ニッキン

生涯伴走へ事業モデル築け

新NISA序章 (下)

新NISA（少額投資非課税制度）は、銀行界が苦戦してきた預かり資産ビジネスの転換点となる可能性がある。生涯で使える非課税投資枠が1800万円になり、大半の資産形成層には十分な規模になる。これまで物足りなさを感じていた富裕層の関心も高める。金融機関にとって構築しきれなかった預かり資産ビジネスを持続可能なモデルに引き上げる試金石となる。求められるのは顧客の人生に生涯にわたって伴走する姿勢だ。

自由度高まる新制度

新NISAは恒久化や投資枠の拡充により運用の自由度が高まり、資産形成層から富裕層まで使いやすい制度になった。3メガバンクは口座獲得へアプローチを始めた。

三井住友銀行は「運用を スタートする金融機関に選ばれることが非常に重要」という。三菱UFJ銀行は営業担当者の訪問や店頭での呼びかけを通じてアピール。NISAを活用した資産形成を提案し「口座稼働率の向上を図りたい」考え。

みずほ銀行は対面と非対面を組み合わせ、顧客の人生イベントに応じたコンサルティングを重視する。21年度から個人・法人顧客別の営業体制を本格展開し、個人の多様なニーズに応える専門性を磨いてきた。若年層の資産形成ニーズは各店のライフプランアドバイザーがフォロー。一定の取引がある顧客には個別の担当者が対応する。

新NISAは成長投資枠がつみたて枠と併用できる。退職金運用や資産承継に活用できる余地が大きくなる。同行はライフプランに沿って提案しながら「1つの手段として成長投資枠を上手く使う提案を強化したい」（みずほ銀個人業務部）という。

制度拡充で注目されるのが富裕層。三井住友銀は月20万～30万円の大口積立投資ニーズも想定する。顧客が設定したゴールに向け、「達成状況を継続的にフォローすることが今まで以上に重要になる」とみる。

新NISAへの関心が高まるなか、3メガバンクはキャンペーンや新制度の概要をまとめたチラシを配布

実像

未利用者は地元志向

政府が掲げた資産所得倍増プランの実現には幅広い顧客と取り引きする金融機関の力が欠かせない。貯蓄から資産形成・投資への起爆剤になる可能性を秘めるからだ。メガバンク首脳は「政治・行政が恒久化・投資枠拡充という長年の課題を解決してくれた。次は我々が努力しないといけない」と語気を強める。

低コスト体質のインターネット専業の証券会社・銀行が有利との見方を覆す調査結果もある。NTTデータエービックによれば、地方では現行NISAの未利用者は新NISAを始める際に「地元の銀行」を選ぶ傾向があることが分かった（回答数約4千人）。

関東、東海、近畿以外の6エリアは地域銀がネット証券、ネット銀行を上回った（グラフ参照）。10%以上の差をつけたのは東北、北陸・甲信越、九州・沖縄の3地区。全国ベースではネット証券・銀行が24%、地元の銀行が21%、メガバンクが17%だった。信用金庫・信用組合は5%にとどまった。

地域金融機関の強みはきめ細かなフォローになる。岩手銀行は現行のNISA口座残高を着実に伸ばしてきた。NISA（営業戦略部）。22年4月から複数店舗の担当者が転勤しても継続フォローができる」という。

GBA型ラップは投信一任報酬を内蔵した投信スキームを採用。一般的なファンドラップに比べ、リバランスはファンド内で完結するため、年間非課税投資枠を余計に使わないで済む。

国家戦略と位置づけられた「貯蓄から資産形成」。新NISAの口座獲得はスタートにすぎない。現行NISAでは口座の獲得競争が続き、投資枠が使われないケースが散見された。〝岩盤預金〟を砕き、成長の果実が分配される好循環を実現するには、成功体験へ継続的な伴走力が試される。

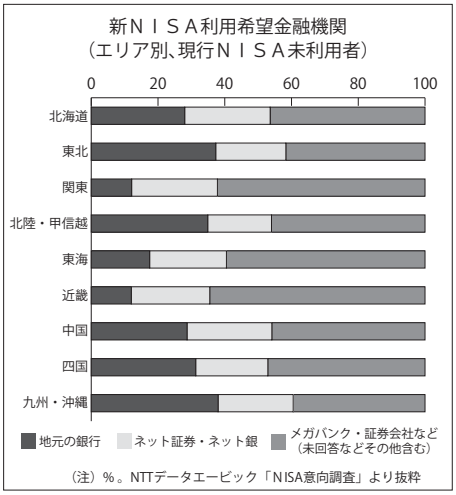
「収益・顧客本位」両立

「NISAは収益につながらない」――。販売手数料がないノーロード投信が広がり、信託報酬も低下が続く一方、システム費用の負担は重くのしかかる。銀行の投信ビジネスを取り巻く環境は厳しい。適正な収益を確保できなければ、寄り添った支援を続けるのは難しい。

日本資産運用基盤グループ（JAMP）はその現状に一石を投じる。普及を急ぐのは「ゴールベースアプローチ（GBA）型ラップサービス」だ。顧客の目標（ゴール）設定からフォローまで一元管理できる特徴がある。顧客の複数のゴール設定、アフターフォローの計画などをシステム上で管理できる。新NISAにも対応する方針で、収益性と顧客本位の業務運営を両立するサービスを目指す。5月に地銀で初めて扱う広島銀行は「担当者が転勤しても継続フォローができる」という。

JAMPとQUICKが共同開発したラップのデモ画面。顧客の要望に応じてアフターフォローの頻度を決める

に、50、60代以上も「拡大余地は十分にある」。



（注）%。NTTデータエービック「NISA意向調査」より抜粋

セゾン投信　中野会長

セゾン投信の中野晴啓会長CEOに新NISAの受け止めや銀行界への期待を聞いた。

――新NISAの受け止めは。

「生涯非課税枠1800万円への拡充は本当に政治的な強い意志を感じた。今回の改正により重要な国家戦略として位置づけが明確になった。課題は制度がどういう形で正しく普及していくかになる。提案する金融機関が収益にフォーカスしすぎれば、せっかくの制度がゆがむ恐れがある」

――制度上で残った課題は。

「1人1口座しか持てないことだ。非課税枠1800万円は大半の人にとって課税口座での運用を選択肢として考える必要がない規模になる。複数のNISA口座を持てる仕組みを作り上げなければ、肉食的な口座の取り合いが始まる。政府が望むような投資行動は定着しない恐れがある」

――銀行界への期待は。

「目先の収益獲得とは別次元で制度を捉える必要がある。新NISAが日本の将来のためにどういう意味を持つかトップが説明し、現場担当者がその意義への理解を深めるのが大事。そうすれば、どう行動すれば顧客の成果につながるか現場が考えるようになる」（佐藤剛）

「現場浸透」は経営の責務

日本金融通信社が記事利用を許諾しています