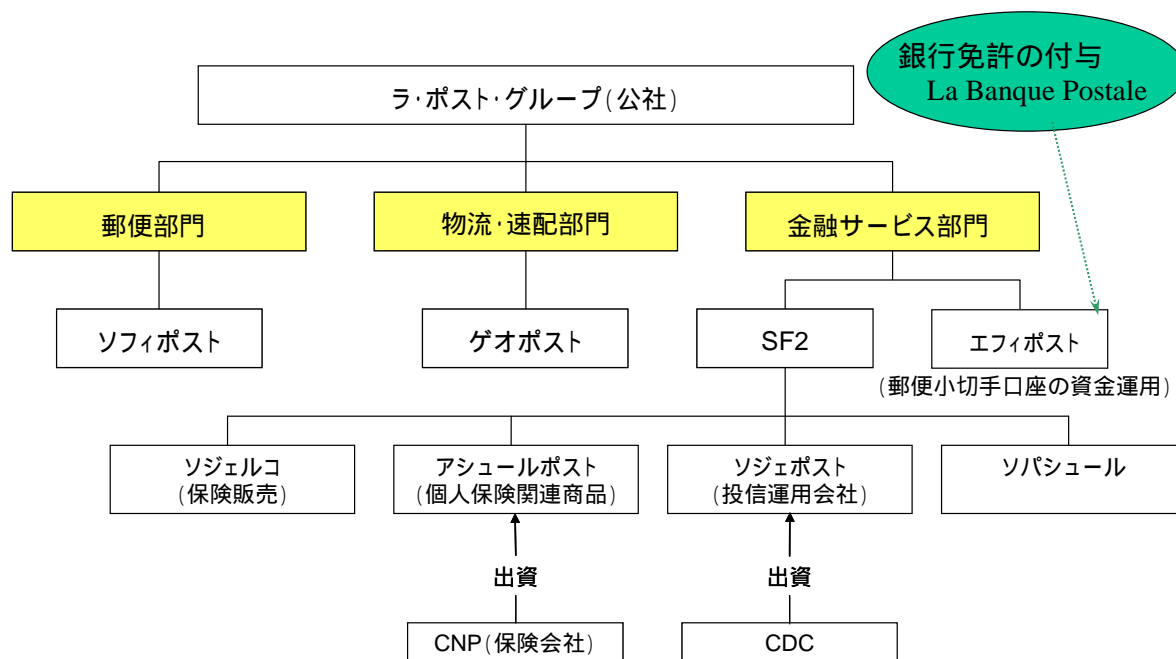
2004 年の業務部門別収益を見ると、郵便部門が全体の 58.2% を占め、主要部門であり続ける一方で、金融サービス部門の収益も同 23.0% を占めており、安定した収益基盤としてラ・ポスト・グループの利益に貢献している（図表 2）。

2．金融サービスの概要

ラ・ポストによる金融サービス業の歴史は長く、例えば以下で説明する現在の非課税貯蓄商品、リブレ A（Livret A）に相当する通帳貯金の取り扱いが 1918 年に端を発する。また、1960 年代以降提供してきた投資信託に関しても、ラ・ポストが 1988 年に郵便局で販売する投資信託を専門に運用する会社、ソジェポストを設立して以降、その販売額を着実に伸ばしている²。1991 年からは、アシュールポストを通じた個人医療保険の販売も行っている³。

こうしたなかで、ラ・ポストは、長い間取り扱ってきた伝統的な金融商品に加えて、新たな商品の品揃え拡充にも積極的に動いている。

図表1 ラ・ポスト・グループの組織図



(注) 金融サービス部門を中心とした簡略版としている。
 (出所) ラ・ポスト年次報告書より野村資本市場研究所作成。

図表2 ラ・ポストの業務部門別収益、シェア

	部門別収益(億ユーロ)				部門別シェア(%)			
	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004
郵便部門	101.34	102.53	105.94	108.73	59.5	59.2	58.8	58.2
速配部門	19.77	20.85	21.94	23.87	11.6	12.0	12.2	12.8
物流部門	9.92	9.89	10.45	10.97	5.8	5.7	5.8	5.9
金融サービス部門	39.28	40.05	41.47	42.92	23.1	23.1	23.0	23.0
郵便局(窓口)	-	-	0.24	0.28	-	-	0.1	0.1
合計	170.31	173.32	180.04	186.77	100.0	100.0	100.0	100.0

(出所) ラ・ポスト年次報告書より野村資本市場研究所作成。

2004年4月に個人向けの退職貯蓄プラン PERP が導入されたことを受けて、ラ・ポストが取り扱いを始めたリタイアメント向け商品 Solésio は、その代表的な事例として挙げる事が出来る。ラ・ポストは、取り扱い開始から1年間で同商品を2.2万件販売した。

さらに、ラ・ポストは2004年10月、個人の長期医療保険商品 Protectys Autonomie の販売も開始した。現在ラ・ポストは、フランスにおける個人損害保険プロバイダーとしても第3位に位置づけられるまでに成長している。

非課税の貯蓄商品リブレ A

ラ・ポストが提供している金融商品として、長い間その中心に位置づけられてきたのが、非課税の貯蓄商品、リブレ A である⁴。リブレ A は、ラ・ポストと貯蓄金庫(ケッセ・デパルニュ)の2者のみを取り扱うことが認められた預金商品で、公的な性格が強い。

というのも、リブレ A で集められた預金は、1816年に設立された公的金融機関、フランス預金供託公庫(CDC)に預託され、経済的困難を抱える人々に提供する低家賃の公共住宅や公共インフラ構築の資金源として利用されているからである。

フランス国民 1 人当たり最高 1 万 5,300 ユーロの預金が可能とされているリブレ A の口座保有者は、5,000 万人に迫るといわれ、同商品がフランスの貯蓄商品として根付いている、ということが言える。

もっとも、その過半が小口預金者であることから、効率的な業務となっているわけではない。ラ・ポストによれば、リブレ A 口座保有者のうち 60% が、預金残高 150 ユーロ未満の小口預金者で占められている。この小口預金者の拠出額は、リブレ A 預金額全体の 1% にとどまるが、一方で窓口業務の 45% がこうした小口預金業務に割かれている、といった具合である。

CDC は、ラ・ポストとケッセ・デパルニュに対して、それぞれ集まった預金の 1.3%、1% を取り扱い手数料（コミッション）として支払っている。2004 年にはラ・ポストの金融サービス部門収益のうち、約 17.2% に相当する 7 億 3,800 万ユーロが CDC から支払われる手数料で計上されていた（図表 3）。

2004 年における郵便小切手口座 CCP から

の収入約 14 億 9,800 万ユーロ（金融サービス部門に占めるシェアは 34.9%）と足し合わせると、これらラ・ポストの伝統的預金商品からの収入が金融サービス部門全体の 52.1% となり、50% を超えている。以上から、ラ・ポストの金融サービス部門は伝統的な預金商品への収益依存度が依然として高いということが言える。

住宅積立郵便貯金

ラ・ポストは現在、住宅購入目的に限定した積立貯蓄商品である PEL (Authentic Projet) 或いは CEL (Compte Epargne Logement) 口座を保有している預金者に限って、住宅ローンを提供することが認められている。

従来、住宅購入を目指した貯蓄商品に関しては、ラ・ポストが CDC から貯蓄商品の運用・マーケティングの対価としてコミッションを受ける仕組みを取ってきた。しかしながら、2004 年 1 月 1 日からは、PEL や CEL の貯金管理がラ・ポストに移管されたことから、現在ではラ・ポストが直接利益を計上する形になっている。

図表 3 ラ・ポストの金融サービス部門の収益内訳

(100 万ユーロ、%)

	2003		2004	
	実額	シェア(%)	実額	シェア(%)
郵便小切手口座CCPの運用	1,467	35.4	1,498	34.9
リブレA&B預金口座手数料	734	17.7	738	17.2
住宅貯蓄商品からの純収入	487	11.7	496	11.6
その他の貯蓄商品からの収入	169	4.1	175	4.1
顧客取引に対するコミッション	523	12.6	519	12.1
ユニット・トラスト手数料	166	4.0	181	4.2
送金手数料など	162	3.9	167	3.9
保険手数料	425	10.2	480	11.2
その他の金融サービス	14	0.3	38	0.9
合計	4,147	100.0	4,292	100.0

(注) ラ・ポストが CCP の運用で得られる収入
口座の管理及びマーケティングの対価として CDC がラ・ポストに支払うフィー
LEP、PEP といった貯蓄商品の運用、マーケティングの対価として CDC から受取るフィー
顧客向けサービスの対価として受取るフィー。銀行カード取引にかかる銀行間コミッションや株式取引にかかるコミッション(ネットベース)も含む
生命保険商品のマーケティングの対価として、主に CNP 保険から受取るフィー

(出所) ラ・ポスト年次報告書より野村資本市場研究所作成

・新設される郵便貯金銀行

1. 住宅ローン業務への進出

以上見てきたように、ラ・ポストは既に様々な金融サービスを提供しているが、そもそも銀行法の適用を受けておらず、したがって銀行が通常参入できる業務を手がけられない制約があった⁵。

今回新たに銀行免許を取得したことによって、新設される郵便貯金銀行は、これまで既に取り扱ってきた預金や投資信託、保険の販売に加えて、住宅ローン(Crédits Immobiliers)を提供することが可能になる。前に述べたように、住宅購入目的に限定した貯蓄口座(PEL、CEL)に付随した住宅ローンの取り扱いには既に行われているが、新銀行の業務開始後は、単独の住宅ローンが提供できるようになる。

郵便貯金銀行は、住宅ローンを金融サービス戦略の中核に据える方針を明確に打ち出しており、向こう5年以内にフランス住宅ローン市場に占めるシェアを現在の5%から9%に引き上げる目標を掲げている。

住宅ローンは長期で設定される傾向が強いことから、ラ・ポストは住宅ローンに重点を置けば顧客との長期的な関係が構築しやすいと考えていることが背景にある。

なお、ラ・ポストがかねてから関心を示してきた消費者信用をはじめとするローン業務については、改めて銀行等貸付機関・投資会社委員会(CECEI)の承認を得る必要がある。

ラ・ポストは、将来的に消費者信用も提供することによって、従来の高齢者層を中心とした顧客基盤に、若年層が加わることを期待している。

2. 郵便貯金銀行の特徴

ここでは、新設されるフランス郵便貯金銀行の特徴を簡単に列挙する。

1) 郵便局ネットワークの活用

郵便貯金銀行の特徴としてまず第一に指摘できるのは、フランス全土に約1万7,000箇所ある郵便局の店舗網を活かせる点である。2003年末においてフランスの全金融機関が設置している店舗数が2万5,789カ所であることを考えると、郵便局の店舗網を加えることで、金融機関全体の店舗数は約66%増加する。言い換えれば、郵便貯金銀行の設立後は、全体の店舗網の約40%を郵便貯金銀行が握ることを意味している。

ちなみに、郵便貯金銀行は、新たに店舗網を構築することは義務付けられておらず、ラ・ポストの店舗網を活用することが法律上認められている。実際、ラ・ポストのペイリー総裁は、郵便貯金銀行が郵便局店舗網から独立した店舗を構築する方針がないことを明らかにしている。

2) ラ・ポストのスタッフを活用

ラ・ポストによれば、郵便貯金銀行が直接雇用する予定のスタッフは、本社スタッフとローンの承認業務を行うスタッフのみであり、現在7,000~8,000人いるフィナンシャル・アドバイザーや地方金融サービスセンター24カ点で販売業務に携わるスタッフ約1万9,000人は引き続き、ラ・ポストとの雇用関係を維持しながら、郵便貯金銀行での業務に従事することになる。

一方で、郵便貯金銀行は、2005年から2007年にかけて、毎年500人のペースでフィナンシャル・アドバイザーを増員し、投資アドバイス・サービスを強化する方針である。

なお、フランス金融法(French Monetary and Financial Code)のArticle L.518-25では、ラ・ポストの公務員が郵便貯金銀行で勤務することが認められている。郵便貯金銀行は、サービス・アグリーメントに基づき、ラ・ポストに対し、その対価として相応の手数料を支払うことが求められることになる。郵便貯

金銀行は、15年間という長期にわたって、ラ・ポストの公務員を活用することもあわせて容認されている（同L.418-25）。

3) ラ・ポストのリテール・ブランド力

郵便貯金銀行は、既に大きなブランド力を有しているラ・ポストのブランドをフル活用できるメリットを有している。ラ・ポストというリテール・ブランドは、郵便や物流、金融サービスなど既に提供されている複数のサービスによってフランス全土に浸透しており、その認知度は際立っている、と言える。

3. 郵便貯金銀行設立に対する反応

郵便貯金銀行の設立に対して、フランスの金融機関で構成されるフランス銀行連合（Fédération Bancaire Française、FBF）は2005年5月9日、郵便貯金銀行業務に関するホワイト・ペーパー（”White Paper on Postal Banking”）を公表した。FBFは其中で、郵便貯金銀行が設立される場合、銀行規制、公共サービス、競争政策という3つの観点で問題が生じることがないか、考察を行っている。

その後10月10日には、FBFのBaudouin Prot会長らが競争政策担当のNeelie Kroes欧州委員と面会し、郵便貯金銀行が行き過ぎた競争上のメリットを享受することになりかねない、という懸念を表明した。11月30日にCECEIが郵便貯金銀行の設立を容認すると、FBFはその決定に対して強く反発、同12月8日には欧州委員会への提訴に踏み切った。

欧州委員会は、フランスの郵便貯金銀行の設立を承認するのか、或いは調査に入るのか、まずはその方針を明らかにする模様である。

以下では、ホワイト・ペーパーで示されたFBFの主な懸念事項を簡単に紹介する。

1) 郵便局網に依存した販売体制

FBFは、郵便貯金銀行が銀行に相当しない

郵便局網を通じて、金融商品及びサービスを販売することに関連して、ホワイト・ペーパーの中で以下のような懸念を示している。

第一に、郵便貯金銀行の場合、銀行の従業員ではないスタッフが業務に携わるような状況で、郵便貯金銀行が銀行規制を遵守できる体制を構築できるのか、という点である。

第二に、郵便貯金銀行と郵便局ネットワークとの取引関係を経済的に評価することが非常に困難であることが挙げられている。その理由は、郵便貯金銀行が取り扱うすべての金融商品及びサービスの販売は、郵便局の窓口ネットワークに完全に依存する形になるからである。

第三に、現行の銀行法では、すべての銀行取引は銀行、実質的には銀行の従業員が行わなければならないこととされており、サブコントラクトは勧誘を除いて認められていない点がある。通常の銀行には認められていない銀行代理店業務について、郵便貯金銀行に限って特別扱いをすることに対してFBFは懸念を抱いている。

2) 公共サービスに対する使命

郵便貯金銀行は、前述したように、ラ・ポストに雇用されている公務員を活用する予定であるが、郵便貯金銀行が携わるべき金融サービス分野での公共サービスに関する使命が明確に規定されていない。この点に関してFBFは懸念を示している。

というのも、公共サービス、言い換えれば低所得者向け金融サービスに関する規定がないだけに、郵便貯金銀行が低所得者向けサービスを提供することなく、他の金融機関と同じ商品やサービスのみを取り扱う可能性があるからである。低所得者層向けのサービスは、その性質上利益を生みにくいことから、サービスを縮小する動きが起こらない、とは言い切れない。

こうしたことを鑑みると、仮に郵便貯金銀

行が公共的な金融サービスを提供しない場合には、郵便局職員を活用することは理にかなっていないのではないかと主張である。

3) 郵便貯金銀行の業務拡大から生じる代償

フランス政府は、郵便貯金銀行が他の商業銀行と伍して競争できるようにするための議論に終始してきたきらいがあり、その弊害は大きい、と FBF は主張している。

仮に前述したように公的な金融サービスを全く提供しない状況下で、郵便貯金銀行が奏功する場合には、他の金融機関の収益縮小につながることは避けられない、と言っている。

その一方で反対に、FBF は、郵便貯金銀行がフランス政府の想定どおりに一定の市場シェアを確保できない可能性もあることに言及している。

その理由として第一に、新銀行が、民間の銀行と比して中低所得者層が顧客の中心となっているラ・ポストの顧客基盤のニーズに合致するようなサービスを提供していくことが出来るのか、既存の顧客基盤が、郵便貯金銀行が新たに提供しようとしている単独の住宅ローンや消費者信用に関心があるのか、という点である。

第二に、信用供与を中心とした新しい銀行サービスを提供するのに必要な専門性を有しているのか、という点である。

政府が想定しているように郵便貯金銀行がうまく機能しない場合には、同行が公共事業体であるラ・ポストの 100% 子会社であるがゆえ、最終的には納税者である国民に負担を求める事態になりかねない、として警戒する声がある。

．結びにかえて

以上見てきたように、ラ・ポストは、金融サービス業の収益が、郵便小切手口座 CCP

や非課税の貯蓄商品リブレ A などに依存する度合いが依然として高いなかで、郵便貯金銀行を設立し、住宅ローンの提供を開始することで、ラ・ポスト・グループとして生き残る活路を見出そうとしていることが理解できる。

現時点では、フランス郵便貯金銀行に関して、将来の上場可能性などについて、明確なスタンスが提示されているわけではないが、例えば公共的な金融サービスの要素が薄れていくような状況になれば、近い将来上場も視野に入ってくる可能性がある。

郵便貯金銀行の立場に立った際の課題は、郵便貯金銀行の特徴をどのように出していくのか、という点であろう。とりわけ今後郵便貯金銀行が強化しようとしている住宅ローン、消費者信用は、これまでラ・ポストがノウハウを蓄積していない分野であるだけに、今後の取り組み次第ということがいえる。

フランス銀行連合が主張するように、ラ・ポストのブランドは確かにフランス国内に浸透しているが、現時点で金融サービス提供機関としてのブランド力が確固たるものであるとは言いがたい、という声も一方で聞こえてくる⁶。

今回住宅ローンの提供を開始することによって、ラ・ポストの金融サービス部門が、郵貯の伝統商品である郵便小切手口座やリブレ A への収益依存度を下げられるかどうか、今後の展開が注目される。

¹ ラ・ポストによる投資信託の販売については、関雄太、林宏美「欧州における郵便貯金と投信販売」『財界観測』野村証券金融研究所、野村総合研究所（2003 年秋号（32～51 頁））を参照。

² ソジェポストは、ラ・ポストとケッセ・デポ（フランス預金供託公庫）との合併で設立された投信運用会社。ソジェポスト設立以前は、ケッセ・デポ（フランス預金供託公庫）のファンド商品を販売していた。なお、ラ・ポストがソジェポスト以外のファンド商品を販売することも可能である。実際、過去には、例えばソシエテ・ジェネラルの 100% 子会社、Lyxor Asset Management のアジア関連ファンド、口

スチャイルド・フランスのファンド（ストラクチャード・ファンド）などを販売した実績がある。

³ アシュールポストは、ラ・ポストと CNP 保険との合併会社。ラ・ポストがマーケティングする個人保険商品の引受を行う。

⁴ 2005 年 8 月 1 日以降、リブレ A の預金利率はネットベースで 2%。

⁵ 消費者信用や単独の住宅ローンの提供、インベストメント・バンキング業務に携わることは認められない。

⁶ 2003 年夏に実施したヒアリングに基づく。