

— 納得して買う。原点回帰へのススメ —

日興アセットマネジメント マーケティング本部 副本部長 今福 啓之

10月1日から口座の開設が始まったNISA。金融機関各社は広告戦略に注力し、銀行・証券会社の店頭や駅構内、テレビやインターネットなど、いたるところでNISAの文字を見かける。口座予約における顧客囲い込み攻勢が一段落して、金融機関の取り組みは新たな局面を迎えている。悩める販売会社や潜在的な1億人の投資家へのサポートについて、運用会社もそれぞれ知恵を絞って対応している。当シリーズでは、運用会社がNISAをどう位置付けて取り組んでいるかを探っていく。第1回は、一般投資家に向けた情報提供として『「NISAで投資を」の前に考えたいことがある。』というWebサイトを9月末にオープンし、同時に同名の冊子を作成、配布している日興アセットマネジメントを訪ねた。

新しい投資家を育てるために

- 金融業界全体のNISAへのアプローチは、現在どのような段階なのでしょう。

今福：10月1日から口座開設手続きがスタートして、金融機関各社で温度差はあるものの、NISAで提供するサービスの検討・整備に移っているようです。提供商品の選別や、パンフレット作成、来年1月のNISA実施以降のサービスやフォローアップについての検討や体制作りなどが行なわれています。

既存顧客に対しては、今行なわれている投資の延長という視点での対応が基本となりそうですが、投資未経験者層への対応は各社ともに課題になりそうです。

- 今回出版された冊子とWebサイト、『「NISAで投資を」の前に考えたいことがある。』は、運用

会社として相当踏み込んだ表現もあるようですが、どのような想いで作ったのでしょうか。

今福：初めて投資信託を購入する人にとって、必要と思われる知識を1冊にまとめることに注力しました。NISAをきっかけとして投資を始める人に必要なのは、NISA自体の情報ではなく投資についての基礎知識です。わかりやすく伝えるための工夫として、文字は大きく、難解な用語を使わず、デザインに凝るよりシンプルさを大切にしました。手作りと言ってよいほど、社内の議論を重ねて作り上げたものです。

- 世の中に投資の入門書は多数販売されていますが、既存の本とはどのように異なるのでしょうか。

今福：今までの投資に関する本は、入門書といわれるものでも往々にして情報量が多すぎる傾向がありました。また、儲けるノウハウや相場の波に乗ることを指南するトーンのものも多く、投資経験者にとっては有益かもしれませんが、初心者には少し難しすぎるのではないかと疑問を感じていました。そこで、投資を開始するにあたり最低限知っておかなければならない点に、徹底的に内容を絞り込みました。

投資信託でおさえるべきポイントは数多く存在するものの、情報の多さが投資を始めるハードルを高くしています。投資未経験者が投資の勉強を手頃にできるツールとするため、記載する情報をあえて減らし、本質論と割り切った表現を心がけまし

Web サイト：

<http://www.nikkoam.com/nisa/>



『「NISAで投資を」の前に考えたいことがある。』を20名様にプレゼントします。詳細は「投信まとなび」の「投資信託事情」頁 (<https://www.matonavi.jp/periodical/index.html>) をご覧ください。

た。この冊子が「投資を始めるにはここまで知っていれば十分」という指標になれば非常に嬉しいですね。

イメージしやすい、5年先

— 投資の初心者がNISAで運用する場合、どのような点を考慮する必要があるのでしょうか。

今福：5年後を大ざっぱにでもイメージした投資を考えるのが良いと思います。NISAの非課税期間は短すぎるとい見もありませんが、5年は将来を想像するのに適度な長さであるともいえます。2020年の東京オリンピックの頃を想像し、資産をどのように増やしたいかを考えるのが良いのではないのでしょうか。

また、投資を始める理由は何でもよく、いわば自己中心的、自分本位なものでいいと思います。投資の理由として社会貢献を掲げる投資家やFPなどのアドバイザーもいますが、他人のではなく自分の資産を投資するのですから、まず最初は自分の資産をいかに増やしたいかを考えて投資を始めるのがよいでしょう。

大切なのは主食としての資産形成の投資と、嗜好品としての投機的な投資の違いを区別できる基本的な投資の常識を持つことです。実は、すでに投資をされているお客様の中にも、この点を意識されていない方は大勢いらっしゃるよう見えます。この冊子はいわゆる「未投資家」だけではなく、既存のお客様にも読んでいただけるものと自負しております。

— NISAは投信拡大の起爆剤になるのでしょうか。

今福：今回のNISA制度についてのあれこれを見ていると、15年前の投資信託窓口販売の解禁の頃を思い出します^(*)。このところバランス型ファンドや資産形成向けの投信が多数設定され、金融機関やメディアが投資家向けセミナーを開催しています。これは、投資経験を持たない潜在的なお客様に投資へと一歩踏み出していただくための取り組みであり、銀行窓販解禁当初と同じ目標と言えます。

当時は投信残高100兆円も射程内だと運用業界はおおいに期待したのですが、残高の伸びはそれほど急速ではありませんでした。2000年頃までは、銀行は投信についてはまだ慣らし運転、こわごわ足下を確かめながら販売されていました。しかし、ITバブルとその崩壊、新興国の急成長、リーマン・ショックとその後の回復、そして昨年末からのアベノミクス効果など、金融市場が大きく動く中で様々な経験を重ねられ、投信販売の魅力を掴んでこられたという印象があります。

現在、NISAという制度の導入が投信販売のスタイル

を見直すよいきっかけになると感じています。窓販開始当初のような取り組みでもう一段階、投信を一般の方に近づけ、広げると期待しています。

— NISAがきっかけとなって期待される変化につ

て、業界動向など具体的に聞かせてください。

今福：いわば窓販解禁当初のフレッシュな気持ちに立ち返った営業、原則を大切にする投信販売への回帰です。一部の地方銀行などでは、そのような販売の原点回帰を意識した営業の動きが見られます。つまり、分配額の多さや値上がり益など、“(たまたま)結果が良ければすべてよし”ではなく、リスクを十分に説明し、お客様の納得の上で投資信託を販売するよう、いっそう努めていらっしゃいます。

また、大手証券会社に関して言えば、NISAに限った話ではありませんが「本気」を見せているように感じます。つまり、営業目標を単に売上げ増加でみるのではなく積上げ増加、つまり預かり資産の拡大を掲げるようになりました。これは業界の永年の悲願でもありましたが、市場環境が逆風となってなかなか実現しませんでした。

そのためには、既存のお客様の投資額を増大するだけではなく、投資未経験者や、さまざまな理由で投資をやめてしまった人など、新規の投資家を開拓しなければなりません。それを、NISAをきっかけに、腰を据えて取り組もうという「本気」の空気が流れはじめているよううかがえます。

はじめは小さな流れでも、やがて大きく広がり、預金から投資への本格的なシフトが進むことを期待しています。NISAを契機に、これまで投資をしたことがなかった方や投資から離れていた方に、どれだけ投資について考え始めていただけるか、そして、最初の第一歩を踏み出していただけるか。今回の冊子やWebサイトが、それをサポートするためのヒントのひとつとなれば本望です。

*1998年12月から、それまで証券会社に限定されていた投資信託の販売が、銀行・保険などの金融機関にも解禁となった。◇

