

ケーススタディ 新NISAを きっかけに取引拡大したい お客様へはこう提案しよう

ここでは、取引拡大を進めたいお客様へのアプローチのポイントを解説します。

自行庫に旧NISA口座はあるが
運用未経験のお客様に
新NISAのメリットや
運用の重要性をどう伝える？

CASE 1

旧NISA口座はあったが
投資を行わなかった理由とは？

自

行庫に旧NISA口座があったにもかかわらず、これまでまったく運用経験がないお客様に対しては、まず「なぜNISA口座を活用していないのか」をヒアリングすることから始めましょう。

日本証券業協会・日本取引所グループの2022年3月調査によれば、NISA口座で実際に投資していない理由（複数回答）は、第1位「もともとNISA口座で買い付けをするつもりはなく、金融機関に薦められて開設しただけだから」（28・7%）、第2位「商品が多すぎ

て何を購入するべきか分からないから」（24・9%）、第3位「今後、投資を行う予定ではないが、まだ資金が貯まらないから」（16・9%）、第4位「制度上の制約が多くて利用しづらかったから」（15・2%）となっています。

第1位の「金融機関に薦められて開設しただけだから」は金融資産を豊富に保有している60〜70歳代の高年齢層で特に多くなっており、第2位の「何を購入するべきか分からないから」は20〜40歳代の比較的若い層で多くなっています。

第2位の「何を購入するべきか分からないから」という理由であれば、お客様の運用ニーズ

やリスク許容度等を把握することによって、お客様に合った商品提案が可能でしょう。

第3位の「まだ資金が貯まらないから」という理由に対しては、新NISAは1万円あるいは1000円といった少額から利用でき、まとまった資金が貯まるまで待つより、少額でもなるべく早く投資を始めたほうが、複利効果（運用による収益が、また次の収益を生んでくれる効果）によって有利になるということを伝えましょう。

第4位の「制度上の制約が多くて利用しづらかったから」という理由であれば、新NISAによって使い勝手が格段によくなり、制約がほぼなくなったことをご理解いただくことにより解決できると思います。

NISA口座開設済みは
大きなアドバンテージ

難しいのは、第1位の理由である「金融機関に薦められて開