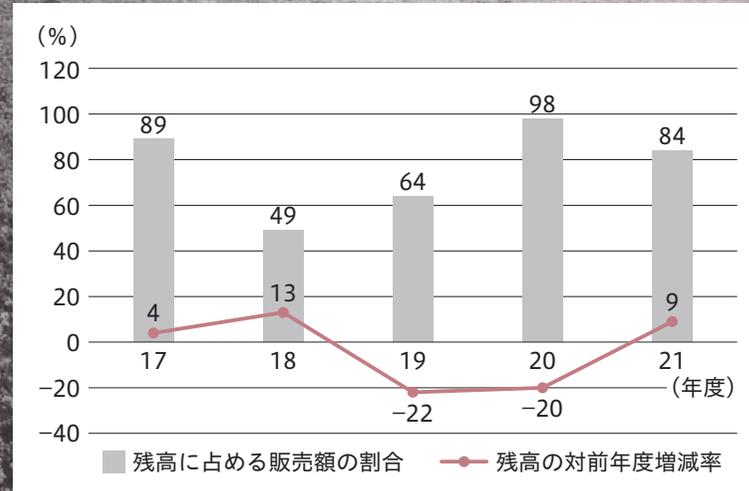


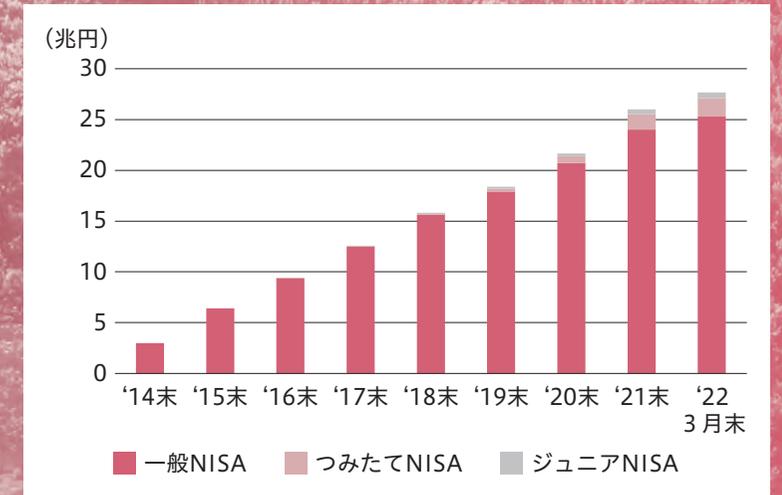
# 期待のNISA どうする!? 背徳の仕組債

図表2 仕組債販売額と残高の傾向



(出所) 金融庁  
(注) 有効回答が得られた主要行等7行、地域銀行21行、証券会社6社の集計。  
仲介・紹介販売ベース

図表1 NISA買付額の内訳と推移



(出所) 金融庁

## インフレ・円安を踏まえた 資産運用のアプローチ法

何より、仕組債が問題視された要因は、商品性そのものではなく、商品ありきの販売姿勢がみられたことにある。この問題をきっかけとして、金融機関ではなくお客様の意向を踏まえた営業を改めて考えることが求められよう。

以下、NISAと仕組債で取り組むべきことを解説していく。

### 仕組債の問題で改めて 営業姿勢を見直そう

もう一つの動きは、仕組債だ。近年は銀行を中心に販売実績が出ていた。しかし、必ずしも利益が出ていないうえに(図表2)、その営業姿勢が金融庁から指摘され、多くの金融機関は販売の自粛に踏み切った。すでに販売している金融機関は、いま一度、お客様に対して丁寧なアフターフォローに取り組む必要がある。

金融機関は以前からアプロイチしており、NISA利用者は着実に増えているが(図表1)、制度改正を機に、お客様による利用拡大を目指したいところだ。もちろん、お客様に案内する際は正確・正確な情報を整理しながら取り組もう。

金融機関のリテールビジネスが動いている。その一つは、資産運用で得た収益が非課税になる税制優遇制度NISAが拡充の方向であることだ。

NISAやつみたてNISAを充実させる動きは以前からあったが、岸田政権が資産所得倍増プランを打ち立てており、「貯蓄から投資」の流れを加速させようとしている。NISAとつみたてNISAが一本化・恒久化されるという案も浮上しており、2023年度の税制改正に注目したい。