

ロールオーバーに悩むお客さまから こう聞かれたらどう応じる？

CFP® 1級ファイナンシャル・プランニング技能士 1級DCプランナー 菱田雅生

ロールオーバーをするか否か決めかねているお客さまへの対応方法を解説する。意向の確認方法、ロールオーバーをしたほうがよい場合・しないほうがよい場合などを挙げる。

「儲けが出てきているから 利益確定で売りたい」

□ ロールオーバーをするかどうかを決めかねているお客さまからこのような発言があった際の対応方法としては、ま

ずその人の意向をきちんと確認することです。

本当に利益を確定したいのなら、迷うこともなくすぐに売却しているでしょう。「売りたい」と言いながら実行していないのには、利益の確定自体も迷っている可能性があります。

無理に急かして 決断を迫らない

ヒアリングの際の注意点は、

決断を迫るような言い方をしないこと。「売るんですか?」「どうするんですか?」というように、急かすような聞き方は要注意です。

NISA口座で5年近く保有して利益が出ている状態です。非課税期間が終了するタイミングで売ってしまったら、それともロールオーバーをしてさらなる利益を期待するか。これからは値下がりするかもしれない。非課税かどうかよりも、利益が

サブ特集 受付〆切目前!

NISA口座のロールオーバー対応

Point

今の価格で買い増してもよいなら継続保有を、
したくないなら売却を推奨

今の価格でも 買いたいかを聞く

しかし、今後も値上がりする

なくなるのはもったいない——などといったように、様々な気持ちが高じられて、迷っているお客さまの気持ちに寄り添いましょう。迷うのも仕方ないということ、を、きちんと伝えるのです。そのうえで、ロールオーバーを勧めたほうがよいのは、保有してきた銘柄が、今後も値上がり期待でき、課税口座に移しても保有し続けるべきだと思われる場合です。

かどうかを正確に予測することは不可能です。お客さま自身はまだ値上がりしそうだと考えているのであればよいですが、利益確定で売りたい」という言葉が出てきていることから、今後の値上がりを確認している状態ではないはずです。

一方、今の価格水準では買増しはしたくないと答えるなら、感覚的に割高だと思っているわけですから、早く売却したほうがよいでしょう。その後の価格がどうなるかに関係なく、お客

さまの安心度合いを重視した投資判断になるはず。逆に、ロールオーバーしないことを勧めたほうがよいケースとしては、お客さまがNISA口座の新たな非課税枠で別の銘柄を買いたいと考えている場合があります。

新たな銘柄を買いたいと思うなら、ロールオーバーはしなくてよいでしょう。なお、ロールオーバーをした場合の選択肢は、売却か課税口座(特定口座または一般口座)への払出しとなります。課税口座へ払い出した場合は、払出時の価格が取得価格となる点はきちんと説明すべきです。



サブ特集 受付〆切目前!

NISA口座のロールオーバー対応



Point

購入可能な商品の違いを
理解したうえでの意向か

お 客さまがこのような発言をするということは、つみたてNISAをまだ利用したことがなく、一般NISAとつみたてNISAの違い（非課税枠や非課税期間、投資対象商品なし）も正確には理解していない可能性が高いと思われます。まずは、お客さまのこの発言の意図を確認しましょう。

つみたてNISAは、金融庁お墨付きともいえるコスト負担の軽いファンドのみが購入できるようなっています（9月28日現在で158本）。もし、そ

「つみたてNISAの
ほうがいいの？」

これらの商品を買いたいとお客さまが考えているのであれば、一般NISAではなく、つみたてNISAに変更するとよいでしょう。

ただし、一般NISAとつみたてNISAは同じ年に同時に利用することはできないので、来年つみたてNISAを始めるのであれば、一般NISAで保有している銘柄はロールオーバーできなくなります。これらの注意点をきちんと伝えて、それでも利用したいのか意向を再度確認すべきでしょう。

専用銘柄への 投資を希望するか？

そのうえで、つみたてNISAではなくロールオーバーを勧めたほうがよいケースは、これまで一般NISAで5年近く保有してきた銘柄が、今後も値上

現在の一般NISAの銘柄をロールオーバーしない場合は、売却するか、課税口座へ払い出すこととなります。売却する場合は利益が出ていても課税はされませんが、課税口座に移す際は、そのときの価格が取得価格になるので注意が必要です。



Point

値下がりした状態に
魅力を感じるかで判断

N ISA口座内で5年近く保有してきて評価損が発生しているケースです。まずお客さまに確認したいのが、今後についての意向です。

ロールオーバーの手続きをしないと課税口座（特定口座または一般口座）に払い出されます。課税口座に移された場合は、そのときの価格が取得価格になり、帳簿上は値下がりした状態で取得したことになります。したがって、その後、価格が元に戻っただけでも利益が出たとみなされて課税されてしまうのです。

「運用開始時よりも
値下がりしているけど
……」

お客さまにはこの点をきちんと理解してもらい、ロールオーバーをするのか、売却するのか、課税口座に移すのかを決めてもらう必要があります。

そのうえで、値下がりした状態では売却したくないという意向なのであれば、ロールオーバーを勧めたほうがよいでしょう。

もともとの魅力が 増しているか？

同じような状態のお客さまの中には、売却したほうがよいかどうかを聞いてくる人もいます。しかし、売却のベストなタイミングは誰にもわかるものではありません。将来になって初めて判明するものだからです。

とはいえ、お客さまの安心度合い、満足度合いを考慮して売却のタイミングを考えるなら、

値下がりした状態の同じ銘柄を今も買いたいと思うかどうかで判断してもらうのが一つの方法です。もともと魅力的な銘柄だと思って買っているものでしょうから、値下がりした今ももっと魅力が増しているはずで

つまり、今も買いたいと思う銘柄ならロールオーバーをして保有し続ける。今は買いたいと思わないなら、保有し続けずに売却する。こうすれば、お客さまの不安や不満は多少なりとも軽減されるはずです。

なお、お客さまが新しい非課税枠で別の銘柄を買いたいと思っている場合も、ロールオーバーしないことを勧めるべきでしょう。現在NISA口座で保有している銘柄は、売却するか、課税口座に移すこととなりますが、よほど中長期的に保有し続けたいと思う銘柄でない場合は、売却が無難かと思われ



サブ特集 受付〆切目前!

NISA口座のロールオーバー対応



Point

近いうちに売却しないなら

ロールオーバーが無難。

いつでもやめられる

お 客さまがこのような発言をするということは、NISA口座は5年間保有し続けなければならぬものだと思います。あるいは、資産運用自体をそろそろ終了させたいと思っているのかもしれない。まずは、お客さまがどのような気持ちで発言されたのかをヒアリングすべきです。

その際、お客さまがNISA口座内の商品は5年間保有し続けなければならぬと思いついでいたなら、まずはいつでも売

「もう歳だが
5年も運用を
するだろうか…」

却が可能であることを伝えましょう。

また、年齢も考え、そろそろ運用を終わらせたいと思つた場合も、売却がいつでも可能な点、NISA口座内のほとんどの商品が4営業日から5営業日程度で現金化できる点を伝え、改めてどのような意向であるかを確認すべきです。

運用をやめるなら この機に売却

そのうえで、ロールオーバーを勧めたほうがよいケースとしては、NISA口座での保有銘柄の先行きに対して依然として魅力を感じている場合や、評価損が出ていて現時点での損切りは考えていないといった場合が考えられます。

短期的な売却の意向がないのであれば、そのまま手続きせず

に課税口座に移してしまうよりも、ロールオーバーを勧めるべきでしょう。

一方、ロールオーバーしないことを勧めたほうがよいケースとしては、現在の保有銘柄に持ち続けるだけの魅力が感じられなくなつてしまつた場合や、現時点での利益を確定したいと考えている場合などが挙げられます。

ロールオーバーしないなら、売却か課税口座への移管となりますが、お客さまの発言からすると、来年のNISA口座では他の銘柄を買いたいと積極的に考えている様子はあまりうかがえません。

もちろん、お客さまの意向をきちんと確認すべきですが、本稿のような発言をする人については、売却する以外の選択肢と



Point

迷いがどの程度なのかを

ヒアリングで確認

別 の商品に興味が出てきたと言ってお客さまの内面を推測してみましょう。おそらく、これまでNISA口座で5年近く保有してきた銘柄に対して、それほど魅力を感じなくなつてしまつたのではないかと考えられます。

その理由は、「評価損が出ている」または「評価益がそれほど大きくない」といったところでしょうか。そうした推測をしつつ、実際にお客さまがどのように考えているのかをヒアリングしましょう。ロールオーバー

確認の結果、お客さまが別の商品を買いたいと強く思つているわけではなく、まだ迷つていたりします。その場合、ロールオーバーを勧めたほうがよいケースとしては現在、評価損が出ている状態で、まだしばらくは保有していただきたい、または課税口座には移したくないと考えているケースが挙げられます。

課税口座に移すとその時点の価格が取得価格となり、当初取得した価格に戻つただけでも利益が出たものとして課税されてしまいます。現在保有している

銘柄に対して多少なりとも今後の値上がり期待でき、保有し続けたいと思つているなら、ロールオーバーが妥当でしょう。

一方、ロールオーバーしないことを勧めたほうがよいケースとしては、現在保有している銘柄に対して、このまま保有を続けたいとは強く思つていないケースが挙げられます。

その銘柄に魅力を感じなくなつたり、評価損が大きくなつたりすると、「あのとき売つておけばよかった」という後悔の念ばかり強くなつてしまう可能性があります。だとすれば、ロールオーバーせずに売却して、他の魅力ある銘柄に切り替えたほうが、お客さまの気持ちもつきりするはずです。なお、評価損が出ていない場合は、課税口座に移して保有し続けるのも一つの方法でしょう。

「別の商品に
興味が出てきてね…」

をすれば5年間の非課税期間の延長ができますし、別の商品にする場合は、売却または課税口座への移管となる旨を伝えて、意向を確認するわけです。

魅力が薄れると 後悔しやすい

銘柄に対して多少なりとも今後の値上がり期待でき、保有し続けたいと思つているなら、ロールオーバーが妥当でしょう。

一方、ロールオーバーしないことを勧めたほうがよいケースとしては、現在保有している銘柄に対して、このまま保有を続けたいとは強く思つていないケースが挙げられます。