

## 特集

新NISAスタートから1年

# 顧客本位の 投信アフター フォロー術

相場不安を抱えるお客様への  
対応のポイント

いま求められる顧客本位の投信アフターフォロー

お客様にマイナスな状況を含め  
将来の想定をしてもらおう

木内清章 産業能率大学講師



2 024年は新NISA  
初年度であり、投資初  
心者を含めて多くのお客様が  
投資による資産形成に取り組  
んできたことだろう。

これと同期を取るように、  
金融商品取引法や金融サービ  
スの提供及び利用環境の整備  
等に関する法律（以下、金融  
サービス提供法）が改正され  
た。金融商品販売を担う私た  
ちが、「顧客本位の業務運営」  
をより一層高めるためのフレ  
ームが強化されたのである。  
金融商品取引法の改正は2  
024年5月であり、いわゆ  
る資産運用立国の実現に向け  
て、投資運用業者の参入規制

見直しなどが追加項目とされ  
ている。また、金融サービス  
提供法については2024年  
11月に改正され、お客様の最  
善の利益を勘案した業務運営  
を、広く金融事業者が義務付  
ける「最善利益義務」が新た  
に規定されている。

販売・保有段階双方で  
適切な対応が必要に

これに連動して金融商品取  
引法では、顧客属性に応じた  
説明義務が定義されることに  
なるであろう。投資信託業務  
に関して、顧客本位の運営を  
深化させていくためには、当  
初の販売段階とそれ以降の保

有段階の両方について、適切  
な対応が求められることは言  
うまでもない。

本稿ではこの保有段階につ  
いて、アフターフォローの場  
面を念頭に置き、多くのお客  
様が問題意識を持たれる点で  
ある①ポートフォリオの見直  
し、②相場下落への対応につ  
いて考えてみたい。

1 ポートフォリオの  
見直し

新NISAを利用するお客  
様の中には、つみたて投資枠  
を利用して一方、成長  
投資枠を利用していないとい

うケースが少なくないだろ  
う。これは手数料や信託報酬  
等のコスト面を意識する要因  
が大きいといえるが、適切な  
運用ポートフォリオを構築す  
る観点からは、成長投資枠も  
有効活用していくことが大切  
である。

2024年は日本・米国と  
もに株式の値上がり幅が大き  
く、つみたて投資枠の中心的  
な資産クラスが株式であるこ  
とから、おおもね良好な運用  
成果となっている。しかし、  
この状況が毎年続いていくと  
は限らない。その観点からい  
えば、投資資産を一つの資産  
クラスに限定させることは合  
理的ではなく、債券やリー  
ド、金（ゴールド）等にある  
程度の資産を分散させていく  
ことが好ましい。

実際に国としても、国民の  
保険料を年金積立金管理運用  
独立行政法人（GPIF）が  
運用しているが、その資産構

