

英国における金融教育への取り組み

大橋 善晃

す。

はじめに―消費者金融教育機関の設立

本日は、「英国における金融教育への取り組み」ということでお話しさせていただきます。

実は、日本証券経済研究所のホームページのトップクスに同じテーマで四回にわたりレポートを掲載していますが、時系列的に作成したものであり、分量も相当多いので、この機会に少し整理して皆様方に御紹介させていただきたいと思いま

本論に入る前に、今年の四月二六日、これまでイギリスの金融教育を主導してきたFSA（金融サービス機構）から分離独立して設立された消費者金融教育機関について若干お話しさせていただきます。

消費者金融教育機関（The Consumer Financial Education Body、以下CFEBと略称）は、FSAの金融教育機能を移管して新たに設立された機関です。今後の英国における金融教育は、FSAにかわってこのCFEBが担うこととなります。

C F E B の設置法となったのが二〇一〇年金融サービス法 (Financial Services Act 2010) です。

この法律は、二〇〇〇年金融サービス市場法 (F S M A) の修正法で、去年の十一月に下院に提出され、今年の四月八日に成立しました。金融サービス法の狙いは、今回の金融危機も踏まえ、金融機関をより安全かつ頑強なものにするため、規制強化と消費者保護の強化を図ることにあります。が、その詳細に立ち入る時間はありませんので、本日のテーマにかかわりのある F S A の権限機能の強化拡充というところに絞ってお話しします。

F S A の設置法である二〇〇〇年金融サービス市場法には、F S A の機能や役割が F S A の「規制目的」という形で規定されています。具体的には、「市場の信頼性」「公衆の啓蒙」「消費者の保護」「金融犯罪の削減」という四つの規制目的が置かれているわけですが、金融サービス法は、こ

れに加えて「金融の安定」という規制目的を新たに追加しています。また、「公衆の啓蒙」を一段と強化するため、「公衆の啓蒙」にかえて「金融についての公衆の理解の向上」という規制目的を置き、さらに、金融に関する国民の理解と知識及び金融管理能力を向上させるために、消費者金融教育機関の設立を規定しました。こうして、二〇一〇年四月二六日に独立機関として C F E B が設立されたわけですが、これに伴って、F S A の「公衆の啓蒙」という規制目的が C F E B に移管されたわけです。

消費者金融教育機関 (C F E B) は、金融サービス法によれば、国王にかわって機能を發揮する機関とはみなされない、つまり公的機関ではないとされています。また、理事会メンバー、役員及びスタッフは国王の使用人とはみなされないということです。ですから、公務員ではない、そういうス

テータスとして規定されています。

財源については、FSAは専らFSA自身で資金を調達しますが、CFEBは、FSAが認可した企業によって徴収された手数料など、幾つかの財源を通じて資金が提供される形になっています。

スタッフについては、FSAの金融能力ディビジョンに在籍していた一三四人のスタッフ全員がCFEBに移籍しました。

そして、CFEBの機能、金融サービス法では「消費者金融教育機能」といっていますが、これには二つの目的があります。一つは、英国の金融システムを含む金融に関する国民の理解と知識を増進すること、もう一つは、国民の金銭管理能力を強化することです。

こうしてCFEBが新設されたわけですが、それでは、CFEBに機能を移管した後のFSAの

役割は何か。金融サービス法によれば、FSAは、CFEBがいついかなる場合でも消費者金融教育機能を発揮できるようにするために必要な対策を講じなければならず、その責任を果たすために、FSAは、消費者金融教育機能の発揮を促すと判断されるサービスをCFEBに提供しなければならないとされています。つまり、FSAは、CFEBへの全面的なバックアップを通じて、引き続き、消費者金融教育に大きな役割を担うこととされているわけです。

少し長くなりましたが、ここまでが前置きです。これから先は、お手元のレジユメに沿っています。まず、英国における金融教育の歴史を簡単に振り返り、続いて、現在推進されている具体的な金融教育の内容についてお話ししたいと思います。

一、金融能力国家戦略の策定と 試行

(1) 金融教育のスタート

英国の金融教育の出発点は一九九七年に誕生したブレア労働党政権による金融サービス機構の設立と金融サービス市場法の制定です。労働党は権発足後、直ちに、金融サービス業や金融資本市場の規制体系の全面的な見直しと改革に着手するという方針を打ち出しましたけれども、ブレア政権はこうした方針に沿いまして、政権発足後間もない一九九七年一〇月、それまでの証券投資委員会（SIB）に代わる規制監督機関としてFSAを設立しました。その後、二〇〇〇年六月に成立した金融サービス市場法（FSMA）によって、FSAは唯一の規制監督機関として法的に位置づ

けられました。それと同時に、金融サービス市場法は、FSAが担う役割を規制目的として規定し、こうした規制目的を達成するためにFSAに広範な権限を付与しています。

FSMAに掲げられた規制目的は、第三条の「市場の信頼性」、第四条の「公衆の啓蒙」、第五条の「消費者の保護」、第六条の「金融犯罪の削減」の四つでしたけれども、このうち、第四条に掲げられた「公衆の啓蒙」という目的を達成するためのFSAの業務がいわゆる「消費者教育」といわれるものです。

こうした法的な枠組み中で、FSAは、金融にかかわる消費者教育を進めていく上での優先課題、FSAの役割、アクションプランの策定等について検討を行い、その結果を取りまとめて市中協議文書として公開しました。これが一九九八年七月のことです。そして、集まったさまざまな意

見を勘案しながら、改めて消費者教育戦略のレビューを行い、「金融リテラシー教育」と「消費者への情報提供及び助言」の二つを柱とする消費者教育プログラムを策定し、一九九九年五月、政策綱領として公表しています。それがこのレジュメに掲げた「A strategy for promoting public understanding of the financial system」という政策綱領です。

(2) 消費者教育戦略の策定

ここで、FSAの消費者教育戦略について少し敷衍しておきたいと思います。

FSAはこのポリシーステートメントの中で、消費者教育の大きな目的は、消費者が情報に基づく選択を行うための手助けを行うことであり、この目的を達成することによって、金融サービス市場において、消費者圧力が高まり、それを通じて

競争が促進され、改革がもたらされるとし、そうした目的を達成するためには、「金融リテラシー教育」と「消費者への情報提供及び助言」という二つの目標に焦点を当てる必要があると述べています。

ここである「金融リテラシー教育」とは、個人が情報に基づいた金融サービスの購入者となり、効率的な資金管理を行うために必要な知識、理解力、スキルを提供することです。そして、「消費者への情報提供及び助言」とは、消費者が財務計画を策定し、情報に基づいた選別を行うことができるよう、公平で一般的な情報と助言を提供することであると定義しています。FSAは、金融リテラシー教育の柱は、金融リテラシーを学校のプログラムの中にしっかりと組み入れることであり、これが長期的には極めて大きなインパクトを与えるという認識のもと、資格カリキュ

ラム庁と当時の教育雇用省の同意を得て、この時点からナショナル・カリキュラムの見直しを最優先課題としてスタートさせています。

一方の「消費者への情報提供及び助言」に関しては、公平で信頼し得る情報と助言の提供者が必要素だと考えており、しかも、それにはFSA自身が最もふさわしいという判断に立って幾つかの取り組みをスタートさせています。例えば、消費者が利用しやすいウェブページの構築、市民相談窓口の改善、比較情報の提供などです。

(3) 金融能力国家戦略の策定

こうして始まった英国の金融教育ですが、その後五年を経過した二〇〇三年に大きな転機を迎えることになります。その契機となったのがFSAによる金融能力国家戦略の策定です。

FSA主導の金融教育がスタートしてほぼ五年

を経過した二〇〇三年一月、FSAは「金融能力国家戦略に向けて」と題する報告書を公開しました。金融能力戦略を国家戦略という形で展開する必要があるということで、その策定と実施を提言しています。

この背景としては、一九九九年にスタートしたFSAによる公衆の啓蒙活動が、その後、活動の規模や範囲が広がって話題性も高まったという事実はありますけれども、現実には目立った成果を達成することができず、依然として国民が直面するさまざまな金融問題に適切に対処できていない状況にあったということが指摘されています。FSAの報告書はこうした現状を打開するための新たな提案で、ここで提言された金融能力国家戦略は「公衆の啓蒙」活動のセカンド・フェーズとして位置づけられています。

この報告書において、FSAは、金融能力戦略

の範囲や取り組み方、実施方針、評価、財源というような基本的な方向を提示しています。

①戦略の範囲

まず、金融能力戦略がカバーする範囲は、金融教育、情報、ジェネリック・アドバイスの三分野であるとしています。これはFSAの消費者教育戦略の考え方を継承しているものですが、ただし、特定の商品を推奨することや、特定のプロバイダーからの特定の商品に関する情報提供は含まないこととされています。

②戦略への取り組み姿勢

戦略への取り組み姿勢については、まず、目的の共有が必要だといっています。これは、金融能力の増進に積極的に関与している参加者が既に多数存在しているという事実を踏まえ、戦略はこう

した参加者全員を巻き込んで行うことが必要であり、そのためには参加者全員が共通のゴールと目的を共有する必要があるという考えに基づいています。

二つ目は、消費者ニーズです。これは、消費者の多くが金融サービスのニーズを持っているということを全く理解していないという現状を踏まえ、金融能力増進のかぎは消費者の金融ニーズが何かということを理解し、消費者がそれを認識して取り組むための方法を見出すことであるという考え方に基づいています。

三つ目は、連携方式によるアプローチです。参加者の目標の共有が必要だといっても、これだけでは十分ではない。もっと首尾一貫した、統合化された長期的な取り組みが必要だということで、全体を個々の積み上げ以上のものにするためには、関連する作業プログラムの優先順位を決め

て、連携に関する何らかの合意が必要である。そのためには、FSAに全部を集中させるのではなく、外部機関との連携アプローチを採用しながら、FSAが戦略の策定と実施を主導することが求められる、そういう考え方に基づいています。

四つ目は、パートナーの自主性の尊重です。これは、パートナー機関というのはそれぞれが戦略への貢献に関して独自の理由を持っているということで、実施している作業が彼ら自身の目的を遂行するために行われているという確信を持つ必要がある、そういう考えに基づくものです。

五つ目は、ターゲットに適した伝達手段の活用です。コミュニケーションというのは、情報提供だけを意味するものではなく、特定のターゲットグループに簡潔明瞭なメッセージを送り届けなければいけない。そのためには、伝統的な通信手段に加え、メッセージをデリバーするための独創的

な方法を開発することによってアプローチの革新を図ることが必要だという考えに基づいたものです。

③戦略の実施方針

こういった取り組み姿勢に基づいた戦略の実施方針として、イニシアチブ方式の活用を掲げています。これは、資源が限られていますので、それを有効に活用するために管理可能なイニシアチブに分けてやろうということです。そのため、幾つものイニシアチブの中から効率性と費用対効果を重視して選抜することや、新しくイニシアチブをつくるのではなく、民間機関を中心に展開されている既存のイニシアチブをできるだけ活用することを掲げています。

④戦略の評価

戦略の評価については、目標とするグループにいかにかまく手を差し伸べたか、目標とするグループの認識、理解、自信が経過的にどのように変化してきたか、国民全体の特定の行動を決め、その行動において何か変化が見られたか、この三つのレベルで進捗状況を計測することによって評価を行なうとしています。

⑤財源

財源については、必要な資金はFSAが調達するとしています。これは、FSAが規制目的を付与されており、それを遂行するための資金調達権限を有していること、それから、FSA以外の資金に頼ることによって規制目的の遂行に制限を受けることがあつてはならないという二つの理由からです。

二〇〇三年十一月の報告書を受けてFSAは新たな戦略目標の設定作業を進めたわけですが、その検討結果を「英国における金融能力の構築」と題する報告書に取りまとめて二〇〇四年五月に公表しました。その中でFSAは今後の活動に向けて七つの優先課題を設定し、そのおののについてプロジェクト方式で実施することになっています。七つの優先課題とは、学校、若年成人、職場、家族、定年退職、借金、助言です。具体的内容については割愛しますが、FSAはこのプロジェクトを推進するための作業グループを設置し、どういう効果があるかを検証するため、優先課題ごとにパイロットプロジェクトをスタートさせています。

このように基本的な枠組みが確立されたのち、イギリスの金融教育は、国家戦略としての本格的な取り組みを開始することになります。

二、金融能力国家戦略の本格的展開

(1) ベースライン・サーベイの実施

二〇〇四年五月の報告書を受け、FSAは、先ほどの七つの優先課題を推進する一方、英国における国民の金融能力水準を確認するための包括的なベースライン・サーベイに着手しました。二〇〇六年三月に、その調査結果を「英国における金融能力 ベースラインの設定」と題する報告書に取りまとめ公表しています。

この金融能力サーベイはもともと、金融能力を構成する五つの要素ごとにベースライン尺度を設定することを主たるねらいとして実施されていますが、ここでいう五つの要素とは、収入の範囲でやりくりする、収支の記録をつける、将来の計画

を立てる、金融商品を選別する、金融問題によく通じている、この五つの金融能力のことです。

(2) 四つの主要なテーマ

そして、このサーベイの結果から四つの主要なテーマが導かれました。一つ目は、適切に将来の計画を立案することができない人が、所得階層にかかわらず多数存在している。二つ目は、借金にかかわる問題を経験した人々の割合は相対的に低い、経験者はしばしば極めて深刻な問題に直面している。三つ目は、人々は、彼らのニーズに合わせて商品を選ぶための適切なステップを踏んでいない。具体的には、多くの家庭が金融サービスに非常に多くの支出をしているけれども、自分で進んでいいものを探し回る努力をしていない。また、彼らがそうしているという自覚のないままにリスクをとっている一方で、その必要がないの

にリスクをカバーするための保険に入っているというようなことです。そして、四つ目に、これが最も深刻な問題であるとFSAが考えたテーマですが、四〇歳以下の世代は、彼らより上の世代に比べて平均的に金融能力が低い。特に一八歳から三〇歳のグループにこの傾向が顕著であるということです。

(3) 国家戦略への新たな取り組み

金融能力サーベイの結果を受け、FSAは国家戦略への取り組みを開始しました。今後五年間で達成すべき新たな戦略目標を設定するとともに、それを「Delivering Change」と題する報告書に取りまとめ、二〇〇六年三月に公表しています。

この報告書の表題になっている「Delivering Change」というのは実に象徴的な言葉です。どうしようとかといふ意味で「Delivering Change」と

いう言葉の中には、情報や助言を単に提供するだけでは意味がない、それを必要とする人々にいか適切に送り届けるかということが重要であるというFSAの問題意識が集約されているということです。

FSAが「金融能力プログラム」と呼ぶこの戦略目標は、二〇〇四年にFSAが設定した七つの優先課題について改めて見直しを行い、修正した優先課題ごとに、二〇〇六年度を初年度とする五年間の具体的な目標を設定したものです。あわせて、その目標を段階的に達成していくための年度目標を設定し、一年ごとに目標の進捗状況をチェックできるように設計しています。

金融能力プログラムは七つのプロジェクトで構成されています。その後削除されたり追加されたものもあるので、ここに掲げているのは現在進行中のプロジェクトです。一つ目が学校、二つ目が

若年成人、三つ目が新たに親になる人々、四つ目が職場、五つ目がパートナーシップ・ディベロプメント、六つ目が消費者コミュニケーション、七つ目がマネーガイダンスです。先ほど述べた金融能力の三つの分野に当てはめて考えれば、一から五までが金融教育、六が情報、七がジェネリックス・アドバイスということになります。

以上、英国における金融教育の一〇年の歴史をざっとたどってきたわけですが、ここから、この七つのプロジェクトに沿って、英国における金融教育の取り組みについて少し詳しく見ていくことにしたいと思います。

三、学校における金融教育

(1) なぜ学校なのか

まず、なぜ学校なのかということですが、FS

Aが掲げる一つ目の理由は、学校は、社会のあらゆるセクションの人々に接触する唯一の機会を提供する場である、つまり、卒業した後にはもう接触が困難になるような人々が学校には含まれているということです。二つ目の理由は、若い人々が学ぶことに対する理解力が最もある時期に金銭上の問題についての基本的な理解を身につけるための最良の機会であるということです。

(2) これまでの取り組み

既に述べたように、FSAはスタートのときから、金融教育の柱あるいは金融教育の最優先事項として学校における金融教育に取り組んできたわけですが、二〇〇六年に、学校におけるパーソナル・ファイナンス教育の実態調査を行っていました。その結果から三つの問題点が存在することが明らかになりました。一つは、大部分の学校は

パーソナル・ファイナンス教育を極めて重視しているにもかかわらず、学校のカリキュラムにおいてはその内容が極めて貧弱であるということ。二つ目は、パーソナル・ファイナンス教育がカバーしているトピックスの範囲が非常に狭い。また、パーソナル・ファイナンス教育の実施頻度が低く、しかも継続性に欠ける。三つ目は、パーソナル・ファイナンス教育の実施に自信を持つ教師もいることはいるが、極めて例外的な存在で、大多数の教師はパーソナル・ファイナンス教育の実施に自信を持っていないということです。

こうした問題に対するFSAの対応は、まず、カリキュラムにおけるパーソナル・ファイナンス教育の位置づけと内容を引き上げる必要がある。また、利用可能な支援システムを通じて、パーソナル・ファイナンス教育の実施に際しての教師の自信とスキルを高める必要がある。さらに、すべ

ての生徒がすぐれたパーソナル・ファイナンス教育の恩恵を受け、より高い金融能力を身につけるためには、計画的で首尾一貫したプログラムを策定する必要があるというものでした。これ以降、学校プロジェクトは、カリキュラムの改訂、学校及び教師に対する支援プログラムの開発と推進、この二つを中心に展開されていくことになりました。

以下、この二点について、イングランドにおける動きを紹介したいと思います。

(3) カリキュラムの改訂

まず、カリキュラムの改訂です。

資格カリキュラム庁は、中等教育（一一歳から一五歳の教育課程）のカリキュラムの見直しに着手、二年間の見直し作業を経て、二〇〇七年に改訂カリキュラムを公表し、二〇〇八年九月から

パーソナル・ファイナンス教育が中等カリキュラムに明確な形で組み込まれることになりました。

具体的には、「個人、社会、健康及び経済(Personal, Social, Health, Economic)」、PSHEと呼ばれる科目の中に、新たに「経済的安心及び金融能力(Economic wellbeing and Financial capability)」という選択プログラムが組み込まれました。ちなみに、選択プログラムというのは、必修科目ではないという意味です。

このプログラムの中で、生徒が成長するために学ばなければならない必要なスキルとして「金融能力」が掲げられています。具体的には、お金を管理する能力、金融リスクとリターンについて理解する能力、金融用語や商品について説明できる能力、金融が人生において、また志を達成する上でいかに重要な役割を演じているかを確認できる能力です。

初等カリキュラムについては、その大幅な見直しが行われたのは二〇〇八年に入ってからです。

しかも、新たなカリキュラムの導入も現在時点まで行われていません。したがって、二〇〇〇年に公表されたナショナル・カリキュラムが現在も生きているという状況です。ちなみに、二〇〇〇年に公表されたナショナル・カリキュラムにおきましては、パーソナル・ファイナンス教育に関して、中等教育と同じようにPSHEの中で、あるいは算数の中で金銭について教えることが推奨されています。しかし、中等カリキュラムのように明確な形で組み込まれているわけではありません。

カリキュラムにいかに金融教育を組み込むかというのが学校における教育の柱であり、FSAの意向は、最終的には金融教育をカリキュラムの必修科目にすることにあるわけですが、現実には必

修科目化は非常に難航しています。

この問題についてももう少し補足しておきますと、二〇〇八年一〇月、英国政府は、PSHEという科目を初等と中等カリキュラムの必修とする予定であることを表明し、その際、サー・ジム・ローズ (Sir Jim Rose) に初等カリキュラムの見直しを委嘱しました。

二〇〇九年四月に公表されたローズ・レビューは、六つの新たな学習分野から構成される初等カリキュラムを提唱しています。その中で、お金についての学習は、「算数」と、「身体発育・健康及び安心の理解」という二つの学習分野に組み込むことを推奨しています。そして、二〇一一年九月から改訂初等カリキュラムを導入するスケジュールを提示しています。ブレア政権はこのローズ提案を受け入れ、二〇一一年九月に向けて、新たな初等カリキュラムを策定するということで準備を

進めていましたけれども、二〇一〇年五月十一日に発足したキャメロン政権はこうした前政権の動きに待ったをかけました。

新政権発足翌日の五月一二日に教育省が設立されましたが、同省はホームページで、新政権のナショナル・カリキュラムに関する方針を公表しています。それによれば前政権は、サー・ジム・

ローズが二〇一一年九月から新たな初等カリキュラムを実施するとした提言を受け入れたが、新政権は、この新たな初等カリキュラムを実施する意向はなく、初等カリキュラムについては、しばらくの間改訂は行わず、二〇〇〇年に公表されたカリキュラムを継続するというのが現政権の方針であると表明しています。

これが現在までのカリキュラム改訂の動きですが、このようにカリキュラム問題は一筋縄ではない状況です。

(4) 支援プログラムの開発と推進

一方、学校及び教師に対する支援プログラムの開発と推進については、二〇〇五年四月以降、FSAの委嘱と支援を受けて、パーソナル・フィナンス教育グループ(PFEG)という独立慈善団体が主導する形になっています。この支援プログラムの名称は「Learning Money Matters (LMM)」で、パーソナル・フィナンス教育グループのイニシアチブとして開発されました。目的は、イングランドの中等学校におけるパーソナル・フィナンス教育を促進し、改善することによって、すべての若者が社会生活を全うするために必要な金融知識、スキル、自信を身につけて学校を卒業することを目指すというものです。

PFEGは、個々の学校のニーズに適合する方法、要するにオーダーメイドで、全国的なコンサルタントのネットワークの助けをかりながらパー

ソナル・フィナンスを教えたいと考えている学校と教師に対して、無料のアドバイス、支援、リソースを提供します。つまり、生徒に直接教えるのではなく、学校や先生に対して必要な支援を行うというプログラムです。

FSAは、この「Learning Money Matters」に対して五年間で合計一七〇〇万ポンドの資金提供をするという形で支援しています。

このイニシアチブの最終的な目標は、二〇一一年までに四〇〇〇の中等学校において一八〇〇万人の生徒にパーソナル・フィナンスについて学ぶ機会を与えるということです。二〇〇八年三月末現在、この「Learning Money Matters」を請求した中等学校はおよそ二〇〇〇校に達しており、約半分の中等学校がLMMに参加しているという状況です。

四、若年成人のための金融教育

このカテゴリーには、大学向けの「Money Doctors」というプログラム、カレッジ向けの「Money for Life」というプログラム、ニート向けの「Young People and Money」というプログラムの開発と推進が含まれています。

(1) 高等教育 (Money Doctors)

初めに「Money Doctors」と呼ばれる大学向けの金融能力プログラムですが、まず、大学の学生を金融教育のターゲットに特定した理由について、FSAは二つのことを挙げています。一つは、ベースライン・サーベイで明らかになったように、若年成人が金融能力のトレーニングが最も必要とされているグループであるということ、二

つ目は、大学には、将来におけるエンプロイアビリティ（雇用される能力）を支える専門的なスキルを学生に提供する役割があるということです。

二〇〇五年に開始された「Money Doctors」プロジェクトは、直接大学生に金融教育を提供するのではなく、「学生マネー・アドバイザー」と呼ばれる仲介者を通じて提供します。この学生マネー・アドバイザーは、例えば、金銭的な問題に直面する前に金銭管理に取り組むことができるように学生を教育する、あるいは、学校を卒業した後の人生において、パーソナル・ファイナンスに自信を持つて金銭問題に対処することができるように学生を支援するというような役割を持っています。つまり、「Money Doctors」というのは、学生マネー・アドバイザーに学生の金融教育と支援に必要なスキルとツールを身につけさせることをねらいとして開発されたプログラムです。

大学は無料で「Money Doctors」プロジェクトに参加することができます。大学はこのプロジェクトに参加してメンバーになれば、すべてのトレーニングと教育用具を無料で受け取ることができます。現在、FSAは、学生マネー・アドバイザーのためのトレーニングと支援ネットワークを六七の大学で提供しています。また、学生マネー・アドバイザーが自分たちで革新的な配布方法を開発したり、お互いの体験を共有するためのイベント、あるいは地方におけるミーティングの開催についても支援を行っています。FSAは二〇〇八年九月以降、このツールキットを全ての大学に行き渡らせるということに注力しており、現在、既に全国の一六八の大学が受け取っているという状況です。

(2) 継続教育 (Money for Life)

若年成人のための金融教育の二つ目は、カレッジの学習者向けの「Money for Life」というプログラムです。

カレッジの学生は大学生とはまたちよつと違ひまして、その多くは金銭的な余裕がないということで、しばしば金銭上の問題に直面します。また、再教育を受けに戻ってきた年配の学習者は、教科科目を修了したり就職の見通しを高めることができるよう金銭面から優先順位を調整しなければならぬ。いずれのケースにおいても、これらの学習者が行う金銭的な意思決定は、これからの彼らの人生に大きな影響を及ぼすことになるというところで、継続教育もターゲットにされたということです。

ここでもう細かい話には立ち入りませんが、「Money for Life」というのは無料の教材です。こ

れをカレッジのサポート・テイニングスタッフを通じて配布しています。

二〇〇九年度、FSAは金融教育分野の民間機関と共同で、全カレッジの4分の1に当たる一二〇校に「マナー・フォー・ライフ」を送り届けることを目指し、五万人を超える学習者の金融能力の強化を目標に活動を展開、二〇一〇年初めにはこの目標を達成しています。

(3) NUEL (Young People and Money)

若年成人のための金融教育の三つ目は、ニート向けの「Young People and Money (Yd&M)」と呼ばれるプログラムです。なぜニートかという点、英国には現在、ニートと呼ばれる若年成人がおよそ一二五万人いるといわれています。これらニートのグループは、調査が示すところによれば、他のグループに比べて金融能力が低いという

ことで、これがニートをターゲットとする理由です。これに加えて、若年成人ニートは、いわゆる金融システムの枠外にいる可能性が非常に高いということもあるようです。

こういった若年成人ニートに対するFSAの支援方針は、既にニートにかかわっている民間の機関がたくさんあるので、そういう機関と提携しながら彼らに金融教育を提供しようということですが、もう既に活動しているわけですから、そこに金融ガイダンスをつけ加えて、これらの機関がニートを支援するための高度なトレーニングと教材を容易に手に入れることができるような体制をつくる。そして、これらの機関が若年成人との金銭についての意思疎通を妨げる障害を乗り越えるための独創的かつ積極的な技術を利用する体制を整える。これらを基本的な方針として、二〇〇八年に「Young People and Money」というトレー

ニング・プログラムを開発しています。

このプロジェクトの非常に大きな特徴は、ニートへの働きかけは、FSAが提携した民間機関に所属する若い仲介者を通して実践することであり、ここでいう「Young People and Money」というプログラムは、こうした仲介者のための無料のトレーニング・プログラムとして開発されています。

このトレーニングの仲介者は、ユースワークに携わっている人々、民間の機関で若年層のための情報提供やアドバイスやガイダンスに携わっている人々、支援住宅に携わっている人々（支援住宅というのは、メンタルヘルスが必要な人々が地域社会で自立的に生活することができ、訪問サポートワーカーから住宅サービス以外のサポートを受けることのできるアパートあるいは共同住宅のことです）、それから、ソーシャルケアに携わって

いる人々、あるいは司法組織に所属している人々（これには防犯チームや保護観察官などが含まれます）、さらには親業（ペアレンティング）に携わっている人々など、非常に多くの分野の人々が参加しています。

このプログラムは、朝九時から始まって夕方四時に終了する無料の一日トレーニングコースで、若い仲介者がニートと接触する際に必要な知識やスキル、リソースを提供するという形で展開されています。FSAは二〇一〇年中にこの仲介者を二万人までふやすことを目指して訓練を行っています。

五、成人のための金融教育

(1) 新たに親になる人々

このカテゴリーには、ニュー・ペアレンツと職

場の従業員をターゲットとしたイニシアチブがあります。ニュー・ペアレンツ、つまり、新たに親になる人々をターゲットとしたイニシアチブについては、ニュー・ペアレンツがしばしば金銭的な困難に直面するという現実を踏まえて、彼らが金銭をもっと効率的に管理することができるような情報や適切なツールを提供することをねらいとして、「Parents Guide to Money (dGM)」というツールが開発されています。これはハードカバーのフォルダーで、ニュー・ペアレンツが知りたいと望んでいるほぼすべての情報、例えば予算をどのように管理すればよいか、国からどういう給付金が出るのか、子どもの養育費、産休、父親の育児休暇、貯蓄、仕事というように網羅した小冊子と、家計のバランスを計算できるような使い勝手のいい電卓を搭載したCD-ROMを収納したパッケージになっています。

どういう形で配布されるかというと、出産前に助産師を通じて一人残らず入手できる体制になっています。仮に万一、助産師を通じて入手できなかった人々に対しては、子どもセンターというのが全国にあります、ここに定期的にPGMのコピーが送られてくるので、そこを通じて入手できる体制になっています。FSAは二〇一一年までに一五〇万人の親にPGMを届けることを目標としています。二〇〇九年一月時点で発行部数は既に一〇〇万部を超えており、目標に大きく近づいています。二〇一〇年四月現在では、発行部数はさらにふえて一二〇万部ということで、引き続き、毎週一万五〇〇〇部のペースで配布されています。

(2) 職場

次に、職場ですが、FSAは、金融能力国家戦

略ができるだけ多くの人々に影響を及ぼすことを目指すのであれば、職場において従業員にさまざまな情報を提供することは不可欠であると考え、職場を金融教育のターゲットにしたわけです。

ここで開発された「Making the Most of Your Money (M M o Y M)」というイニシアチブは、職場において直接従業員に金融教育や情報を提供するというもので、具体的には、会社がセミナーを開催して、そこで従業員に役立つ情報や小冊子やCD・ROMを提供するための支援を行うプログラムです。

セミナーで提供される教育はかなり広い分野にわたっています。例えば、予算管理や借入れ、保険、貯蓄、投資、退職後の計画立案などが網羅されています。最近では、雇用情勢が非常に不安定だということもあり、一時解雇に備えたセミナーというものも開催できるようになっています。

す。FSAは、二〇一一年までに四〇〇万人の従業員がこの教材を入手し、一五万人程度の従業員がセミナーに参加することを目標に展開していますが、現在までの実施状況はおおむね順調のようです。

六、パートナリシップ・デイベロブメント

(1) パートナリシップ・デイベロブメントとは
パートナリシップ・デイベロブメントというのは二〇〇八年度から新たに加わったイニシアチブで、具体的には、金融システムの枠外にいる人々に手を差し伸べようというプロジェクトです。したがって、さまざまな分野のボランティア・セクターと提携して活動が展開されています。具体的には、多くのすぐれた高い実績を持つ機関が実施

している金融能力を高めるためのさまざまなプロジェクトに、FSAが資金を提供するという形で展開されています。現在、FSAは五つの分野を重点分野として取り組んでいます。

(2) 五つの重点分野

一つは公営住宅です。収入面で最も低い世帯の五〇%が公営住宅に住んでいるといわれています。公営住宅に住む人々は家賃を払えなくなったりホームレスになる可能性が高いため、こういうところにきちんと金融教育を提供することが大事だと考えられています。公営住宅の部門で働く人々は、テナントが金銭管理のスキルを学ぼうとしたときには、その手助けを行うのに理想的な立場にいるということで、FSAはChartered Institute of Housingという機関に資金を提供して、全国の公営部門で働くハウジングオフィサーがテナント

に対して金融教育を行うことができるよう支援しています。

二番目は学習障害です。現在、英国には一五〇万人の学習障害者がいるといわれています。学習障害を持つ多くの人々は、自分で金銭管理をするという経験がほとんどありません。また、自立して生活する前に予算を管理するように勧められる者がほとんどいないということで、この問題に対応するため、FSAはさまざまな外部機関と提携し、支援するという形をとっているようです。

三番はメンタル・ヘルスです。精神衛生上の問題を抱えている人々は、そうでない人々に比べて借金をする可能性が極めて高い。調査によればおよそ三倍といわれています。したがって、貧困を経験する割合も高いということで、FSAはRoyal College of Psychiatristsと協力して支援プログラムを開発し、普及促進を図っています。

四番目は犯罪です。なぜ犯罪を対象にしているのかというと、犯罪再発のコストが年間一〇億ポンドに達しているからです。犯罪再発を引き起こす要因は非常に多くありますが、借金や不十分な資産などもそうした要因の一つであるという点で、こうした問題を解決するかぎは、よりよい予算管理と金銭管理のスキルを与えることであるというのが、犯罪分野をターゲットとする理由です。こういった認識のもと、FSAは国営犯罪者管理サービス (National Offender Management Service, NOMS) という機関と協力し、金融能力サービスを刑務所や保護観察スタッフあるいは受刑者に提供するためにNOMSウェールズとNOMSサウス・イーストに資金援助を行っています。

最後は自閉症です。英国には五〇万を超える自閉症患者がいます。その家族を含めると、自閉症

は二〇〇万人以上の人々の生活に深くかわっているということです。自閉症というのは、介護費用に起因する金銭面の影響、失業や収入の減少の可能性、あるいは余暇の喪失というように家庭生活に非常に大きな影響をもたらす可能性があるということです、自閉症の人々のために働いている慈善団体に支援を行って、自閉症に対する金融教育のサポートを行っています。

ここまでは、金融能力国家戦略の「金融教育」分野における展開です。次に、戦略の「情報」分野における展開についていくことにしたいと思います。

七、消費者コミュニケーション

FSAは「Moneydeclar」というブランドのもとに、「Moneydeclar」「What about

money?」「Parent's Guide to Money」「Divorce & Separation」という四つの消費者向けウェブサイトを提供しています。このうち、「What about money?」と「Parent's Guide to Money」についてはすでに触れたので、ここでは、「Moneydeclar」を中心に紹介したいと思います。

(1) Moneydeclar というブランド

FSAは、消費者コミュニケーションの一環として、この「Moneydeclar」を開発しています。開発の狙いは、金銭にかかわる事柄について、消費者が情報に基づく意思決定を行う上で役に立つ、金融商品やサービスについての明快で公平な情報を提供することにあります。

無料の Moneydeclar 印刷ガイドは、業界用語を使うことなく、さまざまな金融トピックス

について事実だけを提供するものです。これらのガイドは、読み易く、考慮すべき事項を幅広く取り上げています。

そこで取り扱われているテーマは、毎日のお金 (Everyday money)、貯蓄と投資 (Saving and Investing)、住居の購入 (Buying home)、年金と定年退職 (Pension and retirement options)、万 one の場合には (If things go wrong) などであり、非常に広範なテーマが取り扱われていることがわかります。しかも、内容も詳細で、たとえば、年金と定年退職というテーマの内容は、年金の仕組みと種類、ステークホルダー年金、国家第二年金、給与比例年金、退職準備、年金の選択、退職オプション、退職後の金銭管理など二四五ページに及んでいます。

Maneydeclar ウェブサイトは、消費者が仕事を始める、あるいは退職後の生活をスタートす

るといった重要な人生の転機において直面するさまざまな金融問題に対処するための手助けとなる、実用的なヒント (practical tips) を提供しています。ちなみに、当該ウェブサイトが提供している双方向オンラインツールについてみれば、次のようなものがあります。

◆ The Financial healthcheck – 簡単な質問に回答することによって、より望ましい財政状況を実現するための助言が提示される

◆ Debt test – 支払い能力を超える債務を抱える可能性を判断するためのツール

◆ Pension calculator – 現在の積立額および将来の積立予定額をベースに、退職後に受け取る年金額を見積もるためのツール

◆ Comparative Tables – 利用者がモーゲージ、年金保険、貯蓄勘定などの金融商品を比較するための一覧表

◆ Budget calculator – 予算を作成するためのツール

◆ Loan calculator – 借入額、返済期間、年利のさまざまな組み合わせのもとで、借入金の毎月の返済額を計算するためのツール

◆ Stakeholder Pension Decision Trees – ステークホルダー年金の積立額が、退職年金積立制度に適合しているかどうかを見るためのツール

また、Moneymadeclear の「Shop around with Compare products」というコーナーは、さまざまな金融商品の内容とコストの比較表を提供しています。さらに、一般的な情報が必要であるが、どこに行けば必要な情報が入手できるのかがわからないという人々のために、消費者窓口 (Consumer Helpline) も開設されています。

(2) 「離婚と別居」ウェブサイト

これは二〇一〇年四月にスタートしたばかりのウェブサイトで、離婚あるいは別居中の人々に対して、金銭面で役に立つ公平な情報を提供することを目的としています。既婚者 (married couples) に留まらず、結婚していないカップル (unmarried couples) や同性婚者 (civil partners) も対象にしています。

最後に、「マナーガイダンス・サービス」と呼ばれ、財務省とFSAが連携して主導している一般的金融助言にかかわる国家サービスについて触れておきたいと思います。

八、マナーガイダンス

(1) 政府による金融能力への関与

すでに述べたとおり、一九九八年にFSAの主

導の下にスタートした英国の金融教育は、現在、二〇一一年度を最終年度とする5カ年計画の達成を目指して展開されています。

この間、政府においても、経済、社会、人口構造の変化という大きな環境変化への対応の一環として、金融面においては、金融サービス市場の強化を目指して、効率的で独立したリスク・ベースの規制体制の構築、シンプルで低コストの投資商品の開発とその金融への組み込みを促進するための対策の導入など、サプライサイドの対策を推進してきました。しかしその過程で、政府は、消費者が市場において積極的な役割を発揮するようになれば、こうしたサプライサイドの対策が、より大きな効果を発揮するのではないか、つまり、消費者の金融能力の向上が、個人のみに留まらず、金融サービス業界、金融サービス市場、ひいては英国経済全体に利益をもたらすのではないかとい

う認識を深めたとされ、こうした認識の下に、財務省を中心として、金融能力への長期的な取り組みについて検討が重ねられてきました。

その結果、明らかにされたのは、第一に、政府の金融能力への長期的なアプローチは、FSAの金融能力国家戦略を補完し、連携することであり、これによって、政府の長期的な願望(long-term aspirations)の達成を確実にすることということでした。ここで言う政府の長期的願望というのは、英国のすべての成人が、金融にかかわる事項に関与し、金銭に関して有効な決断をするために、クオリティの高い一般的助言にアクセスできるようになること、また、すべての児童および若年者が、パーソナル・ファイナンスの計画的かつ首尾一貫したプログラムにアクセスでき、そうすることによって、金銭管理のためのスキルと自信を身につけて卒業できるようになること、さ

らに、金銭面の意思決定がうまく出来ない人々を支援するために、さまざまな政策の重点が、金融能力の増進に置かれるようになること、を意味しています。

二つ目は、FSAを補完する際の政府の役割は、政策という梃子を有効に使って国民の金融能力水準を高めることであるが、その成否は、提供されるサービスが、人々に信頼し得る情報源あるいはアドバイス源を紹介することができるかどうか、また、危機が襲ってくる前に、人々が金銭管理の必要性に気付くことができるかどうかにかかっているということでした。しかし、政府は、一般的金融助言を提供する市場には需給ギャップが存在すると考えており、したがって、この課題への対応は、人々の一般的金融助言へのアクセスを拡大することであるという判断のもとに、一般的金融助言への国家アプローチについて調査を行

い、それを設計するためのフイージビリティ・スタディを AEGEN UK のチーフ・エグゼクティブであったオットー・トールセンに委嘱することになりました。

(2) トールセン・レビュー

トールセンは、二〇〇八年三月に公表したトールセン・レビューにおいて、それまで「一般的金融助言」と呼ばれていたサービスの呼び名を「マネーガイダンス (money guidance)」という呼び名に変え、このマネーガイダンスを配布するための国家的アプローチを提言しています。

この提言の内容についてみると、一つは、国家によるマネーガイダンス・サービスは、公平であること (impartial)、支えとなるものであること (supportive)、危機回避的なものであること (crisis prevention)、普遍的なものであること

(universal)、販売対象でないこと (sales free)、という原則によって統治されるものでなければならないということです。二つ目は、このサービスによって提供されるマネーガイダンスは、人々に、予算管理 (budgeting)、貯蓄および借入れ (saving and borrowing)、個人および家族の保護 (protection)、税金および社会保障給付金 (tax and welfare benefits)、退職後の計画立案 (retirement planning)、専門用語の排除 (jargon busting) に関する情報とガイダンスを提供するものでなければならないということです。三つ目は、マネーガイダンスの配布方法は、戦略を指揮し、基準を作り、自らもいくつかのサービスを配布する中央機関 (FSA を想定) と、サービスの大半を配布する公認のパートナー組織で構成されるパートナーシップ・モデルがもっとも望ましいということです。さらに、マネーガイダンスの全

国規模の配布は、複数のチャネル（電話、対面、ウェブ）で行うべきであるということも提言しています。

さらに、ツールセンは、こうしたマネーガイダンス・サービスが大きな利益をもたらすことを指摘し、大規模な試行（pilots）を開始すべきであると提言しました。この提言に基づく大規模な試行が、「パスファインダー（pathfinder、先導者）」と呼ばれるプログラムです。

(3) マネーガイダンス・パスファインダー

マネーガイダンス・パスファインダーは、二〇〇八年第2四半期から二〇一〇年第1四半期までの二年間のプログラムで、この期間中、五〇万人から七〇万人の人々に、さまざまな金融問題に関する情報とガイダンスを、ウェブ、電話、対面を利用して提供することを狙いとしています。この

プログラムに要する費用はおよそ一二〇〇万ポンドと見積もられていますが、政府とFSAが各々六〇〇万ポンドを負担することになっています。これで本日の話はほぼおわりですが、最後に一言付け加えさせていただきます。

おわりに

冒頭にお話しましたとおり、FSAによる「金融能力プロジェクト」は、新設のFSEBに引き継がれ、二〇一一年の目標年度に向かって継続推進されることになりました。目標年度が終了したのち、このプロジェクトの成果を評価するためのベースライン・サーベイが実施される予定になっており、その成果を踏まえて、新たな戦略が打ち出されるものと予想されます。しかし、ブレア政権のもとでスタートしたこの金融能力プロジェクト

トが、キャメロン政権においても国家戦略として展開されていくのか、あるいは、先日新聞紙上で報道されたFSA解体の動きとも絡んで、大きな戦略の転換が行われるのが注目されるところであり、引き続き注意深くフォローしていきたいと考えています。

これをもちまして、本日の話を終了させていただきます。

ご清聴有難うございました。

高橋理事長 大橋さん、どうもありがとうございます。

それでは、少し時間をいただいていますので、御質問、御意見をお受けしたいと思います。

質問者 きょうはどうもありがとうございます。大変参考になるお話でした。

今のお話の中で、七つの重点的なプログラムと

いうのがあって、かなり周到に分野が選定されているように感じたんですけれども、非常に不思議に思いましたのは、日本の場合には、老人がさまざまな金融事故に巻き込まれたり犯罪に巻き込まれたりする。その高齢者に対するプロジェクトが全く抜けているように見えるんですが、これには何か背景があるんですか。

大橋 それは、高齢者が金融教育のターゲットとして見落とされたからではなく、優先順位が相対的に低いと判断されたためだと思われます。FSAの政策綱領や報告書の中で、高齢者を優先ターゲットにしない理由がはっきりと掲げられているわけではないので、推測するしかないのですが、高齢者に比べて金融能力レベルが相対的に低い若年成人を金融教育のターゲットとして優先したということではないでしょうか。ちなみに、一九九九年五月の政策綱領で、FSAは、金融リテラ

シーを学校で身につける機会のなかった成人のための金融教育に関して、「豊富な経験を持つ金融サービスの購入者や高所得グループの消費者を除外するつもりはないが、経験不足の傷つき易い消費者、とりわけ、十分な教育を受けておらず、低所得で経験不足の消費者を優先ターゲットとすべきである」と述べています。

質問者 イギリスにおいて、ファイナンシャル・プランナーというのがどの程度普及していて、恐らくボランティアがかなり活躍しているんだろうと思いますが、こういうプログラムにどんなふうにつながっているのか。団体としても恐らくあると思うんですけども、そういうものとCFEBがどんな連携をしているのか、その辺がおわかりになれば教えていただきたいと思います。

大橋 英国の金融教育国家戦略において、仲介者(intermediaries)の果たす役割はきわめて大きな

ものがあります。こうした仲介者は、学校教育におけるPFEのスタッフ、大学の学生マネージャー・アドバイザー、カレッジのサポート・スチューデント、NEETをサポートするユースワーカーなど多岐の分野にわたっていますが、フィナンシャル・プランナーがこうした形で金融教育にかかわっているという形跡はありません。また、英国のFP協会(Institute of Financial Planning)のホームページを見ても、同協会がFSAと共同して、あるいは独自に、金融教育に取り組んでいるということもないようです。

質問者 詳細な御説明、どうもありがとうございます。非常に興味深く聞かせていただきました。

一つ質問があるんですけども、こういった政府のプログラムに対して、例えば、専門知識を持った金融機関がどんなふうによく共同してい

たのかとか、金融教育全体としては非常に広いと思うんですけども、取引所が扱っている株とかそういった部分について、取引所が何か取り組みをしているかといったようなあたりについて、もしわかれば教えてください。金融機関につきましては、この金融機関は非常に上手にやっているとか、こういうプログラムはいいとかというベストプラクティスみたいなものがあればぜひ教えてください。

大橋 先ほど中等教育のイニシアチブとしてPFE Gという団体があったと思いますが、ここに掲げていないもので「What money means」というイニシアチブがあります。これは初等学校におけるパーソナル・ファイナンス教育の質を高めるためのプログラムです。このプログラムに実はHSBCが資金援助しているのと、それから、HSBCのスタッフがパーソナル・ファイナンス教育の

活動に組み入れられていて、かなりの数、最大一万人といっています。このスタッフが、児童にパーソナル・ファイナンスの理解を促すために、必要ならば教室で教師と共同しながら学校を支援するという活動を行っています。

質問者 今お話を伺ってびっくりしたのは、イギリスでは、金融リテラシーに関して、国家戦略として取り上げて普及させている。日本に比べると彼我の差が非常に大きいと思います。我が国では、振り込め詐欺だとか未上場株云々だとかというようなことでもって非常に大きな問題が起こっているわけですが、そういった意味で、金融教育に関しては、かつて高橋さんとも御一緒に協会時代いろいろ普及しようと思ったんですが、なかなかうまくいかないんですね。英国と日本の国民性というようなものに原因がありそうですか。それとも、何か特別な取り上げ、また、日本

で普及させるための何かいい策でもありましたらお聞かせいただけるとありがたいんですが。

大橋 国家戦略として展開しているということが非常に大きなバックボーンになっています。英国は金融立国を標榜しています。さまざまな金融問題が出てきた時に、何より大事なものは、しっかりと金融システムの存在ですが、これだけでは十分ではない。システムの実効性を高めるには、国民の金融能力を増進する必要がある。こうした判断のもとに、英国では、金融教育が国家戦略として展開されることになったのです。

英国では、もともと、ボランテニア機関をはじめとする多くの民間機関が金融教育に積極的に進出しています。先ほど、国家戦略としてさまざまなプロジェクトを紹介しましたが、FSAは、優先ターゲットへの金融教育を展開する際に、こうした民間機関と協力しながら、金融教育

を必要としている人々に適切に「送り届ける」という手法を開発し、推進しているわけです。もし英国における金融教育が成功するとするならば、これが最大の成功要因ということになるでしょう。

日本でも、金融教育のノウハウやツールはかなり充実してきているようです。しかし、それをどうやって多くの人に届けたらいいのか、その辺のノウハウと実践が英国に比べ弱いのではないかと思います。

質問者 特に、仲介機関となるべきところが、逆に拒否反応を示すという傾向がありますよね。

大橋 国民性の問題というのもあるかもしれませんが、だから金融教育はやってもしようがない、ということにはならないのではないのでしょうか。

わが国においても、英国の金融教育国家戦略の帰趨を見極めつつ、金融教育の普及促進のための戦

略策定が政策課題として検討されることを望みます。
と思います。

高橋理事長 サーベイに基づいて、ターゲットを、ニートや犯罪者、メンタルヘルスが必要な人や自閉症の人、そういうところに絞った展開も考えるのではないかと思います。

それでは、時間が参りましたので、この辺で閉会したいと思います。

どうもありがとうございました。(拍手)

(おおはし よしあき・当研究所専門調査員)

(本稿は、平成二二年七月一六日に行われた講演会の記録に一部加筆したものである。)

証券セミナー

平成22年7月16日

英国における金融教育への取り組み

公益財団法人日本証券経済研究所

専門調査員 大橋 善晃

はじめに

—消費者金融教育機関(The Consumer Financial Education Body, CFEB)の設立

1. 金融能力国家戦略の策定と試行(1997年～2006年)

ア. 金融教育のスタート

- 労働党政権の発足(1997年)
- 金融サービス機構(FSA)の設立と金融サービス市場法(FSMA)の制定
- FSAの「規制目的」(regulatory objectives)
- 「公衆の啓蒙」と「消費者教育」

イ. 消費者教育戦略の策定

- FSA, *Consumer Education: A strategy for promoting public understanding of the financial system*, May 1999

1

- 「金融リテラシー教育」と「消費者への情報提供及び助言」を柱とする消費者教育プログラムの策定

- 「金融リテラシー教育」とは

- 「消費者への情報提供と助言」とは

ウ. 金融能力国家戦略の策定と推進

- FSA, *Towards a national strategy for financial capability*, Nov. 2003.

- 「公衆の啓蒙」活動のセカンダリ・フェーズ

- 金融能力戦略の基本方向

- ・ 戦略の範囲—金融教育、情報、ジェネリック・アドバイス(generic advice)
- ・ 戦略への取り組み姿勢—目的の共有、消費者ニーズ、連携方式によるアプローチ、パートナーの自主性の尊重、ターゲットに適した伝達手段の活用
- ・ 戦略の実施方針—イニシアティブ方式の活用
- ・ 戦略の評価—ターゲットへの接触度合、ターゲットの認識、理解、自信の変化、国民の行動の変化という3つのレベルで進捗状況の評価
- ・ 財源—必要な資金はFSAが調達

- 新たな戦略目標の設定

- ・ FSA, *Building financial capability in the UK*, May 2004.
- ・ 7つの優先課題—①学校(school)、②若年成人(young adults)、③職場(work)、④家族(families)、⑤定年退職(retirement)、⑥借金(borrowing)、⑦助言(advice)

2

英国における金融教育への取り組み

2. 金融能力国家戦略の本格的展開:5ヵ年計画の策定と推進(2006年～)

ア. ベースライン・サーベイの実施(2006年)

- FSA, *Financial Capability in the UK: Establishing a Baseline*, March 2006.
- 金融能力を構成する5つの要素＝金融能力の定義
 - ① 収入の範囲でやりくりする(Making ends meet)
 - ② 収支の記録をつける(Keeping track of your finance)
 - ③ 将来の計画を立てる(Planning ahead)
 - ④ 金融商品を選別する(Choosing financial products)
 - ⑤ 金融問題に良く通じている(Staying informed about financial matters)

イ. 調査の結果から導かれた4つの主要テーマ

- ① 多くの人は、適切に将来の計画を立案することが出来ていない
- ② 借金問題を経験した人の割合はそれほど高くないが、経験者は、経済環境の悪化によって、しばしば極めて深刻な影響を被っている
- ③ 人々は、彼らのニーズに合わせて商品を選ぶための適切なステップを踏んでいない
- ④ 40歳以下の世代は、平均的に金融能力が低い。18歳から30歳のグループにこの傾向が顕著である

ウ. 国家戦略への新たな取り組み

- FSA, *Financial Capability in the UK, Delivering Change*, March 2006.
- Delivering Change の意味
- 新たな戦略目標:金融能力プログラム

3

➤ 7つのプロジェクト

- ① 学校(初等・中等教育)
- ② 若年成人(高等教育・継続教育・NEET)
- ③ 新たに親になる人々(ニュー・ペアレンツ)
- ④ 職場
- ⑤ パートナリシップ・ディベロプメント
- ⑥ 消費者コミュニケーション
- ⑦ マネーガイダンス

3. 学校における金融教育

ア. なぜ学校なのか

イ. これまでの取り組み

- スタート時から最優先事項として取り組み
- FSA の調査でいくつかの問題点が指摘
- FSA による提言—カリキュラムの改訂、支援システムの開発

ウ. カリキュラムの改訂

- 中等教育カリキュラムの見直し—パーソナル・ファイナンス教育のカリキュラムへの組み込み
 - ・ 「個人、社会、健康および経済(Personal, Social, Health, Economic, PSHE)」科目に「経済的安心及び金融能力(Economic wellbeing and Financial capability)」という選択プログラムを組み入れ

4

- 初等教育カリキュラム—見直しが大幅に遅延
 - 必修科目への動きは難航
 - キャメロン政権の方針
- エ. 支援プログラムの開発と推進
- 活動主体: パーソナル・ファイナンス教育グループ (Personal Finance Education Group, pfe)
 - Learning Money Matters プログラム
 - FSA による資金提供

4. 若年成人のための金融教育

- ア. 高等教育: Money Doctors
- なぜ高等教育か?
 - HE 金融能力プログラム「Money Doctors」の開発
 - 学生マネー・アドバイザー (Student Money Advisers) を通じて配布
- イ. 継続教育: Money for Life
- なぜカレッジで学ぶ学生に金融教育が必要か?
 - 無料の教材「マネー・フォーライフ」の配布
- ウ. NEET: Young People and Money
- なぜ NEET か?
 - FSA の支援方針

5

- 仲介者のためのトレーニング・プログラム Young People and Money の開発と配布
 - ・ YP&M のトレーニング対象者は多岐にわたる
 - ・ YP&M で取り上げる主要テーマ
- エ. 若年成人向けウェブサイト: What about Money?
- 16~25 歳の若年成人に公平な情報を提供

5. 成人のための金融教育

- ア. 新たに親になる人々
- なぜニュー・ペアレンツか
 - Parent's Guide to Money (PGM)
 - ・ ニュー・ペアレンツが知りたいすべての情報やツールを提供するハードカバーのフォルダー
 - 出産前の段階で、助産師を通じて配布
- イ. 職場
- なぜ職場か?
 - Making the Most of Your Money (MMoYM)
 - ・ 職場において、従業員に金融教育や情報を直接提供するイニシアティブ
 - ・ セミナーの開催、情報を掲載した小冊子の提供、双方向の CD-ROM の提供

6

英国における金融教育への取り組み

6. パートナースHIP・ディベロプメント

ア. パートナースHIP・ディベロプメントとは？

- 金融システムの枠外にいる人々の支援
- さまざまなボランティア・セクターとの連携: Our work so far

イ. 5つの重点分野

- ① 公営住宅 (Social Housing)
- ② 学習障害 (Learning disabilities)
- ③ メンタル・ヘルス (Mental health)
- ④ 犯罪 (Offending)
- ⑤ 自閉症 (Autism)

7. 消費者コミュニケーション

ア. Moneymadeclear というブランド

- 明快・公平な情報提供
- Moneymadeclear 印刷ガイド
- Moneymadeclear ウェブサイト
- Shop around with Compare products: 金融商品の比較表
- 消費者相談窓口

イ. 「離婚と別居」ウェブサイト

7

8. マネーガイダンス

ア. 政府の金融能力への関与

- 政府の金融能力への長期的アプローチ
- 政府の長期的願望
- FSA を補完する際の政府の役割—政策という梃子の活用
- 人々の一般的金融助言へのアクセスを拡大

イ. トールセン・レビュー

- 「一般的金融助言」から「マネーガイダンス」へ
- マネーガイダンスを配布するための国家的なアプローチを提言
- マネーガイダンスを統治する原則—impartial, supportive, crisis prevention, universal, sales free
- マネーガイダンスの内容—budgeting, saving and borrowing, protection, tax and welfare benefits, retirement planning, jargon busting
- 望ましい配布方法—パートナースHIP・モデル

ウ. マネーガイダンス・パスファインダー

おわりに

8