

図表1 児童手当の支給額

児童の年齢	児童手当の額（一人当たり月額）
3歳未満	15,000円 (第3子以降は30,000円)
3歳以上 高校生年代まで	10,000円 (第3子以降は30,000円)

(出所) 子ども家庭庁「児童手当制度のご案内」より一部抜粋

図表2 想定利回りに応じた運用収益のシミュレーション

想定リターン	元本	最終残高	運用収益
3%	216万円	284.6万円	68.6万円
5%		345.6万円	129.6万円
7%		420.9万円	204.9万円

※毎月1万円、18年間での積立運用を想定
(出所) 筆者作成

こんなお客様に こどもNISAを 提案してみよう

子 どものいる家庭にとつて、教育資金の不安は避けては通れない。ジュニアNISAや教育資金の一括贈与制度が終了したいま、金融機関の担当者は「どのお客様に、どのような価値観を提案すべきか」をアップデートする必要があります。

そうした折、新たに始まるのが通称「こどもNISA」だ。こどもNISAは教育資金の準備にとどまらず、資産を育てながら家族で継承し、用途に合わせて活用できるの

が本質である。こどもNISAによって、家族の想いを形にするための提案ができる。ここからは、こどもNISAの提案のポイントを紹介する。

**子育て世代への提案
教育資金準備と
児童手当の活用**

児童手当とは、高校生年代までの子を有する家庭に現金を支給する制度である(図表

1)。しかし、実態として児童手当は親の口座に振り込まれ、そのまま生活費に紛れて使われてしまいがちだ。

児童手当で得た資金を教育資金として袋分けし、時間という武器を使って運用する。この発想をお客様と一緒に考える支援が有効である。3歳未満の年齢では一人当たり月額で1万5000円、その後は高校生年代まで1万円が支給される。総額は一人当たり200万円を超える。この児童手当で得た資金を積



立運用した際の最終残高は、図表2のとおりとなる。これだけでは教育資金が足りないケースもあるが、児童手当以外に捻出できる金額を相談しながらお客様の資産運用を支援していけばよいかという、そう単純な話ではない。まず大切なのは、お客様が「どんな教育方針で」「教育資金がどれくらいかかるか」を整理することだ。

保険は進学プランの変更時にリスクがある

教育方針が決まっていれば対策は立てやすいものの、当然ながら「子どもがどんな学校に行くか分からない」という親が大半である。そうした状況で、多くの金融機関の担当者やFPが提案するのが、学資保険や終身保険だ。しかし、保険は進学プランの変更があった際に満期前や支払期間前に解約すると、元

本割れの可能性が高くなる。「保障が必要な時期」と「貯蓄が必要な時期」は必ずしも一致しないのだ。そのため、保障と貯蓄は分けて考えて準備する必要がある。

NISAはその時々、市況に左右されるものの、長期・

積立・分散投資によってリスク軽減が図れる。このことも伝えながら、お客様が何を心配しているか、お客様に合った準備の手段は何かを寄り添い提案する必要がある。

資産運用において特定の「型」を押し付けず、メリッ

**祖父母世代への提案
「お金」の色と「想い」をつける**

ト・デメリットを透明性高く伝え、お客様の心配事や課題を一緒に解決していく姿勢が信頼へとつながるのだ。

祖父母世代の想いが形として残る

将来、孫が家を買ったり、ひ孫の教育資金が必要になったりした際に「このお金はNISAを使って、おじいちゃん・おばあちゃんが作ってくれた」と伝わる。祖父母世代のお客様には、その姿を具体的にイメージしてもらうことで、自身の想いが形として残る一生の贈り物になる。

ジュニアNISAや教育資金の一括贈与制度が終了したのはなぜか。端的に言えば、需要がなかったからだ。18歳までお金が引き出せないジュニアNISA、手続きが面倒で教育資金にしか使えない一括贈与制度。それらの課題が改善された制度がこどもNISAである。

このように、制度が変わることとなった背景を伝え、どんな使い方・残し方があるかに訴求することが重要だ。現金を贈与するだけでは、「お金に色がつかない」問題

こどもNISAの対象は、つみたて投資枠の投資可能銘柄に限られている。国の意向と合わせて資産運用の基本を丁寧に説明し、世代を通じて寄り添うことで、お客様との信頼が積み上がっていく。ここからは、実際の提案例