

新NISA活用 座談会

2023年8月 開催

会場: 楽天クリムゾンハウス青山

これまで時限措置として実施されてきた「NISA」(少額投資非課税制度)が拡充・恒久化され、非課税保有期間が無期限になる新たな制度が、2024年から始まります。政府が掲げる資産所得倍増プランの一環で開始される新NISA制度についての情報を共有し、意見を交換することを目的に、「新NISA活用座談会」を開催しました。今回はその模様を紹介します。



川勝 龍太郎 IFA事業部長より

証券会社にとって一大イベント 忌憚のない議論をお願いしたい

本日のテーマである新NISAでは、家族と合わせると4人家族で7200万円分が非課税になります。しかも何回も運用できるものとなっており、証券会社にとっては、国の支援も入った一大イベントです。我々も皆さまにどのようなサービス、商品、機能を提供したらよいか、勉強させていただければと思います。忌憚のない議論をお願いいたします。



当日のタイムテーブル

- 1 IFA 事業部長挨拶
- 2 楽天証券 NISA ハイライト
- 3 新 NISA 制度概要
- 4 ディスカッション



生涯投資口座で 投資も今、生活の一部になる



生涯口座が歴史を変える。日本の個人と投資の関わりが大きく変わる——来年から始まる新NISA制度のポイントや現行制度からの移行などについて、当日ファシリテーターを務めた株式会社ノースアイランドの岩永慶子氏にお話いただきました。

株式会社ノースアイランド 専務取締役
岩永 慶子(いわなが・けいこ)氏

14年間勤務した証券会社の廃業や大病経験を経て、自らその重要性を実感したライフプランニングの普及を目標に2000年(株)ノースアイランドに入社。生活者に向けた金融リテラシーの提供に尽力する一方、金融機関の人材育成にも多く携わり、指導者数は10万人を超える。昨今はコンサルティングツールの企画にも注力し特許取得にも貢献している。

制度開始から10年 恒久化実現で大きな分岐点に

2014年から始まった“日本版ISA”(*)であるNISA制度。これまでにジュニアNISA、つみたてNISAが始まり、そして政府の資産所得倍増プランが策定され、3400万口座の目標実現に向けて、新NISA制度がスタートします。制度開始当初から「恒久化されない」と意味がない」と弊社投資顧問代表である白石茂治と話をしましたが、その恒久化が実現するという事は、長い歴史の中での投資を考えると、一つの非常に大きな分岐点に来たと感じています。

現行の一般NISA、つみたてNISA、ジュニアNISAは、2023年末で買付が終了しますが、非課税口座内にある商品は新NISAとは別枠で現行の取り扱いが継続できます。特にジュニアNISAが最近話題になっていますが、9月末までに口座を開設すれば今年の枠を利用することができます。未開設のお客様には開設を促し、成人された後に上手につないでいくことで、今までジュニアNISAに全く力を入れてこなかった金融機関も戦略の一つとして動き出しています。ただし、非課税口座内で現行の取り扱いを継続できても、ロールオーバーができないのが現行NISAとなります。

<現行のNISA>

	現行 (～2023年12月末日)		
	一般NISA	つみたてNISA	ジュニアNISA
投資可能期間	2023年まで	2023年まで	2023年まで
非課税枠保有期間	5年	20年	5年(18歳まで)
年間投資枠	つみたてNISAと一般NISAはどちらか一方のみ選択		上場株式・投資信託等 80万円
	上場株式・投資信託等 120万円	投資信託(一定の基準あり) 40万円	

2024年1月～
新NISAへ

※現行の一般NISA・つみたてNISAおよびジュニアNISAは2023年末で買付が終了となるが、非課税口座内にある商品は新NISAとは別枠で現行の取扱いを継続できる。ただし、現行制度から新しい制度へのロールオーバーはできない

金融庁ホームページより株式会社ノースアイランド作成

新NISAのポイントを押さえて お客様一人ひとりに合わせて推奨する

新NISAのポイントはまず、「恒久化・無期限化」です。いつでも口座が開設できるようになるうえ、非課税での保有が無期限でできるというのは、非常に大きな変更点です。また、今回の目玉と言えるのが「つみたて投資枠と成長投資枠を併用できるようになる」ことと、それによって「年間投資枠が360万円、生涯投資上限額が1800万円にそれぞれ増額される」ことです。

対象年齢は、つみたて投資枠だけは0歳以上になることを望んでいましたが、どちらも18歳以上となりました。また、成長投資枠は毎月分配型を除外することになっていますが、隔月のものを組み合わせれば毎月にもすることも可能…といった報道もあるように、除外されるものが一部あるものの、幅を持った商品が出てきているように見受けられます。

つみたて投資枠と成長投資枠、必ず組み合わせなければならないかということ、そうではありません。週刊誌などでさまざまな形で報道され、話題だけが先走りしている状況ですが、私たちやIFAの皆さまが本質的な部分をしっかり押さえて、お客様一人ひとりにあったご提案できるかがポイントになってくると思います。

<新NISAの概要>

	新NISA (2024年1月～)	
	つみたて投資枠	成長投資枠
口座開設期間	恒久化	
非課税保有期間	無期限化	
対象年齢	18歳以上	
投資対象商品	長期の積立・分散投資に適した一定の投資信託 (現行のつみたてNISA対象商品と同様)	上場株式・投資信託等 ただし、以下を除外する ①信託期間20年未満、毎月分配型の投資信託等 およびデリバティブ取引を用いた一定の投資信託等 ②整理・監理銘柄
年間投資枠	120万円	240万円
非課税保有上限額(総枠)	1,800万円 ※簿備残高方式で管理(枠の再利用が可能) うち成長投資枠は1,200万円	

金融庁ホームページより株式会社ノースアイランド作成

(*)英国のIndividual Savings Account(個人貯蓄口座)を参考にしていることから、「日本版ISA」とも呼ばれている。

9人のIFAが考える 新NISAとの向き合い方

今回ご参加いただいた9人のIFAの皆さまに、現行制度に対するこれまでの取り組みや、新NISAへの対応などについて、お話を伺いました。



株式会社オールアセットマネジメント
村上 敬一さん

弊社のIFAはNISA提案が当たり前 若い世代の契約金を引き上げへ

15年ほど前に楽天証券のIFAに登録させていただき、そのころイギリスとアメリカの資産事情を調べていました。イギリスで2番目に大きなプラットフォーム「フィデリティ」の預かり資産のうち、日本で言う特定口座は3分の1しかありません。後の3分の1がISAで、残り3分の1が年金。制度提案が当たり前になっているのです。そのため、ここ3年で保険の外務員資格を取得し、IFAとして活動しているスタッフ

が弊社に数十人います。彼らはNISA提案が当たり前で、ほぼ100%NISA設定をします。また、つみたて設定は、一般NISA90%、つみたてNISA5%、特定口座5%という割合です。最近契約した若い世代でもNISA100%で入って、預貯金のスライド額10万円つみたてで契約いただいています。新NISA始動に向けて、預貯金からのスライド額を30万円に引き上げていこうと現在取り組んでいます。

「ゴールベースアプローチ」を重視 今春からNISA相談会を開催

弊社は個人ベースではなく会社ベースでのご提案を主としていますが、その中で徹底しているのは「ゴールベースアプローチ」です。達成したい目標を設定して、その目標に対してどのように資産配分をしていくのか。そこを今しっかり取り組んでいるところ。その中で、お客様全体の約7割が積み立てをしている現状ですが、そこにはつみたてNISAは必ず設定されています。ただ、弊社の一人当たりの積み立て

設定金額は、大体平均で8万5000円くらいなので、当然あふれます。そこに対しては、特定口座に充てるのと非課税になるというのでは、（その違いは）非常に大きいです。

4～5月あたりからお客様向けのNISA相談会を開催しており、来年からの動きの提案・相談を進めています。新規顧客については、昔からセミナー集客が多いです。そのほか提携先からのご紹介もあります。



ファイナンシャルスタンダード株式会社
町田 洋之さん

“NISAありき”にならないように 順番を整理して推奨・設定

弊社ではお客様から「つみたてNISAはどんなものなの?」「NISAってどうなの?」などの質問をいただくことが多いです。それでも、あえて“NISAありき”にならないように、町田さんが仰ったようなゴールベースアプローチのような形で、資産の配分やポートフォリオの作成を優先すべきと考え、取り組んでいます。その中で「使えるのであればNISAを使いましょう」と順番を整理するようにと、お客様にはよく話をしています。その結果として、若い

方の積み立てはつみたてNISAを中心とし、お金に余力があれば特定口座を開設というようなアプローチをしています。

つみたてNISAについては、積み立ての考え方についての資料を見ながら説明をして、最初はお客様にどれがいいか選んでいただきますが、最終的にはこちらで選択肢を5つほどに絞り、推奨するようにしています。全体としては、あまり制度ありきにはならないように配慮をしています。



シグマ株式会社
吉田 篤さん



株式会社バリューアドバイザーズ
山越 健司さん

「金融で日本を元気に」 資産の取り崩し方も研究したい

現状としては、NISA口座を開設したのが1900万人くらいだと思います。私が行った保険業界では加入率90%程度ですが、そこにだんだん近づくのではないかと思います。私は「1億総NISA口座」と言っているのですが、1億人全員がNISA口座を持つべきだという思いで、私たちは活動しています。もともと弊社はチームコンサルティングをしており、またゴールベースアプローチをとっていますので、NISAは約80~90%のお客様が弊社で口座を開き

ている状況です。今後その枠が広がる分、選択肢が多くなるので、アドバイザーとしての価値を高め、お客様が入り口で迷うことのないようにしたいと考えています。

また恒久化によって、おそらく資産を使わずにお亡くなりになる方も増えるのではないかと考えています。我々は「金融で日本を元気に」というビジョンを掲げており、資産を使っていただくことも必要だと思いますので、山の登り方だけでなく降り方も研究していきたいです。

NISAは手間がかかる割に儲からない どんな方でも生活できる仕組みづくりを

私はもともとファイナンシャルプランナーとしての仕事があるため、ファイナンシャルプランニングのお客様がベースにあって、その中でライフプランを実現するための1つのツールとして運用提案を行っています。どちらかというと、バランスシートとキャッシュフローをベースとし、どのように扱っていくかを提案させていただいています。

弊社のお客様は、ほとんどエクスパ

ンばかりなので、基本NISAもおすすめして、活用もされていますが、正直なところ全く儲からないのが悩みの1つです。すごく手間がかかる割には全く儲かっていない状況で、そこを解決しなければなりません。NISAはすごくきれいな話ではありますが、アドバイザーを介さないと開設できない方が非常に多い印象です。そのような方々がきちんと生活していけるような仕組みづくりが必要ではないかと思っています。



生活デザイン株式会社
藤川 太さん

新NISAは若い世代にとって高額 現行から始めるアプローチ提案も

私たちは、お客様との初回面談の際にNISAを始めているのかを必ず聞くようにしています。そして「やっていない」ということであれば、制度を説明して口座開設いただくようにお話ししています。

ただ若者目線で言いますと、現行の積み立てNISAの非課税限度額は月3万3333円ですが、私個人もそれだけのお金を出すのはしんどいです。そのような状況で私たちより上の世代の方が、若い世代にNISAの話をしてもらっても収入も違ってあまりピ

ンとこない状況です。私たちは、自分自身の状況も話しながら、「お金がないのはわかりますが、少額でも運用はしないと」というような話をしています。新NISAについては現在議論をしているところです。選択肢は確かに増えますが、月10万円というのは非常にしんどいと思います。まずは現行の3万から始めて、昇給などのタイミングで積立額を増やしていく形も取れるというお話をしています。



株式会社FPデザイン
西尾 伊真さん

どの情報も“正しい”ととらえがち アドバイザーが正しい情報発信を

弊社では、キャッシュフローやライフプランをベースとしてお客様にご提案させていただいております。そのため、新NISAという制度を推奨するというより、お客様の資産を活用する枠の1つとしてNISAを推奨・活用する、といった立ち位置でご案内をしています。

SNSなどで誰もが情報を発信できるようになり、正しい情報もそうでない情報も流れています。ただ、その情報を目にする多くの方が、流れてくる情報をどれも正し

いとらえてしまいがちです。正しい情報は私たちアドバイザーがしっかり伝えていかなければならないため、弊社ではアナリストの方に、週に1度勉強会を開催いただいております。重要なニュースの解説や、営業で使える内容などをピックアップして教えていただいております。それらを通して、的確に情報収集を行い、お客様一人ひとりに正しい情報を伝えられるよう活動しています。



株式会社フィナンシャルクリエイト

田村 慎悟さん

株式会社フィナンシャルクリエイト

田村 慎悟

CHECKED-IN

資産所在が不明な富裕層でも NISAへの関心が徐々に高まる

富裕層のお客様は、証券会社のNISAを使わず、1~2億もの資産がどこにあるのかわからない状態の方が非常に多い印象があります。あるお客様と税務署に行って一緒に調べたところ、後で証券会社からNISAの所在の連絡があり、そのNISAを弊社に移していただきました。その後、お客様が所属するロータリークラブの方々にこの話をされて、「じゃあ自分も調べてもらおう」ということで、いずれも富裕層の

お客様に繋いでいただき、契約につながった事例がございます。そのようなお客様の繋がりによって、契約が広がっていく事例が多くあると感じています。

最近、週刊誌でも富裕層の方のNISAに関するエピソードが取り上げられることが増えてきています。そのため富裕層の方々の中でも、NISAへの関心が高まっているように思います。



株式会社ブルクアセット

佐野 文哉さん

佐野 文哉

CHECKED-IN

法人の皆さまへのアプローチが不足 中小企業への支援や宗教法人の開拓も検討

私はこのNISAを使って、日本の社会問題の改革をしたいと考えています。NISAは個人向けですが、私が見ているのは「法人」です。

個人向けのNISAやiDeCoは、比較的訴求しやすく普及が進んでいますが、中小企業への法人向け401kの導入はあまり進んでいません。そのため、この機会に個人も法人も国が準備した「制度」で、同時に開拓を進めたいと考えています。法人開拓は、法人の401k+社員個人のNISAのセットで提案することで、今までとは異なるアプローチにな

るのではないのでしょうか。豊富な種類の債券を取り扱っていたため、商品力は提供できていましたが、開拓できていない法人のお客様が多くいらっしゃる状況がありました。

私のプランとしては、中小企業の社員向けの金融教育はもちろんですが、401kの導入支援もしていますので、ここからのアプローチを展開していこうと考えています。また宗教法人の檀家様向けのセミナーを開くなど、さらなる開拓を図っていきたくと思っています。



株式会社 YSK ライフコンサルタンツ

日向 絵理香さん

日向 絵理香

CHECKED-IN