論点

少額非課税 NISA導入

育て 賢い投資家

永沢 裕美子(ながさわ ゆみこ)氏
「良質な金融商品を育てる会」事務局長。銀行勤務などを経て同会設立に携わる。金融審議会委員などを歴任。53歳。

来年1月から「少額投資非課税制度」(NISA)がスタートする。そのための専用口座の開設手続きも今月1日から始まった。

専用口座で行った投資については、購入から5年間、株式や投資信託の売却や配当や分配金などで得た利益が非課税になる。非課税となる投資枠は、年間100万円の5年分で、最大500万円。期間は2014~23年末の10年間である。

NISA導入に先立ち、今まで投資になじみのなかった人、特に若い世代の積極的利用を期待するというメッセージが、金融当局から発信されている。背景には、若い世代を中心に、将来に備える資産形成が不十分な世帯が急増していることへの危機感がある。

低金利などで貯蓄だけでは十分な資産形成がしづらい時代だけに、若いうちからコツコツと投資していくことは重要だ。投資経験者からすれば、現状のNISAは非課税枠や期間が限定され、「使い勝手が悪い」との不満もあろうが、こうした制限は、投資の初心者に大きな失敗をさせないよう配慮した制度設計だと、前向きに受け止めたい。

問題は投資の対象である。株式と投資信託(投信)のうち「コツコツ投資」の趣旨にあうのは、1万円程度から分散投資できる投信だ。日本には4000本もの投信がある。だが、NISAにふさわしい商品がどれほどあるかといえば、懸念を抱かざるを得ない。

中長期の資産形成を考えれば、投資収益を分配金として支払うのでなく、それを再投資して複利効果で資産を増やしていくタイプの投信が望ましい。ところが、現状の売れ筋は、分配金を毎月支払う「毎月分配型」である。それを「毎月お小遣いが受け取れる」などと称して、高齢者に薦めるケースが目立っている。

販売手数料などコストが高いことも指摘できる。多額の分配金を捻出するために複雑な仕組みの投信が増えていることがコスト高の一因である。この高コストが影響して、米国の投信評価会社が24か国・地域の投信を対象とした調査の結果では、日本の評価は下から4番目だった。

もちろん、コストが低く仕組みもわかりやすく安定した実績を上げている投信もある。金融機関には、こうした商品を選び出し、NISA向けとして育てていくことを期待したい。

もっとも、昨年の金融審議会では、日本の投信のコストが上がっているという指摘に、販売サイドから「コスト高の商品が売れているのだ」という反論があった。ニワトリが先か卵が先かの議論になってしまうが、販売会社は儲かる商品を売りたがるものだ。

本当の問題は、販売側が売りたい商品を無批判に買ってしまう投資家の側にある。投資家自身の変革が必要なのではないか。

コストに見合った実績やサービスを提供しているかという視点で商品を選び、選んだ投信はじっくり育てていく――。そんな「賢い投資家」が増えれば、おのずと金融機関は販売姿勢を改め、優れた投信が供給されていくだろう。NISAをそのきっかけにしたい。

〒104-8243 読売新聞東京本社編集委員室 kaiseisu@yomiuri.com