

はじめに

2022年11月28日に政府が打ち出した「資産所得倍増プラン」を受けて、2023年度税制改正大綱によりNISA制度は大幅に見直しされています。従来のNISA制度（一般NISA・つみたてNISA・ジュニアNISA）は2023年をもって終了し、2024年から拡充・恒久化された新制度が開始されることになりました。

比較的複雑だった従前のNISA制度に比べ、新しい制度はシンプルな設計になっており、利用者からするとわかりやすいものになっています。非課税投資枠が大幅に拡充され、非課税保有期間も恒久化されたことから、資産形成・資産運用上の利便性も高まっています。

こうしたことから、NISA利用者の7割を占めていた中間層だけでなく、高所得・富裕層にも魅力的に映る制度となり、関心が高まっています。しかし、シンプルな制度設計になったとはいえ、「長期の資産形成でどう利用すればいいか」「効果的に活用するにはどう投資枠を振り分ければいいのか」「売却や再投資のタイミングはどうしたらいいか」といった声は多く、「そもそも自分に合った投資はどのような形か」という悩みを持つお客さまも少なくありません。

このようなお客さまに対し、金融機関の担当者としては適切なアドバイスを行うことが求められます。従前からNISAを利用されているお客さまと同じように、新規のお客さまに対しても十分にニーズを聞き取り、適切な提案を行うことが求められます。

安易にインデックス・ファンドをすすめるのではなく、お客さま情報のプロファイリングをしてポートフォリオを作成し、最適な商品を提案する——。これは、担当者として当たり前にとっておきたい姿勢です。丁寧にお客さまの状況やライフプラン等を把握し、状況の変化に合わせて資産形成・資産運用のサポートを継続していく必要があります。

さらに、資産所得倍増プランでは、「金融経済教育の充実」や「顧客本位の業務運営の確保」といったことが謳われています。こうした方向

性を受けて、高い公共性を持つ金融機関としてはしっかりと態勢整備を行い、各担当者も十分な知識を持って、お客さまに対応することが求められるでしょう。

本書は、従来のNISA制度を踏まえたうえで、改正のポイントや利用のメリット、手続きといった基本的な知識を解説しています。合わせて、お客さまにどのようにアプローチし、相談対応やポートフォリオ作成、アドバイス・提案を行えばよいか、実践的なノウハウ・テクニックを盛り込んでいます。本書を参考に、お客さまの資産形成・資産運用のコンサルティングに臨んでみてください。担当者の皆様や皆様のコンサルティングを待つ多くのお客さまの満足度アップにつながることを願ってやみません。

なお、本書は2023年10月現在施行されている法令等に基づいて解説しています。

2023年10月
経済法令研究会

第 1 章 新NISAで変わる! お客さまニーズと営業推進方法

▶▶ **1** 〈図解〉旧NISAと新NISAの制度概要……………2

▶▶ **2** 利便性がよくなった新NISAと活用への期待

1. 利便性が大幅にアップし、対象顧客はすべてのお客さまに拡大……………8
2. 利便性向上のポイント……………9
3. 新NISAはお客さまメイン化の強力なツール……………12
4. 新NISAによって生まれるお客さまのニーズと投資行動の変化……………12

▶▶ **3** 金融機関に求められるお客さま対応と目指すべき営業推進

1. 顧客情報の重要性……………14
2. 顧客プロファイリング……………14
3. 金融商品の選定と提案……………15
4. つみたて投資枠を中心に提案……………15
5. 新NISAを絡めた取引深耕……………16
6. アフターフォローのタイミング……………16
7. 他行庫のお客さまも利用可能……………16
8. メイン化に向けたアプローチ法……………17

第2章 新NISAを活用した資産運用をサポートする！

➤ 1 お客さまの運用の目的・考えを明確化し 新NISA活用のアドバイスをしよう

1. 資産運用の目的は、お客さまの希望を叶えること……………22
2. いつまでに、いくら必要か？……………23
3. 目標金額（ゴール）を設定する……………23
4. ゴール設定のプロセスを踏むことで提案もスムーズに……………24
5. 新NISAを資産運用の提案に活かす……………25

➤ 2 NISA経験別=新NISA制度と利用メリットの上手な伝え方

〈2023年内の場合〉

1. NISA口座を開設したことがないお客さま……………26
2. NISA口座を自行庫で開設したものの未利用のお客さま……………29
3. 自行庫のNISA口座で2023年の枠を利用しているお客さま……………32
4. 他行庫のNISA口座で2023年の枠を利用しているお客さま……………34

〈2024年以降の場合〉

5. NISA口座を開設したことがないお客さま……………36
6. NISA口座を他行庫で開設したものの未利用のお客さま……………39
7. 自行庫のNISA口座で2023年までの枠を利用しているものの、
新NISAがスタートしても運用していないお客さま……………42
8. 他行庫のNISA口座で2023年までの枠を利用しているものの、
新NISAがスタートしても運用していないお客さま……………45

≫ 3 お客さまからよくある新NISAに関する質問へのトーク展開例

Case 1	新NISAと旧NISAの違いを説明する	48
Case 2	旧NISAで保有している商品の今後の取扱いについて説明する	50
Case 3	旧NISAはロールオーバーできない仕組みであることを説明する	51
Case 4	旧NISAと同じ商品を新NISAでも継続購入できる方法を説明する	53
Case 5	新NISAへ移行するにあたり必要な手続きの有無について説明する	55
Case 6	旧NISAで保有している商品の売却の可否について説明する	56
Case 7	旧NISAで商品が購入できる期限について説明する	57
Case 8	旧NISAの非課税期間、今後の動向について説明する	58
Case 9	自行庫で新NISAの口座開設を希望されるお客さまに手続きの詳細を伝える	59
Case10	成長投資枠とつみたて投資枠の使い分けについて説明する	61
Case11	自行庫で新NISA口座を開設した場合の今後の旧NISA（他行庫）の取扱いについて説明する	64
Case12	貯蓄を新NISAに投資しようと考えているお客さまにアドバイスする	66
Case13	新NISAの再利用枠を念頭においた早めの損切りを考えているお客さまにアドバイスする	67
Case14	ジュニアNISAの廃止と今後の取扱いについて説明する	69

第3章 新NISAの最適提案とフォローで取引を長期化する！

≫ 1 ポートフォリオを十分に検討して最適な提案をしよう

1. ニーズに合った商品を提案するには?.....74
2. お客さまに選ばれる金融機関になるには?.....75

≫ 2 お客さま情報の収集とプロファイリングの方法

1. NISA取引状況別=NISAニーズはこうして引き出そう.....76
2. お客さま情報をもとにこうしてプロファイリングを行おう.....80

≫ 3 新NISAで保有する運用商品のスムーズな選定・提案方法

1. ポートフォリオの決定から最適な提案までの基本的な方法.....85
2. ケース別=新NISAで運用する商品の提案はこうして行おう.....87
 - Case 1 子供のいない30代後半のご夫婦.....87
 - Case 2 小さな子供のいる20代後半の共働きご夫婦.....89
 - Case 3 大学生の子供がいる40代後半のご夫婦.....91
 - Case 4 40代の独身の男性.....94

≫ 4 新NISAアフターフォローの適切な相談対応&提案

1. 長期的な取引継続には適切なアフターフォローが重要!.....96
2. タイミング別=新NISAでの運用に関するアフターフォロー.....98
3. 基準価額が大きく動いたときのフォローと相談対応・提案.....106

本書をお読みいただくにあたって

本書では、2023年までのNISAと2024年からのNISAを区別するため、2023年までのNISAを「旧NISA」、2024年からのNISAを「新NISA」と表記しています。

◆ 第 1 章 ◆

新NISAで変わる!
お客さまニーズと
営業推進方法



1 **図解**

旧NISAと新NISAの制度概要

①旧NISAの概要

旧NISAは、「NISA口座（非課税口座）」内で、毎年一定金額の範囲内で購入した金融商品から得られる利益が非課税になる制度です。

通常、株式や投資信託などの金融商品に投資した場合、売却して得られた利益には約20%の税金がかかりますが、NISA口座をとおして得られた利益には税金がかかりません。

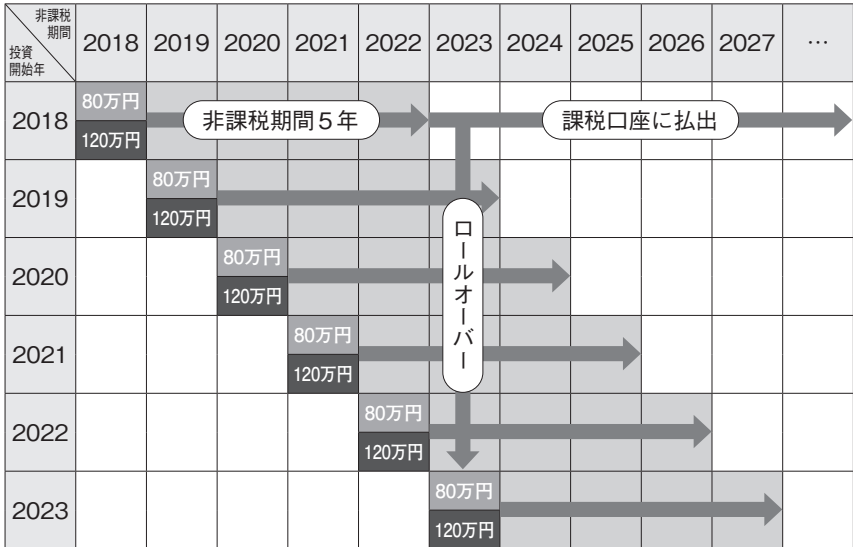
旧NISAには、一般NISA・つみたてNISA、未成年が利用できるジュニアNISAの3種類があります。それぞれの制度について、次の図表をご覧ください。

●旧NISA（2023年までのNISA）制度

	一般NISA	つみたてNISA	ジュニアNISA
対象年齢	18歳以上	18歳以上	18歳未満
年間投資上限額	120万円	40万円	80万円
非課税期間	5年	20年	5年
口座開設期間	～2023年末	～2023年末	～2023年末
投資対象商品	上場株式・ETF・ 公募株式投資信託・ REIT等	長期・積立・分散 投資に適した 一定の投資信託	一般NISAと同じ

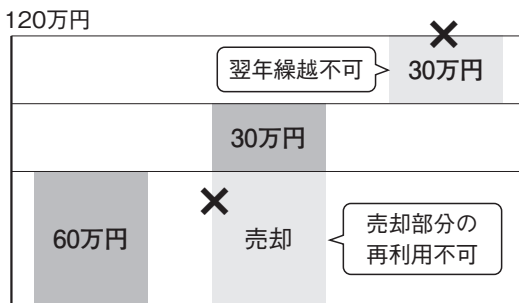


●非課税期間とロールオーバーのイメージ



ロールオーバーとは、非課税期間（5年）が終了した際に、一般NISAやジュニアNISAで保有している金融商品を翌年の年間投資枠に移行（移管）することです。

●年間非課税投資枠の再利用不可イメージ



年間非課税投資枠の一部を売却すると、その分の枠は再利用できません。また、1年の非課税投資枠の未使用分を、翌年以降に繰り越すことはできません。

〈執筆者紹介〉（五十音順）

上村 武雄（かみむら・たけお）

ノット・アドバイザーズ代表

メガバンクで法人および個人取引を中心に金融取引の経験を積み、その後米系のプライベートバンクで、超富裕層の資産運用および提案業務に従事、100億円以上の資産管理を任される。ポートフォリオ提案を得意とするが、デリバティブを活用した資産保全も行う。近年は資産運用や資産承継・事業承継の経験を活かし、プライベートバンカーのチームマネージャーとして、5000億円以上の資産管理を行う。

現在は、金融アドバイザーとして活動中。

桑田 恵美子（くわた・えみこ）

株式会社孝翠 主任コンサルタント

銀行勤務時の研修講師や臨店指導の経験を生かし、現場の事例を交えた受講生のニーズに寄り添った研修を行う。研修前日には競合他行等の臨店を行う等、手間を惜しまぬ準備がモットー。主な講義内容は、ビジネスマナー、CS向上、コミュニケーション、業務知識（預金・為替等）、窓口担当者、電話対応、リーダー養成等の研修、モニター調査、臨店調査。現在は、雑誌・通信教育教材の執筆等でも活動中。

塩川 和彦（しおかわ・かずひこ）

地方銀行で預かり資産営業の企画に長年従事、営業推進の企画業務を通して、全国の地方銀行と幅広い人脈を持つ。その後、金融制度対応を行う企画業務を担当し、税制改正時は自行のルール策定に携わる。現在は、自行とグループ証券会社との橋渡しを担い、金融商品仲介業務の仕組みを確立させるとともに、ファイナルグループの預かり資産営業の推進企画を行う。また、預かり資産関連のシステム更改時や新システム導入時、地銀が共同参画するシステム検討の場でも活動中。

白浜 仁子（しらはま・ともこ）

f p フェアリンク株式会社 代表取締役

CFP®認定者

1990年福岡銀行に就職し、主に窓口業務に従事。結婚、出産を経て2008年より内山FP総合事務所株式会社にて独立系FPの業務を経験する。2016年に独立系FP事務所FAIR LINKを設立し、その後、法人化して現職。家計、資産運用、住宅購入、生命保険などライフプラン全般について女性ならではの視点でコンサルティングを行うのが特徴。また、障害を持つ子の親亡き後問題やおひとりさまの終活サポートにも尽力する。講演や執筆も多数あり。

菱田 雅生 (ひしだ・まさお)

1993年、早稲田大学法学部卒業後、山一証券に入社し営業業務に携わる。山一証券自主廃業後、金融商品や保険商品は一切売らない独立系FPに。以後約25年にわたり、講演や執筆を中心に活動。講演回数4,500回超、原稿執筆3,000本超。2020年にYouTube「正直FPヒッシー先生の『お金の増やし方』チャンネル」をスタート。主な著書に『日経マネーと正直FPが考え抜いた！迷わない新NISA投資術』（日経BP）などがある。

藤原 久敏 (ふじわら・ひさとし)

藤原FP事務所・藤原アセットプランニング合同会社代表

CFP®認定者、1級ファイナンシャル・プランニング技能士

大阪市立大学（現：大阪公立大学）文学部哲学科卒業後、尼崎信用金庫を経て、2001年にFPとして独立。2007年より大阪経済法科大学経済学部非常勤講師を勤める。現在は、資産運用に関する相談・執筆・講演を中心に活動中。主な著書に『攻めのほったらかし投資術』『超得ふるさと納税』（いずれも彩図社）など30冊を超える。

目黒 政明 (めぐろ・まさあき)

株式会社生活設計塾クルー 代表取締役

CFP®認定者、1級ファイナンシャル・プランニング技能士

1983年、慶應義塾大学法学部卒業後、大和証券、独立系FP会社等を経て、2002年、生活設計塾クルー取締役に就任（2010年より代表取締役）。現在は、金融商品取引法上の投資助言業者として有料の運用相談、マネーセミナーの講師などを務めている。他に、金融機関向け通信講座のテキスト執筆、確定拠出年金の継続教育の講師なども多数手がけている。著書に『実践的「投資信託」入門』（ダイヤモンド社）などがある。

新NISA提案 & 資産運用サポートガイド

2023年11月20日 第1刷発行

編 者 経 済 法 令 研 究 会
発 行 者 志 茂 満 仁
発 行 所 (株)経 済 法 令 研 究 会
〒162-8421 東京都新宿区市谷本村町3-21
電話 代表 03(3267)4811 制作 03(3267)4823
<https://www.khk.co.jp/>

営業所／東京 03(3267)4812 大阪 06(6261)2911 名古屋 052(332)3511 福岡 092(411)0805

表紙デザイン・DTP／成田琴美(ERG)
制作／櫻井寿子 印刷／日本ハイコム(株) 製本／(株)ブックアート

© Keizai-hourei kenkyukai 2023 Printed in Japan

ISBN978-4-7668-2501-5

☆ 本書の内容等に関する追加情報および訂正等について ☆

本書の内容等につき発行後に追加情報のお知らせおよび誤記の訂正等の必要が生じた場合には、当社ホームページに掲載いたします。

(ホームページ [書籍・DVD・定期刊行誌](#)メニュー下部の[追補・正誤表](#))

定価は表紙に表示してあります。無断複製・転用等を禁じます。落丁・乱丁本はお取替えます。