

2005年米国（ワシントン）視察報告

「米国消費者救済関係および金銭教育の実態調査」

2005年9月25日～10月1日

上記スケジュールで、有識者、消費者団体、業界団体、司法書士等23名が、ワシントンを中心に10ヵ所を訪問し、米国における消費者救済と消費者金銭教育の実態について調査、視察をしてきた記録です。

お断り

本報告は、編集を加えて「視察報告書」として印刷・発行する前の資料段階のテープ起こしが中心となっています。その点をご了解の上、お読みください。

なお、正式な報告書は2006年2月末に発行になる予定ですので、ご希望の方はJCFAまでご連絡ください。

JCFA 事務局

JCFA（日本消費者金融協会）金銭管理カウンセリング事業団

JCFA 米国視察団訪問先事前質問状内容

限られた時間で、必要な情報を得るため、事前に訪問先に質問状を送付した。いくつかはこの質問状に沿って説明者がスピーチしている先もある。

1. 全訪問先共通質問事項

設立時期、趣旨、目的、役員構成、活動概要

消費者の金銭感覚と多重債務に対する今後の動向と対策

関係機関や団体とのネットワーク

お金、借金、債務者、債権者についてどのようにみるか

日本の多重債務者救済には、個人間や代理人を通しての和解と裁判所の破産・個人再生そして特定調停があるが、アメリカでの救済には日本のような公的資金で行う調停に変わる制度はあるか

もしあるとすればどのようなもので利用状況はどうか

わが国の特定調停のような制度で、民間で行っているものがあれば知りたい。利用状況、利用者の満足度、費用、効果、成立後の拘束など

わが国では専門家たとえば裁判所、弁護士、司法書士、調停委員など日ごろ多重債務者救済に関係している者の間でも家計管理やクレジットカウンセリングの必要性およびこれらへの認知度は低い。アメリカではこれらに対する必要性や、認知度は専門家の間では浸透しているのか

2. 視察先別

【教育】AFSA(全米フィナンシャルサービス協会)JumpStart プログラム

1. 消費者の金銭教育の必要性について
2. 金銭教育や消費者教育に対する国民の意識
3. 子供や大人に対する教育の現状や今後について
4. 現状の問題点
5. JumpStart について
6. JumpStart の 2004 年調査の前回、前々回調査との結果比較について、JumpStart のテキストの普及状況、利用状況について
7. 消費者教育、金融教育の実際の授業の内容例や、使用する教材・テキストなど具体的なものについて

【カウンセリング】CCCS of Greater Washington, Inc.(消費者クレジットカウンセリングサービス)

1. カウンセリングサービスの現状と今後

2. DMP ミルズの現状と今後
3. カウンセリングの中身と有効性
4. 心理カウンセリングの進捗状況
5. カウンセラーの位置づけ、水準と社会的認知度
6. カウンセラーによる消費者への教育活動について
7. 米国破産法におけるクレジットカウンセリング実施の実態、現状と問題点。連邦破産法改正で破産申立人に事前カウンセリングが義務つけられたことの影響裁判所に認証を受けた CCCS となるための条件はどのようなもので、そのためのどんな努力をしているか
8. 資金面について(運営の拠出割合)
9. 借金の問題は、アルコール依存症、DV などとの相関関係があると思われるが、そのような問題を扱う団体と連携しているか。しているなら、具体例や、問題点など
10. 低い識字率、母語の違いなど、コミュニケーションが難しい人々へのカウンセリングや金銭教育はどう行われているのか(日本でも、義務教育を終了していない人が 170 万人から 200 万人いると言われており、決して他人事ではない)
11. 効果的な広報を行うために、工夫していること

【破産制度】 US Trustee Program, Dept, of Justice(司法省破産管財人プログラム)

1. 破産法改正の骨子について
2. Means Test(資力調査)の内容はどのようなものか
3. カウンセリング機関認定基準
4. 破産法改正による効果
5. 現在の破産状況
6. これまで実施してきた 13 章破産管財人による債務者教育は破産法改正でさらに強化されるのか。

【消費者救済】 US Federal Trade Commission

1. 違法業者について(多重債務狙いのヤミ金、振り込め詐欺など)
2. 消費者の金銭・カードなどの被害状況やカードなど債務者の多重化の原因や背景
3. 消費者の相談状況(件数・内容・対応状況など)
4. 個人情報流出問題について

【教育】 American Bankers Association

1. 消費者の金銭教育の必要性について
2. 金銭教育や消費者教育に対する国民の意識
3. 子供や大人に対する教育の現状や今後について

4. 消費者教育、金融教育の実際の授業の内容例や、使用する教材・テキストなど具体的なものについて

【消費者救済】Consumer Federation of America(全米消費者連合)

1. 違法業者について(多重債務狙いのヤミ金、振り込め詐欺など)
2. 消費者の金銭・カードなどの被害状況やカードなど債務者の多重化の原因や背景

【カウンセリング】NFCC(訪問なし・質問状のみ)

1. カウンセラー認定の基準や方法と教材
2. カウンセリング機関の認定基準や方法
3. カウンセラーの資質や知識レベル(大学での具体的科目など)
4. 米国破産法におけるクレジットカウンセリング実施の実態。現状と問題点
5. CCCS との資金面拠出の割合
6. 破産法改正で義務づけられたカウンセリングにより、すべての NFCC 傘下の CCCS はその対象となりうるのか。そのための新たな認定基準に関するガイドラインを作成しているか。最新の Member Activity Report(全国 CCCS のデータ集)を入手して欲しい

1. 消費者救済機関

(1) CCCS of Greater Washington Inc. (消費者クレジットカウンセリングサービス)

説明者: Ms. Joanne Kerstetter

訪問日時: 9/26 13:45 (ワシントン市内ホテル会議室)

【要 旨】

➤ CCCS の活動について

金銭関係のカウンセリング (住宅ローンのカウンセリングを含む)

主な仕事

- ・教育・・・債務超過に陥らないためのプログラム
- ・救済プログラム (DMP)
- ・住宅ローンに関するプログラム・・・購入前・購入後の対応、リバース・モゲージ・カウンセリング

債権者との協力関係構築

- ・Credit Worthy (消費者の与信力向上) プログラムの作成
- ・債権者が債務者を紹介

CCCS の存在意義

- ・債権者にとってのメリット・・・回収コストの削減
- ・債務者にとってのメリット・・・支払猶予

リバース・モゲージ・カウンセリング

- ・主に高齢者を対象としている
- ・アメリカでは土地の値段が上昇し、資産価値が高騰している。それに伴い、資産の運用を考へたり、高くなった固定資産税などの支払いができない人などが、リバースモゲージを利用するようになった
- ・カウンセラーはリバースモゲージ取り扱いの認証を受けていなければならない

金銭問題に陥る原因のうち離婚やアルコールに関しては、それぞれ専門に問題を解決するグループと緊密な関係を保っている。教育レベルの低い人も別の組織と連携している

活動の拠点は地域

- ・学校 (幼稚園から大学まで) や教会、コミュニティなどとの協力
- ・教育活動にとって重要

過去4年間は CCCS にとって厳しい環境

- ・DMP ミルズ (悪質な業者) の出現
- ・DMP ミルズは取締りの対象となっているがまだまだ多数存在する
- ・2004年に8州で取締りの条例が出された
- ・連邦法は現在検討されている

➤ カウンセラーについて

カウンセラーの要件など

- ・大学の学部としては、経済学部、教育学部、カウンセリング学部
- ・カウンセラーとしての技量が備わった人を採用
- ・3~6ヶ月間の見習い期間
- ・品質管理プログラムによってカウンセラーの業務状況を調査
- ・カウンセラーの認証を受けて1年経過したあと最低5時間の特別授業（PDU）を受ける必要

カウンセラーの地位

- ・NFCCの認証を受けたカウンセラーは高い認知度を持っており、社会的評価は高い
- ・破産法の改正によってカウンセラーの立場は評価された
- ・NPOなので、カウンセラーは高給ではないがシニアカウンセラー、品質管理者はそれなりの収入
- ・カウンセラーに必要なのは奉仕精神 『Money is not so important!』

➤ 改正破産法について

改正破産法と機関の関係

- ・破産を申請する前（180日）のプリカウンセリングが義務付けられた
- ・プリカウンセリングの後、ミーンズテスト（資力調査）を受ける
- ・ミーンズテストの後、不許可者はDMP、許可者は破産（7章か13章）に進む
- ・破産宣告を受けた者は、ポストエデュケーション（金銭教育プログラム）を受けなければならない
- ・プリカウンセリングは政府機関から認められたカウンセリング機関が実施

改正破産法とカウンセラーの関係

- ・カウンセラーも認証されなければならない
- ・認証を受けて1年経過したあと、PDU（特別授業）を5時間受講しなければならない

➤ CCCSの資金について

手数料

- ・今まではDMPの手数料
- ・最近は手数料が減少し債権者からの寄付によって賄われる
- ・リバースモーゲージの手数料

補助金や寄付

- ・HUD（住宅都市開発省）からの補助金
- ・大企業の寄付
- ・労組の寄付
- ・保険会社の寄付（金銭教育を受けている人は保険リスクが減少する）
- ・州政府、地方自治体からの補助金・・・身障者などに教育を実施する場合

➤ カウンセリングについて

カウンセリング

- ・一番効果があるのは面談・・・1人ではなく夫婦や家族揃ってのカウンセリング
 - ⇒ 家族の総収入、総支出の把握
 - ⇒ 『Buy - In』・・・家族が参加して債務返済のために努力する
- ・インターネットの利用者は失業者と教育レベルの高い人（少しだけ情報提供すれば自分で解決できる）
- ・電話はリバースモゲージのカウンセリング

相談者

- ・50～55%は具体的な対処をしなくても解決できる（自力で債務返済ができる）
- ・30～35%はDMPが必要
- ・10～15%は破産申請せざるを得ない・・・破産許可証の発行
- ・10/17（破産法施行）以降は、破産は減るが CCCS に来る相談者は増加する・・・ただし、破産をする人は必ず CCCS に来ることになるので、CCCS が取り扱う破産の数は増加する
- ・DMP も増加する
- ・相談者の 1/2 は紹介（口コミ）、15%広告、15%債権者の紹介、15～20%雇用主または政府機関からの紹介

▶ クレジットワージープログラムについて

Credit Worthy Program

- ・消費者のクレジットスコアの検討
- ・クレジットスコアを上昇させるためのプログラム
- ・クレジットスコアの検討 ソフトウェアで分析 弱点の抽出 克服方法の提供
- ・一定期間の行動を見て融資を実行する金融機関も存在する

CCCS の概要

CCCS (Consumer Credit Counseling Service) は、全米に 1,000 カ所以上のオフィスを持つ消費者クレジットカウンセリング機関。統括組織は NFCC (National Foundation for Consumer Credit ; 全米消費者信用基金)。

CCCS の仕事の内容

皆さんは基本的に私どもの組織については知っておられると思うので、前もって出されている皆さんのご質問に答えたい。追加のご質問があれば、そのあとでお答えしたい。

我々は、消費者の債務超過問題について、どのように返済したらよいかを考えていくために創られた組織であり、消費者の分析を主体にしている。

具体的に、カウンセリングをどのようにしているかというと、まず債務のレビュー、つ

まり個人の持っている負債を明らかにする。住宅ローンもカウンセリングに含まれる。

1 つ目は、まず、教育。債務超過に陥らないための教育を行う。2 つ目は、すでに債務超過になってしまった場合は、救済プログラムである DMP (debt management program) を行う。3 つ目は、住宅ローンに関するいろいろなプログラム「ハウジング (housing)」がある。そのなかには、購入前のいろいろな教育、購入後のいろいろな対応、高齢者を目的にしたリバース・モーゲージ・カウンセリングの 3 種類がある。

具体的に何をやるかということ、皆さんの質問になかにも、関係機関や団体とのネットワークについての質問があったが、いろいろなグループ、とくに債権者との協力関係を作って、いろいろなプログラムを作っている。自動車ローンとか住宅ローンに関しては、消費者の与信力向上 (credit-worthy) のためのプログラムもある。あとで、これについては具体的に述べる。それから、どうしても債務超過になってしまった、多重債務をかかえてしまった人に対する救済プログラムも沢山作っている。先程お話しした DMP もその 1 つ。それから取立て猶予、SEJ という名前のプログラム、調停もあるし、最後にどうしてもない場合は破産の宣告。具体的な手順についてはこれから説明する。

金融機関、つまり債権者が、私どもを債務者に紹介して、債務者がここに来る。我々は債務者に対して、具体的なプログラムを紹介する。そうすると、債権者は回収費のコスト削減になる。債務者は救済が受けられる。両方にとって良いわけで、そこに我々の存在意義がある。

多重債務者の原因ということをいろいろ研究したところ、一番の原因は離婚。それからアルコール。我々には、そのような問題を扱っているグループがある。そこと緊密な協力体制をとって対処している。

私どもの活動の拠点は、あくまでも地域である。具体的には学校、これは幼稚園から大学まで。教会、金融機関、それぞれの地域のコミュニティ。あらゆるところに出掛けて行って、あくまでも地域の人々とふれ合って協力していく。これが非常に重要だ。

過去 4 年間、我々の業界は非常に苦しい立場にある。なぜかということ、DMP (dead Minimum Payment) ミルズという悪質なグループが出ている。これはアメリカ政府が、とくに IRS という国税庁が取締りを行っている。大きなグループが取締りの対象になっていて、いくつか起訴されているが、まだまだ我々の業界に影響が及んでいる。それで、4 年間苦しい状態が続いた。

そういう悪い業者が沢山出てきたということで、州政府も連邦政府も取締りを厳しくしている。8 つの州では昨年新しい州法をつくって、そうしたクレジットカウンセリングの規制を始めた。連邦法はまだ成立はしていないが、議会で検討されている。

カウンセラーについて

皆さんの質問の 5 番目にある、「カウンセラーの位置付け、水準と社会的認知度」については、私ども NFCC の認証を受けたカウンセラーは、業界のなかで非常に高い認知度を持

っており、業界のカウンセリングのリーダーというかたちで認知されている。また、破産法が改正されたために、我々のカウンセラーの立場も評価された。

認証の問題について。カウンセラーになるための資格は、大学でカウンセラー勉強する学部は 3 つある。経済学部、教育学部、それからカウンセリング学部というのがある。この 3 学部から、ほとんど来ている。それはカウンセラー自身の認証だ。それから、カウンセラーをかかえる企業のほうは、カウンセリング会社（エージェンシー）の、企業としての資格認証が必要だ。

CCCS の収支

10 月 17 日に、新しい破産法が施行される。

EOUST という、Trustee（司法省）の破産を扱う部局がある（Executive office for US Trustees）。そこが、今回の破産法に関していろいろな権限を行使できる。破産を申請する前に、プリ・カウンセリングが義務付けられている。プリ・カウンセリングには 2 つの道がある。DMP のプログラムで救済を受けるか、破産のほうに行くかだ。DMP に行くこともできるし、破産に行くこともできる。ただ、最終的に破産の宣告を受けるには、ミーンズ・テスト（Means Test = 資力調査）を受けねばならない。それから破産の申告になるが、破産には 7 章と 13 章の 2 種類がある。新しい法律では、破産の宣告を受けた人が再教育を受ける「ポスト・エデュケーション」が義務付けられている。

私どものグループの資金源は、いままでは DMP、いわゆる返済プログラムを作る手数料のかたちでいただいていた。最近、この分野が減ってきている。それで、債権者からの寄附が大部分を占めるようになった。それで教育とカウンセリングサービスを行っている。もう 1 つ、HUD、住宅都市開発省という連邦政府の機関がある。HUD の補助金 が、私どもに入っている。ここは、主に我々の住宅ローンに関するカウンセリングに対して補助金を出している。また、リバース・モーゲージを組むと、手数料を得られるので、そこからの収入がある。それから、最近増えてきたのが大企業からの寄附、労組からの寄附。保険会社からの寄附もある。なぜ保険会社が CCCS に寄附金を出すかというと、このような教育を受けている消費者は、保険リスクがぐっと低くなるからだ。あとは、州政府、地方自治体からの補助金。とくに、これは身障者の方たちに対して我々がカウンセリングを行う場合には、州政府あるいは地方自治体からの補助金が使える。

皆さんの質問の 10 番目に、「低い識字率、母語の違いなど、コミュニケーションが難しい人々へのカウンセリングや金銭教育はどう行われているのか」と書いてあるが、こちらではそのような教育レベルの高くない人たちに関しては、それらを扱うグループがある。そのグループと協力関係を持っている。あるいは、トランジッション・ファウンディング といって、与信力の低い人でも借入れのできるシステムがあるので、それを通じて持ち家を増やしていくようなことも、活動の一部としてはある。

DMP のプログラムで返済を始めて、6 ヶ月なり 1 年なりきちんと返済が進んだ人に対し

て、融資をするプログラムもある。

CCCS のカウンセリング

カウンセリングには、3種類ある。

面談カウンセリング、電話カウンセリング、そしてインターネットカウンセリング。面談の場合には、1人ではなく、夫婦とか本人の関係の深い人たちと複数で行うと非常に効果がある。インターネットのカウンセリングの場合は、失業者が多い。それから、教育レベルの高い人で、だいたい自分で金銭の管理ができる人だが、ちょっとインプットが必要だという人だ。電話カウンセリングは、リバース・モーゲージ・カウンセリングに多く使われる。

次に、具体的にカウンセリングがどう始まるかだが、まず、その人あるいはその人の家族の総収入を把握する。本人だけでなく、家族がどのような仕事をしてどの位の収入を得ているのか、すべてを把握することが大事だ。2つ目は、総支出の把握。総収入、総支出の把握があって、具体的なカウンセリングに入る。総支出というのは、支出先の再検討ということが含まれるので、その人の人生設計、生活様式を根本的に変えざるを得ない状態も出てくる。資産を把握したら、もしかしてその資産を売却する必要も出てくるかもしれない。あるいは、生活様式を根本的に変えなくてはいけないという勧告をする場合も、可能性としてある。英語で、重要なことを1つ言おう。「Buy-In」という。これは、参加ということだ。夫なり妻が共に参加して、債務の返済のために努力する。これがBuy-Inだ。収入をみて支出をみて、具体的な支払いの計画、DMPを立てる段階になる。債務総額を減額したらよいかどうかという判断も、そのときに出てくる。債権者とどのようなレベルで交渉したらよいかということも。そのようなかたちで、債務返済計画を立てる。

具体的な例で説明しよう。業務上の障害で事故に遭って、身障者になってしまった。当然、保険は降りるから、その保険金を債務返済に使って、実際の債務総額を50%削減するかたで最終的に債権者と債務者が合意する、という方法もある。また、DMPを立てて返済する方法もある。それはケース・パイ・ケースだ。

いまの段階で、私どものカウンセリングに来る消費者の50~55%は、具体的に我々が対処しなくても、カウンセリングのあとでその人たちが自力で債務返済ができる。30~35%は、DMPを立てる必要がある。10~15%は、破産の申請をせざるを得ない人たちだ。

10月17日になると、破産者の数は全体では減るだろう。しかし、我々に相談に来る人たちでは破産の申請をする人たちの率は上がる。DMPも増える。DMPが増えるのは、いまま破産の申請をしていた人たちが申請できなくなるから、DMPで救済を受けざるを得ない。(これまではCCCSに来なくても破産の申請ができた。しかし、これからは破産申請の前にカウンセリングを受けなくてはならないので、CCCSでカウンセリングを受けて破産申請をするようになるので、破産者の割合が増加する。)

いまは大変な時期で、10月17日までの「駆け込み破産」が増えている。17日以降は、

その数が減る。来年に入ったら、また増えるだろう。

質問の 11 番目に、「効果的な広報を行うために工夫していることはなにか」とあるが、私どもの顧客のほぼ半分は紹介、いわゆるクチコミで来る。宣伝もするが、我々は非営利の団体なので、あまり宣伝費は遣えない。だいたい個人の紹介だ。

相談者は、まず 55% が個人の紹介、15% が広告・宣伝、15% が債権者（金融機関）の紹介、10～15% が雇用主の紹介である。

我々が広報活動をするコストがかかるので、マスコミに我々の活動を紹介してもらって、それを一般の消費者に見てもらって、それでカウンセリングを受けに来るとというのが広報といえる。ラジオとかテレビで、カウンセラーが番組のなかで実際に相談を受ける。これが、よい宣伝活動になっている。

これで、皆さんの質問にはほぼお答えしたと思うが、何かほかにご質問は？

Q：各カウンセラーの認証という言葉が出てきたが、これは CCCS の認証のことなのか。それと、リバース・モーゲージ・カウンセリングについて、もう少し詳しく説明してほしい。どういった問題がおきているのか。

A：認証は、NFCC の認証である。また、リバース・モーゲージ・カウンセリングは、その認証を受けた人でないとカウンセリングできない。アメリカでは、近年家の価値が上がってきた。だから、家の資産価値が増えてきた。それを何とか、死ぬ前に利用したいという高齢者が増えた。そういう高齢者を対象にして、リバース・モーゲージが作られた。ここで大事なことは、こうなると遺産相続をする人たちにとっては、相続資産の価値が下がっていくことになる。そうすると、カウンセリングでは、当人たちだけでなく、相続を受ける人たちも含めて、納得してもらわなければならない。その辺りが、問題になるといえるな問題になっている。リバース・モーゲージは、まだそんなに広く知られているわけではない。

遺産相続の権利のある人たちを無視して高齢者が利用し、その人が亡くなった場合、実際に相続分がなくなってしまうということもあり得る。そうすると、本来相続できたはずの人たちは非常に不満を持つ。もし、相続する人たちが相続分を維持したい、そのために自分たちが高齢者の生活費を払う。それで、リバース・モーゲージに入らずに資産を残しておいてほしいという意見も出るかもしれない。したがって、そのようなケースも含めて、我々はプログラムを作らねばならない。なお、最近リバース・モーゲージが使われるようになったのには、固定資産税が上がっているということもある。それが払えなくなって、リバース・モーゲージを利用する。また、大きな家だと、電気、ガス、水道などの公共料金の負担も大きくなって、高齢者には維持できなくなる。

Q：NFCC の認証を受けたカウンセラーは、すべてプリ・カウンセリングができるような認証になっているのか。EOUST の認証とはどう絡むのか。

A : カウンセリング会社は、1社ごとに申請しなくてはならない。

Q : そうすると、NFCC の傘下でない CCCS でも、認証を受けることが当然あり得るのか。

A : EOUST の第 1 期の認証を受けた会社は、85%が NFCC の加盟会社だった。残りの 15% は、小規模のカウンセリング会社である。NFCC にはいる必要のない会社だ。

Q : 10 年ほど前に NFCC を訪ねた際、カウンセラーの教育プログラムを作っているポストロム社というところに行ったが、今でもそうなのか。

A : いま、Purdue 大学の支援を受けて、新しいプログラムの入れ直しを行い、とくに住宅ローンのカウンセリングを入れた。かつてはポストロム社を使っていたが、現在どうなっているのかはわからない。

では、認証についてお話ししよう。

カウンセラーとしての認証を受けてから 1 年経って、最低 5 時間の特別教育「PDU= Professional Development Unit」を受ける。それが条件となる。それから、住宅ローンのカウンセリングを行う場合は、Purdue 大学の作っている新しいプログラムを受けていない場合は、受けなければならない。リバース・モーゲージについても同様だ。

Q : 個人としての認証のほかに、会社（エージェント）としての認証はどうなのか。

A : そんなに数は多くないが、会社としての認証を受けられないところもある。ただ、財務省や公的機関からの補助金を受けている会社は、全部認証を受けている。なぜそうだったかということ、あまりにも悪質な業者が増えすぎたために、そのような認証制度が作られた。

Q : 債権者からのグラント、寄附というのは、かつていわれたフェア・シェアと同じことなのか。

A : 債権者がカウンセリング費用の一定の割合を分担する、これはフェア・シェアというが、その率はどんどん減ってきている。なぜ減ってきたか、その理由はいくつかあるが、一番大きいのは、悪徳業者が出てきたことにある。良心的な業者、CCCS と関係を持っている業者は、グラントで教育と DMP のプログラムをフェア・シェア、分担金というかたちで作っている。それから、パフォーマンス・モデルという、具体的な実績を持った支払いモデルがフェア・シェアのなかに含まれるようになった。とはいえ、フェア・シェアが少なくなっても、グラントの金額は増えているので、総額としては減っていない。増えている。

Q : 消費者のクレジットワシー、与信力向上のためのプログラムがあるとのことだが、それは具体的にどういうことか。どのような認証を受けたカウンセラーによって行われるのか。

A : 2 つある。まず、消費者（顧客）のクレジットスコア、現在の与信力を検討する。そして、それを向上させるためのプログラムを考える。具体的には、まずクレジットスコアを

分析し、そしてその分析したものを、ソフトウェアにかける。そうすると、その人の弱点とか、強さが出てくる。どのように弱点を克服したらよいかというのが、プログラム上に表われ、たとえばDMPで、半年なり1年きちんと返済した人には融資が受けられる道があると言ったが、そのプログラムでも、その人の行動パターンを一定期間みて、融資を実行したほうがよいかを判断する。そういう金融機関もある。(消費者側のクレジット利用力というものが、そういうことによって動いていく。)

Q: Means Test (資力調査)の結果、その州の所得の平均以上の人は、7章破産ができないようになったと聞いたが、それは本当か。

A: その通り。今後は、破産の宣告よりも、DMPの返済計画に移る人たちが増える。新しい法律で、破産の資格はないと言われ、仕方なくDMPに行く。

Q: ポスト・エデュケーションと、プリ・カウンセリングのプログラムとは同じ機関で行うのか。

A: その2つは対になっているプログラムなので、EOUSTが両方とも承認しないと破産はできない。

Q: 法改正で、ますますカウンセラーの技量が試されるようになると思う。相談者の今後の展開も、カウンセラーによって大きく左右されるのではないか。

A: たしかに、その分野というのは、教育してできるというものでもない。だから、その技量が備わった人をまず雇う。そして、それに加えているいろいろな教育をすることが、カウンセリング会社にとっては重要なことだ。しかし、いま、カウンセリング学位を持っている人たちを選んで募集する。これは有効なリクルートの方法だと考えている。

Q: 破産がなかなかできなくなって、再生しなさいとなると、消費者にやる気をおこさせることが重要だと思うが。

A: カウンセラーの認証プログラムには、教育、訓練プログラムがあるが、そのなかにも言われた動機付けのプログラム(モチベーション・プログラム)も入っている。新しいカウンセラーを雇う場合、3ヵ月とか6ヵ月とかエージェンシーによって違うが、猶予期間、見習い期間があり、その期間であれば解雇できる。だから、その期間によくマネージャー(上司)が観察して、それから正社員にする。さらに、それぞれのカウンセリング・エージェンシーでは、品質管理プログラムを持っている。クオリティ・アシュアランスという。そのプログラムで一人一人のカウンセラーの業務を監督し、そのような結果をもたらしているかということを追跡調査して、一人ひとりのデータを作る。

Q: カウンセラーの待遇や社会的評価は？

A: まず、カウンセリング・エージェンシーはNPOである。非営利団体の職員は、そんな

に高給を期待できない。シニア・カウンセラーとか、QA（品質管理）の部長、マネージャーといったレベルになると、NPOであってもそれなりの報酬を得ている。だから、一般のカウンセラーはそれを目指して頑張っている。一般的には、カウンセラーは、非常に高い評価を受けている。それから、やはりカウンセラーは奉仕精神でやっている。自分はこの仕事が好きだ。この仕事で人助けがしたい。だから、お金のことはあまり期待していない。

Q：CCCS の活動のなかで、ハウジングについてお話があったが、それは以前からやっていたのか、最近のことなのか。最近だとしたら、住宅価格の高騰で、リバース・モーゲージにもからむが、資産価値が上がった。自分の持ち家でも資産価値が上がっているの で、それを何とか利用したいということで、オーバーローンに陥っているのではないか。A：これは昔からある。一般的に言って、持ち家とそうでない場合とに分けると、借家の人たちは、やはり持ち家の人たちと比べて金銭管理がうまくいっていない。持ち家の人たちのほうが金銭管理が上手だ。いま、アメリカ政府は持ち家政策を進めている。コンドミニアム、日本でいうところのマンションでも、持ち家のほうに移行している。いまは、右肩上がりの勢いがある。だから我々にとっては良い相談だ。落ち始めたら問題になる。うまく行かなくなったら、我々の役割が試されるのではないか。

Q：CCCS の出す破産申立許可証というのは、対面ではなく、インターネットのカウンセリングでも出すのか。

A：まず、カウンセリング会社の資格としては、少なくとも2年間営業実績があること。営業の内容として、過半数は面談のカウンセリングであること。それが最低の条件である。インターネットのカウンセリングの会社を立ち上げようとしても、それはだめだ。

Q：では、許可を受けているカウンセリング・エージェンシーであれば、インターネットのカウンセリングでも許可証を出せるということなのか。

A：カウンセラーがインターネットで十分だ、面談の必要はないと認めれば、そこに所属している我々が許可を出すことができる。インターネットの場合は、相談者が理解しているかどうか、それをフィードバックして確認する必要がある。これを確認して、具体的な許可を出す。

Q：ミーンズ・テストもインターネットでできるのか。

A：ミーンズ・テストも、専用のソフトを使って、インターネットで行うことができる。ただ、あくまでもインターネットは例外であり、我々としては face to face が重要だと考えている。

Q：コミュニティに出向いて、という話があったが、どのようにしているのか。

A：それぞれのニーズに合わせてやるが、我々はそれぞれのコミュニティに臨時のオフィスを設けて対応している。そういう場合、公民館などを無料で使わせて貰えるので、そこ

で債務相談に応じている。

Q: 少し前に、新しいカウンセリング機関がどんどん出てきて、CCCS に来る相対的な割合が減ってきたという話を聞いたことがあるが、それは事実かどうか。

A: 一時期は事実だった。NFCC に加盟している CCCS というのは、一時期顧客がかなり減った。それは、競争があったから。それがなくなったので、いまは増えてきている。過去3年に限定して考えると、DMP の際、ホームエクイティを担保にして借りる人が多かった。債務超過の人たちは、ホームエクイティで融資を受けている。だから我々のところへは来ない。

Q: カウンセリングには、カウンセラーの能力、技術が非常に大事だと伺った。そこで、以前に自分がカウンセリングを受けて再生したという人たちをカウンセラーにする例はあるのかどうか。また、そういうことに対して、どう考えるか。

A: いまのところ、そういう例はない。そういう人たちの話は、教育プログラムの一環としては使えるが、カウンセラーとしてはどうか。昔の破綻経験者などを顧問として使うことはありうるが、カウンセラーに破産経験者はいない。アルコール中毒者のカウンセリングのように、自分たちの経験談を言い合うことはある。

Q: 労働組合自身でカウンセラーのエージェントになり得るのか、それとも CCCS に来てもらってカウンセリングを受けるのでしょうか。

A: 労働組合ではあり得ません。すべて外部のエージェントに委託します。

(2) US Federal Trade Commission (公正取引庁)

説明者: Mr. Pablo Zylberglait (FTC 国際部) ほか

訪問日時: 9/27 9:15

【要 旨】

➤ 組織について

独立した官庁

- ・ 政府の中のほかのどの機関にも属さない
- ・ FTC のトップ(コミッショナー)は大統領が指名し議会の承認を得て選ばれる
- ・ 予算も議会が承認する

目的

- ・ 司法省と共同での独禁法関連業務
- ・ 消費者保護 …… 政府機関の中で唯一の消費者保護担当機関
詐欺行為、不公正競争から消費者を守る
消費者が債務者になるすべての商行為から消費者を守る
- ・ 個人のクレジットヒストリー、個人情報に関する事項

➤ FTC ファイナンシャル・プラクティスの活動について

アメリカは信用社会

- ・ 現金がなくても物が買える社会
- ・ 経済にとっては好ましい
- ・ しかし、過度なクレジットの利用による問題が起こる …… FTC は解決策を考える部門
- ・ 1970 年代「真実貸付法」 …… 金利・期間などをわかりやすく表示しなければならない
支払能力を超えた貸付けの禁止
隠し手数料・隠し金利などを規制
- ・ 「貸付差別禁止法」 …… 性別・年齢・国籍・宗教・肌の色などで差別してはいけない
- ・ 融資の拒否理由を開示しなければならない

3つの機関に分けての分析

1. 貸付機関 …… 銀行、信用金庫、クレジットカードを独自で発行するデパートなど
2. クレジットレポート
 - ・ クレジットスコアリングモデル(個人の信用格付け)
 - ・ 1000 点満点でスコアをつける会社
 - ・ クレジットビューローのデータ購入よりコスト安
 - ・ 780 点以上で貸付け
 - ・ 500 点以下は断り、サブプライムレンダーからの借入
 - ・ 公正信用報告法 …… 正確に記録されているか
3. 債権回収業

- ・ 公正債権回収法
 - 公正信用報告法
 - (融資、就職、保険がクレジットビューローによって拒否された場合)
 - ・ 提供会社の住所を公表
 - ・ 提供会社は情報を開示
 - ・ 誤っている場合は再調査と修正を要求できる
 - ・ 誤っていない場合も消費者のコメントを記載することができる
 - 信用機会均等法
 - ・ 融資拒否の理由を明確にしなければならない・・・開示の必要

悪質融資について

- ・ 支払能力を超えた貸付け
- ・ 積寄せ融資 (パッキング)
- ・ なりすまし犯罪
- ・ 悪質融資は常に形を変えてでてくるので注意が必要
- ・ 規制ではなく情報を提供 (開示) して個人が決める
- ・ 情報過多による別の問題も発生
- ・ 消費者教育、企業教育 (法令遵守・情報提供) も F T C の任務

連邦法で金利の上限を撤廃する法律があり、州法で上限金利を定めても連邦法が上回る

FTC (公正取引庁) の概要

FTC の設立は、1914 年連邦取引委員会で連邦政府のどこの省庁にも属さない独立官庁機関である。コミッショナーは大統領が指名する。

FTC の任務は、独占禁止法関係・司法省と連携、消費者保護関係、消費者が債務者となりうる全ての商行為などを監視している。

議会の法律によって、商行為による詐欺などの不正行為から消費者を保護、救済している。

FTC の位置付け、任務等について

私ども FTC は、アメリカ政府のなかの独立官庁という位置付けである。独立機関とは何かというと、もちろんアメリカの政府機関の一部なのだが、大統領にも、どこかの官庁にも属さない。ここで最高の権威をもつ人は「コミッショナー」と呼ばれる。コミッショナーは大統領が指名して、議会が承認する。それから、議会がこの予算を承認する。

私どもの任務は 2 つある。まず、独占禁止法に関わるもの。この分野は司法省と協力し

て管轄を行う。そして、司法省は大統領の下にある。2つ目の役割は、消費者保護。消費者の保護に関しては、アメリカの政府機関で私どもが唯一、その役割を担っている。ほかに、消費者の保護を一部担当しているところとして、FBA(食品医薬品局)、あるいは運輸省も、ハイウェイや自動車の安全確保などの面で関わっている。

消費者を何から保護するかというと、法律によって任務が与えられており、詐欺行為、あるいは不公正競争から消費者を守る。アメリカの法律というのは、だいたいイギリスの法律を受けついでいる。イギリスの法律はコモン・ロウ(慣習法)であって、私どもはそれの上にある「消費者の保護」という概念のもとで任務を遂行する。

政府は、我々が消費者保護という分野でとくに強調すべきものを特定している。その1つが、コンシューマー・クレジットだ。消費者が債務者になるすべての商行為に関して、とくに保護する任務が強調されている。クレジット・レポート(信用調査)、個人情報、個人の信用情報の確保についても、私どもが担当している。

ここまでで、何かご質問は？

Q : BBB(ベター・ビジネス・ビューロー)との関係は？

A : BBBについては完全に民間の組織なので、私どもは関与していない。ただ、消費者保護のためには、BBBを評価している。

Q : 命令違反をした企業に対する訴追権限はあるのか。

A : ここでは、刑事訴追はできない。刑事訴追ができる官庁は司法省である。司法長官のもとに、消費者関連訴訟部というのがあって、そこが具体的に企業の訴追を行う。だから、企業がFTCの命令違反をした場合、司法省を通さないと訴追できない。

Q : 連邦政府と州政府は、消費者に関して連携しているのか。

A : 連邦政府と州政府には、消費者保護に関して公式なとり決めはない。しかし、州政府およびその下の郡政府、あるいは市といった、それぞれの自治体に、消費者を保護する部局がある。私どもでは全米に関連するものを担当しており、地域に関しては、州や郡、市が担当する。たとえば、広告宣伝が州全体にわたって行われていて、何か詐欺行為があれば州が担当する。卑近な例で言うと、1つの町(シティ)で1の店舗が虚偽の販売を行った場合、シティの消費者保護局がそれを担当する。とはいえ、実際には、その州の消費者保護局と協力して、連邦政府がその業者を取り締めることはありえる。そのためには、情報の共有が必要だ。日本の場合は中央政府が全部管轄し、それに各都道府県が従っているが、アメリカの場合はその逆もある。50の州があり、日本より大きい州も沢山ある。その下にまた郡があったり、町があったり市がある。非常に複雑な法体系があるので、一筋縄ではいかない。消費者の保護に関してもそれが言える。

Q: 質問ではないが、感想としてひと言。クレジットカードも消費者金融もコンシューマー・クレジットということで FTC が管轄していると言われたが、日本の場合は、財務省、流通に関するところは経済産業省と、所轄官庁が分かれている。アメリカのように、それらを統括した官庁がない。公正取引委員会というのが、不正禁止とか競争については管轄しているが。そういう意味で、すごく関心を持っている。

A: 明日、来られる方に聞いてみよう。

活動内容、関連法令、問題点等

私は、ロン・アイゼックといって、FTC のファイナシャル・プラクティスという部門を担当している。ファイナシャル・プラクティスとは、クレジットを扱う部門だ。

アメリカはどのような社会かという、「クレジット・ドリブン・ソサエティ(credit driven society)」、信用社会と言ってよい。現金がなくてもモノが買える。たとえば靴が欲しいという場合、現金がなくてもクレジットカードを見せればよい。そして、そのような信用社会は、経済にとってはよいことだ。ところが、信用経済で問題なのは、過度なクレジットの利用だ。私どものファイナシャル・プラクティスという部門は、信用経済に関わるいろいろな問題に対して、解決策を考える部門だ。

1970 年代から、アメリカの議会は、そのような信用経済に関わるいろいろな問題に対して、立法化対策をとってきた。融資に関する申請書類の書き方から始めて、債務の支払いに至るまで、あらゆる問題に法律による対応を行っている。その1つとして、「真実貸付法」がある。金融機関が融資をする場合に、金利とか貸付期間などを、契約書のなかにわかりやすいかたちで記述しなければいけないという決まりだ。この真実貸付法によって、消費者は融資を受ける場合に比較ができるようになった。

もう1つ、「貸付差別禁止法」がある。融資を行う際、性別、年齢、国籍、宗教、肌の色などによって差別してはならない。その法律により、融資を拒否した場合、金融機関は拒否の理由を消費者に開示しなければならない。

私どもでは、3つに分けて金融機関を分析する。まず最初は貸付機関で、銀行、信用金庫、クレジットカードを独自で発行しているデパートなども含まれる。2つ目は、クレジット・レポート。貸付機関が融資の実行を決めるに当たっては、情報が必要だ。信用情報機関からの情報に基づいてそれを決める。そして、一般の商店とか金融機関が、何か消費者と問題を起こした場合は、それを信用情報機関に報告するというシステムができています。クレジット・ビューローと呼ぶこともあるし、クレジット・レポート・カンパニーと呼ぶこともある。クレジット・ビューローは、貸付機関が照会する手数料で生計を得ている。そして、それぞれの個人情報を貸付機関に提供する役割を持っている。その情報をもとに、貸付機関は融資を決定する。

クレジット・ビューローは、いままでは個別に個人信用情報を提供していたが、これだ

とコストがかかる。もっと廉価にすむ方法はないかということで、クレジット・ビューローのデータをつかって、それぞれの消費者の格付をする会社が出てきた。格付は、「クレジット・スコアリング・モデル」と呼んでいる。1,000点満点で、その人の信用度を数値で表わす。その結果が780点以上であれば、どこでも融資する。500点以下なら融資を控える。クレジット・スコアリング・モデルという個人の信用格付は何をもとにしているかというと、たとえば勤続年数、自宅の在住期間なども大きなファクターとして計算している。

また、「公正信用報告法」という法律がある。これは、クレジット・ビューローが所有している個人の信用情報が正確に記録されているかどうか、正しく守られているかどうかを法律で規定している。それによって、消費者情報を守るということが、近年強化されている。

3つ目は、債権回収業だ。議会はこの業務を管轄するため、「公正債権回収法」をつくった。金融関係では、この3つが、消費者関連の法律になっている。

ここまでで、何かご質問は？

Q：先程の、クレジット・スコアリング・モデルで500点以下の場合について、もう少し詳しく教えてほしい。

A：500、あるいは600点かもしれない。数字ははっきり言えないが、信用度の低い消費者に対しては、新しい業界がもう出てきている。「サブ・プライム・レンダース」という。非常に高金利だが、スコアリングの低い消費者に対しても、融資の道は開かれている。いままでは、貧困者、高齢者、女性など、あまり金銭知識のない人々に対して、詐欺的な実態を隠して高金利で融資する業者があった。

Q：高金利というのは、どのくらいなのか。

A：例をあげると、住宅ローンの場合、30年固定金利で通常は6～7%だが、信用度が低い場合は年22%くらいになる。クレジットカードの場合は年間9～19%という幅があるが（ショッピング・リボ）（信用度のない人の場合については触れず）。住宅ローンは、住宅が担保になっているので、払えないと住宅がなくなってしまう。1990年代から、これが社会問題になっている。

Q：クレジット・スコアリング・モデルについてだが、日本では、融資を拒否した場合、会社はその人に理由を開かさない。アメリカでは、「自分の会社はこういう基準でやっている」ということを公表しているのかどうか。また、本人のスコアリングを開示するのか。根拠を示してくれるのか。それに本人が修正を求めた場合はどうするのか。

A：2つの法律がある。公正信用報告法が1つ。融資、保険、就職がスコアリングによって（クレジット・ビューロー側の報告によって）拒否された場合、その情報の出どころを開示しなければならない。情報を提供した会社の名前と住所を開示し、消費者がその会社に問い合わせることができる。その時点で、対象となる信用情報機関は、その消費者の情報

を本人に開示しなければならない。そのなかに、クレジット・スコアも含まれている。

消費者はその情報を自分で分析し、なぜ拒否されたかを判断する。消費者がその情報に関して何か間違いを発見した場合、あるいはその情報が完全に間違っている場合は、信用情報機関に再調査を依頼して修正の要求ができる。もし、調査をして個人情報がかん違っていた場合は、情報機関はこれを修正して記録しなければならない。しかし、クレジット・ビューローが調査をして、その情報が正しい場合もある。そのような場合であっても、消費者が自分のコメントを信用情報のなかに記述できる。そのコメントを記述して、金融機関が照会する際にはそれが常に付帯して送られる。

それから、もう1つの法律、信用機会均等法でも、融資の可否の理由を明確に開示することが決まっている。信用機会均等法で拒否の理由が明示されるので、もし間違っていれば当然修正の要求ができる。ローン・シャークに対して、アメリカ政府は厳しい対策をとっている。真実貸付法で、隠し手数料とか隠し金利を禁止している。FTC はそれを裁判に持ち込む（告訴する）。さらに、ローン・シャークやそれに似た業者がやっているのに、支払い能力を超えた貸付がある。たとえば、それぞれの住宅に残余資産ローン（エクイティローン）を行う際、支払い能力を超えて貸付けをする。それで、その家を奪ってしまう。これは犯罪であり、私どもでは取締りの対象にしている。真実貸付法では、隠し手数料、隠し金利、支払い能力を超えた貸付も禁止されている。最近、こういう業者を告発し、裁判所から改善命令が下され、多く取った分は変換命令が出た。また、融資の場合の問題点には、積み寄せ融資もある。不必要な手数料を融資額のなかに入れてしまう。信用保険、貸倒保険、これらはほとんどの場合必要ない。ところが、それらを手数料のなかに入れてしまうものだ。

Q：アメリカでは、コンシューマー・ローンの手数料は州によって違うと聞いている。金利規制のある州とない州があるというが、それについてはどう考えるか。

A：連邦法が州法の上であり、アメリカ政府が金利の制限を撤廃する法律をすでにつくっている。したがって、いくら州で規制しても、連邦法のほうが上だ。アメリカには、事実上金利を規制する法律はない。アメリカの金融機関に対する規制の基本的な概念は、「行動の規制はしない。ただ、情報の公開は求める」というものだ。融資情報やその条件は明らかにする必要がある。

Q：日本のノンバンクは、法律で金利は年 29.2%以下と決められている。それ以上になると、違法として取締りの対象になる。日本の金融庁などにも、アメリカのことを言ってもらいたい。

A：皆さんの要望を伝えて、手数料をいただけるなら...（笑い）。とにかく、アメリカでは情報をすべて公開することが大事だ。正直に情報を出すことが大事であり、それを受け取った人が自分で判断する。ただ、例外はある。低所得者、教育レベルの低い人の場合は判断できないことがあるので、これは守らなければいけない。そのために、いろいろな法律

がつくられている。それから、リファイナンスというのがあって、これは貸借契約の更新で、手数料をとる。その手数料が無視できない金額になってしまうので、問題になっている。これを何とか規制したいということで、法律が検討されている。

Q: アセット・ベースド・レンディングのなかに、クリッピングなども含んでいるのか。

A: アセット・ベースド・レンディング、つまりさきほどの残余ローンとか、クリッピング（積み寄せローン）とかが全部入る。FTC では、それらを悪質融資と呼んでいる。しかし、悪質融資はしょっちゅうかたちが変わるので、注意していなければいけない。

Q: そういう悪質融資に関するデータなどは手に入るのか。

A: データはある。FTC が分けているサブ・プライム・レンダー（二次クラスの金融機関。一次クラスは銀行など）によると、1994 年には総貸付料の 5% がサブ・プライム・レンダーによるものだった。ところが、1999 年には 13% に上がった。現在のデータはここにはないが、おそらく増えているだろう。ホーム・エクイティ・ローンの部門だけで、サブ・プライム・レンダーが貸付けた金額が 1,400 億ドルという膨大なものになっているので、この分野については非常に問題視している。ただ、サブ・プライムの全てが悪いわけではない。FTC では、消費者からのいろいろな苦情を集めたサイトを立ち上げている。それを見ていただくと、どういう種類の苦情がどこの州に多いなどのデータがある。ぜひそれを参考にさせていただきたい。

A: (哲学的な話になってしまうが) アメリカというのは自由な国であり、フリー・マーケットが原則だ。我々は、規制とか禁止ということは、できるだけしない。とにかく、判断するのは消費者である。たとえば、クレジットカードの金利が 30% であっても、それを正しく開示していれば、禁止することはしない。30% であっても、それを必要とする人がいるかもしれない。それらを全部規制してしまって、消費者保護法を作ろうという国もあるが、アメリカはそれとは違う方法をとっている。上から全てを決める方法と、全てを開示して消費者が決める考え方がある。後者では、消費者が被害を受けることも当然ある。経済学者がどう判断するかは別にして、確かに、上ですべてを決めることが必要な場合もあるだろう。それが必要な人もいる。しかし、アメリカとしては、自由にやらせて、その代わり情報を公開させる方法をとっている。

A: 実は、それが進んだために、いま 1 つの問題をかかえている。情報過多だ。情報過多による混乱。FTC としては、それをどう制限するか、消費者が理解しやすい情報をいかに提供させたらよいか、それを決定しなければならない。そのときに来ている。まだ、どうするかは決まっていないが。

Q: FTC として、判断のできない消費者を教育していくつもりはあるのか。

A: 消費者の教育、それから企業の教育については、我々の任務としてやっている。とくに、消費者に対しては消費者の権利を自覚してもらうために、情報の提供を行っている。

企業に対しては、とくに法令の遵守についての教育をしている。実際、我々はインターネットを通じても情報を出しているし、皆さんのような業界の代表の方たちや消費者の代表とも会うし、あらゆる機会に情報を提供して、正しく利用してもらう努力をしている。緊急に国民に使えるなければいけないことは、テレビやラジオを通じて伝えてもいる。いま、私どもが深刻に考えている問題は、ID 窃盗による「なりすまし犯罪」だ。個人情報をも全部入手して、本人になりすます。免許証、クレジットカードなどの番号を盗んでの犯罪が、アメリカでは非常に多くなっている。

2. 米国における金銭教育

(1) Gaithersburg High School (ゲイザーズバーグ高校)

訪問日時：9/29 7:25

【要 旨】

➤ 学校の概要

2280人（白人45%、中南米25%、黒人20%、アジア10%）

卒業後の進路別にカリキュラム・・・就職10%、短大（専門学校）・大学90%

ファイナンシャルプランニングのクラスを実施・・・郡(Montgomery)の24校中6校が総合的に実施

部門的に実施している学校は更に数校ある

金銭教育を必須科目にする動きがある

➤ NAF(National Academy of Foundation)

1982年にニューヨークではじまったプログラム

金銭知識をつけさせることによって、金融に関係する業界に人材を提供する目的ではじまった（職業訓練・キャリアパス）・・・シティバンクが作成

金銭教育をするともっとハイレベルの勉強がしたいと大学を目指す

40州に627のプログラムがある

2年または4年のコース・・・ここでは2年コース

前期・後期それぞれ1教科受講する

2年生のカレッジや4年生の大学で継続して学ぶための基礎学習

6~8週間金融関係の会社でインターンをする（有給）

- ・有給が条件なのでなかなか受入れ先がない

- ・職場体験・・・個別指導

- ・実世界を知ることができる

- ・就職の動機付け

- ・チーム思考をつける

金銭管理に関する自信と確信を持たせる

- ・知識、経験の増強

- ・大学に入学してからの学習が順調になる

ゲイザーズバーグ高校について

2280人の生徒、うち白人45%、中南米系25%、黒人20%、アジア人10%といったいろいろな人種が集まっている高校。

この高校には、APクラスといってほかのクラスよりレベルの高い教育を行い、大学進学

を目指すクラスも普通のクラスもあります。それぞれの生徒に合わせたカリキュラムが用意されています。

米国の義務教育は高校まであります。高校を卒業したら就職してもいいし、大学に進学してもいい。キャリアパスコースというクラスもあり、ここは2年制のカレッジに行く生徒たちが学びます。したがって、大きく分けると、高校を卒業して社会に出る人、カレッジを卒業して2年で社会に出る人、大学を卒業して社会に出る人と3つに分けられます。それぞれの学生のために個別のコースが準備されています。

コスメトロジー（化粧学）、自動車の修理、ROPC という軍事教練といった授業もあり、卒業したあと軍隊に入る人、自動車工になる人、美容院に勤める人といったいろいろな人がいて、その人たちのためにいろいろなコースが準備されています。

したがって、当校は職業学校の側面もあり大学進学校の面もあります。

（校内放送が流れ、昨日どういう試合がありどういう成績を収めたか、今日どんな試合があるかを話していた。また、ある 大学に行きたい人は今日、オリエンテーションがあることも。）

ファイナンシャル・プランニング・プログラム

このあと見学するクラスは「ファイナンシャル・プランニング」という金銭管理(Financial Management)の内容を教えるクラスです。モンゴメリー郡の24校中、6つの高校が総合的な金銭管理教育をしています。そのプログラムはNAF(National Academy Foundation)という団体が作った、公式プログラムで、部分的にこのプログラムを使っている高校も、ほかにもいくつかあります。

米国の教育制度はそれぞれの州の自治に任されており、また州の中でもそれぞれの教育委員会に任されている。いまメリーランド州では、金銭管理教育を必修科目にしようという動きがあり、検討に入っています。

ヒル先生が、モンゴメリー州の金銭管理教育の担当で、私がこの高校の金銭管理教育の責任者です。

NAFプログラムは、ニューヨークで82年から始まりました。目的は、金銭管理教育の知識をつけることによって金融関連業界に人材を提供するという意味が初めはありました。もともとこれはシティバンクの人たちが作ったもので、職業訓練の一環として始まったプログラムです。

このプログラムは予想外の結果をもたらしました。生徒に金銭管理の教育を行うと、彼らは非常に興味を持ち始め、もっとハイレベルの勉強がしたいと大学を目指し、公認会計士や企業の財務担当などを目指すようになりました。

実際には40の州で627のNAFプログラムがあり、ここがその一つです。分野には、AOHT(観光業界)、AOIT(情報技術)などがありますが、一番トップの数は金銭教育です。ほかにはバイオの特別プログラムもあります。イギリスでも同じようなプログラムが進行し

ています。

もともとの金銭管理のプログラムの目的は、卒業後、金融関係の仕事に就けるよう職業訓練（キャリアパス）の意味も含めてははじめました。当校は普通高校なので、このような職業訓練的な授業を行う場合、2300人の全校生徒に行うのではなく、少数の希望する生徒を選んで行っています。したがって、学校の中の学校といえ、職業学校の意味合いも持っています。

学校によって違いますが、2年コースもあれば4年コースもあります。ここでは2年コースを行っています。9年生（中学3年）でコンピュータ、10年生（高校1年）で会計を教えます。このプログラムを履修した生徒は、必修科目に代替できるようにしています。1日に7教科勉強しますが、そのうちの一つに当てられています。そして前期と後期の学期に分けて1教科とか2教科セットします。

この高校を卒業したら、2年制のカレッジや4年制の大学に進む生徒は、そこで継続して学ぶことができますので、その基礎を身につけるための学習ともいえます。

夏の期間、金融機関などに6週間から8週間、インターンシップで行くことができます。これは有給です。その他に金融機関などに行って1日の職場体験をするということもできます。職場の方のメンタリング（個別指導）を受けたり、証券会社などの視察もこのプログラムには含まれています。

ここで金銭教育のプログラムがなぜいいのかが簡単にご説明します。まず第1に就職の動機付けになります。2つ目は、金銭管理に対して自信や確信が持てるようになります。それからチーム指向の考え方を身につけることもできますし、現実の世界を知ることができます。メンタリングでは、知識や経験を増すこともできます。

その結果どうなったかという、卒業率は100%で落ちこぼれは出なくなりました。2つ目は、10人中9人がカレッジや大学に行くようになりました。また、大学に行ってから学習が順調であるとも聞いています。そのうち8%だけがいろいろなサポートをする必要があるという結果が出ています。全米のデータでは、大学に行ってからサポートの必要な学生は20%います。これは金銭教育だけではなく、情報技術や観光などを全部含んだ数字です。

このようなことはサポートしてくれている業界、例えば金融機関にとってどんなメリットがあるかという、教育活動を通じて地域に浸透することができますし、リクルートが可能になります。金融機関の社員もメンタリングなどを通じて指導の経験を積むことができますし、将来に向けては多様性を持って雇用ができます。

したがって金融機関も大学も支援してくれています。

校長挨拶

おはようございます。ゲイザースバーグによろこそいらっしやいました。7月1日に赴任したばかりなのでまだ右も左もわかりません。皆さんがもし迷ったら、ほかの人に聞いて

ください。(笑)

この高校は非常に生徒の数が多く、沢山の人数が集まって学習をしているということに、私は感銘を受けています。私どもの高校は昨年、創立 100 周年を祝いました。したがって皆さん見てもお分かりの通り、設備もそんなに新しくありません。でも私どもはこの学校を誇りにしています。

皆さん、本当にこのゲイザースバーグ高校、そしてモンゴメリー郡によろこそいらっしやいました。

金銭教育の責任者の説明

二つ重要なことがあります。モンゴメリー郡の学校は、数学、社会、国語を非常に重要視しています。でも、私たちが教えている金銭教育は、生涯使うという面で非常に重要な意味を持っています。父兄からよく電話がかかってくる。自分の娘や息子が最近自分の知らないことを言うようになったが、本当にそんなことを教えているのか、と。そのときにはこう答えています。「確かに教えていますよ。今日から息子さんはあなたの金銭管理のファイナンシャルアドバイザーです」

このところ生徒の数がどんどん増えています。そして父兄からもこのプログラムをもっと子供に教えたいということで、現在 129 人が勉強中です。

最初に学ぶ科目は会計です。いま何が一番の問題かということ、夏のインターシップの受け入れ先を見つけることです。この科目にはインターンが義務付けられています。そしてどんなものでもいいわけではなく金融関係でなくてはなりません。そして有給でなければなりません。この 2 つの条件があるため、経済が落ち込んで来ると企業は受け入れてくれなくなります。

でも、インターンで行った先の銀行なり証券会社は、当校の生徒は優秀なので、卒業したら来て欲しいということで、唾をつけるという状況があります。

これから授業風景を見に行きますが、その前になにか質問がありましたらお受けします。

Q: 先ほど、金銭機関がパートナーシップの関係にいるということでしたが、これはどういうことでしょうか？

A: まずアドバイザーとしての役割をしてもらっています。それから金銭的な支援、奨学金の支援もしてもらっています。

Q: 新しい学期が始まって間もないと思いますが、今日の授業は何週目の授業ですか？

A: 3 週目です。今日のプログラムはクレジットカードに付いてです。

Q: 単位認定ではどういう評価の与え方をしていますか？

A: 担任の先生がどういう割合で評価しているか詳しく分かりませんが、試験、宿題、イ

インターネットサーチ、グループに対して与えられる課題（プロジェクト）などの分野で、100点満点で配分して採点しています。

その他に問題解決のスキルも見ます。例えばクレジットカードによる多重債務者を、どのように救済したらいいかということを考えることなどです。

いまから教室に向かいますが、私達は皆さんの意欲を高く評価しています。

授業風景

19人が机についている。中には、フットボールのユニフォームを着たままのものもいるが、とにかく体が皆大きい。視察団一同が教室に入っていくと、陽気に迎え入れてくれる。

授 業

先生：皆はお金があったらなにに使う？

（ほとんどが自動車を欲しいといっている。ほかに40インチのプラズマテレビ、中には投資しますという生徒も）

先生：思いつかなかったら、クリスマスに何をかうかでもいいよ。

（これは、ウォームアップという意味合いを持っており、すぐ授業に入っていくととなかなか集中できない生徒も出る。まず、生徒の関心を集めるために、先生は最初の5分くらいは導入部分にあてる）

先生：いままで現金を持っていたらという話だった。それでは、これから皆がクレジットカードを持っていると仮定して、いまから配布するペーパーに名前を書いてください。そしてそれにVISAのクレジットカードを持っているとして、買いたいものを金額と一緒に記入してください。大体の金額でいいですよ。

（いま、生徒がレクサスは1台いくらかと話している。Ipodや、フォードのムスタングを買いたいという声も）

先生：レクサスは3万5千ドルくらい、ムスタングは3万ドル、ipodは250ドルくらいかな。

（生徒が、ムスタングに特別使用のタイヤをつけてくださいと冗談を言う）

先生：もう少し安いものを欲しい人はいないの？

生徒：ラップトップのパソコンが欲しいです。

先生：はい、1500ドル。

生徒：スピーカーが欲しいです。

先生：はい、500ドル。

生徒：車のアラーム。

先生：200 ドル。

生徒：テレビ。

先生：2000 ドル。日本ではもっと安く買えますか？ この生徒は大体 4200 ドルの買い物をしました。

いまからクレジットカードのいい点、悪い点の話に入ります。そう、クレジットカードを使うと金利がかかるね。まず金利をどう負担するか。クレジットカードで中古の車を買った場合、5000 ドルで 19%の年利だとする。まず毎月最低額だけ払っていったらローンの総額でどのくらい払うか。実際には 19%より低いかもしれないが、ここでは 19%と仮定しよう。1 ヶ月目は 5000 ドルに対して 82 ドルの金利がかかる。最低支払い（ミニマムペイメント）は負債総額の 2%払えばいい。それを払ったと仮定する。どうして最低の支払いを設定するのだろう。クレジット会社は金利で稼ぎたいからです。たとえば 100 ドルをミニマムペイメントとして払っても、元本はほとんど減っていません。

（プロジェクターに映し出した表を指差しながら）

これが融資残高、これが金利。99 ドルをミニマムで払ったとすると、ずーっと同じ水準が続く。1 年後に 1170 ドル払ってもまだ 4800 ドルが残っているということを表しています。5000 ドル融資を受けて、それに対して払っていてもまだ 200 ドルしか減っていない。

さて、実際にもっと細かく 1 年間で元本がどれだけ減っているか、計算してみてください。だれか 2 万ドルの車が欲しいと言っていたね。それだとこの 4 倍になる。ということは 1 年目に 5 千ドル近くの金利を払わなくてはいけなくなる。年間金利を減った分で計算していくと、971 ドル金利を払っていることになる。元本の削減は 199 ドルで後は全部金利ということになる。

元本が低ければ、当然金利は低くなる。2 ドルとか 3 ドルということもある。でも、それで金利が低いと思っははいけません。実際には金利は非常に高いんだということをここでよく理解しておいてください。

さて、それではクレジットカードのいい点と悪い点は何ですか？

生徒：クレジットカードを使えば、クレジットヒストリーによって信用を高めることができる。

生徒：利便性。

生徒：高金利。

生徒：衝動買いしやすい。

生徒：緊急時に使える。

先生：それは非常にいい点だ。例えば冬に暖房が壊れてしまった。すぐに直さなければいけない、そのような場合は非常にいいですね。今年はガスが値上りしているの、暖房は石油の方がいいかもしれない。

生徒：現金よりもクレジットカードのほうが安全です。

生徒：詐欺に会いやすい。

生徒：使い過ぎ。

先生：「衝動買い」と「使い過ぎ」は、両方とも悪い点だが少し違うね。衝動買いはときどき起こるが、使い過ぎはいつも起こる可能性がある。

生徒：貯蓄の機会を失う。

先生：もっといい点はないですか？

生徒：クレジットカードを使えば国民経済にとってプラスになる。

先生：いま破産の申請数はずっと上がっています。この理由としてクレジットカードの負債も一つの要因になっています。これは債務が超過した人のデータの推移です。（プロジェクターの画面を示して）

さて、これを見てください。（プロジェクターの画面を示して）クレジットカードを使っても1ヵ月目は金利がついていません。これはなぜですか？最初の30日はきちんと返済すれば金利がつきません。これはいい点です。ですから1ヵ月目の融資残は150ドル。2ヵ月目に90ドルの購入をしました。そして新しい融資残は142.52ドルになりました。で、100ドル返済した。次に52ドル残った。また新しく購入した。というように、先ほど配布したプリントの空いている所に数字を埋めていってください。

もし分からない人がいたら手を上げてください。この空欄を埋めるのが今日の皆の仕事です。

（生徒たちは電卓を使って、皆計算し出す。アシスタントにもう1人の先生がついて2人で生徒の間を回っている）

（クラスには、高2と高3が混じっている）

先生：ちょっと難しいみたいだね。一番難しいのは金利の計算かな。

金利が9ドル18セント、そんなに高いとは思わないでしょう。でもそれを貯金したとしたらどうでしょう。毎月積み重なったらどうですか。

（約40分見学で途中退席）

また最初に説明を受けた資料室に戻って

今日の先生は5時間目も授業があります。明日は2時間目も受け持ちます。ファイナンシャル・プランニングの先生です。何かほかに質問があったら受け付けます

Q：教材はどこが作っているのですか？

A：それぞれの教科には定型の教材（シラバス）があります。それにプラス、先生の創造性に基づいた教材を加えていいということになっています。

Q: 企業などのパートナーが、教材の内容についてチェックしたりコメントしたりということはないのですか?

A: ビジネスパートナーは、例えば金融機関が教材の内容について口を出すというようなことはありません。でも、この郡にある信用金庫に通帳を生徒が行って作るというようなことはできるようになっています。

金融機関などのビジネスパートナーがどこで関わって来るかといいますと、まずプログラムのフレームワークを作る委員会があり、そこではパートナーの意見が反映されます。

Q: ビジネスパートナーの職員が来て、授業で説明したり自分の仕事について語るというようなことはしていませんか?

A: やっています。具体的には、来週、銀行員、証券会社の方、会計士が3人来て話すことになっています。

Q: 消費者団体の人などはどうですか?

A: やったことはないが、とてもいいアイデアなので参考にさせていただきます。

金銭教育に関して、私(責任者)を含めて教師が3人います。そのうち2人は、実業界の経験を持っていて先生になった人です。私は31年間ビジネスの世界の経験を持っています。最初から教師ではなく、実業界の経験を十分に積んだ人が先生になるということはとてもいいことと思っています。

Q: 一つ感想を。いまの授業を拝見して、先生がとても丁寧に教えていらっしゃるということを感じました。もちろん生徒の自主性もあるのですが、すべてこのような状態ですか?

A: 先生が一人ひとりに対して丁寧に指導していたというのは、まず生徒の数が少ないということがいえます。3人の先生が交代で今回のクラスをみえています。ですから、どの先生も皆のことをよく知っていますので、あのように皆のところを回りながら指導できますし、生徒と先生の緊密な信頼感があります。

Q: 後ろから見ていると、皆計算がよくできていますね。

A: 彼らは、数学の授業をすでに履修している人達ですから。

お金を使う人は2種類しかいません。お金の使い方を熟知しているか無知かです。我々は何を教えるかということ、お金の使い方を熟知させるということ、それが金銭教育の中心であると思います。

Q: 生徒たちが2年学んで、何がよかったかというフィードバックについてはどうですか?

A: 生徒の数が増えているということは、それだけ関心があるということです。それから

卒業生から聞いて自分もやろうということは、とてもいいことだと思っています。毎年とっているアンケートの結果も非常に良好です。

また、大学に行った卒業生が夏休みに遊びに来たり e-メールを送ってきて、自分がここで学んだことが、あらためて大学でその価値がわかったという声が非常に多くあります。

このように3つのようなフィードバックがありますので、これは成功しているプログラムと考えています。

それではここで皆さんに質問させてください。いま、次の受講希望者が 129 人います。しかし、45 人しかとることができません。この 45 人をどのように選んだらいいでしょう。

129 人は、まず会計学を受講しなければいけないことになっています。その中から 45 人に絞り込むのです。

：収入の少ない家庭というのはどうですか？

それは高所得の人達の差別になりますね。

：成績上位者ではどうですか？

成績順にすると問題があります。たとえば優・良・可と分けたとします。可の人は、3 倍努力して可に到達したとします。優の人は、何の努力もしないで優を取ったとします。先生は 3 倍努力した人を取りたいんです。

ほかにはありませんか？ 実は私もどうしたらいいか分からないのです。(笑)

Q：金銭教育を学校で採用する決定権者は誰ですか？ 校長ですか、教育委員会の、日本では言えば指導主事のような人ですか？

A：これは職業教育の一環ですので、郡の教育課の中にある職業技術教育のセクションが決めます。決めるときに一番考えるのは、インターンシップの受け入れ先があるかどうかです。だからモンゴメリー郡の中でも、分散した 6 つの高校にしているのです。集中してしまうと受け入れ先がなくなってしまいます。だから 6 校以上には増えないかもしれません。それが一番の悩みです。

Q：教員採用の基準について教えていただけませんか？ また募集方法についても。

A：難しい質問ですね。まず教員免許を持っていないければなりません。これは最低基準です。募集に応募するという形で希望者は来ますが、そのあと面接をします。そのときにプラスになるのがビジネス経験のバックグラウンドがあることです。ここの 3 人のうち 2 人は先ほどお話したようにビジネス経験があり、先ほどの授業を担当していた先生は、ずっと学校の教師をやっている人です。

さて、時間です。ぜひ皆さんも来年またいらしゃって、ここの授業を受けてください。
いまのままでは卒業出来ません。(笑)
どうもありがとう。

(2) 訪問先：First Baptist Church of Highland Park (バプティスト教会)

訪問日時：9/29 13:15

【要 旨】

➤ 金銭教育財団の設立

クラウン財団 (www.crown.org) によるコミュニティでの金銭教育 … 布教活動以外のクラウン財団 (金銭教育財団) を設立し、消費者 (地域居住者) への金銭教育を実施している。

聖書には、2350 箇所のお金についての記述があり、「人は、健全な家計 (家庭) を作ることは、神に近づく」と云われるとの立場から金銭管理教育を実践している

- ・人は必要なものではなく欲しいものを求める
- ・二人の主人に仕えることはできない … 神様とお金のどちらを選びますか？
- ・クレジットカードは現金よりも 30% 多く買い物をする
- ・支出等の記録をすることが大切

バプティスト派

浸礼 (しんれい) 派。プロテスタントの一派で、幼児洗礼を認めず自覚的な信仰告白に基づき、全身を浸す浸礼を主張。イギリス国教会の圧迫からアムステルダムに逃れたジョン＝スミスが、信念に従って自分と仲間にも改めて浸礼を行い、教会を組織した (1608) ことに始まる。仲間の一部がロンドンに帰り、最初のバプティスト教会を設立 (1612)、イギリス各地に広がった。聖書を信仰・生活基範とし良心の自由を主張、万人祭司の原理に従いまた各教会の自主独立性を認めた。17 世紀、組合派 (会衆派) とともにイギリス国教会分離派の主流を形成。

アメリカのバプティスト派は、イギリスから移住したロジャー＝ウィリアムズに始まり (1639)、その後めざましく発展、最大の教派となった。またドイツ・デンマーク・オランダ・スウェーデン・ロシアなど世界各地に伝道を行い、日本でも 1806 年 (文化 3) 伝道開始、1873 年 (明治 6) 教会を設立。

Deacon : Lawrence J. Harper

私はローレンス・ハーパーといいまして執事 (Deacon) をやっています。私どもはここで 10 年間クラウン財団 (Crown Financial Ministry) の活動を行っています。クラウン財団のコースは 10 週間のコースになっています。ここは教会ですので、内容はイエス・キリストに近づくというプログラムです。そしてクリスチャンとなった方々が場を持つということです。3 つ目の目的は、健全な家庭を作ることです。

それでは説明を始めましょう。イエス・キリストがお金について話しているのを皆さんご存知ですか。聖書の中にそのことが書かれています。イエスキリストがお金について話している部分が沢山あります。その中には、お祈りのみもあります。400 項は神様の力によ

る癒しの部分もあります。さらに 200 項目は天国に召されるという救済について書かれています。お金や物の所有については 2350 項目書かれています。ですから、聖書に書かれていることのすべての中で、お金のことについて一番書かれているということ、皆さんご存じなかったでしょう。

神様は、われわれが必要なものを備えていらっしゃるかと確信しています。しかし多くの人は必要なものを求めるのではなくて、欲しいものを求めるという性向があります。お金の使い方で神様に近づけるか否かが決まります。マタイ福音書には、われわれは二人の主人に使えることはできないと書いてあります。神様とお金があります。どちらを選びますか？ ですからお金をどのように扱うかで、神様に対する姿勢が決まってきます。私たちの生活において、物を所有するという事は、神様のところに行く道を妨げやすい傾向があります。

本当の心の豊かなことというのは、ルカ伝の 16 章 11 節に書かれています。心が豊かなことは、物によって支配されないことであるということです。本当に豊かなことというのは、お金が豊かであるということではありません。私には愛する妻とかわいい子供、孫が 2 人と曾孫が 4 人いて、そしてイエス・キリストを愛しています。

「コリント人への手紙」4 章 2 節にも、お金には支配されてはいけないということが書いてあります。神様は信仰を説いています。

わたしもいつも財布を持っていますが、多くの人にとって財布が神様になっています。神様がいなくても財布だけあれば生活できると思っています。これは真実ではありません。

ここで、神様が必要だということをご説明します。私たちは、物とお金のことを考える前に神様のことを考えなくてはなりません。私たちがお金のことを考えるとき、2 つの選択肢があります。お金がすべてと考えるか、聖書に書いてあることを考えるかです。「クロナクルス」(列王記)の 29 章の 11・12 節に書いてありますが、神様はすべてを所有しているとあります。それから箴言 (Psalm 詩編) というところの 24 章 1 節に、地球は神様のものであると書いてあります。

「エビ人」(Leviticus) 25 章 23 節に、すべて神様が所有していると書いてあります。「ハガイ」(Haggai) 2 章 18 節にも、金と銀、そして神様、あなたはどれを選択しますかということが書かれています。箴言 50 章 10 節には、森の中にいる動物や丘の家畜はすべて神様のものであるということが書いてあります。

次は与えるということについて考えてみましょう。使徒教伝(Acts)20 章 35 節で、イエスは、受けるよりも与えるものが幸いであるといっています。ルカ福音書 6 章 38 節にも「与えよ。さらば与えられん」とあります。寄付ということは教会に対するものだけではありません。神様に何を与えるかということが重要です。神様に何を与えることができるか、それによって私たちの生涯が決まると思います。私は与える姿勢ということが重要だと考えます。与える姿勢によっては、また帰ってくるということを強調したいのです。私がある人に与えたり、教会に寄付したりするということは、間接的に神様に捧げているという

ことなのです。

私と妻は、10、10、80 という決め事をしています。どういうことかということ、収入の10%は寄付し、10%は貯蓄し、残りの80%で生活しますということです。

この教会の信者にアンケートをとりました。40%の人が、毎月必要以上に自分はお金を使いすぎていると答えています。その多くはクレジットカードによるものです。60%は、深刻な問題を抱えているとしています。15%の信者が、収入の10%以上を寄付していると答えています。26%の人は寄付をしていません。ただ、10%の寄付をしたから良しとするのではなく、正しいお金の使い方をしたかどうかです。

次は、借金についてです。これは非常に大切です。どのように負債から抜け出すかということについて考えてみます。負債を持つということは、債権者の僕になるということです。私たちは、負債を抱えることのない生活が大事であるということを強調したい。最近、経済環境が難しくなってきた、給料だけでは生活できない人が増えています。おもにクレジットカードの負債の増加によるものです。まず、金利が高い。負債を減らせば減らすほど、皆さんの心は軽やかになります。クレジットカードの金利を払うということで生活のレベルが引き下げられてはいけません。負債が無い生活の方が素晴らしいということを理解してください。

それでは、負債をどのように無くしたらいいのでしょうか。まず、金利の高いほうの負債から返済していきましょう。一つやり方がありません。まず、小さな負債を最初、返すのです。そうすると満足感ができます。そうしたら次の大きな負債の返済に移りましょう。それもできるだけ高金利のところから。しかし、負債の返済といっても、まず支出をしっかり管理しなければ負債の返済もできません。

クレジットカードは使いやすいので、現金よりも30%多く使うというデータがあります。われわれが勧めているのは、できるだけクレジットカードを使うのはやめて現金やデビットカード、小切手を使いましょうということです。できるだけクレジットカードは、1枚に限定しましょう。それも緊急用ということに使ってください。そしてできるだけ金利の低いクレジットカードを持つようにしましょう。また、毎月残高を清算してください。

皆さんは、これについて問題は無いですね。(笑)

アメリカでは、3年で車を買換えるという人が多くいます。でも、車というものは10年もちます。私の車は18年もちました。ですから少なくとも6年は同じ車を使いましょう。ローンを払い終わったら、その分は貯金をしましょう。そして貯まったお金を頭金にして、または車を下取りに出して、1~2年使った保証書つきの中古車を買きましょう。私はこのようにして、非常に車を安く購入することができましたし、ローンも安く済んでいます。

住宅ローンの返済についてです。米国では最短の平均で6年、一つの住宅に住むという統計があります。10万ドルで、年利10%の住宅ローンがあるとします。30年のローンで、月々の支払いが大体900ドルになります。それを15年で完済するというプログラムがあり

ます。まず月の返済額を少し増やすことです。そうすると元本の削減になります。そして2か月分を1ヵ月で払うということも可能です。そうすると元本がその分だけ減ります。

もう一つは2週間ごとに支払うという方法があります。そうすると30年かかるところを17年で払い終えることができます。実際に、元本がかなり減るのは23年目ごろです。皆さんが住宅ローンを契約するときは、期限前返済のペナルティが付かないものを利用してください。

さて、それでは家計をどのようにしたらいいでしょうか。皆さんにお渡しした資料の中に負債シートというものがあります。過去30日にどのような支出があったか記録するシートです。たとえば、ガソリンを入れた、寿司を食べた、お酒を飲んだ。(笑)

大事なことは記録をするということです。記録をすると、いかに早くお金が財布から出て行くかがわかります。

3つお話ししたいと思います。貯蓄、投資、債務保証についてです。まず貯蓄について話します。聖書の中に書いてあります。賢い人は将来のために蓄える。おろかな人はいま欲しいものに浪費する。貯蓄とは、いま買いたいものを押さえて、将来のために蓄えるということです。実際にはこれは大変難しいことですね。欲求を抑制しなければいけないということですから。ソニーの液晶テレビが欲しいとかいうことをね。(笑)

アメリカの文化は、欲しいものはいま欲しいというものです。1日1ドルでもいいですから貯蓄をすることをお勧めします。皆さんは複利ということをご存知でしょうか？複利というのは貯蓄にはいいですけれども、借入れにはよくありませんね。

投資。聖書(Proverbs)の21章5節に、地道に進む人は豊かになり、急いでいる人は貧しくなるということが書いてあります。これは投機のことをいっているのです。危険な投資ということが聖書の中に書かれています。具体的には、ソロモンという人の危険な投資について説明しています。ソロモンが息子に財産を相続させようとし、その息子が財産を危険な投資に使ってしまい失ってしまうということです。

毎年、危険な投資で多くの人が財産を失っています。高齢者が一生涯かかってためたお金を、一瞬の投資で失っています。高齢者は特に、他人を信じやすいという面を持っています。危険な投資の儲け話は、次の4つのどれかどれかに当たります。大きなリターンを保証する、いま決めて欲しい、このチャンスを逃すと二度といい話は来ないという強迫観念を煽る、そしてぜんぜん努力しないでも儲かる話です、ということです。

債務保証のことも、聖書の中にもちゃんと書いてあります。ほかの人の債務を保証することは愚かなことであると。保証人になるということは、銀行からお金を借りてきて、それをそのまま他の人にあげてしまうということです。銀行が保証人を求めるということは、融資する本人が非常に危険な相手ということですから。

それを防ぐにはどうしたらいいでしょうか。聖書の中にはこう書いてあります。もし見ず知らずの人が保証人になって欲しいとやってきて、その人が多額の債務を抱えているの

を知らないでその話を受けてしまったら、あなたはきわめて深刻な事態に陥ることになります。それは注意してください。そのような状態になったら、すぐ抜け出し、そのような場に遭遇しないようにしてください。自分が、そのようなことに引っ掛からなかったことを誇りにして生きてください。

FTC（公正取引庁）の調べによると、保証人になったら、50%は保証人が支払わざるを得なくなっていますし、事業で保証人になった場合は70%を保証人が支払わざるを得なくなっており、非常に危険です。

お金のことや物のことについての問題は、カウンセリングが大変重要です。私の妻がお話して終わりにしたいと思います。

お金は、家を買うことはできても、家庭を買うことはできません。

時計を買うことはできても、時を買うことはできません。

物を買うことはできても、尊敬を買うことはできません。

ベッドを買うことはできても、睡眠を買うことはできません。

本を買うことはできても、知識を買うことはできません。

薬を買うことはできても、健康を買うことはできません。

血液を買うことはできても、生命を買うことはできません。

十字架を買うことはできても、救済を買うことはできません。

イエスキリストを信じることで私たちは救われます。神様に帰依することで、私たちはお金と物の執着から救われることができます。私たちの生活の中に、そのような神様のビジョンを取り入れることが大事です。

以上です。

Mickey Garverick

お金が無くなってしまって、その月が越せなくなってしまったことがある人はいますか。アメリカでは、ガソリンなどが値上がりして、来月を迎えることができないという人々が多くいます。次の給料日までカツカツの生活をしているというのが、普通のアメリカ人の生活です。

アメリカ人はクレジットカードで生きているといわれています。私は今朝、車にガソリンを入れてきましたが、満タンにするのに48ドルかかりました。それを現金でなく、カードで払いました。先ほど執事の方が語っていた、してはいけないことを私はしてしまいました。非常に罪悪感を感じています。(笑)カードでガソリンを買ってしまいました。多額の現金を持ち歩くのは危険なので、それが一つの理由です。

皆さんは、現金を使ったら、それをできるだけ記録にとって、出費を管理することが重

要です。アメリカ人の沢山の人が月の終わりに、もうお金がないということを経験していますが、それは請求書が届いてはじめて分かるということなのです。その中には、遅延の警告書が届いて、月末に毎月困っている家庭が多く見られます。ほとんどのアメリカ人は、貯蓄も投資も寄付も、よく理解できていません。財務省がファイナンシャル・トレーニング・プログラムをスタートさせました。そのなかにバジェット・コーチ（予算の立て方の指導）ということがあります、私も教会でそれを行っている一人です。

お金に困って、家計が非常に苦しい人たちが教会にやってきて、バジェット・コーチに相談しています。バジェット・コーチというのはクラウンの名前をつけた伝道団で、アメリカだけでなく全世界に、ファイナンシャル・カウンセリングが広がっています。

クラウン伝道団はすべての教会にあるわけではありませんが、インターネットで探していただければどこでやっているかわかりますし、またホームページで家計管理の相談を受けることができるようになってきました。家計の管理が非常に難しいという人がやって来ると、お手元の資料にも入っていますが、申請書に記入していただいて、そこから正式な相談が始まります。

お手元の資料を見ていただければ分かりますが、そのような人たちは、そのままにしておいたら、最終的には破産ということになってしまうわけですから、それを防ぐためには正しい家計の管理ということが必要です。そのためには、手順を踏んで、どうすれば破産に陥らないで済むか、ステップを踏んでやっていただきます。

具体的には、資料の最初のところに収入と支出を書くところがあります。負債のところには、どのようなものが負債なのか羅列してありますので、それをたどっていけば自分はどうような債務を抱えているか分かるようになってきます。

さて、この 2 枚の収入と支出を書き込む作業が完成したとします。そうしたら電話をしていただいて、次は面談の約束を取り付けます。面談では、1 時間半から 2 時間、バジェット・コーチからいろいろな分析をしてもらいます。面談が終わるとバジェット・コーチは相談者に宿題を与えます。その内容は、これから 30 日、支出の表を付けなさいということを示します。

それでは債務が支払い不能になったときはどうするかについて話します。アメリカではその場合、破産の申し立てをするということが普通です。債務の原因は、物を買った、サービスを買ったということですが、払う約束をしてサービスを受けたり、物を買ったり、融資を受けているわけです。「約束をしたけれどそれが守れない状態になってしまった。ここで私は宣告をします。これからは払いませんので、もう私のことは忘れてください」、これが破産の宣告です。

神様は一度した約束は破ってはいけませんといっています。こうした破産の申し立てというのは本来すべきものではありません。バジェット・コーチの指示に従って、正しい予算を立て支出をすればそのような状態にはならないわけです。アメリカでは、破産は非常に深刻な問題となっています。昨年度で破産の申し立て人数は 160 万人います。過去 25 年、

破産に係る数字のあらゆるものは上昇しています。ライフスタイルを維持するためには夫婦が働かなければいけない状態です。それが現状です。

このような債務の状態は、家庭に深刻な影響を与えています。子供のいる家庭の破産の可能性は、子供のいない家庭の 2 倍です。離婚や心臓麻痺、ガンとか大学の卒業生の数よりも破産の申し立ての数のほうが多いのです。2010 年までこの傾向が続きますと、7 世帯に 1 世帯が破産の申し立てをするということになってしまいます。2010 年までにおよそ 500 万世帯が破産の申し立てをするということです。

どうしたらいいでしょう。破産が増える理由として、事業環境の変化があげられます。クレジットカードが沢山出回っており、1 世帯に 5 枚から 6 枚クレジットカードがあります。その全部に、残高があります。クレジットカードで欲しいものを買ってしまうわけです。

次に住宅マーケットについて考えてみましょう。住宅ローンというものは 30 年満期です。もっと大きい家が欲しい、いい家が欲しいということで、40 年満期、50 年満期、金利支払いのみのローンといった形で、どんどん要求が大きくなっていきます。このような綱渡りの状態のとき、夫婦のどちらかが病気になってしまったりした場合、家を手放さなくてはならない状況になります。

アメリカでは健康保険に加入していない人たちが非常に多くいます。病気になった、そして支払いができない、それで破産の申し立てをするという家庭が増えています。もう一つの問題として、子供たちの教育があります。母親が勤めに出て家にいない、子供たちを見る人がいないという状況です。夫婦が共稼ぎで外に出ているということは、いまリストを作っていますが、このような危険があります。例えば、一人が病気で寝込んでしまうと、必ずこのような状態に陥るということをいつも考えなければいけません。

破産というのは家庭の問題です。教会もこのことをいつも言っているのですが、まだ十分ではありません。いまいろいろな宣伝があり、負債を一つにまとめて支払いを一本化すれば、生き残ることができるというものがありますが、それは事実ではありません。実際には、それは負債を解消することにはなりません。

いま、第 2 四半期を見ると、前年と比べて 16%破産の申請が増えています。それは新しい法律ができる直前だからです。今年の 4 月に新しい法律が通過しました。その新しい法律というのは、破産を難しくするという法律なのです。施行されるのは来月です。「10 月 17 日以前に、皆さん、破産をしましょう」と、いまいろいろな宣伝がされています。弁護士は、それは正しいことではありませんと言っています。

過去 10 年、破産の申し立てをした世帯数の棒グラフがあります。右肩上がりになっています。そのような破産の申し立てをする人たちは、片親の家庭が率としては非常に高いものがあります。この表は、(パワーポイントの画面を示して)国民の総債務額です。総債務額が増えれば増えるほど、破産の数も増えているということがこのグラフからわかります。

この棒グラフの中に折れ線グラフがあります。これは総所得に占める債務返済の割合を

示しています。いまの段階で平均 14% 債務の返済に充てていることを示しています。ということは毎月 14%、本来は必要もない支払いに追われているということなのです。

ではこれからどうしたらいいのでしょうか。あと 3 週間弱で新しい法律が施行されます。新しい法律が施行されると、こうした破産の申し立てをする前にカウンセリングを受けなければいけないということになっています。そして必ずしも破産が認められるわけではないということになっています。それぞれの州で中間所得という数字がすでに決まっています。中間所得以上の収入を得ている人たちは、自動的に破産をすることができないということになっています。

これからは 13 章破産が主流になります。13 章破産とは、支払いを求められる破産ということです。ですから、こういうときこそ皆さんは負債を減らす努力をしなければいけないということなのです。

なぜいまこのような状況になったのかご説明します。いまアメリカの人口の主流は、ジェネレーション X とジェネレーション Y といわれる人たちです。この人たちは、自由に育てられてきた人たちです。豊かな家庭に育ち、すべて欲しいものは手に入れることができ、また責任を求められない無責任な生活を送ってきた若者たちです。いま国民の 25% をこの人たちが占めています。そのような人たちは、ほとんど金銭に対する感覚がありません。支払いと寄付について考えてみますと、その人たちは大半、正しい知識を持っていません。そしてこの人たちの負債は非常に伸びています。10 年で負債が倍になって、収入はほとんど増えていないということがあります。なぜこのような状態になったかということ、大学に行ったとき、その費用はほとんど借金で通いました。大学の授業料はほとんど借入金です。そして返済に回さなければいけないので、緊急に使える現金がないという状態です。

ジェネレーション X といわれる人たちは非常に寄付が少ないという状況です。高齢者は 78% 寄付をしていますが、若い人たちは 36% しか寄付をしていないという意味です。この図を見てください。ジェネレーション X の人たちに、クラウン伝道団は金銭管理の教育をしました。そうすると、これだけ負債が減りました。(パワーポイントの図を示しながら)そして人生の目的が明確になり、寄付も喜んでするようになりました。彼らは困難な状況から脱出し、救済されていることがお分かりいただけるでしょう。

(パワーポイントを示しながら)先ほどの図は負債が減ったという図でしたが、これは寄付が増えたというデータです。このようなプログラムを経験した若者たちは、まず負債の総額が減り、寄付をする額が増え、そして健全な生活に戻ることができつつあります。

今年の 7 月からこのプログラムはスタートしています。7 つのステップを踏んで、債務から開放される旅に出るというもので、いま一番人気があるプログラムです。まず貯金をしなさい、債務の返済を計画的にしなさい、そしてそして少しでも余裕のあるお金を手元においておいて緊急時に備えなさい、自動車や家を賢く購入しなさい、老後の生活の計画を立てなさい、遺言で自分の財産をどのように扱うかについても正しく残しなさい、ということについて 7 段階で説明をしています。

私は 1965 年、日本にいったことがあります。これで終わります。ありがとうございました。

ラルフ・ローバー

通訳がとてもいいですね。(笑) 皆さん、債務のことや破産のことなど、お金のことを沢山聞いたと思います。聖書の中に 2350 項目お金のことが書かれています。皆さんはクリスチャンでいらっしゃるでしょうか？ クラウン伝道団はキリスト教を通した伝道団です。しかし、お金というものはどこにでもあるものです。お金というものは、私たちを試しているのではないのでしょうか。お金や富は、使い方を間違えたら、天国行けないのではないかと思います。

クラウン家計伝道団というものは、単なる伝道団ではなく、破産から皆さんを守る伝道団です。クリスチャンでも仏教でも回教でも、あらゆる人たちにお金のことを少しでも理解してほしいと思って活動しているのが、このクラウン伝道団です。宗派を限定しません。

最後にお伝えしたいことがあります。お金だけでなく人生について考える場合に、日本でもこのようなものがあるということをまず覚えていただき、www.crown.org というホームページがありますので、インターナショナルのところをクリックすると、先ほど話した内容が書かれていますので読んでください。

皆様に神のご加護がありますようにお祈りいたします。

(3) 訪問先: US Department of The Treasury Financial Literacy and Education Commission (財務省)

訪問日時: 9/28 13:30

【要 旨】

➤ 組織 (FDIC) について

2002 年開設

目的 …… 国民の金銭知識を高める

20 の省庁が関係している

そのうち 13 の省庁からメンバーが集まっている

これまでにない規模のプロジェクト

➤ 表彰制度

金銭知識を高めるための表彰精度

シャーマン賞 …… 8 つのカテゴリーに分けて教育機関を表彰

これまでに 13 の教育機関を表彰

地域の小さな教育機関に集中 …… 他に広めることができる

財務省から表彰されると寄付が集まる

『Jump\$tart』は情報の提供機関で教育機関には該当しない

➤ FLEC(Financial Literacy and Education Commission)の役割

公正信用報告法 (2003 年)に基づいて、連邦政府が何をすべきかを検討する (20 の省庁が関係)

・ 消費者教育に関する情報の収集と伝達

・ 金銭教育展開の調整役

・ 政府機関の金銭教育の重複をなくす

・ 消費者教育の基本戦略の立案

貯蓄の向上

持家の推進 …… 悪質な業者が入ってきて騙されるのを防ぐ

消費者保護

小投資家保護

国際関係

・ 広報活動 …… 金銭教育の重要性を国民に伝える

・ 8 つのカテゴリーの内 6 つに該当する教育団体のピックアップ

・ 5 つの重要なこと

広報活動 …… 金銭教育の必要性を国民に知らしめる

メッセージの伝達対象の焦点を絞る …… 高齢者、マイノリティなど

高品質な資料配布 …… 今使われている資料には問題があるものがある

既存カリキュラムとの統合・・・家庭科、算数、英語などのカリキュラムの中に組み込む

パートナーシップの拡張・・・民間と政府（連邦・州・地方）との協調関係

➤ 金銭教育の必要性

情報開示されても細かい字で書かれており消費者は誰もまじめに読まないし理解しない
14州が何らかの金銭教育を実施している・・・重要なことは学校でも認めている

ファイナンシャルリテラシー・・・新しい概念

技術の進歩で金融業界は新しい時代にはいつている・・・したがって、金銭教育がより重要になった

3倍に増加した自己破産も理由のひとつ・・・クレジットカウンセリングを取り入れて簡単な自己破産を食い止める

年金制度の改革（401K）・・・一人一人が退職後の人生設計に責任を持たなければならなくなった

概要説明（FDIC = Federal Deposit Insurance Corporation）

今日は、皆さんと情報交換ができることを、非常に嬉しく思っている。財務次官補で、消費者教育担当の者がいるので、電話で皆さんにご挨拶したい。

私は、Financial Education の課長代理で、FDIC（Federal Deposit Insurance Corporation = 米国連邦預金保険公社）から来ており、財務省の消費者教育プログラムと一緒に担当している。どうしてFDIC（預金保証機構）が財務省の消費者教育に参加しているのかと、疑問に思われるかもしれないが、FDICでも業務の一環として、消費者教育が非常に重要だということで、預金保証の業務にも関係しており、財務省の業務を支援している。

今日は、2つに分けてご案内したい。実際の消費者教育の機構が、政府としてどのような組織をもってやっているか。そして、どのような内容であるか、その2つについてお話ししよう。

財務次官補の電話挨拶

私は、財務省の消費者教育の責任者だ。いま、ハリケーンによる被災者の相談に乗るために、メキシコ湾の近くに来ている。ルイジアナのニューオーリンズから汽車に乗って2時間行ったところ、バトンルーージュで救援活動をしている。バトンルーージュは、ニューオーリンズからの被災者が大勢集まっていて、人口が2倍になっている。被災者は、銀行口座がなくなってしまって、いろいろな支払いに困っている。義捐金とか政府のいろいろな支援には（送金のための）銀行口座が必要だ。それがないと、支援が遅れる。

私は財務省で、いろいろな金融機関の方々と対応しているが、1つ言いたいことがある。

それは、とくかく情報開示だけで済むと考えている人々が多い。それについてひとこと言いたい。いままで、アメリカの考え方としては、消費者に情報を提供して、それで済ませてしまうというのがあった。私は弁護士の資格を持っている。弁護士の立場から言ってもそうだが、情報開示というのは、いつも細かい字で書いてある。誰も真面目に読まないし、誰も理解しない。金融機関は、それで開示したと言っている。私どもは、それを何とか解決することを考えた。財務省としては、消費者を何とか守らなくてはいけない。それで出てきたのが、消費者教育であり、皆さんがこれから聞かれる内容だ。いくら情報開示をしても、それだけでは不十分だ。そのために、教育が必要だ。

(課長代理の説明に戻る)

2002年に私どもの事務所ができた。国民の金融知識・金銭知識を高めるという目的でつくられた事務所である。いろいろなイベントを企画して、国民の金銭知識を向上させる努力をしてきた。クリントン政権のときに生まれた組織だ。

全米で、金銭知識を高めるための表彰制度「シャーマン賞」を開始した。教育機関を表彰する制度である。幼稚園から高校3年生までを対象にしたプロバイダー（教育団体＝学校）を表彰する制度だ。これは、金銭教育のベンチマーキングを創るためのプログラムである。よい学校、よい金銭教育の教育機関を表彰して、国民のモデルにする。2003年から、これが始まった。

いま、3年経ったが、13の教育機関を表彰した。(JumpStartはそのなかにあるのかとの質問に対し) JumpStart というのは、情報の交換機関であり、自分たちが実際に教育を行っているのではない。したがって、教育機関という範ちゅうには入らない。

できるだけ地域の、そして小規模の教育機関を表彰すれば、皆がそれを真似ることができる。だから、小規模のところを中心にしている。財務省から表彰されると、いろいろなところから寄附が集まる。それで、中小の教育団体は非常に喜んでいる。認められることで、財政的に活動がしやすくなる。

もう1つ、TAC(テクニカル・アシスタント・センター)について。TACというのは、電話相談を受けるかたちのセンターだが、一般の市民が電話してきて、たとえば、どういうクレジットカウンセラーがいるかとか、どういったカウンセラーを選んだらよいかといった、簡単な相談を受ける。E-メールでも、電話でもよい。

さて、ここまでは財務省全体の話だが、今回、皆さんが来られたのは、財務省のFLEC(Financial Literacy and Education Commission)金銭知識教育の委員会であり、その委員会の人の話に移ろう。

FLEC(Financial Literacy and Education Commission)について

私どもの組織は、FLEC(フレック)と呼ばれている。2003年にできた公正信用報告法に基いて、議会が連邦政府の責任を明確化した。20の省庁が関連しているが、それをまと

めるために、FLEC がつくられた。クリアリング・ハウス、要するに情報の収集と伝達を目的とする組織である。議会によって権限を与えられており、業務としては、まず金銭教育を全米規模で展開するための調整役であるが、実は、政府機関の金銭教育の重複をなくすというもの大きな目的である。2004 年 10 月に、インターネットのホームページ「mymoney.gov」を立ち上げ、無料電話（1-888）でいろいろな問い合わせができるようにした。2 つ目は、消費者教育の基本戦略の立案を、私どもが担当する。3 つ目の役割は、金銭教育の重要性を国民に周知徹底するための広報活動である。

消費者金銭教育の基本戦略には、20 の省庁が関連している。1 年間の立案期間があった。いまそれがちょうど終了したところで、まだ公表はできないが、すぐに公表される予定だ。

基本戦略はいくつかの項目に分けられているが、まず最初に、貯蓄の向上。それから持ち家の推進、消費者保護、投資家保護（小投資家保護）、最後に国際関係だ。このような項目で、国家戦略の立案を行った。

私どもは、非営利団体の NPO とか大学の教育機関とかの、消費者教育を行っているグループの一つひとつを検討した。そして、我々の非常に重要視している金銭教育の 8 項目の、少なくとも 6 項目に該当する教育団体あるいはグループを列挙した。

私どもが金銭教育の国家戦略を立てるにあたり、5 つの非常に重要だと考えていることがある。1. まず、金銭教育の重要性を広報すること。国民に知らしめること。2. メッセージの伝達対象の焦点を絞る。具体的には、高齢者、マイノリティ（少数民族、あるいは移民、銀行口座のない人々）に焦点を絞って高校活動をすることが非常に大切だ。3. 高品質な資料配布。いまアメリカで使われている消費者教育の資料には、かなり問題のあるものがある。だから、高品質な資料配布が重要だ。4. 4 つ目は、既存カリキュラムとの統合。たとえば、家庭科、算数、英語学習のなかに金銭教育を組み込む。基礎カリキュラムとの統合が大切だ。5. パートナーシップの拡張。金銭教育に関して成功しているのか、民間と政府（連邦政府、州政府、地方自治会）との協調関係が成功している。これをもっと推進する。

ハリケーン・カトリーナの被害者のために、財務省が急遽パンレットをつくって被害者に渡した。アメリカでは失業保険の申請とか、失業した人が職を探すというのは、州のレベルで対応している。今回は州のレベルでは対応できないので、連邦政府が出て行って、「どこそこに電話するように」と、州の機関の連絡先をここに書いている。それで、無料電話でかけられるようにした。これは、1 日でつくった。

Q：既存のカリキュラムとの統合という話があったが、実際の教育の現場で感じているのは、学校なり州なりが自由にできる場所があって、中央政府が指示してもそのようにできるのかどうか。日本の場合は、カリキュラムに載れば全部がやるのだが。そのへんの見通しについてはどうなのか。

A：2002 年に、私どもで白書を出した。それに、カリキュラムの統合についての私どものカリキュラム、実績について書いてある。それを見ていただくと、かなり効果があったこ

とがわかるだろう。ほかのカリキュラム（英語や算数）のなかに、金銭教育を組み込んでもらうのと、教科書会社と交渉して、教科書に消費者教育の内容を組み込んでもらうこともやっている。もちろん、連邦政府としては強制はできないが、今の段階では14の州で、何らかの金銭教育を行っている。また、金銭教育については連邦政府だけが言っているのではなく、民間も、クレジットカードの会社や銀行、大学や高校といった学校自体もその重要性を認めている。認めてはいるが、具体的な手法については、我々がいろいろな科目のなかに取り入れることを進めている。

Q：イギリスでも、金銭教育について学校でかなりやっている。ここに来て、そういう教育に力を入れるようになった背景についてはどう見ているのか。

A：いま、とくにファイナンシャル・リテラシーという言葉が、アメリカでもイギリスでも脚光を浴びている。これは新しい概念であり、技術の進歩で金融業界が新しい時代に入っている。これまでの知識では理解できない、対応できない状態になっている。やはり教育が必要だ。時代の要請が背景にあると思う。

Q：破産の増加という問題はどうか。

A：破産の申請数が10年間で3倍になり、政府は非常に心配している。対応する必要があるということで、金銭教育の重要性が出てきたことも1つの理由といえる。新しい破談法ができて、自己破産の申請をする前にクレジットカウンセリングを受けることが義務付けられた。本来は、もっと前にそうしたカウンセリングを受けておくことが望ましい。しかし、教育を受けることを義務付けて、簡単な破産をくい止めようというのが、新しい法律の主旨だ。

金銭教育の重要性について、もう1つ付け加えておく。アメリカの年金制度の大きな変革があった。確定給付制度から、確定拠出（401k）のかたちに移った。そうすると、一人一人が自分の退職後の人生設計に責任を持たないといけない。それで、さらに消費者の金銭教育が必要になってきた。

Q：国家的な戦略で、貯蓄向上についてはよくわかるが、2番目の持ち家推進についてはちょっと問題だと思う。そのことで、住宅の需要が増えた。金融機関は貸付金利を優遇して持ち家を推進した。結果として、住宅の値段がすごく上がった。そういう問題を保護しているわけだから。それについては、どう考えるか。

A：持ち家の推進の過程で、いろいろな悪質な業者が入ってきて、融資を受けようとする人々を騙している。強奪的な貸付をする。それを、我々は教育で何とか防いで、持ち家を推進したい。そのような、住宅を保有する際にいろいろな詐欺に遭わないように、私どもは地域のグループ、たとえば教会とか民間団体に、積極的な役割を果してくれるように、地域のレベルで、悪質な融資行為を消費者がよく見極めるよう要請している。

Q: それに関連して、昨日も、民間機関と協力してという話があったが、教会が信者に教育すると、影響を受けるという考えなのか。

A: とくに教会がよいというのではないが、地域と教会との信頼関係ができていないので、教育という面では影響力がある。キリスト教の教会だけでなく、ユダヤ教、地方によってはモクスもあり、地域との信頼関係をつくっている。

Q: 今回、ハリケーンの災害があった。日本でも 10 年前に、阪神淡路大震災があった。そのときに私たちはある程度のガイドラインをつくって、被害の度合によって元金免除と利息免除、または返済を凍結するとか、そういう手段を、国からの指導ではなく自主的にやったのだが、アメリカではそういう場合、債務のある人々に対して政府の時々とか、民間企業で何かやっているのか。

A: まだ実際に被害に遭ったばかりなので、業界がどのように動いているのかはわからないが、国税庁が納税に関して一定の猶予を与えるということを言いだしている。民間がこれからどう動くかはわからない。具体的な援助としては、SBA（中小企業庁）が行っている。SBA はもともと中小企業に対する低金利融資を担当しているが、個人（ハリケーンの被災者）に対する融資を始めている。それを使って、個人の家の修復ができる。

Q: 20 省庁が協力して金銭教育をやっているという話があったが、各省庁のファイナンス部門を消費者教育ということで集約したのか。それに対して抵抗はなかったのか。

A: まず手順としては、20 省庁は議会が選んだ。それを官報に発表した。官報に載せたのは、議会が決定した内容とともに、一定の期間、国民の意見聴取を行い、3 つのことを公募した。1 つは、消費者の金銭教育には何が重要か。それに対して、一般の国民が私どもに意見を送ってくれた。それが 150 あった。その後、非営利団体とか学术界とか民間の団体から意見を聴取した。沢山の意見が集まって、それを整理するために 20 の省庁からボランティアを募ったところ、13 の省庁が参加した。その人たちが、一般の意見と専門家の意見をまとめる作業をした。確かに、このような規模で 20 の省庁が 1 のプロジェクトにまとまるのは、これまでに経験がない。スキルフル・アクト・トゥギャザー（いろいろ問題はあった）、互いの意見の対立があって、それを 1 つにまとめるには大変だったが、結果としてはいろいろな重複部分がなくなった。これは成果として評価したい。

それぞれの官庁が、専門の分野を持っている。たとえば FTC などは、消費者金融に関して非常に大きな知識を蓄積している。そういうところからのインプットは非常に重要だった。そのような代表的なところと会議をしたり、全部の省庁が集まって会議を開いたり、いろいろな種類の会議の場を設けた。

Q: 国家戦略の主なものの最後のところで、パートナーシップの拡大で、民間と政府の協

力が成功しているとのことだったが、その例はどのようなものがあるのか。さらにそれを拡大するとも言われたが、その方法論は？

A：たとえば、チャールズ・シュワブとかシティバンクとかいうところが資金を出して、消費者の金銭教育を進めようとする。しかし、金融機関は教育機関ではない。実際のノウハウは別の教育機関が持っている。そこで、チャールズ・シュワブとボーイズ&ガールズクラブが協力して、少年少女のキャンプなどの機会に教育してもらおうと、非常に効果がある。これは成功の一例だ。シティバンクなども同じようなことをやっている。そういうことをどんどん進めてもらうために、わざわざ国家戦略のなかに、そういうことをハイライトとして入れて、これは1つのモデルであることを説明している。

Q：モデルを提示して進めることほかに、行政がコーディネートしてやる戦略はないか。

A：政府があっせんすることはある。政府が金銭教育の補助金を出して、その補助金を受け取るグループの候補がある。その候補に働きかけ、「こうすればもっと良くなる」ということを教えて、補助金を受けやすくしてあげる。そういうこともやっている。

Q：FLECは、何らかの公の裏付けとなるものはあるのか。

A：公正信用取引法のなかに、FLECの設立を規定している。

(4) 訪問先：AFSA (American Financial Service Association) (米国金銭教育財団)

訪問日時：9/26 10:00

【要 旨】

➤ AFSA 教育財団の設立目的

消費者の金銭管理教育を行う

- ・金銭上の問題をかかえている一般の消費者に対してさまざまな支援を行う

➤ 教育財団の主な仕事

消費者に対し金銭管理に必要な情報を提供

- ・自動車を買う時に必要な情報パンフレットなど
- 各業界や地方自治体などとのパートナーシップ
- ジャンプ・スタートプログラムの支援・・・主要な活動
- ・『Money Skill』という小冊子の作成

➤ Money Skill プログラムについて

対象は高校生・・・年間100万人が対象

パーソナルファイナンス・家計・クレジットカードなどの知識を深めることを目的始めた背景
アメリカではティーンエイジャーの購買力が年間1,750億ドルに達していることから、4,000人の高校生に金銭管理に関するアンケート調査を実施したところ、成績優秀者はわずか6%で、金銭感覚に問題があることがわかった。

プログラムの内容

- ・オンラインでできるプログラム
- ・重要な要素
 - 無料で使用できる
 - 先生と生徒が一緒に使える・・・2,100人の教師、18,000人の生徒が利用
 - プログラムの中に生徒個人の成績が記録できる
- ・数学、社会、経済などの授業の中に組み込む
- ・36のカリキュラムがあり大きくは5つのカテゴリーに分かれている
 - 収入 支出 資産 リスクマネジメント(貯蓄や投資) 負債
- ・そのうち2つは生活シミュレーションができる(生涯生活の予測)

成功の鍵

- ・先生の教育
 - ・政府や地方自治体、地域貢献の団体との協力
- あらゆる人にとってプラスになる教育・・・教育の効果
- ・賢い消費者を作る
 - ・金銭感覚を高め悪質な業者の活動に対抗できる
 - ・個人破産を防ぐことができる

AFSA 教育財団について（説明者：スージー・アーバイン氏 AFSA 教育財団 CEO：Ms. Susie Irvine）

AFSA は、消費者の金銭管理教育を行うという目的をもって設立された組織であり、とくに金銭上の諸問題をかかえている一般の消費者に対して、いろいろな支援を行うのがその役割です。AFSA は、業界の諸企業、非営利団体などと連携をもち、消費者の教育を担当しています。

1995 年に、当団体は税法の「501(C)」という非営利の免税措置を受けた NPO(non profit organization) で、非営利団体の税法上の特権を与えられています。

私たちの活動は、4 つに分けられます。

第 1 に、消費者に対して、金銭管理に必要な情報を提供します。たとえば、自動車を購入するに当たって、一般の消費者は何を知らなければいけないか、というパンフレット（資料“ UNDERSTANDING VEHICL FINANCING ”あり）を作っています。この制作に当たっては、自動車業界のディーラーの団体や、公正取引庁（FTC）もこれに協力しています。

2 つ目は、金銭管理（Financial Literacy）についての各業界団体とのパートナーシップ。具体的な例をあげると、住宅ローンに関していろいろな業界団体がありますが、AARMR（American Association of Residential Mortgage Regulators）という住宅ローンの監督機関や、NACCA（National Association of Consumer Credit Administrators）という住宅ローンを管轄する地方自治体の機関ともパートナーシップを組んでいます。

3 つ目としては、「JumpStart」というプログラムを支援する組織の役割です。これについては、後で詳しく説明しますが、「Money SKILL」という小冊子をジャンプ・スタートと協力して作っています。現時点では、これが主要な活動になっています。

「マネースキル」のプログラムはオンラインで、インタラクティブな方式（双方向、対話式）で学ぶことができます。対象は高校生で、だいたい年間 100 万人を対象として、パーソナル・ファイナンス、家計、クレジットカードなどの知識を深める目的で行っています。高校生は、無料でこうしたプログラムを使えます。金銭管理の能力を高める目的を持つ、レベルの高いプログラムだと、私どもも自負しています。

ジャンプ・スタート

ジャンプ・スタートについて、なぜこれをやるようになったか、背景を説明いたします。

私たちの行った様々な調査のなかで、高校 3 年生の金銭感覚に非常に問題があるという結果が出ました。高校生のパーソナル・ファイナンス、金銭管理がうまくいっていない、それもとくに 3 年生がよくない、という結果でした。そこで、これを何とかしなければ、ということになりました。最近、4,000 人の高校生に対して調査をしましたが、金銭管理の知識に関しては、3 分の 2 が落第で、うち 6 % だけが成績優秀でした。ところがアメリカでは、ティーンエイジャーの購買力は非常に高いものがあります。2003 年度のティーン

エイジャーの購買力は1,750億ドルという膨大なものになっています。

「マネースキル」は、独立した科目ではなく、数学、社会、経済学などの学科に組み込むようにデザインされています。これらはインターネット上のプログラムで、文字で出てきたり、画像が出てくるもの、音声付きのものなど、いろいろなプログラムがあります。

「マネースキル」はまだ比較的新しいものなので、学校の授業のなかで約2,100人の教師、18,000人の生徒が利用しています。主に授業で学習するプログラムですが、先生が宿題を出して家でやるように指示した場合は、自宅のコンピュータを使って学習することもできます。

36のカリキュラムがあって、収入、支出、資産、リスクマネジメント、ライアビリティの5つのカテゴリーに分かれています。36の中の2つは、生活シミュレーションになっていて、自分の一生のシミュレーションができます。まず、学校、それから仕事に就く、クルマを買う、結婚する、子供ができる、どのように退職後の設計をするか、これらが一連のシミュレーションになっていて、自分が将来どのような生活を送って、そこにいくらかお金がかかるかを学習するものです。

それで、生涯でどのくらいお金が残るか、あるいは借金が残るかの予想がつきます。自分の考えている人生設計で、最期にものすごい借金をかかえて死ぬということになる場合、方向を変えるための相談コースがあり、そこで自分の人生をやり直して「この方向に行こう」という別のモジュール(画面?)が出てくるようになっています。

最後のモジュールではどうなっているかというと、アメリカでは学生ローンを借りて大学に行く人が多いのですが、学生ローンというのは、一定の期間で返さなくてはいけないものです。それを、実際に返済できるかどうかというのが1つ。それから、自分が死ぬときに負債をかかえているか、資産がプラスになっているかがもう1つ。両方とも最後のモジュールで試験のかたちで、合格か不合格かの判定をするようになっています。

プログラムを作るに当たって、何が重要かを3つあげますと、1つは無料であること、2つ目は、先生と生徒と一緒にそのプログラムを使えること、それから3つ目は、プログラムのなかに各人の成績を記録して残すようなシステムがあるということです。これを作っておかないと、その生徒がどのような成績で、どのような結果が出たのかわからなくなってしまいます。

つまり、一人ひとりの成績が確実に記録できるようなシステムで、無料で、先生と生徒と一緒に参加できることです。このプログラムの成功の鍵は、まず先生の教育です。先生を教育して、その先生が私どものプログラムを使って生徒を教育する、これが成功の鍵だと思います。そして、まず政府機関(連邦政府と地方自治体)、それから、ボーイズ&ガールズクラブとかYMCAなどのユース・サービス・オーガニゼーション、サルベーション・アーミーなどの地域貢献の団体と協力してやることも大事だということが分かりました。

私どもは、若い人だけを対象にしているわけではありませんが、いま説明しているのは若者対象のものです。金銭教育というのはWin-Winの、あらゆる人にとってプラスになる

教育で、非常に大事な教育だと思っています。賢い消費者を作れば、金銭感覚が高まり、悪質な消費者に対する活動を防ぐことができますし、個人破産を防ぐことができますから、これは業界にとってもプラスになります。

[質疑応答]

Q: 財務省が「Financial Education Literacy Commission」(金銭管理教育委員会)を2002年に作りましたが、それにAFSAはどのように関係しましたか。

A: AFSAも協力をしました。ただ、委員会にはもっと沢山の団体が参加して、パブリックとプライベートの協力関係でできた委員会です。

Q: ティーンエイジャーの購買力が大きいとお話でしたが、それは全体のうちのどれだけの割合を占めるのですか。

A: ほかとの比較は今わかりません。あとで調べてご連絡したいと思います。

Q: 高校生向けのプログラムのご説明をしていただきましたが、もっと年少者を対象にしたプログラムや、あるいは生徒の親を対象にしたものなどもあるのですか？

A: ここでは、高校生対象のプログラムだけを行っています。延長して大学でも使うケースがあります。あとは、別のグループが行っていますので、このあとローラが説明すると思います。

Q: 先生が成績をつけなくてもシステムに組み込まれているというのはとてもいいですね。ところで調査の結果では、あまり良い成績ではなかったとのことですが、その調査項目はどのようなものですか？

A: それもあとでローラが説明します。私どもで調べた結果は、インターネットでも公表しています。

Q: このプログラムを政府や地方自治体との協力で進めているとのことでしたが、具体的にもう少し、資金面についても教えていただけませんか？

A: 資金関係は、まずAFSAに所属している業界、それからNPOの支援、そして教育省からは年間20万ドル拠出されています。これは来年も申請する予定です。

設立の経緯等(説明者: AFSA 法務担当重役: Mr. Robert E. McKew)

以前にみえた方もいらっちゃって、またお会いできたことをとてもうれしく思います。AFSAの活動は非常に進展していますので、以前とは別のお話ができると思います。

AFSAは1916年に設立されました。もともとは小口金融の企業が集って作った業界団体です。なぜこの協会ができたかという理由は、当時、消費者ローンの企業にとって、非常

に環境が良くなかったという事情がありました。小口金融の企業が事業環境整備のために作った業界団体ですが、何をしたかという、政府に働きかけて、いろいろな規則を整備してもらうことをしました。事業の展開にプラスになるような規則の整備、それが最初の目的でした。

AFSA ができて最初にやったことは、ラッセル・セイジ財団 (Russell Sage Foundation) という、学者が集って金融関係の法令を研究しているグループのところに行って、これから消費者金融に関する法律の整備に向けて活動をするということで助言を求めました。

ラッセル・セイジ財団は、AFSA より前の 1907 年に設立されています。その背景は同様に、当時、やはり消費者金融はまさに無法地帯で、西部の荒くれ者のような世界で、ローンシャークがはびこっていました。消費者は、それらにいろいろな被害を受けていました。そこで、事業環境をいかに整備したらいいかということで、良心的な業者が集まって、組織しました。それをいろいろと支援をした団体です。

このラッセル・セイジ財団と AFSA が一緒にやったことは、「消費者金融基本法」の提案です。「適正価格の消費者金融」という目標を掲げ、法律の整備、条例の整備を訴えたのが、最初の活動でした。

普通、業界団体はできるだけ規制をしてほしくないのですが、法律を作ってくれるようにと、全米 50 州のすべてに出向いて活動をしました。

現在のアメリカの消費者金融業界は、ラッセル・セイジ財団と AFSA の 2 つがなければありえません。

組織的なことを説明しておきますと、AFSA がまずあって、先程のアーバインさん (Ms. Susie Irvine) の AFSA 教育財団、それから後で説明を行うローラさんの JumpStart の 3 つは、一応組織的には分かれています。もちろん連携していますが、それぞれに CEO という責任者を置いています。

AFSA にはいま、300 社が加盟しています。300 社の業態の内訳は、自動車ローン、住宅ローン、クレジットカード、パーソナルローンの 4 種類ですが、それぞれいろいろな問題をかかえています。1 つ例をあげると、クレジットカードの場合、いま、非常に発行枚数が多くなっています。発行枚数が多ければ、当然負債総額も大きくなります。そうすると、経済全体に与える影響も問題になりますし、それに対して政府もいろいろな対策を立てざるをえなくなります。

もう 1 つの例に、住宅ローン問題があります。いま、アメリカの住宅価格は急上昇しています。そうすると、いままで融資を受けられた人たちが、与信枠を超えてしまい受けられないという現象が起き、そこにつけ込んで悪い業者がいろいろな融資の話を持ってきて、消費者が最終的には騙されてしまいます。これが最終的に私たちの業界に跳ね返ってきます。これにどう対応するかということがあります。

さて、これからお話しするのは、皆さんがまだ聞いていないお話です。去年来られた方にはお話していません。私たちの業界で、「今後これが業界を左右する商品だ」というよう

なものがありますのでご紹介します。それは「Risk Base Pricing」というもので、それぞれの消費者の与信力を調査し、その与信限度に応じて金利を変えます。これが、業界のこれから生き残る道ではないかと思っています。これは、統計学に基づいてそれぞれの消費者の与信限度を決めて、その限度に応じて金利を変動させるという仕組みになっています。

ただし、大きな課題が2つあります。これは違法ではないか、そして差別ではないかという指摘があり、議会の説得、裁判所の説得をしなければなりません。この問題は、いまアメリカの消費者金融にとって一番大きな問題です。

議会とか裁判所の主張はこうです。「お金を借りるのは、必要だから借りるのに、どうして借りにくくさせるのか」というわけです。しかし、私たちが努力して、10年前には借りられなかった人々が借りられるようになっていきます。その業界がいま、事業を展開するのにどうしても必要だという分野があるわけです。だから、こういう施策を出しているのです。

私たちが金利を与信限度に応じて変動させようとする、「これは差別ではないか」「消費者を差別している」という非難が、すでに起こっています。

なぜこういうことを指向しているかといいますと、私たちの業界は債権の流動性を常に考えなければならぬ業界だからです。債権を証券化することも、常に考えなければなりません。そのような立場からすると、債権の流動性を高めるには、どうしても金利のプライシングの段階的な位置付けといったことが必要になってきます。つまり、結論は債権の流動性をいかに高めるかということです。

そのような資産の流動性をいかに維持するか、あるいは高めるかが、私たちの業界にとっては非常に重要であり、それを妨げるものをできるだけ排除したいのです。金利を段階的に設定するのも、その1つの手段です。債権をほかの金融機関に売買するには、流動性をいかに高めるかなのです。

次に、私たちが議会に働きかけて成功した事例を2つ紹介しましょう。

過去10年間、私たちが努力してきた成果がいま実りました。それは、自己破産の増加をいかに食い止めるかということです。2004年、「改正破産法」が議会を通過、大統領が署名して法律として施行されました。私たちは10年間努力してきましたが、アメリカの破産法は、非常に破産しやすい、破産を奨励するような法律でした。だから、借りられるだけ借りて破産宣告を受けるといったことが起きます。債務者に何の被害もないような状態で処理されてきました。それがようやく改正されました。

10年間運動してきたなかで、いろいろなことを言われました。「これは、業界のための改正ではないか。消費者を苦しめるような法律になるのではないかと」。しかし、私たちは努力してきました。これは、フェア（公正）な社会を創るためにどうしても必要なことです。たとえば、近所にいるある人が、破産法を利用して沢山の負債を帳消しにしてしまい、その隣に住んでいる人は、一生懸命金利を払いながら毎月返済をしていたとします。それは、社会全体としてみたら公正な社会ではありません。だから、公正な社会を創らなければ

ばいけないと、私たちは議会を説得してきました。10年かかりましたが、やっと完遂できました。

2つ目は、AFSAだけでなくいろいろな金融業界の団体がワシントンにありますが、それらが集まって議会に働きかけて、「FACT法(Fair & Accurate Credit Transaction Act)」（個人信用情報公平公開法）ができました。これは個人の信用情報の公平公開を目的とするものです。私たちの業界には個人の信用情報を管理している団体（クレジット・ビューロー）が3社あります。クレジット・ビューローが持っている個人の信用情報を、まず消費者が簡単にアクセスできるように改善しました。それから、クレジット・ビューロー間の情報交換を容易にしました。そして、万一情報が間違っている場合は簡単に訂正できるような仕組みを作りました。これによって、正しい個人信用情報を利用できるようになります。これは業界にとって非常に重要なことです。

この法律によって、消費者にプラスになったのは、本人が無料で個人信用情報を取得できることです。これは1年に1回だけですが、それが法律で決まりました。2つ目は、信用情報の修正の場合、これまでは3社のクレジット・ビューローに出向いて交渉しなければならなかったのですが、新しい法律では、直接債権者のところに行って修正ができるというシステムになりました。3つ目は、IDセフト、つまり「成りすまし」犯罪への対策です。一度「成りすまし」犯罪の被害者になると、その情報を整理するのに何年もかかっていた。これは大変なことです。この問題も、簡単に修正できるような仕組みができました。

一方、新しい法律は業界にとって何がプラスになるのかということについてご説明します。この法律は連邦法です。いままでは、各州によって消費者金融なり金融機関が管轄されていましたが、FACT法ができたことで、連邦法によって私たちの業界が監督されることになりました。ということは、いままでは、たとえばクレジットカードだと、50州全部に出掛けて行って、それぞれの州の条例に合わせた業務を展開しなくてはならなかったのが、今後は連邦法に準拠していれば、すべての州に適応できることになります。これは大変なコストの削減につながりました。

実際にこの法律ができると、私どものいろいろな負担は増えますが、それを補って余りあるほどのベネフィットがあります。50州全部に出掛けて行って説得する必要がないのですから。

業界にとって何より良いのは、個人信用情報の共有化が進んだことです。私たちの業務の展開に非常にプラスになりました。

[質疑応答]

Q：個人信用情報の共有化ということですが、クレジットカードが何枚もある場合はどのようにするのでしょうか。個人に集約されている情報になっているのでしょうか？

A：クレジットカード会社間では情報の共有はできません。クレジット・ビューロー間の

共有化です。カード会社は競合しているので、情報の共有はプラスにはなりません。

Q：情報の修正権は自らの情報に限られるのですか？

A：クレジット・ビューローが持っている個人情報、融資と保険以外にも沢山あります。犬が何匹いるとか、家族が何人かとか、何回引越したとかの情報もあります。そのうち訂正できるのは、融資と保険に関するものです。たとえば、負債資産率というのは融資の情報として重要ですが、それが自分の現実とズレていた場合は、修正の権限があります。修正できる情報はすべて法律の条文で決められています。これまでアメリカでは、「あなたの登録情報を直してあげます」というような会社が沢山あって、それが商売になっていました。しかし、それは実際にはできなくなります。あくまでも本人が自分の情報を訂正することに限られるからです。

Q：「Risk Base Pricing」のところで、債権の流動化を高めるのが大事だというお話があって、自動車ローンとか住宅ローンの債権の証券化について言われましたが、消費者金融の債権の証券化というのは、ほかとは違った難しさがあると思うのですが...

A：もちろん、自動車ローンとか住宅ローンの債権の証券化はすでにやっています。それから、クレジットカードに関して、証券化が進んでいます。ただ、無担保の消費者ローンに関しては、まだ進んでいません。理由は2つあります。1つは、消費者金融に関しては50州がそれぞれで監督しています。証券化は全国的な規模がないとできません。2つ目は、クレジットカードが、いまアメリカでは無担保金融に替わるローンになってきて、みんなクレジットカードのほうに流れてしまい、消費者金融が減っているということがあり、証券化が進んでいません。

Q：私は日本で消費者金融をやっていますが、アメリカの情報を聞いていつも不思議に思うのは、なぜこの豊かな国で破産が多いのかということです。なにか原因があるのでしょうか？

A：まず、破産法の悪用、これがほとんどです。10月17日に改正法が施行されます。これからは、いままでのようなレベルでの個人破産は起こらないでしょう。病気でどうしても支払えないなどの場合は別として、破産は極端に少なくなります。やはり、旧法には問題がありました。破産宣告したらいままでの負債は全部帳消しになる、そうしたら、破産宣告した人を対象にした融資業者がどーんと出てきました。悪徳業者が増える原因になったのです。これも法律の悪用です。ですから、10月17日を期して法律が施行されれば、それもなくなるでしょう。

Q：いまの質問に関連して、破産法を悪用した犯罪が起きているのは、モラルバザードが要因になっているのではないかというのが1つ。それと、もしそれが原因だとすると、そ

んなに人は合理的なのでしょうか。また、そうだとすると、ファイナンシャル・エデュケーションというのは、あまり効果がないのではないのでしょうか？

A：AFSA で考えていることは、法律は私たちの業界にとっては 10%の効果しかないということです。残りの 90%は教育です。やはり国民教育をすることが、業界にプラスになることです。

Q：いま、日本の政府は、破産をしやすくしようとしています。それについて、どのように思われますか？ というのは、以前はロサンゼルスなどに行くと、弁護士の事務所に、「200 ドルで破産OK」などという看板が出ていました。いま、日本の弁護士がそういうことをやっています。

A：それは、アメリカで失敗したそのものを、日本でいまやろうとしていることだと思います。(笑い)

Q：私もそう思います。それともう1つ、相手によって金利を変動させることで、議会のほうが疑問を投げかけているとのことですが、日本ではスコアリングをして与信をするので、当然金利は変わります。それはすでに日本において GE キャピタルがやっていますし、シティもやっています。

A：アメリカでやっていないのではなく、もちろんすでにやっています。それを、業界としてもっと進めようとしているときに、議会なり消費者グループ、弁護士、それから裁判所が、それを止めようとする動きがあるということです。

Q：そのあたりは非常に興味があるので、また教えてください。

A：またぜひ、訪問してください。これを進めるには、まず統計学などの技術が必要です。そして消費者、政府、議会の教育が必要です。これを業界が全部やらなくてはなりません。でも、私たちの進む方向はこの方向だと思っています。

ジャンプスタート・プログラム(説明者：JumpStart エデゼクティブ・ディレクター(事務局長) Ms. Laura Levine)

こんいちば皆さん！ 私は日系4世で、私の両親は沖縄の出身です。

私どもは幼稚園から大学生までの、金銭教育を担当するグループです。JumpStart というのは、いろいろな団体が集まった運動体で、英語では「コア・リション」といいます。ワシントンで1995年、いまから10年前に設立されました。今年10周年記念を行いました。実際にはこの12月が10周年です。

10年前に設立されたとき、英語ではFinancial Literacy といいますが、いわゆる金銭知識という言葉はほとんど使われていませんでした。今は誰でも使うようになりました。金銭知識を深める、とくに若い人たちの金銭知識を高めることは、私たちも含め社会全体にも非常にプラスになるということで始めました。1つの業界だけではなく、なぜこのような連合体のかたちになったかということ、一人よりも大勢の力があつたほうがよいからです。

現在、170 団体が所属しています。そのほとんどは NPO ですが、一部私企業も所属しており、そのなかには金融機関、そして政府機関も含まれています。AFSA もその1つです。ガールスカウトなどの青少年団体や National Education Association という先生が集まった教育団体も入っていますし、NCEE という経済協議会も入っています。NPO からはこれらを含めて 100 団体、クレジットカード会社は VISA とアメリカン・エクスプレスの2社、証券会社のメリル・リンチ、ウォールストリート・ジャーナルとマグローヒルなどの出版社、あとは金融機関も入っています。それから 40 州の州政府と州の関連機関が参加しています。マサチューセッツとワイオミングも、もうすぐ入る予定です。州政府に関してはあとでご説明します。

私どもの NPO は税法の優遇措置を受けています。税法 501 (C) (3) 項というのが、非営利組織を管轄する法律で、その許可を受けた団体です。

JumpStart の資金源は、まず 170 団体の年会費、それから資金集めのパーティがあり、そこで募金活動を行います。3つ目は、民間と公的団体からの資金援助があります。(4月の募金活動の写真提示して)これは4月に議員などの協力的な人を呼んで募金活動を行ったときの写真です。

Ms. Susie Irvine は4月に、アメリカで金銭教育で最も先進的な役割を果たしたとして表彰を受けました。このような一番立派な賞を受けるには、まだ若すぎる方ですが。(笑、拍手)

私たちのミッション・ステートメントに、いろいろ書いてありますが、一言で言えば「Financial Smarts for Students = 学生に賢い金銭感覚を付ける」ということです。親の失敗を繰り返さない子どもをつくる、次の世代は成功してほしい、そのような運動で、私たちは Financial Education を推進する団体です。

内容は、報告書にもありますが、パーソナル・ファイナンスの全国基準を私たちが創りました。これは大きな役割であると思います。このテキストは1998年に最初に出版されましたが、専門家が大量集まって、金銭教育にどのような内容を入れたらよいか考えました。それから4年後に改訂版を出しています。来年、さらに3版目の改訂版ができる予定で、専門家が討議しています。

先ほどのボブさんの話でもお分かりになるように、この業界は日進月歩です。次々と新しいものを入れなくてはならないので、頻りに改訂を行います。

学生の金銭教育をするためには、どういうカリキュラムを組んだらよいか、カリキュラムを組むに当たっては何と何を入れたらよいかという内容を、ここで標準化します。それからベンチ・マーキング、つまり何年生までに何を知るべきかという知識水準の推奨を行います。4年生、中学2年生、高校3年生の3段階に分け、知るべき内容を列記します。お配りした資料にも書いてありますし、インターネット (<http://www.jumpstart.org/>) にも載せているので、参考にしてください。

もう1つ、JumpStart のプログラムとしては、インターネットでいろいろな情報をクリ

アリングハウスというホームページ (<http://www.jumpstartclearinghouse.org/>) で提供しています。これは、JumpStart のホームページからもリンクしています。

学年ごと、年齢ごとに向けた 500 タイトルのプログラムがあり、3分の1が無料で、3分の2が有料になっています。500 タイトルは、いろいろなところから様々な資料を提供してもらって、私たちがそのなかから評価・判断して、合格したものだけをここに入れています。その際には、宣伝が非常に強いとか売り込みが激しいものは排除しています。したがって、これは、アクセスしていただいて皆さんが参考になるものだけを 500 種類厳選しているということです。

なお、JumpStart はロビー活動をしていませんが、金銭教育に関する立法状況の情報を提供しています。日本とアメリカで決定的に違うのは、1つの法律で全国が管轄されるわけではないということです。連邦法は一応ありますが、これはごくごくの枠組みであって、あとはそれぞれの州ごとに教育を管轄しています。いま、50州のうち9つの州だけが、パーソナル・ファイナンスの履修を卒業の要件にしています。あと3州は、履修を義務付けていませんが、そのような学科を設けています。ですから、まだまだ努力しないと全米50州にはなりません。

それから州の JumpStart の支部が主催して、先生方の研修会 (Work Shop) を開いています。その際、参加者が出席しやすいように、無料になっており、ときには交通費もこちらが負担します。さらに、いろいろな教育ツールも提供します。そうして先生方が参加しやすいような環境をつくっています。この資金は、民間団体、財団、企業などの寄付により成り立っています。

私たち JumpStart では、4月を金銭知識普及月間と位置付けています。これは議会 (上院・下院) が、毎年4月を金銭知識普及月間に指定すると宣言して、その「お済み付」を得て活動をしているものです。やはり4月に、全米で24の州の議会も同じ宣言しています。それで、4月には学校を訪問して、特別なプログラムを実施しているのです。

先程、アンケートに関する質問がありましたが、そのアンケートは JumpStart が1年おきにやっている高校生を対象にした調査です。(パワーポイントの画面を指して) これは高校3年生を対象に2004年に実施したもので、この調査の対象となった学生は、すでに大学生か社会人になっています。33州、215の高校で4,074人の高校生が対象の調査結果です。この調査は、金銭教育や経済学のクラスでやったものではなく、国語とか歴史というようないろいろな生徒が集まっている、高校生の全体像が分かるクラスでこのアンケートを実施しました。

その結果、97年からいままで4回やったものを見ていただくとわかりますように、ずっと下がっていた成績が盛り返しています (各年の平均点は、97年:57点、00年:51.9点、02年:50.2点、04年:52.3点)。しかし、100点満点で50点台というのは落第点です。これから分かる大事なことは、結局社会に出る寸前の高校生が、金銭について全くというか、ほとんど知識を持っていないということです。

世帯の所得別に金銭知識をみると、所得が上がるほど金銭知識もアップしています。この結果が出る前は、私どもは貧しい家庭の生徒のほうがいつもお金のことを考えているので、点が高いのではないかと考えていましたが、実際にはそうではありませんでした。「自分の家の所得がわからない」という生徒が、一番成績が悪いという結果です。家庭で、親が自分の所得について話していないということは、金銭知識も得られないということかと思えます。男女差はありませんでした。統計を取る前は、男子生徒のほうが成績が良いのではと予想しましたが、ほとんど差はありませんでした。

質問の内容を4つに分け、それぞれの質問に対する成績を出してみました。そうすると、平均点では、収入に関するものが63点で最も良いという結果でした。これはなぜかというところ、高校生はだいたいアルバイトをしているので、お金が入ってくるからでしょう。一番悪いのは「貯蓄と投資」です。別に難しいというわけではないでしょうが、おそらく高校生は、貯蓄や投資に関して考えることがないからということが分かります。

どういった生徒が良い成績をあげたかも大体分かります。たとえば、インタラクティブ(双方向)のプログラムに「模擬株式投資」があります。実際に投資はしませんが、自分の好きな株がどう動いてどう利益を出すかというゲームがあり、そういうゲームに参加した生徒ほど知識が高まるという結果が出ています。これらの結果や質問の内容はすべてインターネットに載せていますので、興味のある方はアクセスしてください。

[質疑応答]

Q：先ほどの州単位の研修会(ワークショップ)の話で、1人の先生にかかるコストはどのように見ているのでしょうか？ また、先生方に対する講師は、どういう立場の人が行うのですか？

A：大学のスペースなどを借りたら会場費はいらないのですが、ホテルを借りたら会場費がすごく高くなりますので、一概には言えませんが、だいたい1人100ドル位とみています。講師は2つのパターンがあります。まず、業界団体からの講師で、これは金融関係、保険とか投資銀行とか消費者金融からの講師で、2つ目は大学の先生です。

3 . 改正破産法

(1) 訪問先 : U.S. Trustee Program, Department of Justice (司法省破産管財人プログラム)

訪問日時 : 2005 年 9 月 27 (火)

【要 旨】

➤ 組織について

司法省の一部で破産を管轄、司法権を有する
職員は 75 人、破産法改正によって増員の予定
ワシントンが本部で、全米 21 地区に 95 の事務所を展開
目的・・・債務者 (大切なことは「正直な債務者」) の救済

➤ 破産について

1996 年以降破産申請は 100 万件を超える
・ 2004 年は 1,597,462 件、97% が個人
・ ほとんど 13 章破産 (返済計画つき) で破産申請して、再度 7 章破産 (清算) を申請する
・ 11 章破産・・・企業破産、減少傾向
・ 13 章破産により年間 50 億ドルの支払い

➤ 改正破産法について

クレジットカウンセリングと債務者教育が取り入れられた
破産申請の 180 日前にプリカウンセリングを受ける
ミーンズテスト (Means Test : 資力調査) の実施
⇒ 州ごとに所得の中間値を決める (独身者 400 万円、4 人家族 600 ~ 700 万円)
⇒ 7 人中 6 人は中間値以下・・・7 章破産を申請できる
⇒ 中間値以上の場合は「支出報告書」を提出・・・支出分析を行う
⇒ 食費・衣料費・交通費・2 台までの車の維持費・自動車ローン・税金・寄付・育児費・教育費など 12 項目を差引いて 100 ドル以上残れば 13 章破産
⇒ 100 ドル以下でも支出の内容を精査して実際に支払えるならば 13 章破産
ポストエデュケーションを受けなければ免責許可を得られない
カウンセリング機関の認証基準
・ NPO であること・・・理事会は利益を得ないことを明記
・ 経験・カウンセリングの質に責任を持つこと
・ 手数料はリーズナブルであること・・・50 ドルから 75 ドル程度
・ カウンセラーの質・・・適切な教育を受けたもの
・ 経営の安定性・・・保証金も必要
・ 法令の遵守
・ 消費者に破産するだけが方法ではないことを理解させる

- ・ カウンセリングカリキュラムは司法省が決定する ……2006 年 1 月からパイロット・プログラムを動かして 18 ヶ月後に議会に報告書を提出する
 - ・ 最低 2 時間のカリキュラム …… 反対も多い
- 債務者審査 (Debtor Audit) の実施
- ・ 詐欺を防ぐことを目的
 - ・ 年間 6000 件の審査実施予定
 - ・ 破産申請をした人の 250 人に 1 人および高所得、高支出の人が審査の対象
 - ・ 審査の結果「不可」となった人、審査拒否の人は免責を受けられない
 - ・ 担当は公認会計士
 - ・ 預金通帳、納税申告所、資産・負債の詳細、債権者情報などを入手して審査
 - ・ 意図的な収入の除外、支出の拡大がないか …… 発見すれば債権者に確認をとる
 - ・ 年 1 回議会に報告
 - ・ 2003・2004 年にパイロット・プログラムを実施したので、破産法施行後も円滑に実施できる

司法省破産管財人本部の概要

司法省破産管財人本部 (US Trustee Program, Deput, of Justis) とは、司法省の一部で破産法を扱い、司法省破産管財人プログラム制度の専門政府機関。司法権を有する。

United States Trustee Program (司法省破産管財人プログラム) について (Acting General Counsel, Ms.Roberta DeAngelis)

私どもは司法省の一部であり、とくに破産法の管轄を行う部局である。そうした管轄を行うにあたり、司法権を持っている。1996 年以降、破産申請が 100 万件を超えた。私どもはそれに対応する政府の機関である。当方の目的としては、債務者の救済である。ただ、大事なことは、「正直な債務者」に対する救済である。

破産法の改正により、私ども US トラスティの任務が増えた。クレジット・カウンセリングと債務者教育の 2 つが入ってきた。資料のなかに説明されている。

私ども EOUST (Executive office for US Trustee) は、21 地区で 95 の事務所を全米に展開している。ここの本部で 21 地区を管轄しており、政策の立案、具体的な組織の統括を行う。それから、中央組織として各組織をまとめる役割を持っている。

EOUST 本部には、75 人の職員がいる。法律の改正によって、これをさらに増強する必要に迫られている。

John は今回ボストンから来てもらった。クレジット・カウンセリングの専門家だ。

申し訳ないが、次の仕事が控えているので、あとは各メンバーに任せたい。

米国の自己破産の現状と Means Testings (資力調査) について

(Operations Research Analyst, Mr.Ed Flynn)

年ごとの破産件数をみると、94年と2004年の10年間で倍になっている(94年: 832,829件、04年: 159万7,462件)。2004年は前年より少し下がったが、それでも約160万件的申請が行われている。日本では20万件、人口比にしたら70万件(アメリカは日本の3.5倍と計算して)になる。この160万件的のうち3%が企業(法人)で、97%が個人である。

次の図を見てほしい。これは、それぞれの州で何年度が最大の破産件数(人口比当たりの)を記録したかを示したものだ。中・西部は2004度がピークだった。97年、98年にピークだったところは今は下がっている。カリフォルニアは、この間35%も減少した。

次は、1,000世帯当たりの破産申請数だ。2004年は14.3%、70世帯に1世帯が破産申請をしている。次の図は、人口比当たりの破産申請数だ(2004年)。これは、ほとんどが13章破産だ。赤いところは、多重申請、つまり1度破産した人が再び申請するケースが多い。次が支払い計画なしの7章破産で、その次のページは企業の11章破産(いずれも1994~2004年)。この表には載っていないが、1990年には企業の破産が21,000件あった。1998年まで減少傾向にあり、それからまた2001年まで増加している。2000年と2001年には、エンロンなどの大口の破産がおこった。2005年は、だいたい6,000~7,000件の11章破産が申請されると予想している。

次が返済計画付きの13章破産の件数で、ほぼ年間50億ドルが、返済計画に組み込まれている。13章破産はどの州が多かったかという点、総破産件数に占める13章破産の割合は、人口比で破産件数が多い州と一致する。すべての破産に占める13章破産の申請率は、各年だいたい同じで、30%前後になっている。これを、もっと増やしたい。

では、Means Test (資力調査) の話に移ろう。

Means Test は、2つの段階から成っている。まず、それぞれの州で所得の中間値(median income)を決める。それが判定の基準になる。中間値以上か以下か、以上であった場合は、その支出の分析を行う。州ごとの所得構成ごとの中間値が、資料に載せてあるが、独身者の場合はだいたい日本円にして400万円だ。4人家族で600~700万円。いままでの我々の統計では、破産申請をする人たちの、ほぼ7人のうちの6人は中間値以下だ。そして、そういう人たちは、7章破産の申請ができる。残りの約14%くらいの人たちの場合(中間値以上)は、支出の詳細を報告しなければならない。資料にあるが、「支出報告書」というのを提出しなければならない。書き込むときは、実費で書くものと、「支出許容額」で書くものと2種類がある。支出許容額は、国税庁が決めている。たとえば、税金の滞納をしている家庭は、その分を引いて具体的な支出計画を立てなければならない。非常に複雑な計算方法だが、まず住宅費は控除されている。食費、衣料費も控除されている。交通費も控除されるが、これは一定額が決まっている。車は2台まで。自動車ローンの支払いも差し引かれる。それらのものを含めて、12項目が控除の対象になっている。税金、寄附、育児費、一部教育費、それらの控除分をすべて計算して、それでもお金が残る場合、その

額が 100 ドル以上だったら、13 章破産を申請させる。100 ドルものこなかった場合でも、我々 U S トラストは精査して、詳しく支出の内容を分析して、実際に支払える家庭であれば 100 ドル以下でも 13 章破産を勧めることがある。それが、資力テストの内容だ。

クレジット・カウンセリングと債務者教育について

(Assistant U.S. Trustee, Mr. John Fitzgerald)

ジョン・フィッツジェラルドです。私はボストンの次席を務めている。

ボストンでの私の管轄はフィールド・オフィス(出張所)だが、1年で1万件の破産を担当している。メンバーは10人で、3人が弁護士、3人が会計士、3人が弁護士補助、あとの1人が事務員である。

年1万件の破産申立てのうち、約7,500が7章破産である。私はそのうち20件を直接担当している。2,500が13章破産だ。それから、100~200件は企業の破産がある。これはボストンに関してだ。企業の破産は、だいたいが中小企業で、レストランとかの小規模の事業主が多い。

いま、私がここにいるのは、今後新しい法律ができるので、それに関して議会と交渉するために来ている。私がいまやっている直接の仕事は、プリ・カウンセリングとポスト・エデュケーションである。10月17日から新しい法律が施行されると、プリ・カウンセリングとポスト・エデュケーションの2つが、重要な役割を持つようになる。もともとは、いまから5年前、2000年にこの法律が通過すべき状態だったが、いろいろな政治状況があってできなかった。それで、2002年に再び我々が努力してここまでこぎつけた。私は2000年に、ここにいるスーザンさんと一緒に、新しい法律を作るための努力を始めた。

新しい法律では、破産申請の180日前にプリ・カウンセリングを受ける。プリ・カウンセリングを受けてから180日後に、破産申請ができる。実際に清算に至るには、ポスト・エデュケーション(あるいは Debtor Education)、債務者教育を受けなければならない。それを受けないと、免責にならない。資料のなかに、プリ・カウンセリングとポスト・エデュケーションの内容も入っている。ホームページにも載せている。

この2つの教育内容は、新しい法律で初めて取り入れられたもので、非常に熱望していた。

9月の16日に発表したが、6月30日に我々が基本となる申請書の原型をつくり、5ヵ月間いろいろな意見を集めて、今月最終的なアプリケーションを入れた申請書ができた。法案が成立して70日しかなかったが、急いでつくった。これは、カウンセリング会社の申請書で、いままでに300社が申請して、それを審査している。現在までに33社が、プリ・カウンセリングの資格を与えられている。

新しい法律では、カウンセリング会社の質を厳しく要求するようになっている。とくに、90年代の末から2000年の初めにかけて、カウンセラーの質が悪化した。それで、議会で質の向上を図らなければいけないということになった。議会では、クレジット・カウンセ

リングの会社をいろいろ調査したところ、詐欺的行為が頻繁に行われている、カウンセラーの質が悪い、オーバーチャージ（過剰請求）が問題になり、それを何とか改善したいということで、新しい法律のなかでは質の向上が求められた。

年間で、返済計画を伴う 13 章破産にあたるのはだいたい 20 万人で、年間支払い総額は 7 億 5,000 万ドルになる。

カウンセリング会社になるには、申請書に基本情報を記載する。1.まず、NPO であることが必須条件となる。2.そして、理事会は、その事業に関することで利益を得ないことを明記する。3.経営者は、背景（バックグラウンド）、経験、カウンセリングの質に対して責任を持つ。それから、4.カウンセリングの手数料はリーズナブルであること。5.5 目として、カウンセラーの質についての決まりがあり、カウンセラーは適切な金銭教育を受けた者であること。6.さらに、経営の安定性を求める。なぜなら、返済計画が入ってくるので、経営が安定していないと後で問題になる。7.7 番目には、「法令の遵守」という項目がある。それから、保証金についての項目もある。カウンセリング・エージェンシーになるには、保証金を積む必要がある。

破産の申請をしたいという消費者がカウンセラーのところに来る。しかし、破産申請だけが取るべき道ではないということ、具体的に議会が教育できるようなシステムをつくらうということが背景にあった。破産をしたいという人たちも、教育をしたり、返済計画をしつつ債務から脱する道をつくる。

実際に免責を受ける前に、債務者教育を受けなければならない。どのように教育を受けさせるべきかについても、カウンセリング会社が資格申請する場合の書類に入っている。免責前の債務者教育について、私どもは 2 つ要求している。まず、プロバイダー（担当する教育機関）と、プロバイダーが提供する教育カリキュラムの内容。この 2 点について規定している。具体的には、債務者教育ができるカウンセリング会社の資格として、経験とか質とか、とくにここで強調しているのは教師の資格だ。教師がそうした債務者教育の経験を持っているか。さらに加えて、カリキュラムの内容が整備されているか。ただ、教師の経験について考えているのは、将来的に全米的な資格をつくりたい。いまの段階ではそれができないので、「訓練された教師」ということでおおまかに言っているが、そのなかには、たとえば公認会計士、ファイナンシャル・プランナーなどの職種が入る。将来は、1 つの資格として、全米的な規模で行いたい。アメリカでは、金銭管理の資格というものはまだない。したがって、私どもがこういった法律をつくる場合でも、それができない。将来的にはつくりたい。

カリキュラムについては特定されておらず、司法省がそれを決定する。いま、カリキュラムの内容を検討している。我々は、すでに 2000 年から努力をしている。CCCS とも相談したし、金融業界とも、方有識者とも相談した。それぞれの州立大学の課外の生涯教育をやっているところとも相談し、どういうカリキュラムを入れるか、その教育期間はどうかとか、いろいろやってきた。

それで、一応の結論は出た。クレジット・カウンセリングについての資料の Section 4. Learning Materials and Methodologies (Course Curriculum) の a ~ d に具体的に書いてある。予算開発、金銭管理等、4つの分野 (Budget Development, Money Management, Wise Use of Credit, Consumer Information) をカバーしなければならないという基本方針が出た。もう1つ議論されているのが、その教育期間だ。数週間にわたって教えたほうがいいのかという人と、数字間で済むという人とがいる。実際に、150万人がこれを受けるとなると、経費の問題もある。それで、我々司法省で結論を出したのが、「最低2時間」ということだ。専門家からは、反対の声ばかりだが(笑い)。

教育の方法は3つ。面談によるもの、電話によるもの、インターネットによるもの。ただし、インターネットについては、まだ許可を出していない。申請がない。

新しい法律のなかでは、司法省が全米を88に分けて、そのうちの6ブロックでパイロット・テストを行い、債務者教育のパイロット(試験)プログラムをつくるよう指示した。来年(2006年)の1月17日までに、その6ヵ所を決める。いまは、専門家を集めて、カリキュラムの内容を検討している。1月からそのパイロット・プログラムを動かして、18ヵ月(1年半)後に議会に報告書を出す。そのカリキュラムでうまく行ったかどうかを検証する。それから、もう1つ、すでに数社が許可を受けて債務者教育を行うので、そのような民間の結果とを比較して、どちらが効果があるかということを議会が再検討する、そうしたことがすでに予定されている。具体的に2つのデータが集まるので、それをもとに、どのような債務者教育をして、免責に持っていったらよいかということを決めると思う。

Debtor Audits (債務者審査)について

(Deputy Assistant Director, Ms. Suzanne Hazard)

今度はオーディット、債務者審査の話をしたい。

アメリカでは、多重債務の問題、破産の問題が非常に大きくなって、やはりこの分野の教育が不足していたと考えだした。これからは小さな頃から、とくに高校生の金銭教育をもっと強化したほうがよいということで、NPO、とくに女性の団体が先頭に立って、そのような学生に対する教育を行うようになっている。

私は、司法省で債務者の審査を行う部署の監督をしている。10月17日から施行される新しい法律で、7章と13章の破産をする申請者に対して、債務者審査を行うという規則が定められた。債務者審査は、詐欺を防ぐための審査であり、だいたい年間で6,000件の審査が行われる。そして、債務者審査で失格した場合、あるいは債務者審査を拒否した場合、免責は発効しない。実際に担当するのは公認会計士の人たちで、まず銀行口座の通帳、納税申告書(証明書?)それからインターネットで入手できる債務者情報、それを入手して債務者審査を行う。基本的には破産申請をした人のうち250人に1人が、審査の対象になる。とくに、高所得、高支出の人たちも、特別に審査の対象になる。

実際に、どのような書類を提出しなければいけないかということ、資産の詳細、負債の詳細

細、債権者のリスト、それから 13 章破産の場合は具体的な債務返済計画の詳細も、書類として提出する。

まず最初に審査するのは、「意図的な除外」があるかないか。たとえば、意図的に収入を除外した、意図的に支出を拡大したようなものがあるかどうか。それが発見された場合には、債権者に対してそれを確認するという手段をとる。そして、それは虚偽の申請なので、我々が適切な処置をとる。私どもはそうした審査の結果を統計にとり、1 年ごとに議会に報告する。すでに、2003 年と 2004 年にも、パイロット・プログラムを行ってきているので、2005 年から本格実施されても円滑に行われると考えている。

いままでのところで、何か質問は？

[質疑応答]

Q: Debtor Education は 13 章破産の場合だけだと理解しているが、そうすると 7 章破産の人は、教育を受ける機会はないと考えてよいのか。

A: いや、7 章破産の場合も対象にしている。13 章破産の場合は、返済計画が 3 年とか 5 年かかる。いま、全米で 200 くらいのエージェンシーがあって、そのエージェンシーのうちの 10%か 20%、正確な数はわからないが、免責のための教育を行っている。13 章破産の場合は、全米に 13 章破産のためのカウンセリング協会というのがあって、そこでいろいろなカリキュラムをつくった。そして、そこで活動している会社の 10%が、司法省に資格の再申請した。それで、すでに許可を受けている。

Q: 申請をして許可されたプリ・カウンセリングあるいはポスト・エデュケーションのエージェンシーのうち、N F C C のアンブレラに含まれる C C C S は何割くらいあるのか。

A: 初期申請をした 200 件のうち、半分が N F C C の傘下であった。また、そのうちの 26 が許可され、そのうちの 22 が N F C C の傘下である。とくに、N F C C のガイドラインとか審査の範ちゅうというのは、議会の新しい法律に合わせてつくっているもので、こんなに合格率が高い。N F C C の傘下で申請すれば、ほとんど通る。

Q: 残りの 4 つというのは？

A: 私どもの資格審査の場合は、D M P のプログラムを行っていなくても受けられる。だから、ソーシャル・サービス、社会奉仕のグループが入っている。さきほどの 22 社は、N F C C だけでなく A I C C A にも所属している。

Q: 年間 150 万人の破産申請者のうち、250 人に 1 人が債務者審査の対象になるとのことだが、その 250 分の 1 というのは、どういうふうを選んでいるのか。

A: 完全にアット・ランダム、無差別抽出のものと、高収入、高支出者の両方がある。

Q: カウンセリングの会社にライセンスを付与したあと、これから検討されると思うが、

どういうふうに評価されるのか。また、ライセンスの更新についてはどう考えているか。

Q：議会の法律で決まっている。まず、カウンセリングの許可を受けた場合、6ヵ月の猶予期間がある。だから、6ヵ月後にもう1度審査する。それで合格した場合は1年間は許可が有効になる。1年後にまた審査をする。そして、1年ごとの延長になる。

Q：カウンセリング会社の質の問題があったが、カウンセリング会社の質が悪かったり、カウンセラーの質が悪かったら、どういう結果になるのか。

A：アメリカで一番問題なのは、その質を評価する部門がないということだ。業界の基準は決まっていない。しかし、我々がFTCに行って、そこに消費者の苦情を集めるBBB（ベター・ビジネス・ビューロー）という部門があるが、そこでまず、どのような種類の苦情が集まっているか、カウンセリングに関してどのような問題が、いま世界でおこっているか、問題点をいかに修正するかを検討している。

Q：カウンセリングのフィーは、「リーズナブル」とあったが、具体的にどの程度なのか。

A：無料でやっているところもある。NICCCAとかNFCCという業界が言っているのは、50ドルから75ドルとのことだ。カウンセリングのミニマム時間については、我々も決めようとしているし、業界でもいろいろな意見があるが、平均では90分とみている。ただ、ミニマムは設定していない。それから、予算分析についても、新しい法律のなかに入っている。