

# NISAへのそれぞれの期待

平成25年10月1日



株式会社資本市場研究所きずな

## 金融業界の一大イベントとしてのNISA

官民一体となってNISA(少額投資非課税制度)の推進が進められている。10月からのNISA口座開設開始、年明けからのNISA口座での運用開始に向け、3月には全銀協や証券業協会・投信協会など金融業界全体で推進協議会(事務局:証券業協会)が立ち上がり、4月末に愛称決定、6月から人気タレントを使ったテレビCMも放映されている。また政府の広報オンラインにおいても、6月に一般の国民向けNISA専用サイトが立ち上がっており、まさに民間の金融機関が一体となり、政府の支援によって制度浸透に向けた努力が行われているところだ。

このNISAの必要性は、政府サイトにおいて次の2点で説明されている。

①将来への備えとなる資産づくりの促進＝「金融資産ゼロ世帯(二人以上世帯)」は、平成初めの頃には1割弱だったが、年々増加して平成24年には26%までになっている。NISA導入で、若い世代をはじめとする人々が少し

でも多く、将来に向けた資産形成に取り組んでもらうことが期待される。

②経済成長のために家計の金融資産を有効活用＝“貯蓄から投資”政策が進められて10年以上経過しているが、その間個人の金融資産に占める株式・投信・債券などのリスク資産は、合計しても10%台半ばで欧米の先進国に比べ極端に少ない。(日銀資金循環統計によると、本年3月末の家計リスク資産比率は14.5%、米国は54.1%、ユーロ圏28.6%(欧米は昨年末の数値))

一方、各金融機関ではNISA口座獲得に向けて、その営業活動が活発化している。各社によるテレビCMやネット広告など、今やNISAを目にしない日がないほどだが、口座開設の特殊性(後述)によって当初のNISA口座獲得に営業努力が集中している。その為、現状は金融業界全体の新規投資家獲得の一大イベント化している観もあるが、各業界の動向は次のようなものだ。

【証券会社】

主な証券会社のNISA口座獲得キャンペーンは3Pの表の様なものだが、①2000円程度の現金の提供②口座開設に必要となる住民票取得代行③金券や商品など景品(抽選)の提供の3つに分かれる。

大手証券では、NISA口座のキャンペーンに合わせ、新規の証券総合口座紹介の強化も行っているが、大和では法人部門においても、顧客企業でNISA説明会を実施、野村では自社サイト上で、NISA活用に関して、相続・教育資金・住宅資金・老後と目的別に分けて動画で説明を行っており、NISA口座及び新規顧客獲得に向けて大手が本格的な営業活動を行っていることが覗える。一方、中堅リテールや地方証券も同様のキャンペーンを行うところが増えてきているが、先ず自社顧客のNISA口座開設、次に新規顧客開拓の為のセミナー等の開催と二段階の営業戦略を取るところが多い。

#### 【銀行】

メガバンクや地方銀行とも、証券会社と同様のキャンペーンを行っているが、地方銀行の一部では高めの金利に設定した来年1月までの定期預金を販売し、そのまま

NISA口座に移行可能とした商品を提供している。また、既存の投信口座顧客への制度説明に注力してる地方銀行も多いようだ。

#### 【信託銀行】

三井住友信託が、口座開設と紹介に対して現金を提供するキャンペーンを行っている。ただし、信託銀行としては、4月から始まった非課税措置の教育資金贈与信託が好調で、信託銀行協会によると制度開始の3ヵ月間(6月末)で、約1.8万件1,246億円(平均で、1件当たり684万円:上限は1,500万円)が設定されている。7月も販売は順調で、推計で2.3万件に達した模様、信託銀行にとってのヒット商品となっている。なお、同制度は2015年12月末までだが、2015年1月からの相続税の基礎控除額が4割も引き下げられることも影響しているようだ。

# 主な証券会社のキャンペーン(8月末時点)

	NISA口座獲得キャンペーン内容	その他新規顧客口座獲得策
現金・金券提供	野村	現金2000円
	大和	現金2000円若しくは現金500円と住民票取得代行
	日興	現金2000円+一部株式・投信手数料ゼロ
住民票取得代行	三菱UFJモルスタ	合計現金2000円
	みずほ	抽選でサッカーユニフォーム・旅行券
	SBI	抽選で景品
抽選で景品	楽天	投信1000円分+株式手数料割引・一部投信手数料ゼロ+抽選で景品
	マネックス	投信・米国ETF手数料ゼロ
	カブコム	現金500円+株式手数料ゼロ
	松井	株式手数料恒久ゼロ
		ネット証券では新規顧客獲得キャンペーンが恒常化(金券やポイント付与、手数料や信用取引金利割引等)

## 口座獲得等勧誘の留意点

NISA口座開設に向けた証券会社などの勧誘活動に対して、金融庁は金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針において、NISAを利用する取引勧誘に係る留意事項を新たに策定し、8月27日より適用している。その内容は次のようなものだ。

### 1. 顧客の金融リテラシー向上への取組み

単に法令上の適合性原則を順守するだけでなく、初めて投資を行う若年層など投資経験の浅い顧客に対して、中長期投資や分散投資の効果等の説明といった投資に関する基礎的な情報を、適切に提供するよう努めているか

### 2. NISAに基づく非課税口座利用に関する説明

以下の内容について、分かりやすく説明しているか

- a. 一口座の開設しか認められないこと。自社のNISA口座での取り扱い金融商品の種類

- b. 年間100万円までの利用で、売却した後の再利用が出来ないこと
- c. 使わなかった非課税枠を翌年以降繰り越してできないこと
- d. NISA口座の損失については、他の特定口座や一般口座の損益と通算できないこと
- e. 投信の元本払戻金(特別分配金)は、そもそも非課税なのでNISAのメリットを享受できないこと

### 3. 制度設計・趣旨を踏まえた金融商品等の提供

家計の中長期的な資産形成を後押しする制度として導入された趣旨を踏まえ、金融商品の提供を行っているか(例えば、定額積立サービスの提供など)

これに対して、業界横断的なNISA推進・連絡協議会では、NISA勧誘時に行う制度説明について以下の留意事項を示している。

- ① 同一の勘定設定期間において複数の金融機関等に

NISA口座を開設することができない

(勘定設定期間とは、2014年～2017年の4年間、2018年～2021年までの4年間、2022年～2023年の2年間を指す。現行制度では、この期間中は1金融機関しか利用できない。しかし、金融機関間の競争を促しNISA利用者の利便性の向上を図る目的で、平成26年度税制改正要望(金融庁)では、口座開設から2年目以降に金融機関を変更可能とすることが挙げられている。)

## ② NISA口座での損失は税務上ないものとされる

(前頁監督指針2-d以外に、上場株式などをNISA口座から特定口座・一般口座に移管する場合、及び5年経過後に新しいNISA口座に移す場合、その時点の時価が新しい取得価格となるが当初の取得価格より低くても税務上の損失とはみなされない。)

## ③ 非課税投資枠(年間100万円)が設定されNISA口座で一度売却するとその非課税投資枠の再利用ができない

(配当や分配金を再投資すると投資枠までは非課税だが、

毎月分配型などの投信はNISAを十分に利用できない可能性がある。)

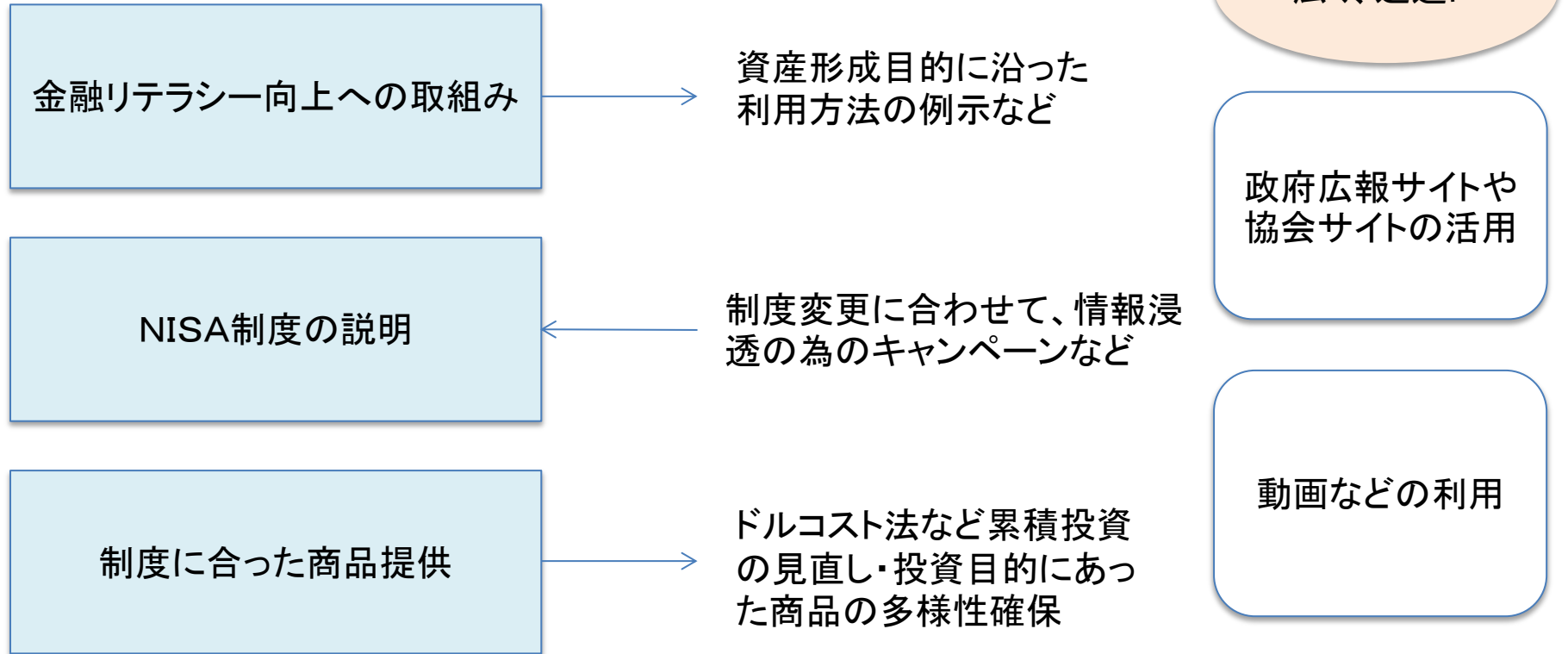
## ④ 配当等はNISA口座を開設する金融機関等経由で交付されないものは非課税とはならない

(株式やETF・J-REITなどの配当は、金融機関の口座で受け取る“株式数比例配分方式”を選択するなら非課税となる。また、公募株式投信の分配金であれば、特段の手続きを経ずとも非課税の適用が受けられる。)

以上を簡単に纏めると、個人の金融リテラシーに合わせてNISAの制度説明をしっかりと行って、制度の目的に合った金融商品を薦めて下さいということになる。

ただし、若干難しいことはNISAの制度が今後変わっていく可能性もあることだろう。具体的な内容については次章で触れるが、実務的対応に関しても、今後の金融所得課税の一体化や、他の非課税取引制度の強化や変更などの影響を受ける。

# NISA勧誘の留意事項と対応



## 望まれる機能向上

NISAは、英国のISA (Individual Savings Accounts) をモデルに導入する制度だが、本家英国制度との違いは、“平成25年度税制改正で個人の投資はどう変わるか”(2013年2月)で紹介した。1999年に導入された同制度は、当初10年間の時限措置とされていたが、2006年に英政府による検証が行われ低所得者層や若年層まで普及していることが認められたため、2008年に恒久化されている。NISAも、当初の予定は3年間の時限措置だったが、平成25年度税制改正において制度の維持は10年間(非課税投資期間は、5年間)に延長された。

国民の資産形成目的として、望ましいのは制度の恒久化及び非課税投資期間の延長だろうが、その為には非課税の投資制度としてNISAが国民に広く浸透することが求められている。前章で紹介した勧誘行為に関する留意事項は、通常の投資勧誘に対するものとしては厳格すぎるようにも思われるが、投資未経験層までNISA利用を促すためには必要なことなのだろう。

一方、制度目的からみて次の点について今後の改正が期待される。

○NISA口座開設の利便性の向上＝現行制度では、NISA開始後の10年間で口座を開設する金融機関は3度しか選べない。ただし、平成26年度の税制改正により、今後毎年口座を1つ開設する際に金融機関を選択していくことができる可能性がある。理想的には、各金融機関のサービスに合わせてNISA口座を移管できることかもしれないが、全般的な投資税制やマイナンバー制度の進展が検討の前提になるだろう。

○非課税投資枠の効率的利用＝現行制度では、NISA口座で一度売却してしまうとその非課税枠は利用できなくなる。その為、この特性に沿った投信の商品設計も行われている。しかし、投資対象が常に右肩上がりの成長をするわけではないので、非課税枠の再利用や未使用枠の翌年度以降への繰り越しが可能な方が投資効率を上げていける。



○非課税投資期間の延長＝現行制度では、5年間なので累計した投資額は最大500万円に留まる。制度の目的が国民の中長期に渡る資産形成であるなら、NISA口座での投資が住宅購入や老後資金の確保ということにも利用されることを考えられる。欧州各国の非課税投資とも比較した上で、非課税投資期間が10年程度に延長されることが望ましいが、恒久化議論とセットとなると見られる。

○関連手続きの簡素化＝口座開設時に必要となる住民票（指定された時期のもの）の取得代行サービスを行っている金融機関もあるが、投資家側で多様な金融機関のサービスを選択できるようにするためには、これらの手続きの簡素化が望ましい。

これらの制度上の機能向上は、今後の税制措置に影響されるが、改善を要求する為にも国民全体にNISA利用が広まること前提となる。各社のNISAに関する意識調査では、7月上旬時点での国民の制度に対する認識はまだ10%台半ばで、今後官民一体となった制度の浸透努力が期待される。一方、実際の口座開設営業活動は、リテール証券会社が先行しているようだが、現行のNISA制度説明に加え、今後の同制度の機能改善の可能性を説明しようとするれば、

投資関連税制の知識が必要となる。国民の金融リテラシー向上の為にも、勧誘する側の投資関連税制に関するリテラシー向上が、同制度の機能改善へつながるとも言える。

# 望まれる機能向上

口座開設の利便性向上

10年間で最大3つの金融機関しか  
選択できないのを毎年選択可能へ  
変更

非課税投資枠の効率的利用

売却後の再利用を可能へ  
未使用枠の次年度以降への繰り越  
し

非課税投資期間の延長

5年間から10年間への延長を

関連手続きの簡素化

口座開設手続きの簡素化を  
(e-TAXの簡便利用など)

平成26年度  
税制改正要望

求められる  
金融機関側の税制  
リテラシー強化

## NISAの背景

NISA導入の前提となったのが、上場株式等に関する譲渡益課税の軽減措置撤廃だった。この措置は11年続いたが、過去の源泉分離課税(売却代金の1.05%)や一時的非課税措置などがあったので、原則20%(復興増税分を含めると20.315%)の源泉分離1本になるのは、来年1月から初めてとなる。その為、個人投資家にとっては保有する株式や投信の対応をどうするか今後年末にむけての検討課題となる。

リテール証券会社にとってのビジネスチャンスとも言えるが、非課税投資でのNISA口座獲得とともに新規顧客に対する投資助言や金融サービスの提供拡大も期待できる。

一方、国民側のNISAに関する認識については野村アセットが7月に行った調査(インターネット調査対象4万人)が8月に公表されていて、次の様な状況が伝えられている。

○NISAに関する認識率は40%、利用意向は15%=3月調査の22%・9%よりそれぞれ拡大したが、官民挙げてのCMなどの浸透策や、金融機関の口座開設勧誘が活発化しているので、今後も相当上昇すると見られる。

○投資を検討している商品については、投信の活用が71%(うち投信のみが48%、株式投資との併用が23%)、株式投資が27%となっている=制度目的が中長期投資であることと、投資商品の売却後の再利用ができないことが影響している。

○投資意向額は、5年間で352万円=初年度投資額は、平均が78万円で年齢が上がるにしたがって額が100万円に近づいているが、これは認知率の傾向と同じ。今後、若年層に認知が広まることで投資額の平均が下がると見られる。

以上から今後のNISAによる投資規模を推計してみると、利用者数950万人(20歳以上の利用意向者の6割が利用すると仮定)×250万円(投資意向額の7割を投資すると仮定)=約23.7兆円となり、政府目標の25兆円(日本再生戦略での2020年までの数値)に近づく。

その他に、次の様な個人の投資環境の好転を指摘する業界関係者も増えている。

・現在、残高が19兆円強ある変額年金保険の一括受取(契約より10年後)が始まり、来年以降毎年2兆円程度の

償還が予想されている。

・2014年は、5兆円を超える個人向け国債の大量償還が予定されている。(2、5、8、11月の各月は1兆円を超える)

つまり個人にとっての投資環境が大きく変化する時期を迎えようとしているが、各金融機関によるNISA口座獲得競争が、証券会社の新規顧客獲得競争を触発することとなり、徐々に業界全体が新規顧客開拓で盛り上がっている。今までは、業界内の顧客獲得と言えば、大手や中堅のリテール証券からネット証券への移動を想定したものや、若しくはネット証券間の競争で、手数料や信用取引金利引き下げなどの方法が中心となりがちだった。しかし、今後の新規顧客獲得の為の営業努力は、NISAを含めた非課税投資制度の利用、金融所得一体課税への対応、など制度面の助言や投資家に合わせたサービスの提供を行うフィナンシャル・アドバイザー的機能の比重が増していくよう思われる。

勿論、これらの新規顧客開拓を効率的に行っていく為にはインターネットの利用は欠かせないが、複雑と言われるNISA制度の説明、投資関連税制へのサポートなどは、コールセンターや対面営業と組み合わせていくのが現実的な

ではないだろうか。大手金融機関内では、自社内(若しくは自社グループ内)でこのような体制を整備し始めているが、中堅証券や地方金融機関などは、政府や協会からの情報発信を利用し、他社と機能を分担したり共有することで、若年層まで含めた新規顧客開拓を効果的に行うことも可能とだろうし、そのための新しい営業モデルも期待されている。

# NISAの背景

