

PART. 2

非課税枠が120万円にアップ!

NISAの活用法を再提案する

運用益や分配金が非課税になるなどメリットが大きいNISAだが、
いまだにうまく活用できていないお客さまも多い。
本稿では、NISAで運用を行っているお客さまへのフォローの方法や、
投資に二の足を踏むお客さまへのアドバイスのポイント、
ポートフォリオ見直しの考え方について解説する。

NISA活用のイメージを描けていないお客さまは多い

NISAは2014年1月に個人の資産形成促進策としてスタートした。2016年からは、非課税枠年間100万円から年間120万円に引き上げられ、お客さまのメリットが高まる。

さらに、①制度自体の恒久化や、②口座移管の実現、③非課税期間の拡充などを求める動きがあり、今後も利便性が高まっていくと考えてよいだろう。

したがって、単にお客さまに金融商品を購入してもらうためのプロセスとしてではなく、お客さまにより有利に資産運用を行っていただくための手段として、NISAの効果的な活用方法を提案する必要がある。

多くのお客さまは、すでにNISA口座が税金面で有利なこととは知っている。にもかかわらず、口座開設後に活用できていないことが多いのは、「どのよ

うにNISA口座を活用したらよいか」のイメージがいまだに描けていないからだ。

投資は、投資経験が長いお客さまでも自分一人で判断して実行することは難しい。ましてや投資経験が浅いお客さまの場合、担当者からのサポートがないと、どのタイミングで、何に追加投資したらよいかの決断ができないと考えたほうがよい。とりわけNISA口座では、5年先を見据えて毎年の非課税枠をどのように運用していくかについて、担当者がお客さまをサポートする必要がある。

NISA口座をうまく活用できていないお客さまがいたとしたら、それはお客さまだけの問題ではない。「投資判断を行うためのサポートが十分でなかった」と、担当者は反省すべきだ。

NISA口座で運用を行って

追加投資や売却を迷った場面があったかを質問

0万円の非課税枠では小さすぎて使い勝手が悪い」と考えている方もいる。

前者は、大きな金額で投資した経験がない投資初心者に多い。投資初心者には、「NISAの非課税枠を利用して5年後に100万円の資産を作りたいという目標を立てて、月1万円程度の積立投資から始めた人もいる」というように、120万円の非課税枠を使い切ることにこだわらず、目標額を決めて非課税枠を活用している事例を紹介してみよう。

投資初心者には、投資額の多寡ではなく、まずはNISA口座を活用してもらうための提案を心がけたほうがよい。積立投資を開始した後に、お客さまの投資への理解が深まれば、自然な形として「120万円の枠」を意識した投資へと関心が高まってくるものだ。

一方で、「年120万円の非課税枠では小さすぎて使い勝手

いるお客さまには、2016年から非課税枠が120万円にアップすることを伝えるとともに、保有している投資信託などの現況を確認するといだろう。

その際はまず、NISA口座を開設してからこれまで、追加投資や売却に迷った場面があったかを、お客さまと一緒に振り返ってみてほしい。

お客さまが、「株価が大きく下がった(上がった)とき」や「為替が大きく円安(円高)に振れたとき」に売買を躊躇したというのであれば、投資環境の変化に関心があることがわかる。そうしたお客さまであれば、担当者が売買の判断に役立つ情報を提供することで、売買の決断ができるだろう。

一方で、担当者がNISA口座について話を振るまで運用状況にまったく関心がなかったお客さまの場合は、現況を丁寧に説明することを意識したほうがよい。そうしたお客さまの場合、

「NISA口座に預けておけば心配ない」と思い込んでいて、相場の変動などで大きな損を抱える事態になったときにトラブルになる可能性があるからだ。

方法としては、運用開始からこれまで、全体の資産と個別の銘柄がどのように変動したかを確認していく。「このころはギリシャのユーロ離脱問題で株価や為替が大きく動きましたね」というように、当時の状況を思い出しやすいように説明を工夫し、NISA口座の保有資産の価値が上下するリスクを改めて理解してもらうことが必要だ。

中には、担当者が特にサポートをしていないにもかかわらず、非課税枠を上手に使いこなしているお客さまもいるだろう。もちろんご自身で判断している場合もあるが、担当者以外に助言をもらえるセカンドオピニオンが存在するかもしれない。

NISA口座は、担当者・金融機関とお客さまとの関係性を

課税口座の分配金減少を切り口にNISAを提案

ここからは、NISA口座を活用できていないお客さまのタイプ別に、どんなアドバイスが効果的かを考えてみよう。

①年120万円は多額、あるいは少額だと考えているお客さま

NISA口座の非課税枠をうまく活用できていないお客さまの中には、NISAの非課税枠120万円という数字にとらわれて、「そんな大きな資金で投資を行う余裕はない」と考えている方がいる一方で、「年12