

金融経済教育研究会（第3回）

平成24年12月5日

【吉野センター長】 今日はお二人の方からヒアリングをさせていただきます。最初は
インターナショナル・バンカーズ・アソシエーション（IBA）のポール・ハンター事務
局長からイギリスの金融経済教育の取り組みに関して、お話を伺います。

ハンター事務局長は所用のため1時間ぐらいでご退席されますので、ご報告をいただい
て、質疑応答させていただきます。

その後、日本FP協会の早川総合教育部長からパーソナルファイナンスの日本での教育
の取り組みについてご説明いただき、質疑応答させていただきます。

【ハンター事務局長】 在京のイギリス大使館に4年間勤めていました。その前はUK
FSAで様々な職を務めており、その中には消費者教育やリサーチもやっていました。こ
のテーマについては個人的にも関心が高いです。ただ、今日の話は私見でございまして、
IBAを代表するものではないことをお断り申し上げます。ご参考までにIBAというの
は日本に進出している外国の銀行、22カ国57のメンバーを抱えている団体です。

この金融教育についてのテーマですが、これだけを取り出して孤立して考えることはで
きません。ほかにも様々なものが絡んでおり、大体同時に3者が絡んでいるのではないか
と思っています。ポリシーメーカー、規則、または企業等々で、決して金融教育だけ取り
出して切り離して考えることはできません。様々な要素が相互作用していますので、最終
的に金融教育としてできること、できないこと両方あるということであり、決して現在消
費者が直面している問題についての万能薬にはならないということです。

金融サービスをめぐっては、現在消費者はいろいろなプレッシャーにさらされています。
端的に申し上げますと金融サービスについての責任が、昔は国家が担ってくれたものが市民
のほうに移ってきているということであり、個人が責任を負わなければならない問題にな
ってきたということです。昔であれば政府、企業、様々な機関が面倒を見てくれたわけ
です。年金も1つの良い例です。昔であれば、確定給付でしたが、今や景気が悪い事も影響
して、今後は確定拠出になるということであり、その分消費者自らが責任を持って意思決
定しなければならないということです。

大学教育もしかりです。私が大学生だったころは、国家が全部月謝も含めて払ってくれ

ましたが、現在では大学に行く人は年に最大で9,000ポンドまで払わなければならない。しかも生活費も自分で賄わなければならない、資金的な負担が大きい、大学に行くこと自体、本人やその家族にとって大きな意思決定事項になっています。

日本もイギリスと同様、人口構造の変化が起こっています。老後の生活が長くなり長期介護などに備え、長きにわたって貯蓄をしなければなりません。もちろんマクロ経済環境も影響していますが、その分個人に対して強い圧力がかかる。運用してもその運用成績が低いということで、老後の生活をどのように賄っていくべきか、いろいろと問題になっています。

金融サービスは近年とても複雑になり、その複雑なものについて消費者は決定を迫られます。しかし、消費者側から言うと、そのような重要な決定をするのは人生において極めて稀だということです。年金商品や家の購入のときだけに発生しますので、とかく売り手側よりも買い手のほうが経験が浅いということになってしまいます。そしてよくオプションがたくさんあると良いという説がありますが、オプションがあり過ぎると、情報というのは得てして非対称性になりますので、問題になります。イギリスでも何万にも及ぶ金融商品が出回っていますが、もしかしたら消費者にとって適切ではないかもしれない。ケースによっては企業側の都合だけで、消費者が求めているプロダクトをたくさん出してしまふ。UKFSAのターナーも、世の中には無用で、役に立たない商品がいっぱい出回っていると言っています。プロダクトによっては売り手側の都合だけで買い手側に押しつけてしまうということも多々あるわけです。金融危機が起こる前も金融について様々な警告が発せられましたが、年金商品等が誤って不正に売られてしまうことがありました。また、収入保証するような商品もかなり不正な形で出回っているという事実がありました。

もう少し消費者を対象を絞って、どういう能力を持っているのか、どのぐらい信頼できるのかを考えてみたいと思います。イギリスにおいては消費者を対象として、UKFSAが2005年から2006年にかけて大々的なベンチマーク調査を行っていて、その結果の一部がお手元のスライド2です。結果として、左側は赤、右側は緑ということで、赤のほうは能力が低い、緑のほうは能力が高いというように示されます。まとめますと、イギリス国民は一般的に家計管理や収支を一致させることは得意であるが、あらかじめ計画を立てるのは苦手である。また、半分の方は将来に向けてのプランニングをしていなかった。金融商品を選ぶのもあまり得意ではない。また情報がどのぐらいとられているかについては、かなり跛行性があることがわかりました。

この結果としてわかったことは、その人が置かれている状況に照らして、不適當と思われるリスクが結構とられていることでした。本当はもう少し市場にどういう商品があるのか、じっくり見比べてから選択するほうが望ましいが、それが現実にはできない。何とならば大変であるし、時間もかかるからです。また情報も手軽に入手できない。これは消費者及び国家にとっても問題となりました。国家から申しますとセーフティーネットをどう確保するかという問題になりますし、消費者から見ると国家にどこまで依存できるかという問題になります。また、この間、経済が低成長で、ますます厳しい状況下で消費者は選択を迫られることになりました。

イギリスでも2つの反応が起こっています。1つは規制当局からの対応です。情報についてですが、規制上は商品提供者である企業に対し、消費者にフェアに、明確に、そして誤解を招かない方法で情報提供しなければならないと定めています。すなわち顧客を公平に処遇せよと求めているわけです。そしていつでも消費者の利害がベストに満たされるような形で対応するようにも求めています。しかしながら、情報というのはどうしても非対称性になりますので、企業のほうが商品の内容については消費者よりも多くの知識があり、詳しいということで、企業側はその情報を操作することもできますし、消費者側はナイーブ過ぎて、対応し切れないという面があると思います。

消費者側の教育については、内容的には、自分自身でお金を管理できるようになりなさい、収支についてはきちんと記録をつけなさい、計画はあらかじめ立てなさい、また情報を得た形でどの商品を買うのか判断しなさいとなっています。そして理想的には、常に最新の情報も自分のもとに置いておきなさいとも言われています。

イギリスでは2003年に戦略が始まりました。その一翼を担ったのがUKFSAです。1997年にFSAが設立され、法定でFSAの満たすべき4つの目標が定められました。その4つの中に消費者の意識を上げる教育を進めることも入っていましたが、2010年にこれが改正され、UKFSAにかかる責任が第三者機関に移されることになりました。そしてその第三者機関も法定で設置された形になっています。しかしながら、UKFSAにその第三者機関の監督権限は残されることになりました。金融教育というのは果たして規制当局の中に置いておいたほうが良いのか、それとも外に出して第三者に任せただほうが良いのかについては、いろいろと意見が分かれると思います。

戦略の中核をなした内容は、こういった金融教育は政府とUKFSAだけではできないということです。様々なしかるべきパートナーと組んでしか上手くできないということで、

組む先としてはNGO、金融会社、雇用者、学校、チャリティー団体、ボランタリーグループで、政府が独自にやるのではなく、責任を共有することが重要であると思います。そして基本的な考え方としては、もっと教育や情報を得て、より自信を持って決定できる国民を育てることです。

6 ページに円グラフがありますが、段階をもって進めていくことだと思います。とにかくポリシーメーカーは自分が何でも一番知っていると言っていますが、それはひとりよがり、それが現実ではないということがよくありますので、現場の消費者の声をまず拾い上げることが鍵となることから、リサーチ、経験主義的な意識、もしくは知識はとても重要です。またユーザー側も教育の幅がありますが、高度なユーザーであれば金融サービスの違いや、抱えている問題もそれなりに理解できるので、いわゆる一般的な人とは違うということもあります。こうしたことから、小さくパイロットプログラムをやり、評価を加えることがとても重要です。プログラムは整備したが、内容が高度過ぎた、何の役にも立たなかった、こんなことをやるのであれば他のことをやったほうが効率的だったということが実際によくあります。

大きな目的は教育をすること、情報やガイダンスを提供することでしたが、イギリス財務省のリサーチで大きなアドバイスギャップがあることが分かりました。イギリスは、子供も含めて人口6,000万人。そのうち1,900万人には、良いアドバイスが潜在的に行き渡っていないことが明るみに出ました。この人たちが情報を得る場所をまず確保することが必要でした。何とかしなくてはいけないということで、国からも資金が出て、マクロなベネフィットにもなるということで、さらに調査を進めました。そして金融教育を進める上で幾つか有用なツールがあることもわかりました。ツールが同等に効果があるわけではなく、効果があったものと、そうじゃなかったものと一緒くたになっていますが、例えばウェブサイトは中心的な媒介で、とても便利なツールで情報も豊富です。ただし、ユーザーは増えていますが、ウェブサイトは全員が慣れているわけではないので、自分からウェブサイトに行かなければならないということで、向こうからこちらに来ることはないわけです。

いろいろな方法、例えば地方のラジオ局、全国ネットのラジオ局を通じて広告を打つとか、大きな不正事件、不祥事が発生した場合は情報を提供する、職場におけるセミナーを開催する等、を試しました。また信頼を勝ち取るために、ブランディングも重要ということで、ブランドをつけてプロダクトを出し、独立性を確保しました。

幾つかプログラムがありますので、ご参考までにご紹介します。1つは学校教育で、パーソナルファイナンスをカリキュラムの一部として、授業で行うということです。これは2008年以来行われていて、パーソナル・ソーシャル・ヘルス・エコノミック・エデュケーションと言われています。数学さえ教えれば、パーソナルファイナンスはわかってくれるだろうという常識が過去にはあったが、現実はそうではない。数学とパーソナルファイナンスは似て非なるものです。

カリキュラムの一部として、まだ行われていないところもありますが、それを支援するということで、UKFSA、教育関係のチャリティー団体、大手銀行が様々な支援策を教員及び学生に提供しています。例えば大手銀行は1万人ぐらいボランティアを派遣して、教育を助けるといったことをやっており、教員の手助けをしています。また、大学でも教育において、努力が進んでいます。特に大学生はコストが高くなるので、大学内にアドバイザーを置き、学生の中で、どうやって家計を管理したら良いか相談したい人は相談に行ける形になっています。

大事なことは、一番情報を必要としている現場で情報を与えることが、とても現実的であるということです。特に子供が生まれる妊婦の家庭においては、妊婦の世話をしている助産婦やナースを介して、赤ちゃんが生まれると、このように家計に影響が出るといったことを説明した小冊子を全国で配ることをやっています。もしかしたら、ケイト妃がもう妊娠しておりますので、彼女もこの小冊子を受け取っているかもしれません。

また、教育を提供する場でとても重要なのが職場。雇用主は信頼されており、職場は良い場所になりますので、職場を介して金融教育に関する小冊子の配布やセミナーが開催されています。UKFSAも、日本の連合に相当する労働組合団体と連携しています。例えば、大きなスーパーであれば、30万人の従業員に対して、金融上の問題や金融上の意思決定を迫られる場面について説明した小冊子を配る形で教育の提供を行っています。

また、ローカルの組織と連携することも重要。現地にいるNGOを介して、例えば借入についてのガイダンスやカウンセラーを置くといったことも考えられます。また、地方自治体もサービスを提供している側ですので、連携できます。そして現在、イギリスではマネーアドバイスサービスという機関が新たに設けられ、この機関を通じて様々なサービスが提供されています。電話相談をはじめ、全国に対面方式での相談を行うネットワークもできています。デジタルサービスが大きく普及していますので、教育の提供においては、デジタル化が普及しています。そして、大事なことは家計診断を行うことです。つまり家

計の健全性をチェックするために診断し、その結果、利用者にどのような問題があるのか洗い出すといったことも進めています。人生のそれぞれの大事な節目、例えば退職時、離婚時、家族の死亡時、出産時において、どのような金融上の決定を行うかについても様々なアドバイスが与えられています。

今後のチャレンジですが、まず年に1,100万人にリーチアウトしたいという目標があります。また世代間の変化をもたらしていきたいと思います。ただ、これは一昼夜にして行うことはできないし、金融サービスだけでも、教育だけでもできないと思います。やはりポリシーや職場の人との連携が欠かせませんし、金融サービスを情報としての確に提供し、それを利用してもらうためには首尾一貫したバランスのとれたアプローチが必要です。

イギリスが全て正しくやってきたかと言われれば、そうではないので、イギリス自身も今大いに苦しみ、悩み抜いているところです。しかし、この中で何か日本に参考になることはないかと考えた時、次のようなことだと思えます。日本が抱えている多くの問題はイギリスの問題と似ています。細かい状況は違うかもしれませんが、高齢化や雇用情勢はマクロ的にも社会的にも似たような変化をたどっているのではないかと思います。今や日本では労働者の30%が非正規雇用になってしまった。終身雇用とは違う体制ですので、ニーズも変わってきます。また、マクロ経済も今後変わっていくわけですから、今後インフレになるかもしれない。そうなると、インフレからの圧力が大きくかかるかもしれないということで、いろいろと環境が変わり、日本とイギリスにはかなり共通の面があるのではないかと感じています。

最後になりますが、イギリスの経験から申し上げますと、例えばサービスというのは中央化すべきなのか、それとももっと広げて、現場におろしてローカルとのパートナーシップを強調すべきなのか、決めなくてはならないことがあります。また全体的な枠組みを置いたほうが良いのかということも1つの問題になりますし、教育の提供については創意工夫だと思います。最初何で助産師やナースの助けを借りて金融のパンフレットを配らなければならないのか分からなかった面もイギリスではあったと思います。ナース自身も何で金融教育についてのパンフレットを国民に配らなくてはならないのかと思ったかもしないが、それは創意工夫の結果で、知恵を絞って教育の提供の仕方を考えることですし、あわせて長期的なコミットメントが非常に重要です。金融教育は、一部の解決策であって、これだけで全てを解決することはできません。

ご清聴、ありがとうございました。何かご質問がありましたら、お願いします。

【吉野センター長】 伊藤メンバー、お願いします。

【伊藤メンバー】 すばらしいプレゼンテーション、ありがとうございました。4点ご質問したいと思います。

1点目はUKFSAがどのぐらいの人数とどのぐらいの予算で金融教育に取り組んでいるのか。それからUKFSAは研究機関とどのような連携をしているのか。

2点目は、UKFSAは2000年ぐらいに、「ファイナンシャルリテラシー」という言葉を使っていたと思いますが、現在は「ファイナンシャルケイパビリティ」という言葉を使っています。ケイパビリティに変えた理由をご説明いただければと思います。

3点目は、アドバイスを非常に重視されているというお話ですが、アドバイスも教育であるとお考えか。それから誰がどのようにアドバイザーを養成しているのか。

4点目は、イギリスでは学校教育でも社会教育でもパーソナルファイナンスのスタンダードをつくっていますが、このスタンダードは重要な役割を果たしているのか。

【ハンター事務局長】 1点目の質問ですが、今、正確な数値を持っていませんので、後ほどお答え申し上げたいと思います。ただ、歴史をさかのぼると1997年にUKSFAは設置されました。その際、法定で4つの目的が定められ、その1つが消費者関係でした。当時、規制当局に対して、消費者についての責任を定めることはとても革新的でした。考え方としては教育プラス規制ということで、そのために1つの部署が設けられ、60人体制になりました。その中で消費者に関するポリシー、リサーチ、デリバリーを全て担うことになりました。そして、相当なりサーチを行いましたし、予算もきちんと割り当てられました。しかしながら、規制当局としてはこれはしんど過ぎる、他にもやることがたくさんあるということで、UKFSA内にデリバリーを残しておくというのは意味のないことだということで切り離され、外部にマネーアドバイスサービスというのを新たにつくりました。このサービスの方にも多額の予算が配分されており、最近国会でもマネーアドバイスサービスの長官は高給取りだといった批判を浴びています。ただそれなりに仕事をするためには予算の裏づけがないとだめですし、資金的なコストの大半はデリバリーをするパートナーの人に負担してもらう面が多い。これはデリバリーには多額のコストがかかるので、国庫だけでは賄えないという現状があるからです。

ファイナンシャルリテラシーがどうしてケイパビリティになったのかという質問については、金融教育と大上段から構えてしまうと、昔の人は昔なりの教育しかイメージしないため、あまり受けがよくないという点もあり、金融の面では実体験をしてもらうほうが

重要だということで、例えばオンラインサイトに行ってもらっているいろいろな見てもらうことを通じてケイパビリティを高めるといったことを強調したかったので、このごろはケイパビリティという言葉を使っています。

3点目のアドバイスについては、2つのタイプがあります。1つは企業が提供する、いわゆるなりわいとしてのファイナンシャルアドバイス、これは規制対象業種ですので規制当局が課す基準を満たして行うアドバイスサービスとなります。もう1つは、一般的な情報を提供するという性格を持つアドバイスで、いわゆるマネーアドバイザー的な役割で、消費者教育の一部として提供されるような情報を指します。

このアドバイザーは誰が訓練して、どのように育成するのかということですが、これも一部パートナーシップを組んでいる先のグループと一緒にやっています。例えば借入についてのアドバイスであれば、中央にボディーがあって、それが機関としてリサーチや情報提供をやっている。そしてデリバリーする人々が、実際現場に行つてアドバイスをする人の訓練にも當しむということもありますし、先ほど話したマネーアドバイスサービスは、そのサービス機関が自前で内部の人員を、質問、箇条書き方式の形で訓練しています。ただ、この辺気をつけなくてはいけないのは、これは一般的なアドバイスですので、この金融商品は良いといった、具体的な勧誘をしてはいけない。実際に勧誘してしまうと、それはもう助言サービス業に入ってしまうので、UKFSAの監督下の規制業種に入ってしまう、規制を守らなければならないので、一般的なアドバイスのほうは規制にひっかからないように、一般的という枠を踏まえて提供しなければならないというのが留意点です。

最後にパーソナルファイナンス等学校教育の標準について質問をいただきましたが、この部分はテストの対象になっていません。大学の入試資格ですとか、全国模試の科目にも入っていないということです。大学入試に関係ない、高卒試験に関係ない科目を新たに加えることはとても難しいことですが、これは学校で行われる一般的な社会人になるための素養ということで教えられる科目の中に含まれるということです。性教育なども入っていますが、一般的な形で社会で困らないように教育を施す。その中に一般的な金融教育も入るといった立てつけで学校では教育されています。

【吉野センター長】 鹿毛メンバー、永沢メンバー、簡潔にお願いします。

【鹿毛メンバー】 金融商品の供給側と消費者の間に大きな経験、知識の差がある。そこで教育の必要性がある。これは1つの考え方ですが、一方ではそれだけの大きなギャップがあって、専門性に差がある場合に、教育によって埋めることが困難で、むしろ分かり

にくいものはやらないほうが良いという、消費者側に立った教育もあるかもしれません。例えば消費者の投資目的が本当に何であるのか。また、場合によってはコストやタックスをどう考えるのか。要するに消費者サイドに立った教育も必要で、このバランスが大事だと思いますが、UKFSAはこのバランスについてどう考えていますか。

【ハンター事務局長】 企業側及び商品の提供側の情報と、消費者側の情報との間には本当に大きなギャップがあります。したがって、消費者向けの教育を行うために大事なことは、特定の金融商品について、細かい点について教え込むのではなく、消費者側として様々な商品を提供されたときに、どういう留意点があるのか、その商品をどのように見たら良いのかという自信をつけさせることが重要。このプロダクトは一体何なのか、自分にとって必要なのか、ベネフィットがあるのか、どのぐらいコストがかかるのか。そういった基本点を消費者が見定めることができるような教育をすることだと思います。複雑な点は飛ばしてしまっていて、結果として、消費者として自分にかかってくるコスト、この金融商品が効用を持つ期間等、自分が求めているその対象範囲に適合するかどうかを判断できるように持っていくことです。例えばシンプルなメッセージとして、世の中にうまい話はないということで、あまりうまい話に聞こえたらそれはどこかおかしいので、そういうことをきちんと判断できるようにすることが消費者向けの教育であると思います。目標にあれもこれもつぎ込み過ぎて、野心的になるのはいかがなものかだと思います。正しい質問ができるように教育するという立てつけではないかと思います。

【永沢メンバー】 第一に、リサーチ、評価を大変重視されているようですが、財務省という名前も出てきましたが、どこが、どのような調査を、どのような規模で、どのような予算を組んで行っているのか、お教えいただけたらと思います。

それから、11ページに1,100万人への提供が目標として掲げられていますが、この数字はどのように算出されたのかということと、例えば直近の目標を達成するために、具体的に、どのような方法、経路を考えられているのかについても、お教えいただけたらと思います。

最後に、4ページにボランタリーグループとの協働という言葉があります。この点について、具体的な例を1つ挙げていただいて、イギリスで工夫されている取り組みなどがありましたら、ご紹介いただけると幸いです。

【ハンター事務局長】 様々な機関があり、その機関間同士でどうやって役割分担してリサーチ及び調査を行ったのかということですが、ほとんどのリサーチは、UKFSAが

様々なところに依頼して行ったものです。当時は法定でUKFSAが消費者教育、金融教育をやるように定められていましたので、これを受けてUKFSAが様々なことをやりました。特にUKFSA側としてはポリシー関係のイニシアチブをいろいろ展開しました。金融商品についての開示に関する情報、POSでの処遇の仕方、消費者の様々なリサーチ等を行いました。そして金融教育を行ったときのベンチマークが必要です。スタート地点をはっきりさせることで、それを手がかりとして、未来においてもまた同じような調査を反復して行うことができる余地を残しておくということです。学者の方々とも非常に良い連携をさせていただきました。特にブリストル大学の先生に、お手伝いいただきました。ただ、今に至るまで2度目の調査は行われておらず、行われるべきだと思いますが、調査にはお金がかかりますので、行われていないのかもしれませんが。

イギリス財務省のほうはどちらかというと、その役割の大半をマクロ金融に果たしていたということです。例えばマーケットで問題が発覚したときに、どのように対処したら良いかアドバイスが必要ということで、金融サービスの有名なプロバイダーであるオートトリソンに依頼して、財務省に調査をしてもらいました。そのときの調査項目は政府が国民に対して一般的なアドバイスをやるべきか否か、全てやることになること、お金がかかりますので、どのようにやったら良いのかというアドバイスを求めたことと、2番目は政府がそこまで乗り出してしまうと、金融業界から仕事を奪うことにならないかをチェックして欲しいということでした。やることによってマーケットが損なわれては元も子もないからです。しかしながら、結果として分かったのは、一般的なアドバイスや金融教育だとかえって消費者が情報を入手してマーケットで商品を買う機会が増え、マーケット自体の刺激策にもなるということで、プラスの面があり、39億ポンドぐらいの効果が出ました。

1,100万人の根拠ですが、全体として1,900万人にリーチアウトしたかったということで、1,130万という数字が上がってきた。これは一部私の臆測も入りますが、調査結果を見て、サービスが行き届いていない者がどのぐらいいるのかを、例えばあらかじめ計画を立てていない人たちということで、出した数ではないかと思います。そしてその中で特に脆弱な人たちは誰なのか、ニーズは高いものの自分だけでは資金的な制約があってどうしようもできない人たちを洗い出したのではないかと思います。

実際にリーチアウトした人数ですが、100万人ぐらいで、目標には全然足りないということです。この6カ月の間に議会の委員会から、プラン自体が野心的過ぎたのではないかと、ツールが整っていなかったから目標が未達なのではないかといった非常に厳しい批判

が出ています。

最後の質問ですが、例えば、ボランタリーグループです。それは様々な人と組むということは一部政府の場合もありますし、日本でいうところのハローワークとも連携しています。また、一部軍とも連携しています。特に兵役を短期で済ませて除隊した人は、経済的に困窮している場合が多いからです。NGOですとシチズンズ・アドバイス・ビューローというボランティア機関があり、例えば借入や借金の相談に応じるといったサービスを提供しています。経済的に厳しい片親家庭を対象として、ジンジャーブレッドと称するものがあり、そこを通じてサービスが提供されています。地域ベースでは、ヤングスコットという組織もあり、若いスコットランド人を対象にして金融情報を提供しています。地域のレベルにもよりますが、ボランティアグループやサブグループと連携することもありますし、債務についての相談に応じる等、様々な政府機関も含めて様々なところと提携をしています。

【吉野センター長】 どうもありがとうございました。ポール・ハンター事務局長は所用により、これで退席されます。それでは次に日本FP協会の早川総合教育部長、お願いいたします。

【早川総合教育部長】 日本FP協会は、ファイナンシャルプランニングの普及、金融教育、パーソナルファイナンス教育の推進、ファイナンシャルプランニングの担い手であるファイナンシャルプランナー、FPの認証及び養成を活動目的としているNPO法人です。今年の11月現在で、CFP®、AFPというFPの資格認定者を中心として、18万9,332名の個人会員と、金融機関を中心に81社の法人賛助会員で構成されています。

資料の4ページですが、ライフプランニングをはじめとするパーソナルファイナンスの6分野、①ライフプランニング、②リスクマネジメント、③タックスプランニング、④金融資産運用設計、⑤不動産運用設計、⑥相続・事業承継設計における知識と適切な金融行動を、FPがセミナーや個人相談を通じて普及活動を行っております。日本FP協会は、特定の業種・分野に偏ることなく、またNPO法人として中立的な立場で活動しています。

本日のトピックである今後、国民が身につけるべき金融リテラシーとは何か。2つ目として、これまでどの層をターゲットに、どういったメッセージを出してきたか、また今後はどの層をターゲットに、何に重点的に取り組むか。そして3点目として、今後、金融教育の普及に当たり、どういった手段・方法が考えられるかについて、報告させていただきます。

資料の6ページですが、日本FP協会が2010年9月に公表した「パーソナルファイナンス教育スタンダード」を配付しています。

このスタンダードでは、英米の金融教育に関するスタンダードを参考に、国民が身につけるべき金融リテラシーが体系的に示されています。まだ公表して2年ほどで、今後必要に応じて内容の見直し、あるいは改善を図っていきたいと考えています。

スタンダードの横軸では、学校段階からシングル、ファミリーライフ、そしてシニアライフまで年代とライフスタイル別にカバーしています。一方でスタンダードの縦軸ではライフプランニングをはじめとして、パーソナル・ファイナンシャル・プランニングの専門分野に加え、消費生活・契約という消費者教育の分野を設けています。そして経済の仕組みや倫理・責任感といった社会性も盛り込んでいます。

学校段階で身につけるべき金融リテラシーについては、学習指導要領を参考にするとともに、現場の学校の先生方のご意見も踏まえ作成しました。生活段階で身につけるべきリテラシーの体系化にはFPの生活者向け相談業務から得られた経験の蓄積がベースになっています。この「パーソナルファイナンス教育スタンダード」を作成できたのは、専門分野を包括的にカバーし、幅広い世代を対象に活動しているファイナンシャルプランナーの存在があったからです。

続きまして、資料の7ページですが、日本FP協会はこれまでの活動を通じて、世代を問わずライフプランニングの重要性を伝えていくことがミッションであると考えてきました。この点は今後も変わりません。ここ1年については、大学生や若手社会人向けのパーソナルファイナンス教育に注力しています。社会への入り口における家計管理の重要性等を伝えていきます。昨年度は、お金とキャリアについてまとめた大学生用の小冊子を新たに作成し、約12,000部を頒布しました。そして今年10月には若手社会人を対象としたハンドブックを新たに作成しました。また、高齢化が進む現在の社会において、年金・介護・相続等の制度に関する知識の普及など、シニア向けの活動にも今後さらに力を入れていきたいと考えています。

資料の10ページ以降で、小学生から生活者世代に至るまでの幅広い対象に対して、展開している金融教育、パーソナルファイナンス教育の活動を紹介しています。これにはFP協会の会員が自主的に取り組んでいる学校での金融教育活動や、全国にある50の支部が毎年秋に行っている「FPの日®」というイベントにおける社会人向けのセミナー、無料相談会等の活動が含まれます。

資料の 8 ページですが、まず初めに省庁や金融教育関連団体との連携を強化する必要があると考えています。FP 協会のリソースには限りがあります。そういったことから諸団体との連携は必須です。こうしたことから、現在金融広報中央委員会の委員団体としても活動させていただいています。

2 つ目は、今後特に電子書籍でありますとか、ネットメディア等を有効に活用して、若者世代をはじめとした幅広い世代、そして全国の幅広い地域をカバーしていく必要があると考えています。

3 つ目として、金融教育の担い手として中立的な立場で活動する会員である CFP® 認定者・AFP 資格認定者への教育の機会を FP 協会として拡大していくことが必要であり、現在 FP 協会の中にタスクフォースを立ち上げて取り組みを進めているところです。

最後の資料 9 ページですが、金融教育の推進における日本 FP 協会の特徴についてです。FP 協会の特徴は、1 つ目に、パーソナルファイナンスに関する 6 つの専門分野、そして家計管理、ライフプランニング、金融知識、そして金融商品の選択という金融教育の基本的な 4 要素を包括的にカバーできる FP の存在があることです。2 つ目に、専門家として、倫理意識、継続教育を通じ、最新の知識・スキルを身につけた会員 FP による全国展開が可能であるという点です。

3 つ目に、こうした FP は知識を単に伝えるだけではなく、関連法律を順守しつつ、専門家としての相談業務を通じ、生活者、消費者との双方向のコミュニケーションをとることで適切な金融行動をアドバイスできるという点です。

【吉野センター長】 ありがとうございます。それでは委員の皆様からご意見・ご質問をいただきたいと思います。

【永沢メンバー】 FP の取り組みについては、高く評価していますが、金融教育の中立的な立場での担い手という側面と、職業として行っている側面があると思われま。この辺の分かれ目はどうなっているのか。それから、FP は、どういうところから仕事や収入を得ているのか、あわせてお伺いできれば幸いです。

【早川総合教育部長】 中立的な担い手としての FP、そして職業人としての FP の境目についての質問ですが、まず FP の中立性という意味では、全ての都道府県に会員によって構成される支部をつくっていて、その支部の中で、主に週末、平日の夜間を利用して無報酬で自発的に活動している FPの方がたくさんいます。現在全国の支部の役員を務めている FPの方が約 1,000 名いて、定期的にこの FP が任期を持ってローテーションし

ていますので、こうしたボランティアとしての活動実績のあるF Pが年々増えている状況です。代表的な活動の機会は、10、11月に全国展開している、「F Pの日®」という生活者の方に対する無料イベントです。

2つ目の質問ですが、ビジネスとしてのF Pの収入源ですが、定期的に行っている会員F Pに対する実態調査によれば、ファイナンシャルプランをつくって、そのプランに対する報酬、相談料、あるいは投資顧問登録をして報酬を得る投資アドバイス業務、そういった収入に加え、マネー雑誌や新聞等での執筆活動。全国に20万人近い会員がいるが、そういったF Pに対する講師活動やテキストの執筆といった教育活動。そういったところから収入を得ているケースが代表的です。

【吉野センター長】 神戸メンバー、今のご質問も含めてお答えいただけたと思いますが、いかがでしょうか。

【神戸メンバー】 半年前まで日本F P協会の理事を務めておりましたので、F P協会会員の実状を申し上げます。19万人弱の会員のうち、おおよそ9割は銀行、保険会社、証券会社、あるいは不動産関係企業などに雇用されている、企業内のファイナンシャルプランナーです。私は独立系ということで仕事をしていますが、これは少数派です。投資顧問業を登録しているF P会社はおそらく10社程度しかないでしょう。それらを含めて、独立系のF Pで、何らかのアドバイスフィーをもらっている人数がどのぐらいいるかというところ、おそらく1,000人単位と思われる。言葉をかえれば、独立系のF Pといっても、保険の乗合い代理店として保険商品などの販売コミッションをメインの収入にされているケースが多いわけです。全体で見れば、企業内のF Pとして給与収入を得ている会員が大半というのが実情です。

企業内やコミッションベースの独立系のF Pがどういう形で、金融経済教育に携わっていくのか、サプライサイドにいるファイナンシャルプランナーということですから、位置付けをある程度はつきりさせないと、たとえば純粹にボランティアで行っても、営業行為と混同されるケースも出かねないという危惧はあります。協会の理事をはじめ、支部の人々も協会活動はボランティアでやってきていますので、社会教育に貢献したいという思いを持っている人は多いと考えられますが、実際の担い手として見たとき、永沢メンバーが心配されている危惧が全くないかと言われると、大丈夫とは言い切れないでしょう。当然ながら19万人弱の会員は会費を払っているわけですが、金融経済教育を行うために自分の会費が使われていることを良しとしている人もいるでしょうが、ビジネスとして業界をつ

くるために自分は会費を支払っているという人もいるわけです。会員の中に立場や思いの異なる人間が混在しているというのが現状であり、実際に金融経済教育の担い手になるのであれば、その辺の整理がどこかで必要になると思います。

【吉野センター長】 鹿毛メンバー、いかがでしょうか。

【鹿毛メンバー】 金融機関、証券会社が個別の商品をそのままダイレクトに販売するというやり方と比べ、ファイナンシャルプランニングというファンクションがあつて、個人顧客の様々な事情・ニーズに合わせて、販売をしていくというのは、大変な進歩で、企業内サービスと言えどもこういうファンクションにはプラスの面が多いと思います。一方で、最終的に顧客との利益相反が起きる可能性があることも十分考えておく必要がある。顧客にとってマイナスなものは勧めないという点を含めた利益相反にかかる管理が、FPの仕事の役割としても重要だと思います。これはFPに限らず、証券アナリストや、米国CFAでも、個人としての倫理という面を強調していますが、その辺をどう管理されているか。

それから、25年にわたり非常に幅広くやってこられた経験の中で、消費者教育に関連して、これだけやってきてプラスの面で良かったという経験と、いろいろやったがなかなか難しいといった、これからの大きな課題について、消費者と常時接触しているFP協会に様々な情報があると思うので、その辺をお伺いできればと思います。

【早川総合教育部長】 1点目の質問ですが、会員に対する認定要件の1つとして、倫理規程、諸規程の順守を挙げています。これに関しては、利益相反の管理も含め、倫理教育の機会が十分に行き届いているとは考えていませんので、この倫理・コンプライアンス教育のさらなる充実を現在の課題として取り組んでいます。倫理規程については、会員に順守してもらっているが、残念ながらそれに違反される場合には、所定の規則に基づいて懲戒手続等をとるという点は、会員組織としてやっていく上で重要な点であると考えています。CFP®資格は世界23の国・地域で認定されていますが、国際的にこうした倫理原則も掲げており、倫理教育の国際的な展開、各国ごとの展開にもこれから取り組んでいきたいと考えています。

2つ目の質問ですが、日本FP協会は今年創立25周年を迎えましたが、パーソナルファイナンス教育に取り組みを展開し始めたのは、NPO法人として内閣府の認証を得た2001年からですので、まだ10年強です。当初、委員会をつくり、協会としての取組みを議論し、様々な教材をつくるとともに、教材を使ったFPの講師派遣業務を最近では展開

しています。良かった点は、幅広い世代を対象に展開している中で、高校から依頼をいただく、パーソナルファイナンスの授業をFPが講師として出張して行うケースが非常に増えていることです。昨年、全国の約6,000人の高校生に授業を実施しましたが、卒業して就職したり、進学したり、いろいろなケースがありますが、その前の段階で、これまで学校で教えてもらえなかった実生活にリンクした知識、スキルに接する機会を得ることができたという評価を各学校からいただいています。ただ課題としては、こうしたパーソナルファイナンス教育を提供していますが、具体的な成果がどのくらい出ているのかという測定が、きちんと出来ていないことが最大の課題と考えています。教育の規模の拡大、内容の充実に加え、教育の成果の測定を行う場・手法を模索していきたいと考えています。

【吉野センター長】 伊藤メンバー、何かつけ加えることはございますか。

【伊藤メンバー】 1点目は、日本のファイナンシャルプランナーの基本的な特徴です。アメリカは、ファイナンシャルプランニングを基本的にFPはやっていますが、ライフプランニングをやるFPが全てかという、そうではありません。アメリカではリーマンショック後、ファイナンシャルプランナーもライフプランニング、生活設計など、人生の計画を立てるFPが人気という状況です。日本のFPは設立当初からライフプランニングに基づくファイナンシャルプランニングというコンセプトでやってきています。ライフプランニングは日本語で生活設計で、この原型は明治時代末に我が国で初めて家計簿を考案した羽仁もと子さんの家計は「予定」を立て、それに見合った「予算」を立てるもの、という考え方にあり、戦後も生活設計は金融広報中央委員会や消費者教育の中で培われてきた伝統がありますので、それをベースにファイナンシャルプランニングをやっているところがアメリカのFPとは違う点だと思います。

2点目が、先ほどスタンダードの説明がありましたが、まだ基本的な項目だけとなっています。小学校から高校までのところは、金融広報中央委員会の「金融教育プログラム」があります。ただ、細かいところで言うと、例えば貯蓄・投資で、高校の卒業時点で単利と複利の計算を理解しているとありますが、具体的に複利でどこまで教えるべきかについての細かいことは何も書いてありません。ですから、もっとこれを具体化することが必要だと思います。それから右側の生活者段階のところは、金融広報中央委員会の「金融学習プログラム」にはないところですが、学生から一般の方々、シニアまでのところのスタンダードの部分は、まだ骨子ということで、できればたくさんの団体と協力して改善できればと思っています。

先ほどハンター事務局長のお話がありましたが、イギリスではアダルト・ファイナンシャル・ケイパビリティ・フレームワークがあり、大人の段階で初級、中級、上級と3段階のスタンダードがあります。それを例えば投資についても初級、中級、上級と細分してつくることが必要ではないかと思ったり、特に資産をたくさんお持ちで様々な被害に遭われる高齢者も多いので、高齢者で最低限身につけておくべき金融教育の内容は何かの基準を整理することが必要ではないかと思っています。前回、翁メンバーがクイズも良いとお話しされてましたが、クイズやテストなどをつくる場合でもまず基準があって、それに基づいてつくるといふようにならないと、恣意性が入ると思います。したがって、出来ればこういうスタンダードを行政のレベルでつくると非常に良いのではないかと思います。

【吉野センター長】 石毛メンバー、どうぞ。

【石毛メンバー】 1点目は、ポール・ハンター事務局長のお話を伺っても、日本の課題というのは、はじめに誰がどんな役割を担っていくのかを明確にしていくということ。要すれば、日本の場合の推進機関の中核は誰で、その中核の周りに囲むそれぞれの人がどういったことをやっていくのかをきちんと整理することがスタートになると改めて思いました。

2点目は、イギリスで行われている教育も、日本で今行われている、あるいはこれからやろうとしている教育も、知識レベルでは大きな違いはないだろうと思います。ただ、基本的に、例えば日本FP協会の資料11ページですが、そもそも何でライフプランニングなのか、何で金融経済教育なのかということに、これは我々が学生に何で働くのか、何で就職活動するのかと言うときと全く同じですが、すぐ日本人は夢をかなえろとか、成長しろとか、そういったことで済ませてしまう。しかしながら、根本的には自分がこうすると損とか、こうなると得とかばかりではなく、同時に社会人としての義務・責任であるということを教えていかないといけないと思います。働くことと同じですが、お金の使い方でも損得だけの話ではなく、社会を支える市民としての義務・責任であるということ盛り込んでいくような教育にしていきたいというのが私の主張です。ぜひこの点もご議論いただくとありがたいと思っています。

【吉野センター長】 鮎瀬メンバー、何かコメントがあればお願いいたします。

【鮎瀬メンバー】 日本FP協会には委員団体として参加いただいて、ご協力いただいています。FPの資格を持っている方の中には、金融広報アドバイザーになっている方もたくさんいらっしゃいます。ただ、先ほど来、メンバーの方からの質問にもありましたよ

うに、中立性に関して、FPとしてのビジネスとボランティアな活動との切り分けが、私どもからご協力をお願いする場合においても、難しい面があると思っています。この点、例えば、金融広報アドバイザーの場合には、個別相談はやらずに一般的な助言にとどめてくださいとお願いをして、FPとしてのビジネスはやらないということを守っていただいています。FP協会は、NPOという形をとられて、より中立性を高めているわけですが、なぜFPが集まっている組織で金融教育をやるのか、最終目的は何かということを考えていくと、金融業界が人々の金融リテラシーが高まると自らのサービスをいろいろ受けてもらえるという形で、ビジネスの拡大につながることを期待するのと同じように、人々の金融リテラシーが高まるとFPに個別相談してきちんと計画を立てていくようになるといった形で、ビジネスの拡大につながりうるようなところが間接的にはあるのではないかと、それだからこそ協会としての金融教育活動が成り立つのではないかと、とも考えられます。そのあたりで、中立性ということの意味合いをどこまで求め、どう確保されていくかは難しい問題なのであろうと思いつつ、協力をいただいているところです。

【吉野センター長】 もし早川部長、何かお答えがあればお願いします。

【早川総合教育部長】 FPの多くの方が各地の金融広報委員会で金融広報アドバイザーという役割を担ってしまっていて、ボランティアとして日々活動しているところです。

【吉野センター長】 文部科学省、消費者庁で何かコメントございますか。

【長谷川消費生活情報課長】 2点ほど質問ですが、ポール・ハンター事務局長から金融教育について、ただ単に数学がわかっているだけではだめだという話があり、ファイナンスの授業が必要ではないかというお話だったと思います。私どもの消費者教育は、非常に幅が広いので、学校の先生にいろいろやっていただきたいということで様々な要求をしていますが、授業時間に制約があり、社会科・家庭科で教えられる範囲は極めて限られています。一方、いわゆるリテラシーの問題を、数学、英語、国語といったほかの分野で取り上げてもらえないかとも思いましたが、ハンター事務局長の話だと少し難しいという気がしました。今、高校に出かけて行って教えていらっしゃるということですが、独立したファイナンスの授業を、講座として提供したほうが望ましいのかを含め、何か工夫できる点はないか教えていただければと思います。

それからシニアに対してですが、アセットとは逆に負債の関係でリバースモーゲージに関する情報提供、リテラシーの向上というのはFP協会の守備範囲なのでしょうか。

【早川総合教育部長】 1点目ですが、現在学校で行っている活動対象は、高校あるいは

は専門学校が多いですが、科目としては社会科系の公民や商業高校での授業が多いです。それからスポットな授業になるケースがほとんどですが総合学習の時間を活用して、高校でやらせていただいています。一層の推進を図るために、定期的に学校の先生からアドバイスをいただきますが、よくいただくアドバイスの1つは学習指導要領です。新しい指導要領には従前よりも多くパーソナルファイナンス教育に関する分野が盛り込まれましたが、そういったところにさらに盛り込んでいただけないかという指摘であったり、この金融教育、パーソナルファイナンス教育に関連する分野を入学試験でも取り扱うような展開が将来に向けて考えられないかとかいった指摘がありました。

シニア向けの点ですが、シニア向けの活動はこれから力を入れていく必要があると考えている分野です。これまでやってきた成果としては、社会教育の委員会のリーダーを神戸メンバーにいただいているときに、シニア向けの冊子を1つつくりまして、これを「FPの日®」等で必要に応じ頒布したり、リタイアメントプランニングに関する生活者向けのセミナーを開催したときには、この冊子を活用しました。内容的には基本的な分野を幅広く、リタイアメントプランニングの準備をすることがテーマですが、リバースモーゲージのような具体的なところについてまで触れられてないというのが現状です。

【吉野センター長】 永沢メンバー、最後に一言。

【永沢メンバー】 日本FP協会は様々な金融機関や業界団体等の教育関連資料等を下請け的に作成されているように認識しておりますが、日本FP協会以外に金融教育のツールを開発している団体はあるのでしょうか。

それから、全体の意見となりますが、先ほどの石毛メンバーの意見にかなり近い意見を持っております。さきほどハンター事務局長は、イギリスの場合、個人ベースでは自信を持って決定できる人を育てることが目標とおっしゃっていましたが、その言葉の奥には、国家に頼らない国民を育てることが、国がこの金融教育にお金をかけることを正当化する大きな理念としてあるように思いました。この点、日本ではそこまでは言い切れないところがあり、金融教育が個人ベースの課題、取組みにとどまっている原因でもあるように思われます。日本と英国では、なぜ金融教育を行うのかという出発点が大きく違っているように思われます。今後、金融教育を国全体として押し進めていく場合には、日本においてもこの部分、すなわち、国が金融教育に取り組むことを正当化する理念を議論して固めていく必要があるように思います。

【早川総合教育部長】 FP協会の制作している出版物は大きく2つに分かれます。1

つはF Pになってもらうためのテキストや、CFP®資格試験の問題集などです。これは基本的には有料で販売しています。もう1つは非営利な活動目的の中で、無料で出している冊子類です。

【永沢メンバー】 知人のF Pから、F P協会から紹介されて資料づくりをしたとか、セミナーに講師として出かけたという話を聞いたりしたものですから、F P協会の紹介で個人のF Pの方が金融機関や業界団体の行う金融教育を担っていらっしゃるケースが多いのではないかという認識でした。質問を言い換えますと、F P協会以外の団体で、金融教育関連の資料づくりやセミナー講師ができる専門性の高い個人を紹介したり派遣したりするような役割を果たしている団体や組織があるのでしょうか。

【早川総合教育部長】 日本F P協会が直接F Pを紹介するケースはほとんどありませんが、それぞれの団体が独自のルートでF Pの資格を持っている著者などに制作を依頼されるというケースはあると思います。そういった意味ではF Pの方がかかわる機会は非常に多いのかもしれませんが。

【吉野センター長】 最後、伊藤メンバーどうぞ。

【伊藤メンバー】 イギリスの場合、ハンター事務局長が金融教育は性教育などと一緒に教えられているとありましたが、性教育や金融教育というのは、イギリスではシチズンシップ教育の一環となっていて、市民性を培うための教育の中に金融教育が位置づけられています。それで前にお話しした、消費者教育推進法の消費者市民という場合も、市民というのはシチズンシップですので、この市民性を拡大して、そこで金融も考えていくという石毛メンバーが言われたような点がイギリスでは基本的に入っていると理解して良いと思います。F P協会で作っているスタンダードにも、下のほうに社会性とありますが、これはイギリスのパーソナルファイナンス教育のスタンダードに自己責任と社会責任が入ってまして、それを念頭に倫理や社会性を入れています。

【吉野センター長】 皆様のご意見のように、最低限、国民として知っておかなければならない知識といいますか、そういうのが金融経済教育で、それを特別に1つに持っていくというのがないというのがイギリスだと思いますから、日本はそういう方向に動けば一番良いのだと思います。

1つだけコメントです。先ほどリバースモーゲージの話が長谷川課長からありましたが、日本で数年前から信託銀行がこれを随分やりまして、私も研究しました。ところが日本の場合にはリバースモーゲージは非常に難しくなっています。それは上物の住宅がなかなか

長持ちしない。したがって土地だけになってしまいます。地価が今ずっと下がっていますので、ほとんどの場合、多分全部赤字だと思います。

ほかにございますでしょうか。神戸メンバーどうぞ。

【神戸メンバー】 もし金融庁でわかるのであれば教えていただきたいと思いますが、ハンター事務局長のお話の中で、リテラシーではなくケイパビリティとしているのは、教育だけではなく実践を含めて捉えているというお話がありました。その実践力を身に付けさせようとする中で、例えば専門家を活用したり情報を得るためのコストは、何らかの条件を満たせば所得控除などの対象になったりするのかなという質問です。実践を促していく中で、何らかの税制面での対応があるのか。ないとしたら、検討されたことはあるのかなということについて知りたいと思いました。また、現在わが国では証券税制で売却益への課税の税率を10%から20%に戻すことが予定されています。税率の議論も重要と思いますが、もしも多くの人に投資を実践してもらおうと考えるのであれば、もうかっているならば税金は払っても良いというのが庶民感覚ではないかと思います。むしろ、損したときにそれを何とかしてほしいという人の方が圧倒的に多いでしょう。初めて投資してみたが、失敗して懲りてしまい、二度とやりたくないという方も多いはずなので、そういった場合には他の所得との損益通算を可能にするというような対応が、実践を促すための税制面からのサポートとして有効ではないかと思いましたので、イギリスや米国等で税制面で何かサポートがあるのであれば、お聞きしたいと思いました。

【吉野センター長】 事務局からハンター事務局長にはイギリスに関してお聞きできると思いますので。

【神戸メンバー】 よろしくお願ひします。

【吉野センター長】 今後に関しまして、また中島課長からお願いいたします。

【中島副センター長】 次回の日程ですが、年内はこれで終わりということで、今最終的にメンバーの方々と調整中で、1月下旬で調整できないかということで進めていると思います。決まり次第、またご連絡させていただきます。

【吉野センター長】 今日活発なご意見、どうもありがとうございました。

— 了 —