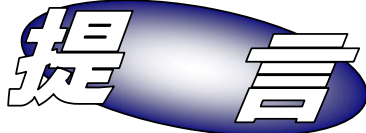


オピニオン



このコラムは運用会社や金融機関のエキスパートの方に執筆をお願いしています。

岸田政権の「資産所得倍増プラン」の一環として2023年度の税制改正大綱で少額投資非課税制度 (NISA) の拡充・恒久化が決定されたことを受け、資産運用業界は久しぶりの明るいニュースに盛り上がっているように感じる。

年間投資枠及び非課税保有限度額 (総枠) の上限が引き上げられたことに加え、非課税保有期間が恒久化されたことにより、一般生活者が老後の生活資金等の備えのために資産形成に取り

組む際のNISAの利用価値が

大幅に高まり、「貯蓄から資産形成へ」の流れが加速することが期待される。一方、金融機関にとっても、従来のNISAは新規顧客の取り込みに一定程度の効果はあったものの、その限度額や非課税保有期間が限定的だったため、顧客あたりのLTV (Life Time Value) は小さくならざるを得ず、システム対応にコストが掛かる割には収益性が見込めないという悩みがあったところ、新型NISAでは事業としての収益性・成長性も期待できる点がありがたいという意見が多い。

このような期待感高まる新型NISAの導入に際し、一般生活者にとって長期の資産形成に資する制度として普及するとともに、金融機関にとってもそれが事業として成立し得るようなWin-Winの構造になるよう、我々が注意すべきポイントが2点ほどあると

考える。

まず、新型NISAをきっかけに一般生活者が取り組むべきは「資産形成」であり、「投資」ではないということを改めて確認しておきたい。個人的な整理ではあるが、「投資」とはあくまで金銭的なリターンを目的とする資金の投下であり、必ずしも将来の具体的な資金使途を前提としていない一方、「資産形成」とは将来の具体的な資金使途に備えるために手元の資金を運用

するというものであり、換言すれば将来の目的 (ゴール) の有無によって区別することができる。決して「投資」目的の利用を否定するわけでは無いが、新型NISAのように非課税期間の制約もなく、老後のように遠い将来の生活資金等の備えにも利用可能な制度においては、「資産形成」のために利用するのが制度趣旨にも適うであろうし、一般生活者にとってもメリットが大きいと思われる。従って、新型NISAの案内とそこでの資産運用サービスの利用を提案する金融機関側でも、顧客の将来のライフプランや将来の目的 (ゴール) 等をしっかりとヒアリングしたうえで、「資産形成」の提案を行うことがこれまで接点の無かったより幅広い新規顧客への開拓につながる可能性が高い。

また、その際、金融機関が行うべきなのは「商品推奨」

ではなく、「資産運用アドバイス」であるということも忘れてはならない。個人向け預かり資産ビジネスでは、これまで顧客への提案はどのような商品が顧客のリスク特性に適合しており、魅力的なのかという「何 (What)」の視点でもっぱら提案・提供が行われてきたように思われる。しかしながら、今回の新型NISAで新しく資産形成に関心を持ち、始めてみようとするような一般の生活者にとって、そもそも資産形成や運用といっても「どうやっていいのか分からない (How)」というのが抱えている悩みである。このようにHowに悩む顧客に対

してWhatを中心とする提案をし、とりあえず

は推奨する投信商品等を購入してもらったとしても、自らのライフプランに沿ってどのような資産形成・運用を目指しているのかがしっかりと理解されないままでは、長期的に利用されなかったり、一時的な相場変動で損を被ったりした場合に、そこで諦めてしまったりすることにもなりかねない。

新型NISAが普及することを通じ、これまで「投資」や「資産形成」等の経験の無かった一般生活者の間での関心も高まり、金融機関がそのような初心者層と接する機会が増えると思われるが、その際には上記のように顧客の将来の目標 (ゴール) 実現に対してHowのアドバイスをサービスとして継続的に提供することで、今度こそは「貯蓄から資産形成へ」が実現することを祈念している。

(○次郎)