

新連載

第1回 投信販売現場革命！

～“三方よし”の持続可能なビジネスを目指して～

なぜ今、資産運用
アドバイスが重要なのか

りそなアセットマネジメントの「未来資産形成ラボ」では、「誰にとっても資産形成がより身近で当たり前の未来を創る」という信念のもと、資産運用や投資についてWebや研修・出張授業等を通じた、分かりやすい情報発信に取り組んでいます。

今回から全12回にわたって、現状の投資信託販売現場における課題の検証と、これからの新しい提案スタイルについて考察していきたいと思えます。初回のテーマは「なぜ今、資産運用アドバイスが重要なのか」です。2024年は資産運用業界にとってはエポックメイキングな年になったと考えています。その理由は次の3点です。(1) 投資信託窓口販売(窓販)が開始されてから四半世紀の節目、(2) 新たな少額投資非課税制度(NISA)の開始、(3) インフレ時代の到来です。

(1) 投資信託窓口販売(窓販)が 開始されてから四半世紀の節目

銀行における投資信託の取り扱いには1998年12月にスタートしました。それ以前は主に証券会社でしか購入出来なかった投資信託が、当時の「日本版金融ビッグバン」の一環で銀行等の金融機関でも買えるようになったわけです。筆者は40年近くこの業界に身を置いているのですが、不思議なことに10年や20年といった「節目」に印象的な出来事が起こることが多いように感じます。今回は、窓販から丸25年の節目と新たなNISA制度の開始が重なりました。

(2) 新たなNISA制度の開始

「Invest in KISHIDA!」。2022年5月に当時の岸田首相の英国ロンドン・シティにおけるスピーチに始まる「資産所得倍増計画」施策の柱として今年1月に新NISAがスタートしました。従前の制度と比較して何より大きいのは、①1,800万円への利用枠拡大、②制度の無期限化、

南川 久(みなみかわ・ひさし)

りそなアセットマネジメント
未来資産形成ラボ所長
国内大手証券会社を経て、1998年
大和銀行(現りそな銀行)入社。同
年12月の投信窓販開始以来、投
信の新商品組成や推進企画等、り
そなグループの投信ビジネス戦略
の中核を担う。2016年4月りそなア
セットマネジメント取締役営業推進部長、21年4月常務
執行役員、21年9月より現職。趣味は高校野球観戦と
名城巡り。座右の銘は「雲外蒼天」。



③「つみたて投資枠」と「成長投資枠」の両枠併用可といった点でしょう。制度開始以来、半年間でNISA新規口座開設数は大手証券会社10社だけでも240万件を超え、毎月ほぼ1兆円の資金が投資信託市場に継続して流入しています。また利用枠が大幅に拡大されたことで、資産運用を夫婦や家族単位で考える方が増えている(筆者はこれを「ファミリー・ポートフォリオ」と呼んでいます)点は、日本の金融リテラシー向上の観点からも大変意義深いことだと思います。

(3) インフレ時代の到来

消費者物価指数(生鮮食品除く)が前年同月比4.0%上昇した2022年12月がデフレからの転機となりました。この4.0%という数字は、実は1981年12月以来41年ぶりの高水準です。当時の物価高の背景には「第2次オイルショック」の影響があり、日本における1980年代はまさに「物価上昇の10年間」を迎えることになります。平均物価上昇率は年率約2%とインフレの続く状況下、株式や不動産に資金が流れ込み日経平均株価は1989年12月に38,915円と当時の高値をつけました。ちなみに1989年度の家計金融資産に占める「現金・預金」の比率は45.4%と半分を割り込み、一方で「株式・出資金」、「投資信託」は合計で24.5%(日銀資金循環統計より)となっており、株式等に大きくお金の流れがシフトしたことを物語っています。

このように2024年は、窓販開始から四半世紀経ったまさにこのタイミングで、新たなNISA制度がスタートし、時同じくしてインフレの時代が始まろうとしている訳です。新たに資産運用を始める方、また始めようとしている方が飛躍的に増えてきている時期であるからこそ、私たち資産運用業に携わる者にとっては、お客さまに対して分かりやすく親身になった「資産運用アドバイス」を実践することがますます求められていると筆者は考えています。