

# こんなお客様にはこのように アプローチしよう

①～⑧ 金指光伸

⑨～⑯ 藤原久敏 1級FP技能士 CFP®

お客様の属性別に、つみたてNISAの利用提案をどのように行えばよいかを解説する。

## すでに積立で 投資信託を 購入しているお客様

1



すでに積立で投資信託を購入しているということは、「積立投資の知識と経験があり、家計に積立を行う余裕がある」お客様である。

現状の積立投資を自行庫で行っているのであれば、何に投資しているか、運用損益はどうなっているかを確認しよう。近時のマーケット環境からみて、運用実績は良好であることが推測されるし、おそらくは積立投資の有効性を改めて説明する必要はないお客様である。

しかし、現状の積立投資で（通常の）NISAを利用していない場合には、分配金・譲渡益等に対して20・315%の

課税がされている。そこで、まずはNISA制度を利用することで得られる非課税メリットについて説明しよう。  
つみたてNISAの非課税投資枠は年間40万円なので、毎月3万3000円以上を積み立てるお客様には、通常NISAを利用するか、つみたてNISAと積立投信の二本立てにする方法もある。

### 新しい制度は最初に説明した 金融機関で契約する傾向が

他方、これまでの雑談などを通して、他行庫で積立投資を行っていることが分かっているお客様であれば、「今後はつみたてNISAを利用することで非課税メリットが得られますよ。当行で始めませんか」などと声かけしよう。さらに、「つみたてNISAをご存知ですか」といった声かけから制度の情報提供を行うことで、「非課税で積立投資ができるんですね。実は、〇〇銀行で積立投資をやっているんですよ」などと情報を得られることもある。

このような新しい制度の場合、お客様は最初に説明してくれた金融機関で契約する傾向がある。「月1万円からでも利用されてはいかがですか」と提案すれば、良い反応を得られる可能性が高い。

## 積立ではなく 一括投資で運用 しているお客様

2



資産運用の原資があり、投資に対する理解もあるお客様と思われる。こうしたお客様につみたてNISAのアプローチを行う場合は、積立投資の有効性をアピールすることがポイントだ。

投資信託を一括購入する場合、その後のある時点で基準価額が購入時の価額を下回ったら運用はマイナスとなる。しかし、毎月積立で購入する場合には、基準価額が下がった月に多くの口数を買うるので平均購入単価が下がり、それを下回らなければ運用はマイナスにならない。こうした積立投資の有効性を理解してもらったうえで、つみたてNISAの非課税メリットを説明する。非課税で積立投資の効果を得られる提案なので、聞いてもらえる可能性は高い。

お客様がすでに通常のNISAを利用していている場合、つみたてNISAとの併用はできないため、非課税投資枠と非課税期間の違いを説明し、お客様に選択してもらうことになる。

## 積立預金や定期積金 財形などを 利用しているお客様

3



このようなお客様は、「お金を貯めることの重要性が分かっており、貯蓄の習慣が身につけている」ことが推測される。しかし、それがすべて預金に偏っており投資は行われていない。したがって、お金を「貯める」だけでなく「育てる、増やす」ことの有用性を説明することがポイントとなる。

つみたてNISAなら、毎月およそ3万3000円の非課税投資枠が20年間利用できること、20年間で800万円の非課税投資を行い資産形成が可能であることを伝える。貯蓄意欲の強いお客様は「何年後に、いくら貯めたい」といった目標を持っていることが多いので、「20年間で800万円」といった言葉に反応してもらえやすくなる。

そのうえで、コストの低いバランス型（複数指数）ファンドなどに長期積立投資を行うことでリスクを抑え、安定的なリターンが得られることを、過去の実績などを使って説明するとよい。

## iDeCoを 利用している お客様

4



iDeCoの利用者は、「会社で勧められて加入したが、詳しいことはよく分からない」という人から、「債券ファンドをコアにしながら株式ファンドでも運用しているので、今年は運用成績が良かった」という人まで様々だ。後者であれば、つみたてNISAのメリットをすぐに理解してもらえやすくなる。前者であれば、制度の概要やiDeCoとの違い、iDeCoと併用できる点などの説明から行う必要がある。

iDeCoは老後資金作りが目的なので原則60歳にならないと受け取れないが、つみたてNISAは資産形成が目的なので20年後には受け取れる。また、途中で解約することもできる。つまり老後に限らず、人生を豊かにする資産を形成するのに有効な制度といえる。  
iDeCoで老後資金をある程度確保したうえで、最長20年、最大800万円のつみたてNISAを始めることが将来の安心につながることを伝えるとよい。