

お客さま目線で考える税制優遇商品の入門から使いこなし フィデューシャリー・デューティー実践のために

今、税制優遇商品が注目を集めています。2017年から誰でも加入できるようになった個人型確定拠出年金こと、愛称「iDeCo」。2018年からスタートの「つみたてNISA」などがそうです。テレビや新聞などのメディアでも取り上げられることが多くなり、資産運用への関心が高まりつつあります。

その背景のひとつには、やはり「老後への不安」があると考えられます。ご存知のとおり、日本人の平均寿命は伸び続けています。今から70年ほど前の1950年（昭和25年）の平均寿命は男性58.00歳、女性は61.50歳でした。2015年時点での男性の平均寿命は80.79歳、女性の平均寿命は87.05歳ですので、この約70年間で20年以上も長生きできるようになりました。

平均寿命が伸びたことで、ライフスタイルも大きく変わっています。先ほど例に出した1950年頃、男性の定年が55歳という企業がありました。この場合、現役を引退してから約3年後には亡くなっていたこととなります。女性も、夫の死後4年以内に亡くなる方が多かったようです。平成の現在は、男性は60歳で退職したとすると、そのあと約20年人生が続きます。さらに、女性は夫と死別した後もおおよそ7年以上生きられます。

人類史上もっとも長く生きられるようになった今（さらに平均寿命が伸びることが予想されています）、その分、老後の生活も長くなりました。貯金はいくらあれば足りるのか、介護が必要になったらどれくらいのお金がかかるのか……、少しでもお金を準備しておきたい。そのように考える方が増えています。

政府も老後の生活資金を公的年金だけに頼るのではなく、自助努力でも備えてほしいと考えているようです。この先数十年は少子高齢化となる見込みのため、公的年金の運用が厳しくなる可能性があるからです。その証左として、個人型確定拠出年金（iDeCo）、少額投資非課税制度（NISA）、未成年者向けのジュニアNISA、つみたてNISAと、新しい資産形成用の仕組みが相次いで登場、拡充されています。

ただ、資産運用への関心は高まりつつあるものの、税制優遇商品はあまり活用されていないというデータがあります。日本証券業協会によると、2017年3月末の時点で、NISAの開設口座数は1,077万口座。成人人口を1億人だとすると約10%しかNISA

口座を開設していないこととなります。さらに、この開設口座数のうち約4割は稼働していないとされています。

なぜでしょうか。考えられる理由は二つあります。一つ目は、税制優遇という性質上、仕組みが複雑なものがあるということ。二つ目は、資産運用の選択肢が増えたことでどれを選べばよいか分かりづらいということ（行動経済学では、選択肢が多くなり過ぎると人はむしろどれも選べなくなる傾向があるとされています「決定回避の法則」）。こうしたことから、リテール業務の重要性は増えています。多くの金融商品はウェブサイトからの申し込みも可能ですが、やはり窓口で対面して商品の説明を聞きたい、という方も多くいらっしゃるでしょう。

そこで皆様には、本通信講座を通じて、各税制優遇制度の基礎知識を習得し、各顧客層に対してどのような提案をするべきかを学んでいただきたいと思います。それぞれ税制優遇の制度の使い道が異なるのはもちろんのこと、お客さまの年齢、職業、家族構成、保有資産、住宅ローンの有無などによって、優先して利用すべき制度は違ってきます。たとえばiDeCoは、60歳まで積み立てたお金を引き出すことができません。子どもの教育資金を優先的に貯めたいと考えているお客さまにとって、iDeCoは優先順位の高いものとなり、NISAやジュニアNISAの方が優先順位は高くなるでしょう。また、お客さまの投資の経験や投資に対する意欲、リスクの許容度、これからのライフプランなど、実際にお話しをしないと分からないことも多いでしょう。「お客さまに対してどのトレンドが有効な提案となるのか」「お客さまからの“なぜ”に答える知識と事例」といったことをしっかり学習すれば、実際のリテール業務を行ううえで、大きな武器となるはずです。

● フィデューシャリー・デューティー実践のために

2014年9月金融庁が公表した「平成26事務年度金融モニタリング基本方針」にて、「商品開発、販売、運用、資産管理それぞれに携わる金融機関がその役割・責任（フィデューシャリー・デューティー）を実際に果たすことが求められる」という方針が言及されました。これを機に金融機関では、フィデューシャリー・デューティーの実践が本格化してきたといわれています。

税制優遇商品を提案する際にも、やはりフィデューシャリー・デューティーを意識した提案を当然とすべきでしょう。そのためにも、本通信講座の知識を学び、お客さまにとって最善の利益の追求や、重要な情報のわかりやすい提供、ふさわしいサービスの提供等を行う必要があります。

① 第1号被保険者

日本の年金制度は3階建てになっています。基本となる1階部分が、すべての方に共通する「国民年金(基礎年金)」です。「第1号被保険者」である個人事業主や学生などは、基本的にこの部分のみ加入します。ただし、国民年金だけでは将来受け取ることができる額が少なく、生活を維持できるほどの収入にならないため、それを補う手段(2階建て部分)として、任意で国民年金基金やiDeCoに加入することができます。

② 第2号被保険者

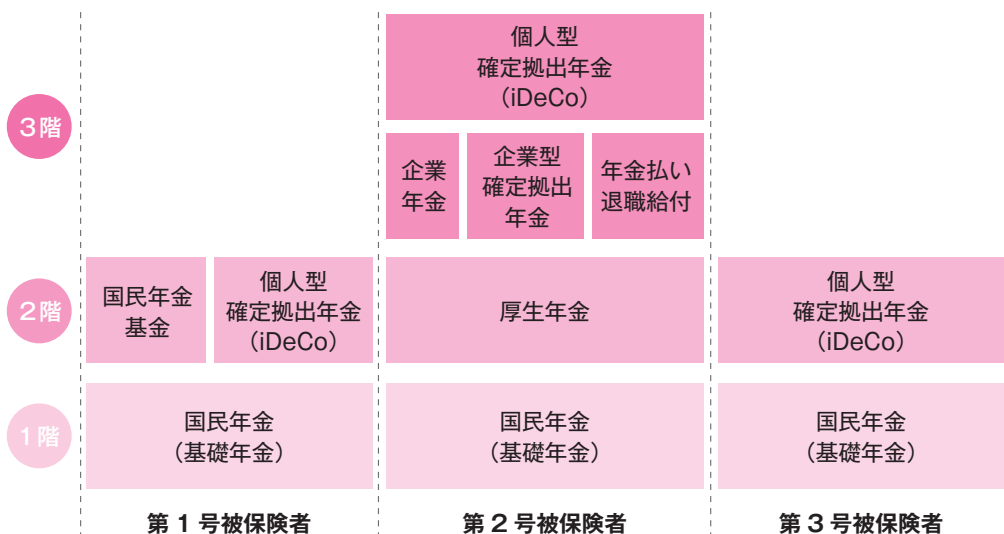
第2号被保険者である会社員や公務員は、国民年金に上乘せされる「2階建て部分」として「厚生年金」が用意されています。もともと公務員は「共済年金」がありましたが、2015年10月に厚生年金に一元化されました。「3階建て部分」として、確定給付型年金、企業型、年金払い退職給付などの「企業年金」が用意されています。従来は、企業年金のない会社員のみがiDeCoに加入できましたが、2017年1月より、その他の会社員、公務員も加入できるようになりました。

③ 第3号被保険者

第3号被保険者は専業主婦・主夫を指します。2017年1月より、専業主婦・主夫もiDeCoに加入できるようになりました。

日本の年金制度のなかで、これから私的年金の代表となると考えられるのがiDeCoです。このように日本の年金制度の全体像をお客さまに伝えたいうえで、確定拠出年金制度の概要を説明していくとお客さまの理解を得られやすくなります。

■ 図表2-2 日本の年金制度の仕組み



(株) Money&You 作成

第3章

つみたてNISAの
活用をお客さま目線で

1 つみたてNISA導入の背景

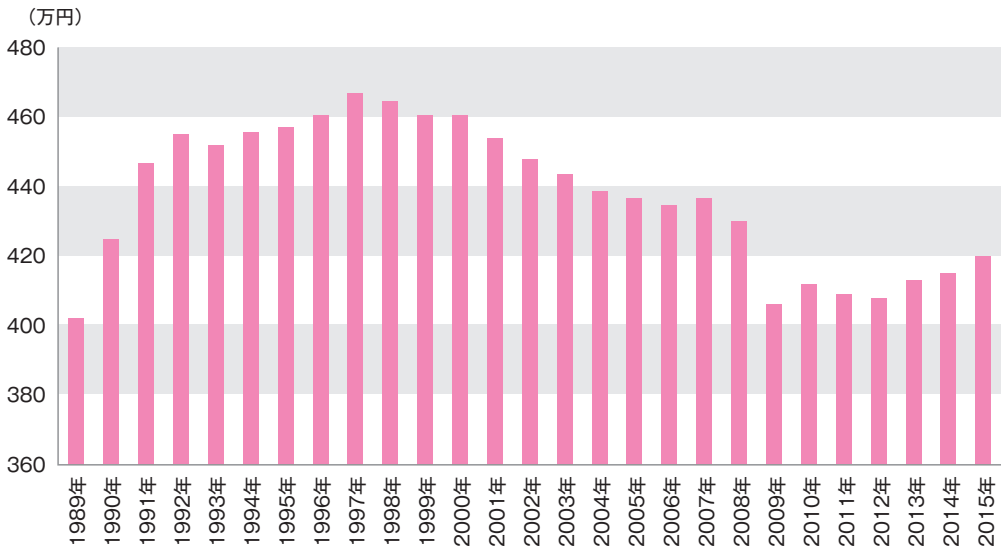
2014年から始まった「少額投資非課税制度」愛称「NISA」は、2016年12月末現在、口座開設数は1,061万口座に達しています。導入開始の2016年から2018年までの3年間で、約9兆4,095億円も実際に買付が行われています。NISAは個人にかなり浸透しているといえる反面、買付金額の半分強は60代、70代という高齢なお客さまです。わが国の金融資産保有割合の6～7割は高齢者であることから、NISAの利用が高齢なお客さまに偏っているのはある程度予見できたことです。

しかし、NISAの導入は、長期分散投資に適した制度設計であることから、現役世代の資産形成を助ける仕組みと金融庁は考えているわけです。NISAでは、積立による利用は総口座数の1割程度に留まっています。さらに、口座開設後1度も買付が行われていない非稼働口座は全体の50%以上も存在しているのです。これらの背景の一つには、少額から積立で投資できる点がお客さまに十分浸透していないことがあると金融庁は考えています。

また、米国では、税制優遇（IRA等）などの様々な政策対応により、バランスのとれたポートフォリオが実現し、金融資産も右肩上がり大きく増加しているのです。英国でも、NISAのモデルとなったISAが導入・恒久化され、投資額が増加（2015年末の株式型ISA残高：44兆円）しています。その結果、たとえば米国では財産所得が家計所得に大きく貢献する姿が実現しており、勤労所得と財産所得の比率は、米国の3：1に対して、日本は8：1しかありません。我が国も、家計における資産形成を促すためには、政策的な後押しが必要と判断され、つみたてNISAの導入、実践的な投資教育、金融機関の顧客本位の業務運営の確立・定着等を総合的に推進することが決まったのです。

(1) 現役世代にどう資金を捻出してもらうか

■ 図表3-1 民間企業の平均給与の推移



出所：国税庁「民間給与実態統計調査」

現役世代の資産形成を後押しすることを主な目的とした、つみたてNISAですが、年間の非課税投資額の上限は40万円です。「つみたてNISA」の名称のとおり、上限額の40万円を毎月均等に積み立てていくとすれば、1か月当りの積立額は3万3,333円になります。積立額の上限は、12か月で割っても端数が出ない金額、たとえば36万円（毎月3万円）や42万円（毎月3万5000円）にしてもらいたかったといたいところですが、約3万3,000円とはいえ現役世代がこの金額を捻出するのはかなり厳しいと認識しておくべきです。図表3-1は、国税庁が毎年公表している「民間企業の平均給与額の推

資産運用は、お客さまにとって無理のない範囲がポイントです



第7章

税制優遇商品の
提案をお客さま目線で

今まで学んできたように、iDeCoやNISA、ジュニアNISA、また、2018年スタートのつみたてNISAなど、税制の優遇を享受しながら資産を形成できる制度が増えてきています。とはいえ、多くの一般のお客さまには、まだまだ制度の概要や活用の仕方は浸透していません。そこで、本章では事例をもとにそれぞれの制度の活用の方法などを解説します。

事例研究 1

専業主婦にiDeCoで自分年金づくりを提案

事例

夫 45歳 会社員 年収700万円 所得税率20%

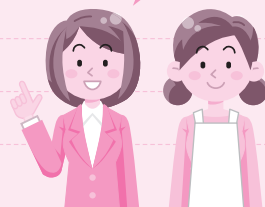
妻 40歳 専業主婦

子 5歳

住居 社宅

資産 700万円

主婦でもiDeCo



1 収入がなくても「運用時」と「受取時」の税制優遇を享受できる

出産をきっかけに仕事を辞め、専業主婦になるという女性は少なくありません。今回のケースも妻が出産を機に仕事を辞めたケースです。会社員の妻で専業主婦の場合は、第3号被保険者となり、基本的に将来受け取る年金は厚生年金に加入していた期間分の厚生年金と国民年金です。将来年金を増やすためには、自助努力が必要になります。

今年から専業主婦もiDeCoに加入できるようになったので、将来の年金づくりとして積極的に活用したいところですが、専業主婦やパート収入が100万円以下の方は、そもそも所得税や住民税を納めていないので、iDeCoによる所得控除のメリットを享受することはできません。

では、加入するメリットはないのかというと、実はそうではありません。これまで説明してきた「運用時」と「受取時」の税制優遇を活用するのです。

① 運用時の税制優遇

通常の課税口座の場合、運用益に対して、20.315%（復興特別所得税含む）が課税されます。しかし、iDeCoの運用益は、掛金を拠出している間、ずっと非課税です。話を簡単にするため、仮に毎年10万円利益が出た場合、通常は約8万円しか得られないところ、iDeCoではこの利益をフルに受け取れ、2万円分多く再投資することができます。つまり、iDeCoではより複利効果を発揮して運用できるということです。また、iDeCoで選択できる投資信託の手数料はかなり低コストになっているので、これも大きなメリットです。

あくまでお客さまのリスク志向と金額の目標によりますが、所得控除による節税効果が得られないため、運用商品は定期預金や保険などの「元本確保型商品」を選ぶのではなく、「元本変動型商品」の投資信託を選ぶとよいでしょう。

② 受取時の税制優遇

iDeCoでは、受取時に「退職所得控除」と「公的年金等控除」の税制優遇を活用することができます。

たとえば専業主婦の場合、iDeCoの掛金の上限金額は毎月2万3,000円ですが、上限金額を拠出し、2%の1年複利で運用した場合、20年後の拠出額合計は552万円、運用益を含めた総資産額は678万円になります。これを一時金で受け取る場合、「退職所得控除」が使えるため、全額非課税で受け取ることができます。

計算根拠

退職所得控除額：40万円×20年＝800万円

退職所得：(678万円－800万円)×1/2＝－61万円なので、0円

専業主婦といえども、この先、夫との死別、離別など何があるかわかりませんので、自分の年金をつくっておくことはとても大切です。

2 掛金はなるべく上限の2万3,000円で始める

専業主婦の場合、運用に慣れていない方も多く、収入もないので、iDeCoを始めるとなった場合、最低投資金額の5,000円からスタートしたいという方も少なくありません。

少額から始めたいという気持ちはわかりますが、iDeCoでは、毎月事務手数料がかかり