

NISAを活用した運用提案はこうすれば成果が上がる！

① 伊藤雅子 DIAMアセットマネジメント・投信営業第四部長に聞く NISA活用の現状と運用提案のポイント

インフレへの変化を意識し 運用の重要性のアピールを



伊藤・まさこ 2011年3月より現職。販売会社社員向けの研修や顧客セミナーなどを実施する投信販売支援の専門部隊を統括。著書に「明日から投資信託セールスにもっと自信がつく本」(近代セールス社)。

1 月からNISAの取扱いが本格的に始まり、各金融機関ではNISAを切り口とした運用提案を積極的に行っていること

だろう。しかし、「思ったように口座開設が進んでいない」「運用経験がない資産形成層のお客様に対して十分に提案できていない」

という悩みを抱える担当者も多いのではないだろうか。そこで、本インタビューでは、販売会社や一般のお客様向けにNISAの活用方法についてセミナーを行っているDIAMアセットマネジメントの伊藤雅子・投信営業第四部長に、現在のNISAの利用状況や、NISA向け商品の商品性、NISAを切り口とした運用提案のポイントなどについて話を伺った。

各金融機関では今、積極的にNISAの活用提案を行っているますが、現在はそのような状況にあ

開設できていないという答えが返ってきた。開設できていたとしても、既存のお客様とその配偶者まで、お子様の口座開設は難航しているそうです。「子どもは東京で働いているので一緒に住んでいない」「昼間は家にいないので会えない」といったケースが多くアプローチできないのです。しかし、地域金融機関には、お客様の状況に合わせてきめ細かな運用提案・アフターフォローができるという強みがあります。お客様やそのご家族にそうした点をもっとアピールし、粘り強くアプローチを続けていくべきでしょう。もちろん、預金取引のみのお客様の中にも、運用ニーズのあるお客様はいらっしゃいますから、積極的にNISAの活用をアプローチしていったほうがいいと思います。

伊藤 一言で言うと、以前から人気があった「分配金が高い毎月分配型ファンド」。具体的には、国内外のリートや海外債券に投資するファンドなどで、人気商品はあまり変わっていないようです。業界では、NISAの非課税効果を活かせるようにと、分配頻度を落としたファンド(年1回決算型など)が相次いで設定されました。私も、お客様の志向が毎月分配に偏る現状を脱却するきっかけになるのではと期待していましたが、

高い分配金を非課税で受け取っておいたほうがいい」と言われてしまつのです。ただ、最近ようやく、毎月分配型ではない商品や、NISA向けに作られた商品を活用した運用がお客様に広がり始めているのではないかと考えています。大きなリターンを狙う場合は「出口戦略」を意識する。NISA口座で投資信託の購入を考えているお客様の中には、何を購入すればいいのか迷っている方も多いと思います。そうしたお客様に、どういった考え方で商品提案すればよいでしょうか。

伊藤 資産運用の基本的なスタンスを大きく分ければ「リスクを取ってでも大きなリターンを狙う」か「リスクを抑えて負けない」か、かのどちらかです。NISAだからといって投資の基本に変わりはありません。まず、「リターンを狙う運用」の場合には、日本や海外の株式に投資するファンドが選択肢となるでしょう。ただしNISAの特徴として、他の商品との損益通算をすることはできませんので、非課税メリットを享受するためには、売却時に値上がりしていなければ意味がありません。そのため、「いくら利益が出たら売却する」という「出口戦略」を、あらかじめ意識して臨むことが重要となります。残りの非課税枠を捨てても目標としているリターンに届いたら売却するという決意と、売却のタイミングを自分で判断するという覚悟を持つのが難しいと考えるならば、株式ファンドのみでの運用は厳しいかもしれません。一方、「リスクを抑える運用」を考えた場合、すぐに思い浮かぶのが「債券」だと思います。ですが、ここで皆さんに考えてほしいことがあります。それは、安倍政権になってアベノミクスが実行され、政策としてインフレに舵を切りたい、本場に債券だけが安定している投資対象なのかどうかということです。すぐにではなくとも、いずれインフレになると金利は上がって

ると感じていますか。伊藤 現在、金融機関でNISA口座を開設しているお客様は、すでに自行庫で投資信託を保有しているお客様が多いようです。担当者も「まずは既存のお客様を獲得したい」という意識が強く、新しい顧客層へのアプローチはほとんどできていないのが実際なのではないでしょうか。また、「口座は開設したが商品はまだ購入していない」というお客様も非常に多いようです。「口座を開いてもらう」ことにアプローチの重点を置いてしまったために、「NISAを活用してお客様に運用を始めてもらう」というところまで意識した提案ができていない面があるのかもしれない。地域金融機関としては、既存のお客様にNISA口座の開設を提案することを通じて、「ご家族との取引深耕を図る」という狙いもありましたが、「ご家族の口座開設は進んでいるのでしょうか。」