

英国における金融教育

MAS による第二次ベースライン・サーベイの実施

平成 27 年 7 月 15 日

大橋善晃

(日本証券経済研究所)

(要約)

英国の公的金融教育機関であるマネー・アドバイス・サービス (MAS) は、その前身である金融サービス機構 (FSA) によって 2006 年に実施された英国国民の金融能力調査 (ベースライン・サーベイ) を 7 年ぶりに再開し、その結果を「イギリスの金融能力」と題する報告書に取りまとめて、2013 年 11 月に公表した。

2006 年調査は、金融能力を構成するファクターとして、①収支の範囲でやりくりする、②収支の記録をつける、③将来の計画を立てる、④金融商品を選択する、⑤金融問題によく通じているという 5 つのファクターを特定したうえで、ファクターごとに金融能力の評価を行い、併せて、金融能力評価のベースラインを設定している。これに対して、2013 年調査は、「金融能力を高めるための取り組みは、圧倒的に、知識とスキルの構築に向けられてきた...しかし、こうした手段を通じての金融能力の醸成は説得力のあるものではないことが証拠づけられている」として、行動経済学の成果を取り入れながら、新たに、①スキル、②知識、③態度、④モチベーション、⑤オポチュニティという 5 つを金融能力ファクターとして特定している。そして、これらのファクターごとに金融能力の評価を行い、新たな金融評価能力ベースラインを設定することを狙いとして行われた。

2013 年調査は、2006 年調査を継承するものではあるが、こうした新たな理論的基礎の上に立って、107 の質問項目を準備したうえで、5079 人の成人を対象に、オンライン及び対面インタビュー形式によって実施されている。

本項では、MAS による第二次ベースライン・サーベイについて概観することにした。

MAS による第二次ベースライン・サーベイの実施

公益社団法人 日本証券経済研究所

特別囑託調査員 大橋 善晃

はじめに

ブレア政権下でいち早く国家規模での金融教育に乗り出した英国においては、2006年以降、「デリバリング・チェンジ」(Delivering Change)と名づけられた五カ年計画¹の下で、金融サービス機構(FSA)による「金融能力国家戦略」が推進された。しかし、その終了を間近に控えた2010年、FSAの金融教育機能が新たに設立された独立機関に移管され、これを契機として、英国の金融教育は、それまでFSAが目指してきた「教育と情報を広く国民に提供する」というアプローチから、「助言と行動の重視」というアプローチへとその軸足を大きく移すことになった。「助言と行動の重視」というのは、「人々が自分自身で金銭を管理することがごく普通のこととして行われるような社会を作るために人々の金融行動を変える」ことを意味しており、これを支援することが、新設された独立機関の新たな役割とされたのである。当該機関は、「消費者金融教育団体」(the Consumer Financial Education Body, CFEB)として設立されたが、1年後の2011年4月には、機関名を「マネー・アドバイス・サービス」(the Money Advice Service、以下「MAS」という)に改称して現在に至っている²。

英国における金融教育の特色は、それが法によって位置づけられている³ことである。このことが、金融教育への理路整然とした、体系的な取り組みを可能にしている。しかし、金融教育の成果は一朝一夕に得られるものではなく、長期の取り組みにならざるを得ない。英国においても金融教育への取り組みは、当初から、長期的な取り組みとして位置づけられており、性急な成果は求められていない。しかし、その一方で、金融教育の絶えざるフォローと見直しが必要とされ、金融教育の定期的な実態調査とそれに基づく評価が求められてきた。2006年に行われたベースライン・サーベイ⁴(以下「2006年調査」という)は、その意味できわめて重要な調査であり、FSAによる金融能力国家戦略の策定にも大きな影響をもたらした。

FASの金融教育機能を引き継いだMASも、UK全域における国民の金融問題の理解のレベルを引き続き注意深く監視することが重要であり、そうすることによって、長期戦略の調整、優先実施事項の見直しが可能になるとして、発足直後の2011年中にも国民の金融能力にかかわる

¹ Financial Service Authority, *Financial Capability in the UK: Delivering Change*, March 2006.

² この間の事情については、以下を参照されたい。大橋善晃「英国における金融教育の最新事情」『証券レビュー』第51巻第7号、日本証券経済研究所、2011年7月。

³ 2000年金融サービス市場法(Financial Service and Markets Act 2000)及び2010年金融サービス法(Financial Service Act 2010)。

⁴ *Financial Capability in the UK: Establishing a Baseline*, Financial Service Authority, March 2006. ベースライン・サーベイの概要については以下を参照されたい。大橋善晃「英国における金融教育(2)金融能力国家戦略の策定と新たな戦略目標の設定」『証券レビュー』第49巻第5号、日本証券経済研究所、2009年5月。

新たな調査を行う意向を表明していたが、結局、2年遅れの2013年に実施され、同年11月、「イギリスの金融能力」と題する報告書（以下「本報告書」という）に取りまとめて公表された⁵。本稿では、この第二次ベースライン・サーベイ（以下「2013年調査」あるいは「本調査」という）について概観することにした⁶。

1. 第二次ベースライン・サーベイの位置づけと狙い

(1) 英国民の金融行動にかかわる最大規模の調査

本報告書は、MASが外部研究機関のIpsos MORI's Social Research Institute（以下「Ipsos MORI研究所」という）に委嘱して行った金融能力追跡調査（Quantitative financial capability tracker）を中心に、MASが実施した他のいくつかの調査⁷を参照しつつ作成されている。Ipsos MORI研究所によって行われた本調査は、2006年調査をリセット（更新）するために委嘱されたものである。本調査は、2006年調査を継承するものであり、107に及ぶ質問事項で構成され、2013年4月5日から5月7日にかけて、5079人の成人を対象に、オンライン（4000人を対象）及び対面インタビュー（1079人を対象）による聞き取り調査が実施された⁸。

(2) 金融能力を構成するファクターの見直し

2006年調査は、金融能力を構成するファクターとして、①収支の範囲でやりくりする、②収支の記録をつける、③将来の計画を立てる、④金融商品を選択する、⑤金融問題によく通じているという5つのファクターを特定したうえで、ファクターごとに金融能力の評価を行い、併せて、金融能力評価のベースラインを設定することを狙いとしている。これに対して、本調査は、「金融能力を高めるための取り組みは、圧倒的に、知識とスキルの構築に向けられてきた...しかし、こうした手段を通じての金融能力の醸成は説得力のあるものではないことが証拠づけられている」として、行動経済学の成果を取り入れながら、新たに、①スキル、②知識、③態度、④モチベーション、⑤オポチュニティという5つを金融能力ファクターとして特定している。そして、これらのファクターごとに金融能力の評価を行い、新たな金融評価能力ベースラインを設定している。

ア 2006年調査における金融能力構成ファクター

⁵ Money Advice Service, *The Financial Capability of the UK*, November 2013.

⁶ MASの運営については、英国議会において問題視する動きがあり、これに関連してすでに第三者機関によるMASのレビューが実施され、報告書も公表されている。この調査結果を踏まえて、本年末までに財務省によるMASの運営の見直しが行われる予定であるが、この動きについては稿を改めて紹介することにした。

⁷ *Money Lives: The financial behavior of the UK*, Money Advice Service, May 2014. *Habit Formation and Learning in Young Children*, Money Advice Service, May 2013. *The Sandwich Generation: An exploration of the affective and financial impacts of dual caring*, Ipsos MORI's Social Research Institute, June 2013.

⁸ この調査は、UKにおける金融能力の変化を測定するために、長期追跡調査として今後も継続され、毎年、10000人を対象に実施される予定である。

FSAによる2006年調査は、BMRB (British Market Research Bureau) の市場調査員を動員し、全英5,300 人の成人を対象として行われた。この調査は、英国における金融能力の現状を把握するための包括的なベースライン・サーベイとして実施されたが、それはまた、将来のある時点において、金融能力の進捗状況を計測するためのベースラインを提供するということを意図するものでもあった。FSA は、この調査を3 年から5 年間隔で、繰り返し実施したが、それは、国民の金融能力の変化をモニターすることが可能となり、また、国家戦略のもとに採用された、能力向上のための基準の有効性を評価することが可能となるという考えに立ったものであった。

2006年調査は、金融能力を構成する5つのファクターごとに、金融能力のベースライン尺度を特定することを狙いとして実施されたが、ここで言う金融能力を構成する5つのファクターというのは、以下に掲げるものを指している。

- ① 収入の範囲でやりくりすること (Making ends meet)
- ② 収支の記録をつけること (Keeping track of your finances)
- ③ 将来の計画を立てること (Planning ahead)
- ④ 金融商品を選ぶこと (Choosing financial products)
- ⑤ 金融問題に良く通じていること (Staying informed about financial matters)

イ 金融能力構成ファクターの見直し

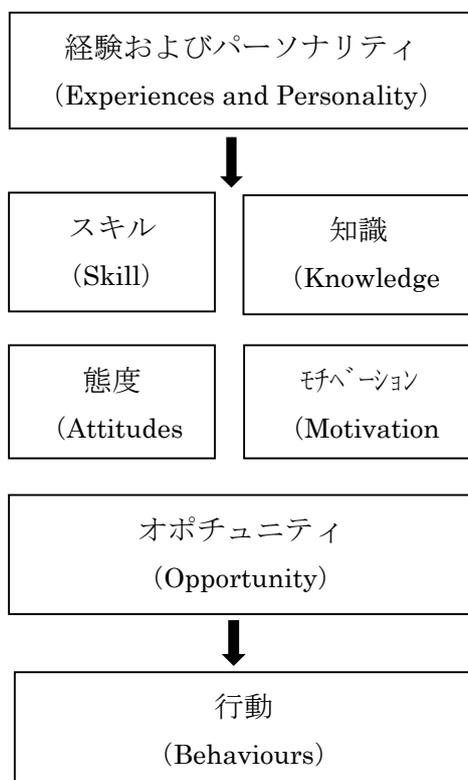
前述したとおり、1990年代後半に金融サービス機構 (FSA) の主導で始まった英国の金融教育は、2006年以降、「Delivering Change」と名づけられた5ヵ年計画の下で、金融能力国家戦略として推進されたが、5ヵ年計画の終了を間近に控えた2010年4月、2010年金融サービス法に基づき新設された消費者金融教育機関 (Consumer Financial Education Body, CFEB) に FSA の持つ金融教育機能が移管され、これを契機として、英国の金融教育は、それまでFSA が目指してきた「教育と情報の提供」というアプローチから、「助言と行動の重視」というアプローチへとその軸足を大きく移すことになった。「助言と行動の重視」とは、人々が自分自身で金銭を管理することが社会規範となるような社会を作るために人々の行動を変えるということであり、それを支援することがCFEB の新たな役割とされたのである⁹。こうしたアプローチの変化が今回のベースライン・サーベイにも反映されている。

本調査においては、従来、金融能力を高めるための取り組みは、もっぱら、知識とスキルの構築に向けられてきたが、CFEB の 2010 年調査¹⁰で示されているように、こうした手段を通じた金融能力の醸成は説得力のあるものではなかったとして、行動経済学の成果を参照しつ

⁹ CFEBはこうした役割を果たすための重要なアプローチの一つとして「行動経済学から学ぶ」ことを掲げ、こうした考えに立って、人々の金融能力を高めるための推進力としての「行動介入」(behaviour intervention)をテーマとする調査を、5人のエキスパートから成る調査チームに委嘱した。その調査結果は、2010年6月に、「金融行動を変える：金融能力を構築するための介入の開発」(Antony Elliott, Paul Dolan, Ivo Vlaev, Charles Adriaenssens & Robert Metcalfe, Transforming Financial Behaviour: developing interventions that build financial capability, CFEB Consumer Research Report 01, July 2010)と題する報告書に渡英まとめて公表されている。以下を参照されたい。大橋善晃「金融行動の転換を促す『行動介入』とは—行動経済学から学ぶ英国の金融教育—」『証券レビュー』第52巻第7号、日本証券経済研究所、2012年7月。

¹⁰ *The long term impacts of financial capability: Evidence from the BHPS*, Consumer financial education body, February 2011.

つ、新たに、スキル（技能）、知識、態度、モチベーション（動機）及びオポチュニティ（好機、有利な状況）という 5つのファクターを金融能力に影響力を持つ重要なファクターとして設定している（下図参照）。



(a) スキル

金銭管理に当たっては、数学的な計画立案（mathematical planning）、セルフ・コントロール、意思決定、問題解決など幅広いスキルが必要となる。本調査におけるスキルの定義には、金銭管理の思考プロセスにおいて必要となる感情的スキル、認知スキル、行動スキルが含まれる。

金銭を管理し、計画を立てるための能力に影響を及ぼす基本的な金融スキルについては人々の間にギャップが存在する。例えば、本調査においては、16%の人々が銀行口座のサンプルをレビューすることが出来ず、残高を正しく把握することが出来なかった。他の例で言えば、インフレや利子率について理解することが出来ず、最良のリターンを得るために、商品の比較を行うにはどのようにすればよいかを理解できない人々もいる。

(b) 知識

知識は、金融市場や助言・支援の提供機関にアクセスするために必要となるものである。知識が不十分な場合には、転居や出産などのライフイベントが、全ての年齢層の人々に困難な状況をもたらすことになる。ここでいう知識の欠如とは、例えば、請求すれば取得できる給付金などを見逃してしまうこと、MAS、Citizens Advice、Local Authority support service などの

助言機関の存在を知らないことなどを意味している。知識の欠如、あるいは低レベルの知識は、人々が金融的に排除され、助言・支援機関から締め出され、効率的な金銭管理が出来なくなるような状況をもたらす可能性がある。

(c) 態度

態度は、行動意思 (behavioural intervention) に影響を及ぼす潜在的な信念と価値観の現れであり、社会規範 (他人はどうか) によって影響を受ける。潜在的な信念と価値観は、金銭管理に関して言えば、当初は両親の信念・価値観・習慣によって形成され、その後経験を通じて開発され、他人の態度によって様々な影響を受けることになる。

態度の重要性についての事例の一つとして挙げられるのは、「必死にお金のやりくりをしている (struggling to keep up)」若年層の家族である。彼らの多くは過剰債務者であり、支出を最小限に抑える必要性は正しく認識しているものの、「贅沢品 (luxury)」と「必需品 (essential)」との線引きが曖昧であることが多い。テレビ視聴、休暇の取得、たばこの購入は多くの人々にとって優先事項のようだが、その一方で、高価な新車を運転すること、ブランド物の衣服を着ることが (社会規範であり) 大切であると思っている人々もしばしば見受けられる。

また、子供が態度の重要な牽引車 (key driver of attitude) になり得ることは、しばしば目にするところである。例えば、両親は、子供たちを「他とは違う」子供にならないようにすることで (一張羅、修学旅行、放課後のクラブ活動、おもちゃなどを与え、許可するなど)、子供たちが失望しないようにしようとする。一方、家財保険のような商品は、任意の、あるいは「あれば便利なもの」と説明される。

(d) モチベーション

モチベーションは、それが行動を活性化し指図するという考え方に立ったものであり、内省的な (意識的な) メカニズム及び自動的な (無意識の) メカニズムという二つのメカニズムを含んでいる。人々は、意識的な決定を通じて、行動を起こす動機を与えられる。しかし、実際に行動が引き起こされるかどうかに関しては大きな差異をもたらす可能性のある様々な無意識的なメカニズムが存在する。人々は、インセンティブ (休日のために貯蓄をするなど)、コミットメント (何かをすることを宣言するなど)、感情的プライミング (過去の経験が、人々をあることについて心配させたり神経質にしたりする) などによって影響を受け、こうしたことが、人々の行動に大きな差異をもたらすことになる。

モチベーションは、とりわけ、高年齢層の家族にとって大きな問題となる。10年から15年先に退職を迎える人々のほとんどは、ひどく困難な時期を生きてきた。そして、これから先、通貨価値が年々減少する一方であるとすれば、彼らが、一生懸命に貯蓄するというモチベーションを持つとは考えにくい。さらに、すでに年金給付額に近い所得をベースにした生活を送っている人々にとっては、実際に国民年金を受け取るようになっても、現在の生活が大きく変わるわけではないので、将来のためにさらに貯蓄するというモチベーションを持つことは難しい。

(e) オポチュニティ

オポチュニティとは、金融を巡る人々の行動を刺激し、それを可能とする外部要因を意味している。これはまた、人々が持つ家族・友人・同僚のネットワークなどの社会的オポチュニティ、あるいは、人々が居住する地域などの物質的オポチュニティを意味することもある。社会的オポチュニティには、個人がその一部である人々のネットワークへの適切な金融助言の提供可能性も含まれる。また、物理的オポチュニティには、インターネット、スマホ、あるいは助言サービスの入手可能性などが含まれる。

債務問題に悩んでいる若年家族は、とりわけ、オポチュニティの欠如による不利益を被りやすい。その多くは、教育の機会や支援が十分でなく、また、優れた金銭管理について学ぶ機会や支援が少なかった家族の出身である。その結果、求人市場で利用可能なオポチュニティについての彼らの認識はしばしば制限され、低い賃金や手仕事に甘んじることとなる。ひるがえって、それは、発生するかもしれない困難な財務状態を改善するチャンスを制約することになる。

2. 調査結果：2013年における英国民の金融能力

本報告書における調査結果は、習慣がいかに変化したか、外部要因が人々の金融意思決定にいかなる影響を及ぼしたかを見るために行われ、また、新たな金融能力国家戦略および MAS の運営を評価するために今後とも継続的に実施される予定の調査からもたらされた最初の成果である。以下、本報告書に沿って、調査結果を概説する。

(1) 要約：金融能力の面から見た英国人の姿

本報告書は、金銭管理に勤しむ英国民の姿を浮き彫りにしている。本調査は、一年以上にわたって、5000 人の人々と 76 家族を対象に査実施され、2006 年の FSA による調査以来の、金融能力にかかわる最も徹底した調査となった。本調査から得られた人々の姿は複雑であるが、そこには、以下に示すような傾向をはっきりと見て取ることが出来る。

ア 必死にやりくりする (struggling to keep up)

本調査は、2006 年当時よりもさらに多くの人々が金銭のやりくりに必死の努力を続けている姿を浮き彫りにしている。こうした人々の割合は、2006 年には全体の 35% を占めていたが、2013 年にはその割合が 16%ポイント上昇して 51%に達している。

もう少し具体的にその姿を見れば、35%の人々は、過去 3 年の間に、家計への衝撃 (shock to their finance) を経験し、23%の人々は、過去三年の間に、所得の大きな減少を経験している。さらに、40%の人々は、予想外の 300 ポンドの支払いが生じたとき、それをどのような方法で埋め合わせればよいのかを思案せざるを得なかった。

イ 金銭管理に勤しむ (Working hard to manage)

しかし、本調査は、また、多くの人々が、彼らの置かれている現状を受け入れ、様々な対処方法を身に着けつつあることを示している。預金通帳（銀行口座）をチェックする人々の数は2006年以降増え続けており、86%の人々が、金銭の出入りを記録している。また、53%の人々は毎月貯蓄している。また、47%の人々は、予算を立てている。つまり、金銭管理に勤んでいる人々、というのが現在の英国における成人の姿である。

ウ スキル・知識及び態度 (Skills, knowledge and attitude)

2006年調査は、金融行動に影響を及ぼすものとして、スキルと知識の重要性に着目した。2013年においても貧弱な金融スキルが一般的であり、たとえば、16%の人々は、銀行口座残高を把握していない。また、11%の人々は、イングランド銀行の貸出金利が10%を超えていると信じている。

しかしながら本調査は、人々が彼らの金銭を管理するようになるためには、どちらかといえば、スキルや知識よりも、態度、モチベーション及びオポチュニティの方が重要であると指摘している。たとえば、五分の一（24%）の人々は、2か月後の400ポンドよりは現在の200ポンドの方を好む。また、17%の人々は、たとえ金銭的に余裕がなくとも、誘われれば夕暮れの街に出かけると回答している。

エ 金融能力の視点から見た英国人の姿：4つのカテゴリー

人々の生活がどんなに違うかを認識することによってはじめて、人々が彼らの金銭を管理する際の最良の支援方法がどのようなものであるかを理解することが可能となる。本調査から、互いに異なった金銭の使い方の傾向（money habit）を持つ四つのグループが浮かび上がってきた。

- 金銭管理に関して緊急の支援を必要としている900万人の人々
- 将来よりも現在を重視している1300万人の人々（年寄りから若者まで広範囲の）
- 「危険にさらされている」950万人の人々
- 健全な財政状態を保っているおよそ1700万人の人々

(2) 2006年調査との比較

ア 請求書の支払いに汲々とする人々が増加

FSAベースライン調査が行われた2006年以降、国家統計局（Office for National Statistics）の「Annual Survey of Hours and Earnings」によれば、一時間当たりの実質収入は6%低下し、ほとんどの人々は、生活の収支を合わせることが極めて難しいと感じている。こうした中で、後述するように、人々は金融行動を変えつつあり、金銭問題に取り組むための前向きな金融習慣（positive money habits）を身に着けつつあるが、その一方で、英国の大人のおよそ半分が請求書の支払いやクレジットカードの支払いに汲々としている。この数字を2006年のデータと比較してみると、2006年の35%から2013年の51%へと16%上昇している。

イ 万に備えて貯蓄をする人々は減少

万一のための貯蓄を常に心がけている人々の割合は、この間、75%から63%へと12%低下した。これは、歴史的な低金利によってもたらされた結果である。しかし、驚くべきことに、86%の人々は金銭の出入りを記録しており、53%の人々は毎月貯金をしている。そして、89%の人々は、万一のための貯蓄は大切であると認識している。

ウ 銀行口座の入金を定期的にチェックする人々が増加

人々は以前に比べてより勤勉になった。56%の人々は、銀行口座への入金を全て定期的にチェックしており、銀行口座を全く見ない、あるいは注意深く見ないのはわずか2%に過ぎない。2006年には、入金を詳しくチェックしているのは36%、銀行口座の残高を全くチェックしないとされるのは6%の人々であった。

(3) 主要な調査結果

ア 収入の範囲内でやりくりをしているか

およそ半分の人々は請求書の支払いに汲々としているが、その一方で、彼らの四分の三(77%)は、支払いを遅らせたことは一度もないと語っている。しかし、これは、支払いが容易であるということではなく、回答者の三分之一(34%)は、支払いを行うためには節約をしなければならないと語っている。子供を抱える親たちは、とりわけ、悪戦苦闘しており、彼らの43%は、節約することを余儀なくされている。この割合は、彼らが給付金を受け取っている場合は、より高くなる。

英国には、470万人のサンドウィッチ介護者と呼ばれる人々がいる。彼らは、年寄りと子供の両方を同時に世話する責任を持つ人々である。サンドウィッチ介護者のおよそ三分の一は、基本的な生活費を賄うことに汲々としているのが現実である。また、およそ五分の一の人々は借金を抱え、その返済に苦慮している。また、サンドウィッチ介護者の四分の一の人々は、労働時間の短縮を余儀なくされ、同じく四分の一の人々は、働くことをあきらめなければならず、そのため、家計をますます切り詰めることになる。

イ 金銭管理に自信をもっているか

人々の家計への様々な圧力にもかかわらず、大半の人々(80%)は、自分自身の金銭管理には自信があるようだ。

大半の人々は、家計を維持する何らかの方法を知っている。三分の二の人々(65%)は、キャッシュ・マシンから現金を引き出す際に、口座残高をチェックしており、五人のうち四人(81%)は、買い物に出かける前に口座残高を確認している。報酬を週給で受け取り、あるいは、「自宅で生活する(親元で暮らす)」場合には、頭の中で記録をつけるという傾向が強くなるようだ。100ポンドに近づくまで当座預金の金額を知らなかったという人も14%いた。このセグメントの人々の割合は、年収3万ポンドから4万ポンドの層の人々について見ると著しく高い(25%)。興味深いことだが、18歳から24歳までの若年成人層の多くは、銀行のウェブサイトや、モバイル・アプリケーション、キャッシュ・マシンなどの情報ソースを使って、口座残高を10ポンドの範囲内まで把握している。

金銭の管理には、銀行残高を把握し、不審な取引をチェックすること以上の意味がある。金銭管理に際して重要なのは、予算を策定し、それをやり通し、外部からのプレッシャーに屈しないことである。およそ半分（47%）の人々は、予算を立てており、そのうちの半分は、毎月予算を立て、また、三分の一（31%）は週ごとに予算を立てている。生活保護を受けている人々の予算策定の割合は49%と全体よりやや高く、また、月ごとに予算を立てるよりも、週ごとに予算を立てる人々の方が相対的に多い。しかし、「ユニバーサル・クレジット

(Universal Credit)」¹¹の導入に伴い、給付金の支給が毎週ではなく月一度の支給に変更されるため、彼らは、予算づくりの習慣を変えざるを得ず、また、毎週の買い物の回数を月4回から5回にしなければならないことも理解している。

予算づくりを行っている人々の五人のうち四人（82%）は、策定した予算をしっかりと守っている。しかし、残りの五分之一（18%）は、彼ら自身が立てた予算に沿って支出を行うことに困難を感じている。こうした態度はしばしば外部からの圧力によって刺激を受ける。たとえば、同じような規模のグループは、彼らが高価な贈り物をもらった場合には、そのお返しに、より高価なものを選ぶと語っている。そして、17%の人々は、夕食に誘われたら、金銭的な余裕がなかったとしても、誘いを受けるとしている。

こうした支出についての態度は、また、18%の人々が休日に買い物をして、そのあとで支払いの方法を考えるということにも表れている。興味深いことに、こうした行動を取る可能性が最も高いのは、35歳から44歳までの人々（22%）であり、若年層ではないことで、若年層でこうした行動を取りそうなのは、わずか16%にすぎない。人々が等しく持っている（93%）良い行動とはなにか。それは、高価なものを買う前に見て回る（shopping around）という行動である。しかし、週一度のペースでインターネットショッピングを行っている人々について見れば、見て回るという行動を取ることが少ないことに注意すべきである。彼らは、現実の世界でも、デジタルの世界でも、オポチュニティの重要性を最優先する人々である。

ウ 自分が置かれている金融環境を理解し、かじ取りをしているか

(a) スキルと知識

スキルと知識は、金銭をうまく管理するうえで重要なファクターである。大部分の人々は、金銭に対して最良の価値を得るために必要な基本的な理解力と能力を持っている。しかし、一方で、まずい（下手な、間違っただ）意思決定しかできないようなスキルや知識を持つ少数の人々も存在する。そして年齢もその重要な要素の一つである。

【スキル】

銀行口座のサンプル（見本）が示すところによれば、16%の人々は、利用可能な残高を正確に把握しておらず、55歳以上の人々についてみれば、この割合は四分の一となっている。これが意味することは、金融サービス業界が、商品情報及び説明書を作成し、見直し、簡素化するに際しては、顧客が正確に理解できるかどうかという視点が欠かせないということである。

¹¹英国の低所得者向け給付制度である所得補助、雇用・生活保護手当、就労税額控除、自動税額控除、住宅給付など複数の無拋出制・所得要件つき給付及び給付つき税額控除（tax credit）を統合した新たな制度として2012年福祉改革法で導入することが決定された。

【知識】

金融に関することになると、非常に多くの人々、とりわけ35歳以下の人々が、知識面でのギャップを抱えている。11%の人々は、イングランド銀行の現行金利が10%を超えていると信じている。35歳以上の人々について見れば、その割合は17%に高まる。ベースレート（銀行貸出金利）上昇の影響について、モーゲージを保有する人々に伝達する必要がある場合には、この数字を念頭に置く必要がある。

また、自動加入を通じてより多くの人々を職場年金スキームに加入させるという最近の動きとの兼ね合いで懸念されるのは、年金にかかわる知識のレベルである。全体としてみれば、年金積立の開始時期について、92%の人々は20歳代がベストとと考えており、50歳代がベストだと回答しているのは8%に過ぎない。しかし、35歳以下の人々について見れば、そのうちの13%が20歳代よりも50歳代になってから年金拠出金の支払いを開始した方がよいと考えている。この数字は、45歳以上の層について見ると、わずか5%である。

インフレーションの及ぼすインパクトは、多くの人々にとっては理解しがたい。5%のインフレが3%の金利のついた口座の金銭の購買力を損なうか否かを尋ねたところ、三分の一（33%）の人々が誤った答えを回答した。35歳以下の人々について見れば、この数字は44%に高まる。

(b) 金融能力

【万々に備える】

およそ三分の二の（63%）人々は万々のために貯蓄しており、半数の人々は何らかの形で毎月貯蓄をしている。給料の三か月分の貯蓄（共稼ぎで一世帯当たり8000ポンド程度）をしているのは45%の人々に過ぎない。定期的な貯蓄について見れば、年齢は重要なファクターではない。しかし、毎月の支払いについては、決まった支出として認識しやすいということもあり、それに備えて金銭を貯めることは比較的容易であり、それなしで済ますという感覚は少ない。また、支払いの頻度も人々の貯蓄の仕方にかかわっている。週毎に支払いをする人々は、現金や貯金箱で準備する傾向があり、月毎に支払いをする人は、個人貯蓄勘定（Individual Savings Account, ISA）で支払いをしている。

こうした事実は、より多くの人々に貯蓄を促すためには、人々がどのような形で所得を受け取っているかによって、異なるメッセージが必要だということを示唆している。例えば、債務を負っている若い家族に貯蓄を促しても無駄である。これが理にかなっているとすれば、貯蓄習慣を促すための介入をデザインし、不慮の事態に対処するための「万々のための」ファンドを提供しようとする際には、個人を取り巻く状況について慎重に考慮することが求められるということである。

何らかの貯蓄を行っている人々がいる一方で、不慮の事態に備えて300ポンドを準備できていたのは60%に過ぎない。残りの40%は、その都度、支払いをどうすればよいかを考えなければならなかった。回答者の五分の一（23%）は、過去三年の間に大きな所得の減少に見舞われており、また、七分の一の人々は、一か月分の給与以上の不測の支出を余儀なくされたことが

ある。

半数以上の人々は、その後の行動を変えることになるような所得の減少に見舞われたことがある。そうした場合、人々は消費を減らし、もっと多くの貯蓄を行おうとする。行動を変えた五分の一近く（19%）の人々は、彼らが所有しているデビットカードやクレジットカードの数を減らしている。こうすることで、家計のコントロールはより強くなることになる。

不測の支出（不意の支出、予期せぬ出費）のうちの四分の一以上は、新車の購入、修理など車にかかわる支出である。家の改修、ボイラーの交換、白物家電の購入費用が三分の一、健康にかかわる支出及び家庭にかかわる支出（出産、結婚、獣医への支払い、葬儀費用、介護費用など）が12%を占める。

家庭生活には不測の出来事がつきものであるが、関連する費用に関して言えば、家庭を持つ方がベターである。六分の一の人々は、予期せぬ出費を被り、家族や友達が金銭を提供してくれたり貸したりして助けてくれたと言っている。クレジットカードを減らし、ローンを返済し、モーゲージを延長した人はそれ以上に上る。十二分の一の人々は、労働時間を増やし、あるいは副業を通じて所得を増やすことを考えている。16%の人々は節約、そして、多くの人々は、支出に備えて貯蓄を行っている。

収入が減る、支出が増える、いずれの場合でも、2%の人々は、その結果として保険金の支払いを受けている。保険の利用は、高年層の人々の間ではとりわけ様々な範囲に及んでいる。しかし、もっと適切な保険に加入することによって利益を得る可能性のある人々も多い。消費者の保険に対する信頼の問題は依然として残っており、保険証券に記載してあることを信頼すると明言する人々は、調査対象者の39%に過ぎなかった。しかし、保険加入者が少ないことの主要なファクターは、理解不足と「目先の」利益につながらないことであるように見える。

【退職に備える】年金加入については、しばしば調査が行われ、報告書も数多い。われわれの調査もいくつかの証拠を新たに提供している。それによれば、年金の積立金を拠出しているのは、調査対象者のわずか30%に過ぎない。

52%の人々は、退職後のための貯蓄手段としては年金がベストだと考えている。55歳以上の人々について見れば、この割合は61%に上昇する。賛成でも反対でもないおよそ三分の一（30%）の人々については、彼らが説得を進んで受け入れる可能性があることを示唆している。強く反対しているわずか4%の人々については、職場年金への自動加入が好ましいと思われる。

退職が近い人々は、年金がよい手段であると感じているが、35-44歳の年齢層の人々は、別の計画を持っている。このグループのおよそ五分の一の人々は、相続財産に期待しており、また、彼らの不動産を何らかの形で活用したいという人々も、同じくらいいる。しかし、その場合、両親が、彼らの子供のために遺贈しようとしていた金銭を使ってしまうと、問題が生じることになる。

(4) ニーズとアプローチの違いによるセグメント

ア セグメント1：健全な財政を保つ (Healthy finances)

1700万人の人々は、健全な財政状況にある。こうした人々は、比較的高齢（平均年齢50歳）で、ある程度の教育を受けており、91%は、自分自身を「金銭の管理には極めて熱心である」と評価している。彼らの多くは保険に加入しており、ペイデイ・ローン（サラ金）は利用していない。

イ セグメント2：現在を重視 (Focused on the now)

このグループには、若者から高齢者まで、およそ1300万人の人々が含まれる。そのうち81%の人々は、日々の金銭の管理については非常に熱心に取り組んでいる。しかし、彼らは、将来のこと、あるいは、彼らを突然襲う可能性のある予想外の事件について考慮しているとは言えない。保険に加入しているのは半数以下であり、生命保険に加入しているのは15%に過ぎない。

ウ セグメント3：崖っぷち (On the edge)

950万人に上るこのセグメントの人々は、金銭管理に関していえば、熱心に管理しようという考えはあまりなく、彼らの五分之一は、週末あるいは月末前に、金銭を使い果たしてしまう。彼らは、個人的に、または、メールオーダー・カタログを通じて、あるいは、ペイデイ・ローンの形で借金することが多い人々である。

エ セグメント4：支援が必要 (Help required)

900万人の人々は、金銭の管理に関して緊急の支援を必要としている。このグループは、他のセグメントに比べて相対的に若く、当該グループの42%は、何時も、あるいは大抵の場合、週末あるいは月末以前に金銭を使い果たすと述べ、三分の一の人々が、請求書や約定の履行が出来ず、あるいは、深刻な金融トラブルを抱えていると述べている。

3. まとめ

MASは、以上の調査結果を踏まえ、人々の金融能力の向上に向けてのMASの役割を中心に以下の通り取り纏めている。

- 物事は変化する。英国について見ても、ここ数年の間に、われわれがこれまで真実であると考えていた仮説を再評価しなければならなくなっている。2006年においては、住宅価格は上昇を続け、賃金は引き続き増え、それが年金持分の提供につながるというのが一般的な見方であった。現在大きな影響を及ぼしている実質購買力に対するプレッシャーを予測していたのはごく少数に過ぎなかった。
- 個人のレベルでも、物事は大きく変化した。国民の三分の一は、過去3年にわたり、家計への打撃を経験した。こうした打撃はしばしば、われわれは自身の家計の健全性の変化に対処する能力を必ずしも備えているわけではないという事実によってもたらされる。
- スキル、知識およびわれわれの態度は、すべて良好な金銭管理を行うために不可欠のファ

クターである。三分の一（33%）の人々が、インフレーションの影響についての理解を欠き、それが貯蓄や所得の実質的な価値を損なう結果となっている。われわれは、金銭的な余裕がない時でも支出を続ける16%の人々を支援するように努めなければならない。

- われわれは、国民の多くが、彼らが直面している状況に対処すべく真摯な努力を重ねている（例えば、銀行口座を念入りにチェックする、継続的に貯蓄する）という事実を歓迎する。
- われわれは協力し合う必要がある。政府、第三セクター、業界、教育関係者、アドバイス提供者そして個人はすべて果たすべき役割を持っている。行動経済学を含む新たなアプローチは、革新的なソリューションを提供する。われわれは、この新たに出現した機会を生かす必要があり、それが英国における金融能力ニーズに対処するために用いられるようにする必要がある。
- われわれは、以前に行われたものの上に、新たなものを構築しなければならない。人々が金銭をうまく管理するうえで役に立つ介入やアプローチの事例が数多くある。子豚の貯金箱（piggy banks）は、15世紀から子供たちが貯金することを促してきた。金銭にかかわる習慣が7歳までに作られることを考えれば、これは重要なことである。MASの調査によれば、債務助言は、それを受けた人のほとんどが役に立ったとしており、その結果として具体的な行動が導き出されている。
- 本報告書に提示された調査は、われわれすべてが当該戦略において対処しなければならない基本的な課題を認識するために役立つと考えられる。われわれは、この追跡調査を今後とも継続する。それは、われわれが、英国の金融能力がどのように変化するかを正確に測定し、また、変化をもたらす上で戦略がいかに効果的であったかを測定することを可能にするからである。
- 本報告書は、将来に全く希望が持てないということではないことを示している。厳しい時期ではあるが、人々は次第に金銭のコントロールが重要であることに気づき始めており、われわれは、彼らをそうするように仕向ける方法について理解し始めている。われわれは人々が彼らの金銭をうまく管理し、その結果、人生の起伏を乗り越えて、目標と願望を達成することを心から望んでいる。共に働くことで、金融能力を改善し、その結果、人々が人生を全うする手助けが可能となる。

以上