

そのため、こうしたお客様に対しては、まずは分配金以外の投資信託の魅力伝えることが大切だ。

例えば、2022年のNYダウ・2023年の日経平均のように、株価が大きく値上がりする局面もあることを紹介して、魅力ある資産クラス



「非課税で毎月分配金が受け取れること」だけがNISAを利用していた理由の可能性もある。言い換えれば、ほかの投資信託の魅力やNISA制度自体のメリットに気がついていない可能性があるのだから。

こうしたお客様の場合、「非課税で毎月分配金が受け取れること」だけがNISAを利用していた理由の可能性もある。言い換えれば、ほかの投資信託の魅力やNISA制度自体のメリットに気がついていない可能性があるのだから。

**保有商品の売買に関わる分配金への課税**

1つ留意すべき点として、2019年に一般NISA枠で購入した毎月決算型ファン

がほかにもある点に気付いてもらうのがよいだろう。

意外に多い。

例えば、毎月分配型ファン

2024年以降も売却せずに特定口座で保有し続ける場合の扱いがある。

特定口座に払い出されるとき、ファンドの価格は「2023年12月末時点の価格に、個別元本が切り替えられる」ことになる。この点をきちんと理解できていないお客様は

「非課税で毎月分配金が受け取れること」だけがNISAを利用していた理由の可能性もある。言い換えれば、ほかの投資信託の魅力やNISA制度自体のメリットに気がついていない可能性があるのだから。

こうしたお客様の場合、「非課税で毎月分配金が受け取れること」だけがNISAを利用していた理由の可能性もある。言い換えれば、ほかの投資信託の魅力やNISA制度自体のメリットに気がついていない可能性があるのだから。

この点は、非課税期間が終了するまでに2019年分の枠の商品をどうするか判断を行い、丁寧に説明しておきたいところである。

来年も継続利用してもらうために...

# こんなお客様には フォローを徹底しよう



新NISAへの移行によって、特にフォローが必要だと思われる3つのタイプのお客様へのフォローのポイントを整理する。

木内清章 産業能率大学講師

**新**

NISA制度のスタートまであと数カ月となった。ここから先は、新NISAの概要説明・新ファンドの案内など、既存のお客様へのフォローがとて大切になってくる。

特に、2023年現在、自

行庫にNISA口座を開設しているお客様は、たとえ残高がなくても、特にお客様側からの断りがなければ、2024年の新NISAも自庫でスタートすることになる。

「NISA口座は一人一金融機関」とは、金融機関の人間にとっては常識かもしれないが、お客様にとっては常識ではない。

今年のように新NISA制度がスタートする前には、お客様は他行庫やネット証券などからの勧誘も受けており、そちらでも「NISA口座を複数開設ができる」と誤解している可能性もある。

**タイプ1**

**毎月決算型のファンドをNISAで購入しているお客様**

このため、現にNISA口座を保有しているお客様に対しては、新NISAも引き続き自庫でスタートしていただけのお礼というスタンスで、意思確認をしておくことが欠かせないだろう。

また、これまでつみたてNISAを利用しているお客様

についても、積立額の変更は必要ないかなどを、年内に確認しておくことが大切だ。

以下では、新NISAへの移行によってフォローが特に必要だと想定される3つのタイプのお客様を取り上げ、どういうフォローが必要か確認していく。

**新**

NISAに移行するうえで、最も影響を受けられるお客様の例としては、現在、一般NISA口座で毎月決算型ファンドを購入しているお客様が挙げられる。

このお客様の場合、新NISAでは対象商品から毎月決算型ファンドが除外されることを説明した際、2つの反応が想定される。

1つは、「それでは代替ファンドとしてどういった商品がありますか?」といった反応だ。本来、投資信託などで運用では、分配金は再投資して口数を増加させていくほうが、中期的な資産形成という観点で好ましい。しかし、高齢のお客様などは「それは理解しているが、月々のキャッシュフォローを重視したい」という方も少なくない。

こうした分配金に強いニーズがあるお客様には、隔月決算・3カ月決算型の商品を紹介することがフォローとして考えられる。

もう1つの反応は、毎月分配型の商品がないのであれば、NISAの利用自体を控