

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

平成 21 年 5 月 20 日

大橋 善晃

（日本証券経済研究所）

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  
(要旨)

本稿は、英国における金融教育に関する第 2 回目のレポートである。前回のレポートで紹介したとおり、英国においては、1998 年の金融サービス市場法案の公表を契機として、FSA 主導による「金融教育」への取り組みが開始された。FSA は、1999 年に公表した政策綱領に沿って、金融リテラシーに関するイニシアティブを積極的に推進したが、数年を経過した後も、多くの消費者調査が示すところによれば、消費者の金融問題への理解力の低さ、自信のなさ、消極的な取り組み姿勢といった傾向はとてども払拭されたとはいえない状況であった。

2003 年 11 月に、FSA が、「金融能力国家戦略に向けて」と題する報告書を公表し、国を挙げてこの課題に取り組むことを改めて宣言、金融システムに対する公衆の理解を増進するという規制目的に取り組むための新たな方向を提示したのは、こうした現状に対する FSA の危機感とその背景にあったことが指摘されている。

この報告書を契機として、FSA の「公衆の啓蒙」活動は、セカンド・フェーズに入ることになったが、本稿は、2003 年 11 月の報告書の公表を契機として始まった国家戦略としての金融教育戦略の策定と推進、その後実施された国民の金融能力に関するベースライン・サーベイ、その結果を踏まえて 2006 年 5 月に公表された段階的な戦略目標の設定とその実施状況について概観する。

## 金融能力国家戦略の策定と新たな戦略目標の設定

日本証券経済研究所  
専門調査員 大橋 善晃

はじめに

前回のレポート<sup>1</sup>で紹介した通り、英国においては、1998年の金融サービス市場法案の公表を契機として、金融サービス機構(FSA)の主導による「金融教育」への取り組みが開始された。

1999年に公表した政策綱領(ポリシー・ステートメント)<sup>2</sup>において、FSAは、「金融リテラシー」および「消費者への情報提供と助言」を優先課題とし、前者については、金融リテラシーを学校のカリキュラムに組み込むという「学校における金融リテラシー」を最優先としつつ、金融リテラシーを身に付ける機会のなかった成人についても、金融リテラシー教育を受ける機会を付与すべきであるとした。後者については、情報格差の著しい消費者のニーズを最優先するとして、消費者ウェブサイトの充実、タウン・ミーティングの開催、消費者向け出版物の提供、消費者向け助言サービスの充実、比較情報の提供、放送およびメディアとの連携、理解し易く高品質の商品提供、という7つの具体的な施策を掲げている。

この政策綱領に沿って、FSAは、金融リテラシーに関するイニシアティブを推進し、多様なチャンネルを通じて、直接的に、あるいは、他の機関との連携によって、独立情報(independent information)を消費者に提供してきた。この間、スタート時から見れば、こうしたFSAの「公衆の啓蒙」活動の規模や範囲は広がりを見せ、話題性も高まったものの、多くの消費者調査が示すところによれば、消費者の金融問題への理解力の低さ、自信のなさ、消極的な取り組み姿勢は依然として払拭されたとはいえず、それが、不慮の事故、ライフサイクルの変化、定年退職などによって生じる金融問題に適切に対処出来ない要因になっているという状況であった。

2003年11月に、FSAが、「金融能力国家戦略に向けて」と題する報告書<sup>3</sup>を公表し、国を挙げてこの課題に取り組むことを改めて宣言、金融システムに対する公衆の理解を増進するという規制目的に取り組むための新たな方向を提示したのは、こうした現状に対する危機感がその背景にあった。FSAの最高責任者(Chief Executive)であるジョン・タイナー(John Tiner)は、「(金融能力戦略の)必要性は、未だかつてなかったほど大きく、また、緊急を要するものとなっている。消費者は、年金や貯蓄、保険や負債についての懸念に立ち向かおうとしている。金融という概念および金融商品についての不十分な理解からもたらされるリスクは未だに高く、また、消費者は、これまで以上に、

<sup>1</sup> 大橋善晃「英国における金融教育(1) FSA 主導による『金融に関する消費者教育』への取り組み」平成21年2月16日、日本証券経済研究所ホームページ(トピックス)。

<sup>2</sup> Financial Service Authority, *Consumer Education: A strategy for promoting public understanding of the financial system*, May 1999.

<sup>3</sup> Financial Service Authority, *Towards a national strategy for financial capability*, Nov. 2003

彼らの長期的な財務計画の策定に責任を持つことを要求されている。」<sup>4</sup>と語っている。

この報告書を契機として、FSA の「公衆の啓蒙」活動は、セカンド・フェーズに入ることになるが、本稿は、「英国における金融教育」の第 2 回目として、2003 年 11 月の報告書の公表を契機として始まった国家戦略としての金融教育戦略の策定と推進、その後実施された国民の金融能力に関するベースライン調査、その結果を踏まえて 2006 年 5 月に公表された段階的な戦略目標(5 年計画)の設定と実施状況について概観する。

## 1. FSA による金融能力国家戦略の提言

### ア. 金融能力国家戦略

2003 年 11 月の報告書において、FSA は、消費者が自信を持って金融面の意思決定を行うために必要な、教育、情報、ジェネリック・アドバイス(一般的助言 generic advice)を、他機関と連携して取り組むことによって、消費者に提供することを目的とした「金融能力戦略(The Strategy for Financial Capability)」を国家戦略として展開する必要があるとして、その策定と実施を提言した。

金融サービス市場法第 4 条に掲げられた「金融システムに対する公衆の理解の増進」(公衆の啓蒙)という規制目的は、金融能力戦略の策定を主導するという明確な権限を FSA に付与している。金融サービス市場法のもとで、FSA が、金融教育に主導的な役割を果たしてきたのはこのためである。こうした役割について、FSA は、様々なステークホルダーや将来のパートナーとの間で協議を重ねてきたが、FSA 主導による金融教育がスタートして 5 年を経過した時点で、協議参加者が一律に問題点として指摘したのは、金融能力を高めるための国としての戦略が不在であるということであり、そのギャップを埋めるために、FSA は主導的な役割を果たすべきであるということであった。FSA の報告書は、こうした現状を打開するための新たな提言であり、ここで提言された金融能力戦略は、「公衆の啓蒙」という FSA 活動のセカンド・フェーズと位置づけられるものである。

### イ. 金融能力運営グループの設置

金融能力戦略の策定および実施のために、FSA は、最高責任者ジョン・タイナーを議長とする金融能力運営グループ(Financial Capability Steering Group)を新たに立ち上げた。このグループは、前記のジョン・タイナーのほか、FSA の中心的なパートナーである政府、企業、従業員、NPO、消費者団体、メディアの代表者で構成されている。また、この運営グループを支援するために、FSA の消費者部長(Consumer Director)アンナ・ブラドレー(Anna Bradley)を議長とする作業部会(Working Group)も設置された。

### ウ. 金融能力戦略の基本方向

#### a. 戦略の範囲

金融能力戦略がカバーするのは、金融教育、情報及びジェネリック・アドバイスの三分野である。FSA は、その理由として、以下のような説明を行なっている。

- ① 金融教育:金融能力を向上させるには、明確な、狙いを定めた、簡単に利用することの出来る、子供、若年者、成人のための金融教育が必要である。その狙いは、人々が、金

---

<sup>4</sup> 前掲報告書の序文を参照。

融関連事項の重要性を認識し、彼ら自身の金融ニーズを把握し、それに対応するための方法を知り、どこに支援を求めればよいかを知るための手助けを行なうことにある。

- ② 情報: 目的を達成するためには、消費者に提供される情報が、彼らの抱える問題を取り扱うものでなければならず、また、彼らが満足するような方法で提供され、彼らにとって都合の良い時間に都合の良い場所で入手可能なものでなければならない。
- ③ ジェネリック・アドバイス: FSA は、対話方式のジェネリック・アドバイスを開発する余地について調査を行う予定である。その目的は、消費者が、彼らのニーズを認識するための手助けを行い、また、彼らに一般的な解決策 (generic solutions) を提供することである。それは、すでに利用可能な助言サービスなどのファシリティーの上に構築することが可能である。

戦略の範囲には、特定の商品購入を推奨すること、あるいは、特定のプロバイダーからの特定の商品に関する情報の提供は含まれていない。

#### b. 戦略への取り組み姿勢

FSA は、戦略への取り組みに際しては、目標の共有 (A shared sense of purpose)、消費者ニーズに基礎を置くこと (Based around consumer needs)、連携方式によるアプローチ (A co-ordinated approach)、十分な自主性を備えること (With sufficient autonomy)、ターゲットとする通信手段を活用すること (Using targeted communications) が必要であるとしている。

一番目の目的の共有について、FSA は、金融能力の増進に関わるいくつかの局面で、積極的な関与を行なっている参加者が、すでに多数存在していることを指摘している。たとえば、専門的な助言機関は、事態を收拾するための手助けに力を注ぎ、教育機関は、消費者が金融ニーズを理解するための支援を行ない、金融機関は、選択および選択肢の説明に役立っている。FSA の狙いは、こうした参加者全員を巻き込んで作業を行うということであり、そのためには、参加者全てが、共通の最終ゴールと目的を共有する必要があると述べている。

また、消費者に関与するためには、戦略は、FSA が手を差し伸べる人々の理解に基礎を置くものでなければならない。消費者の多くは、彼らが金融サービスへのニーズを持っているということをまったく理解していない。また、消費者は、金融ニーズを、金融以外の文脈で理解しようとすることが多い。こうした現状を踏まえ、FSA は、金融能力増進のための正しいアプローチを見つけ出すための鍵は、消費者の金融ニーズの理解と、消費者が彼らの金融ニーズを認識しそれに取り組むための方法であるとしている。

FSA は、三番目の連携方式によるアプローチをとりわけ重視している。参加者による目的の共有はもちろん必要ではあるが、それだけでは十分ではなく、もっと首尾一貫した、統合化された、長期的な取り組みが求められている。つまり、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と連携に関する何らかの合意が必要なのである。こうした認識に立って、FSA は、自分の手に全てを集中することなく、連携アプローチを採用しながら、戦略の策定と実施を主導することにしたのである。

しかし、その一方で、パートナー機関は、それぞれ、戦略への貢献に関して独自の理由をもち、

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もつ必要がある。FSA は、このことを理解しており、そのために、難しい調整活動が求められると述べている。

最後の点について、FSA は、次のように述べている。すなわち、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言葉ではない。あらかじめ観衆 (audiences) のニーズに合致するよう絞り込まれていないメッセージは、効果的とはいえない。事実、過剰な情報は、観衆が興味を失う引き金になりかねない。戦略は、特定のターゲット・グループに、簡潔明瞭なメッセージを届けるということではなければならない。そのためには、伝統的な通信手段に加えて、配布のための独創的なオプションを開発することによって、アプローチを革新することが必要である。連携方式によるアプローチの大きな利点は、参加者全員の知識や経験を最大限に活用できるということである。活動やメッセージを、ターゲット・グループの興味、ニーズ、選好に合致させることが極めて重要であり、そうすることによって、最も効率的な配布が可能になる。

#### c. 戦略の実施方針

FSA は、限られた資源 (要員および資金) を有効に活用するために、以下に掲げた事項を実施方針として想定している。

- ① 作業は、管理可能なイニシアティブに分けて行われる。
- ② イニシアティブについては、効率的であるかどうか、資金を使う価値があるかどうかを基準として選別される。
- ③ いくつかの作業は、配布の迅速性を考慮して選別され、また、いくつかの作業は、もっと長期のものが選別される。
- ④ 戦略の成果を配布するために、すでに存在するイニシアティブ、プラン、リレーションシップ、アレンジメントを上手く利用する。

#### d. 戦略の評価

戦略の評価は、基本的に、以下の三つのレベルで進展状況を計測することによって行われる。

- ① 如何に上手くターゲット・グループに手を差し伸べたか。
- ② 認識、理解および信頼がどのように変化したか。
- ③ 国民の特定の行動に変化が見られたか。

#### e. 戦略の財源

戦略に必要な財源について、FSA は、まず、金融能力の増進に関してどの程度の資金が使われているかを把握した上で、追加支出がどの程度必要かを見積もる必要があるとしている。FSA は、ボランティア・ファンディングについても考慮した模様であるが、FSA は規制目的を付与されており、当該目的を遂行するための資金調達の権限を有していること、規制目的の遂行は、ボランティア・ファンディングの規模によって制限を受けるものであってはならないこと、情報漏えいおよび説明責任を有していることなどの理由で、その採用を見送っている。しかし、FSA は、彼らが調達する資金は、戦略に必要な資金を下回ることも予想され、その場合には、パートナーからの資金提供を必要とするかもしれないとしている。

## 2. 新たな戦略目標の設定と実施

2003年11月の報告書を受けて、FSAは、運営グループを中心に、新たな戦略目標の設定作業を進め、2004年5月に、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公表した<sup>5</sup>。この報告書において、FSAは、今後の活動に向けて7つの優先課題を特定し、その各々の分野についてプロジェクト方式で活動を開始するとした。さらに、プロジェクトを推進するための作業グループの設置も打ち出している。最高責任者ジョン・タイナーは、この報告書について、「この報告書は金融能力の構築に向けての大きな一歩であると信じている。・・・われわれは、ずっと先まで目星がついている。そのため、誰が、いつ、どの程度のコストで、誰の責任で、どういう成果を期待して、やるべきことを進めるのかということ、正確に知っている。全てが前途有望で、刺激的である。」と語っている<sup>6</sup>。

### ア. 優先課題の特定

2003年11月のFSA提言は、概して、熱い支持を集めたとされているが、一部には、すべての問題に同時に取り組むことへの懸念を表明する声もあった。FSAは、こうした助言を受け入れ、運営グループの会合において、学校(school)、若年成人(young adults)、職場(work)、家族(families)、借入れ(borrowing)、助言(advice)という7つの「活動のための優先課題」(priorities for action)を特定した。

将来、作業が進展すれば、この優先課題を変更する可能性もあるとしながらも、FSAは、上記7つの課題ごとにプロジェクトを立ち上げることとし、そのための作業グループ(Working Group)を設置した。この作業グループは、プロジェクトごとに設置され、以下のような役割を担うものとされた。

- ① 既存のすぐれた実践をもとに具体的な提案を行なうために、パートナーやステークホルダーの経験と資源を利用する。
- ② それを対照することによってプロジェクトの進捗を計測することの出来るベースライン基準(baseline measures)を設定する。
- ③ 必要に応じてパイロット作業を提案し、その実施を支援し、結果を評価する。
- ④ 新たなイニシアティブの出現を監視し、必要に応じてイニシアティブの変更を提言する。
- ⑤ 金融的に阻害されている人々、たとえば、他の人々には入手可能な商品やサービスにアクセスできない人々のニーズについて、特別な考慮を払う。

FSAは、活動に向けての優先課題を選別する際の視点として、予防と治療(Prevention and cure)、多様な観衆(Different audiences)、ギャップと重複の確認(Identifying gaps and overlaps)、人々に手を差し伸べるための様々な手段(Different ways to reach people)、機会の捕捉(Seizing opportunities)、改革と創造および過去の実績を踏まえた構築(Innovation and creativity, and building on what we know)という6つの視点を挙げている。

- ① 予防と治療－金融能力イニシアティブの全面的な影響を見るためには、次の世代まで待たなければならない。たとえば、学校における金融教育から得られるベネフィットは、

<sup>5</sup> Financial Service Authority, *Building financial capability in the UK*, May 2004.

<sup>6</sup> 前掲報告書の序文を参照。

生徒たちが学校を離れ、一家の稼ぎ手になり、主婦になり、金融面の意思決定者となるまでは、実感されることはない。しかし、イニシアティブの中には、長期的な向上をもたらしながら、人々に目先のベネフィットを与えるものもある。そうした迅速な成果は、勢いを醸成することになる。

- ② 多様な観衆—全ての人々に手を差し伸べることは出来ないが、選別するプロジェクトは、子供時代から定年に至るまでの重要なライフ・ステージをカバーするものでなければならない。一部の人々の最も差し迫ったニーズをプロジェクトが取り扱っていないというリスクも懸念されるが、様々な観衆のニーズを考慮に入れるために、プロジェクトの範囲内で、出来る事だけのことはやるということになる。
- ③ ギャップと重複の確認—様々な機関によって実施され運営されている金融能力イニシアティブが、すでに多数存在している。しかし、そこには、ギャップと重複がある。「借入れ」および「定年退職」プロジェクトは、これらの分野では極めて多数の仕事が行なわれているが、もっと調整すべきであるという認識のもとに選別された。また、「助言」プロジェクトは、助言の提供とそれについてなされるべきこととの間のギャップの大きさを調査することになるだろう。
- ④ 人々に手を差し伸べるための様々な手段—人々に個人金融に関するメッセージを送り届ける方法としては、学校、職場、あるいは国の社会保障システムを通じる方法など、様々なものがある。様々な配布メカニズムを利用することは、メッセージを送り届ける好機を増やすだけでなく、ある環境の中ではどのチャンネルが最も効率的かを学ぶ良い機会を提供することになる。
- ⑤ 機会の捕捉—外部的事象(external event)は、しばしば、特定の金融能力メッセージを普及する機会を提供する。FSA は、これらに資金を提供する。とりわけ、Child Trust Fund および政府の「情報に基づく選択(Informed Choice)」イニシアティブの立ち上げは、「家族」および「定年退職」を巡る二つのプロジェクトを立ち上げる機会を提供することに繋がった。
- ⑥ 改革と創造および過去の実績を踏まえた構築—この国家戦略は、金融能力増進のために、改革アプローチを推進することになっている。「若年成人」および「助言」プロジェクトの多くは、若者に手を差し伸べる有効な方法を開発し、参加していないように見える人々に助言を提供するためのものである。しかし、「学校」プロジェクトに関しては、過去の実績を踏まえて構築することも重要である。

#### イ. 7つのプロジェクト

7つの優先分野のプロジェクトと内容は以下の通りである。

##### a. 学校:基礎を構築する(Laying the foundations)

もし、子供のころに基礎的なことを教えてもらったとすれば、多くの人々は、個人金融(personal finance)がそんなに手ごわいものではなく、むしろ興味深いものであることに気付いたのであろう。

このプロジェクトは、これからの世代の人たちに、学校を卒業する前に、十分な金融教育の基礎

を与えることを目的としている。それは、既存のすぐれた実践の上に築かれ、教師がカリキュラムの中に個人金融教育の機会を作り出すための支援を行ない、また、生徒が成人に達したときに十分な金融能力が身につくように、教師が自信を持って生徒を教育できるようにするための支援を行なうことになる。

b. 若年成人:新たな責任(New Responsibilities)

このプロジェクトは、個人金融問題に直面する若年成人(16-25歳)を支援するためのもので、おそらくその最初の試みである。このプロジェクトは、様々に異なるニーズや状況が存在することを認識しながら、若年成人に手を差し伸べるための最良の方法を見出すことからスタートすることになる。

c. 職場:職場を通じて人々に手を差し伸べる(Reaching people through the workplace)

採用、昇進、異動、産休、フレックスタイム制、人員整理、退職。これらは全てわれわれの財政状況に影響を及ぼし、財務面の準備を見直すための引き金になるはずである。したがって、職場は、特定の金融能力ニーズを持つ人々に手を差し伸べるための当然のチャンネルであると考えられる。

このプロジェクトは、個人金融イニシアティブを届けるために職場を利用する方法を開発することになる。

d. 家族:親になる(Being a parent)

子供の誕生など家族における変化は、家族の金融ニーズを見直す引き金の役目を果たすことがある。

2005年、政府はChild Trust Fundを立ち上げる予定である。これは、2002年9月1日以降に生まれた全ての子供に、彼らが18歳になるまで、いくらかの投資資金を提供するためのファンドである。両親は、彼らの子供のために貯蓄するために、どのファンドを選びどう活用するかを決める必要がある。これは、これからの世代の両親に、個人金融について話をする絶好の機会を提供することになる。

このプロジェクトは、Child Trust Fundの立ち上げの上に構築されるもので、人々が、親として、彼らのニーズについて考えるように働きかけることを狙いとしている。

e. 定年退職:将来の計画を立てる(Planning ahead)

定年に備えて計画を策定することは、それが必要で、そのために時間を使うべきだと分かっているながら、先延ばしされがちな行動のひとつである。

高齢化の進展、複雑な年金市場、金融面における個人的責任の増大、これらは全て、財務計画の策定を優先的なプロジェクトにしなければならない状況を示している。

このプロジェクトは、広範囲の個人金融問題をカバーしており、全ての人々が定年退職に備えた賢明な計画を策定することができるようにするためのものであり、政府の「情報に基づく選択(Informed Choice)」イニシアティブの上に築かれることになっている。この政府のイニシアティブは、人々が、定年退職に備えた仕事や貯蓄に関して、真実の、情報に基づく選択ができるようにすることを狙いとし、人々に情報を提供し、人々が理解するためのツールを持ち、適切な選択を行なうための選択肢を持つ事を保証しようとするものである。

f. 借入れ:情報に基づく意思決定を行なう(Making informed decisions)

モーゲージ、個人ローン、クレジット、これらは人々に広く利用されており、なかでも借入れは、大部分の人々にとって、すでに日常的なものになっている。借入れを行なう時には管理可能であるように見えても、状況が変われば、たちまち返済不能に陥ることがあり得る。

金融能力とクレジット、負債と借入れに関して、すでに多くの作業が実施されている。このプロジェクトは、すでに実施中のものを調整し、まとめ上げ、必要に応じて新たな作業を追加することになる。

g. 助言:「ジェネリック」アドバイスの役割(The role of ‘generic’ advice)

「ジェネリック」アドバイス・サービスは、個人的な、あるいは、双方向のサービスで、消費者が財務計画を策定し、行動のための優先課題を特定する手助けをするものである。このサービスは、特定の商品やサービスの推奨を行うものではないが、金融サービスを必要としながら現実にはアクセスできないという消費者のギャップを埋める手助けをしている。

このプロジェクトの目的は、金融能力において果たすジェネリック・アドバイスの役割を確立することにある。プロジェクトは、ジェネリック・アドバイスの本質、配布手段、支払い方法などを考察することになる。

ウ. 進捗状況の計測

a. ビジョンと狙いの設定

運営グループは、彼らが達成したいと考えている全体的なビジョンを踏まえて、国家戦略の明確な狙いをいくつか設定した。

表1 ビジョンと狙い

|                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| われわれは、もっと情報に通じ、教育のある、自信にあふれた市民が、彼らの金融問題についてより大きな責任を持つことができ、金融サービス市場において、もっと積極的な役割を果たすことができるようになるというビジョンを共有する。 |
| われわれの狙いは、人々に、彼らの資金について賢明な意思決定を行なうために必要なスキルと知識を与え、彼らが、彼らの財務を制御し、業界により良いサービスを要求することができるようにすることである。              |
| われわれは、人々が、彼らにとって最も好都合な時間と場所において、理解できる方法で、それを実施する。                                                             |
| そしてわれわれは、人々が直面する状況は個々に異なるということを念頭において、それを実施する。                                                                |

b. 成果の特定

このビジョンを踏まえて、運営グループは、彼らが推進しようとしている方向を具体的に提示しながら、戦略の成果(outcomes)を特定した。成果の内容は以下に掲げたとおりである。

表2 具体的な成果(Specific outcomes)

|                          |                                                       |
|--------------------------|-------------------------------------------------------|
| 連携する<br>Working together | 主要なパートナー(消費者グループ、政府および金融サービス業界)の間で、戦略を支援することが合意されている。 |
|                          | 財源やその他の資源の準備が整っている。                                   |

|  |                                             |
|--|---------------------------------------------|
|  | 金融能力プロジェクトに投入される資源が、より良く調整され、より効率的に利用されている。 |
|  | 金融能力プロジェクトに対して、最大限の優先権が与えられている。             |

|                            |                                                       |
|----------------------------|-------------------------------------------------------|
| 手を差し伸べる<br>Reaching people | 金融能力イニシアティブによって手を差し伸べられる人々の数は、段階的に変化する。               |
|                            | 人々は、彼らのニーズにより良く適合するような方法で、手を差し伸べられている。                |
|                            | 積極的に支援を求める人々は、より簡単にアクセスでき、彼らのニーズに沿った形で、支援の提供を受け<br>る。 |

|                                 |                                                                                                                       |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 影響を与える<br>Influencing<br>people | スキル: 人々は、個人金融問題に取り組むために必要なスキルを、より多く獲得している。                                                                            |
|                                 | 知識および理解: 人々は、金融問題について、より深い知識と理解を持ち、彼らのニーズと、そうしたニーズを<br>満たすために役立つ商品をよりよく特定することが出来、なお一層のサービスをいつどのように入手すれ<br>ばよいかを知っている。 |
|                                 | 認識: 人々は、彼らの個人金融を制御する必要性について、もっと良く認識している。                                                                              |
|                                 | 自信: 人々は、彼らの金融ニーズを管理する中で、より積極的な役割を果たすための能力について、より大<br>きな自信を持っている。                                                      |
|                                 | 関与: 人々は、行動を起こすことに積極的で、やる気旺盛である。                                                                                       |

|                                |                                                         |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------|
| 変化する<br>Making a<br>difference | もっと多くの人々が、定期的に金融状況を見直すようになる。                            |
|                                | 人々は、金融サービスを購入するに際して、より肥えた目を持つようになる。                     |
|                                | 不適切な金融サービスや商品を購入する人が減る。                                 |
|                                | 金融サービス業界は、人々のニーズにより適合する商品を開発している。                       |
|                                | 商品が人々のニーズにより適合するようやり方で販売されている。                          |
|                                | FSA は、リテール金融サービス業界の規制について、より干渉の少ないアプローチを取ることが可能とな<br>る。 |

### c. 計測

可能ならば、これらの成果の一つ一つについて、その進捗状況を計測すべきであろう。直接的にその成果を計測することが困難な場合もあると思われるが、一つか二つの、それに変わる尺度を特定することは可能である。

こうした計測の大部分は、現状を把握するための調査を必要とする。こうした調査は、繰り返し行なう必要があり、それによって、物事がどの程度変化したかを確かめることが出来る。

#### オ. 作業グループによるパイロット・プロジェクトの実施

作業グループは、上記ア. で掲げた役割に従い、優先課題毎に、パイロット・プロジェクトをスタートさせた。その内容は、概略以下の通りである。

##### a. 学校

- 学校プロジェクトの狙いは、個人金融教育の内容および位置づけを向上させ、どうすれば学

校でそれを効果的に教えることができるようになるかを示し、教師に対する支援と訓練を強化することであった。

- 作業グループは、教師が様々なリソースにアクセスできるような「ワン・ストップ・ショップ」が必要であることを認めた。そこで、すでに先行して「ワン・ストップ・ショップ」に取り組んでいた個人金融教育グループ(Personal Finance Education Group, pfeg)<sup>7</sup>と連携して、パイロット・プロジェクトを推進することとし、FSA の支援を受けた Pfeg は、教師に対する支援と訓練のためのオンライン・ツール「Learning Money Matters」を開発した。
  - 2006 年夏以降、この「Learning Money Matters」は、pfeg の「ワン・ストップ・ショップ」ウェブサイトを通じて中等学校に配布されることになった。
  - この後、学校プロジェクトの作業が Learning Money Matters の開発から配布の段階に移行したことによって、作業グループの役割は終了している。
- b. 若年成人
- 若年成人プロジェクトの狙いは、若年成人に対する教育、情報提供および助言であった。つまり、若年成人の知識、技能、理解を高め、彼らに、金融問題をコントロールし、選別し、惧れや狼狽によってそれを無視しないだけの金融能力を身に付けさせることがその狙いであった。
  - 若年成人向けの金融能力イニシアティブは、すでにいくつか走り出していたが、若年成人が、金融の何を知りたいのかということは、必ずしも明らかではなかった。そこで、作業グループは、外部機関と連携しつつ、情報の収集を進めるとともに、若年成人の教育方法をテストするためのいくつかのパイロット・プロジェクトを実施した。
- ① Fairbridge West pilot – 教育、雇用、職業訓練のいずれも受けていない(Not in Education, Employment or Training, 以下 NEET という)若年成人にかかわる仕事を専門的に取り扱っている慈善団体である Fairbridge West は、ブリストル地域(Bristol area)において提供している NEET 向けの生活技能カリキュラム(life skill curriculum)の中に金融能力を組み入れて、このパイロットを推進。
  - ② Citizens Advice Bureaux(CAB) – CAB は、若年成人を支援するために最前線で活動している実践者向けの実践ガイドやトレーニング用具を普及するための方法を開発し、あわせて、実践者のためのトレーニングを試行。
  - ③ Roehampton University pilots – ローハンプトン大学は、学生が金融能力やスキルを高めるためのセミナーおよびサポート・セッションを開発、サポートセッションの経験を活用しながら学生と協力してすぐれた訓練用具やケース・スタディを作成し、こうした用具を活用して、一般的な金融問題について、ピアサポート(peer support 学生同士の助け合い)を提供する学生ボランティアの訓練などを実施。
  - ④ The Young Scot ‘Moneyline’ Project – 16 歳から 26 歳の若年者を対象として、様々な金

---

<sup>7</sup> pfeg は、金融教育に携わるボランティア機関であり、彼らのミッションは、学校を卒業する全ての若者が、社会の一員となるために、金融問題について自信とスキルと知識を身につけるようにすることである。pfeg は、社会、経済、文化的背景の違いを考慮しつつ、さまざまな能力レベルの人々にふさわしいアドバイスや資源を提供している。pfeg は、教師と 4 歳から 19 歳までの子供および若者をサポートしている。

融商品およびサービスに関する質の高い情報の提供、情報に基づく選択が出来るようにするための支援、ニーズを満たす独立情報へのアクセスの提供、金融的な問題を抱えている場合、必要とするサービスにアクセスするための手助けなどを行なう。また、電話ヘルプライン、ウェブ、印刷物など様々なコミュニケーションチャンネルをテストしながら、適切な配布方法を模索。

⑤ Milkround Online (MO) – 就職を目指す高等教育機関の学生向けウェブサイトを提供する MO は、作業グループと連携しながら、財務計画に特化したウェブページを構築。

- こうした様々なパイロット・プロジェクトの実績を評価した上で、FSA は、ローハンプトン大学の「マネー・ドクターズ (Money Doctors)」ツールキットを、全英の大学を中心に配布することに決め、2006 年 5 月以降、若年成人プロジェクトは、開発段階から配布段階へと移行することになった。
- パイロット・プログラムの実施と平行して、作業グループは、若年成人が、金銭について、どんなことを知りたがっているか、またどんな方法で知りたがっているか、を知るための調査を実施し、その結果を報告書に取りまとめて<sup>8</sup>、2005 年 6 月に公表した。
  - このガイドは、全国の高等教育過程の若年成人、継続教育課程の若年成人、NEET の若年成人を対象としたケーススタディを含み、16 歳から 25 歳までの人々を、金融問題に関わらせ、教育を受けさせるための様々な方法を提示している。

c. 職場

- 職場プロジェクトの狙いは、職場において金融能力を高めるための様々なアプローチについて調査し、テストを行なうことであった。
- 作業グループは、大企業 2 社、中堅企業 2 社、小企業 2 社の協力を得て、その雇用主を通じて、一般的助言セミナー、個別面談、オンライン・ツール、印刷物などを提供するパイロットを実施している(2005 年 4 月～11 月)。
  - このパイロットを通じて、およそ 100 のセミナーが開催され、1000 人を超える人々に対して、個別面談が実施された。
- 「Making Most of Your Money」(MMoYM)と呼ばれるこのイニシアティブは、パイロットを通じて金融能力を高めるための効果的なチャンネルであるという評価を受けた。それを踏まえて、FSA は、MMoYM の配布に本格的に取り組むことを決め、職場プロジェクトは、2006 年、開発段階から配布段階に移行した。

d. 家族

- 家族プロジェクトの狙いは、家族に重大な影響を及ぼす個人金融問題について認識してもらい、彼らがこうした問題をコントロールし、意思決定を行なうことが出来るようにすることであった。
- しかし、このプロジェクトがスタートする前に、作業グループの提言によって、コンセプトが変更

---

<sup>8</sup> Financial services Authority, *Helping Young Adults become Financially Capable, Case studies of organisations assisting young adults to take control of their finances*, June 2005.

され、当該プロジェクトは、家族のためのイニシアティブから新たに親となる人々 (New Parents) のためのイニシアティブに衣替えしている。

- 新たな作業は、新たに親となる人々が、しばしば金銭的な困難に直面するこの重要なライフステージにおいて、もっと効率的に金銭を管理するための情報や適切なツールを提供することを狙いとして実施され、こうしたコンセプトのもとに、「Parent's Guide to Money」というツール<sup>9</sup>が開発された。
- FSA は、2005 年から 2007 年初めにかけて、このツールの開発と試行に取り組み、パイロット・プログラムが成功裏に終了した 2007 年夏以降、本格的な配布に乗り出している。

e. 定年退職

- 定年退職プロジェクトの狙いは、人々が定年退職に備えた計画立案の必要性を明確に認識する上での様々な個人金融問題をカバーすることにある。このプロジェクトはまた、人々が、特定のニーズや状況に応じて適切な意思決定を行なうためのツール、情報、知識を身につけることも狙っている。
- 作業グループは、退職の方法および時期に関して、人々が利用可能な選択肢についての基本情報が何時でも入手可能となるように、政府、ボランティア・セクター、プライベートセクターですでに進行中の様々なイニシアティブの上に、当該プロジェクトを構築することにした。
- このグループの作業は、定年退職のための計画立案に関する基本情報の配布チャンネルを開発中の職場およびジェネリック・アドバイスの作業グループと連携しながら行なわれている。
- その後、FSA の金融能力運営グループは、定年退職プログラムの終了を決定し、この決定を受けて、2005 年 10 月、定年退職作業グループは解散した。

f. 借り入れ

- 「問題債務」に苦しんでいる人々のための情報やアドバイスはすでに存在している。しかし、債務超過に陥る直前の人々のための情報はあまりなく、また、人々がこうした状態に陥るかどうかを認識する手立てもほとんど無い。
- 作業グループは、「The Debt Test」と呼ばれるオンラインツールの開発を行った。このツールは、債務超過に陥る可能性があるのかどうか分からない人々を対象としたツールであり、いくつかの質問に答えることによって、債務超過の可能性を知ることが出来るように設計されている。

g. 助言

- 多くの消費者にとって、金銭管理の方法に関して、手ごろで、利用可能かつ信頼の置ける助言を受けることは困難である。助言プロジェクトの狙いは、一般的助言への消費者ニーズと入手の困難性というギャップを出来るだけ縮小することにあつた。
- 作業グループは、「Healthcheck」と呼ばれるオンライン・ツールを開発し、このツールは、2006 年 5 月から、FSA および BBC のウェブサイトにおいて、利用可能となっている。
  - このツールは、使いやすく高レベルの助言を提供するもので、利用者は、彼らの財務計

<sup>9</sup> このツールは、当初「マネー・ボックス (Money Box)」と呼ばれたが、のちに「Parent's Guide to Money」と改称されている。

画の優先課題を理解し、このツール以外の情報や助言のソースを知ることが出来るようになっていく。

### 3. ベースラインの設定

2004年5月の報告書を受けて、FSAは、7つの優先課題を推進する一方、英国における金融能力の現状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、その調査結果を、2006年3月に、「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て公表した<sup>10</sup>。

#### ア. 金融能力サーベイの実施

このサーベイの狙いは、英国国民の金融能力レベルを把握し、あわせて、金融能力評価のベースラインとなる尺度を設定することにあった。

調査は2004年夏に開始されたが、FSAの調査チームは、まず手始めに、かつて大規模な調査を実施した外部機関と初期的な協議を行なっている。その結果明らかになったのは、この種の調査は極めて複雑であり、開発段階において、外部のコンサルタントを参加させることが望ましいということであった。

そこで、FSAは、過去に行なわれた調査について、金融能力の観点から幅広く見直しを行ない、その結果を踏まえて、金融能力を構成する要素を捉えるための調査ツールを開発すべく、ブリストル大学(Bristol University)の個人金融調査センター(Personal Finance Research Center)のエレーヌ・ケンプソン教授(Prof Elaine Kempson)にその作業を依頼した。

この作業は、2005年3月に終了し、開発段階における準備を完了したFSAは、BMRB(British Market Research Bureau)の市場調査員を投入して、全英5,300人の成人を対象としたサーベイを実施した。このサーベイは、人々が金銭を管理するためにどのくらいの知識を身に付けなければならないのか、ということに関する全体像を構築するために行なわれ、したがって、将来のある時点における進捗状況を計測するためのベースラインを提供するものであった。

FSAは、この調査を3年から5年間隔で、繰り返し実施するとしている。それによって、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からである。

金融能力サーベイは、金融能力を構成する5つの要素ごとに、金融能力のベースライン尺度を設定することを主たる狙いとして実施された。ここで言う金融能力を構成する5つの要素というのは、以下に掲げるものを指している<sup>11</sup>。

- 収入の範囲でやりくりすること(Making ends meet)。
- 収支の記録をつけること(Keeping track of your finances)。
- 将来の計画を立てること(Planning ahead)。
- 金融商品を選ぶこと(Choosing financial products)。

<sup>10</sup> Financial Service Authority, *Financial Capability in the UK: Establishing a Baseline*, March 2006.

<sup>11</sup> この5つの要素が特定された理由およびその各々についての詳細な分析については、以下を参照されたい。

Financial Service Authority, *Consumer Research Paper 47—Levels of Financial Capability in the UK: Result of a Baseline Survey*, March 2006.

- ・ 金融問題に良く通じていること(Staying informed about financial matters)

#### イ. 調査結果から導かれた4つの主要テーマと金融能力レベルの現状に関する懸念

このサーベイから明らかになったテーマは、次の4つである。

- ① 多くの人々は、定年退職あるいは予期せぬ支出あるいは予期せぬ収入減に備えて、適切に将来の計画を立案することが出来ていない。所得水準の低い人々がそうした人々であるというわけではない。サーベイの示すところによれば、全ての所得階層において、計画の立案が出来ない多くの人々が存在している。
- ② 借金に関わる問題を経験した人々の割合は相対的に低いが、それを経験した人々は、しばしば、極めて深刻な影響を受けている。加えて、200万世帯(およそ300万人)は、経済環境の悪化によって、困難な状況に陥ると見られる。なぜなら、彼らは常に、契約を履行することに汲々としているからである。
- 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。多くの家庭は、金融サービスに非常に多くの金額を支払うが、良いものを探し回すことはほとんどない。人々はまた、彼らがそうしているという自覚がないまま、リスクを取っている。一方では、その必要がないのに、リスクをカバーするための保険に加入している人々もいる。
- ④ 40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。これは、彼らの平均所得が相対的に低く、金融機関との取引の経験が浅いことを考慮したとしても、変わらない。特に、18歳から30歳のグループにこの傾向が顕著である。

FSA は、こうした事実は、金融能力の現状レベルについての以下のような重大な懸念を裏付けるものであると指摘している。

- ① 行動を起こさなければ、英国人は、将来に禍根を残すことになる。人々は、万一の場合、あるいは、将来に備えて貯蓄を行なう必要がある。このサーベイが示すところによれば、大多数の人々は、望ましい経済環境の中でも普通に起こりうる、予想外の所得減少あるいは大きな支出に対する準備をしておらず、それが、彼らを、しばしば困難な状況に追いやることになる。それに加えて、適切な年金受給条件が、かつてないほど重要になってきている。たとえば、確定給付型年金は急速に減少している。
- ② 多くの人々は、彼らを巡る環境の変化によって、それが些細な変化であっても、金融的に困難な状態に陥ることがありうる。実際に、200万世帯はその日暮らしである。適切に将来の計画を立案していないという傾向に鑑みれば、多くの人々が、金利や失業率が上昇する場合、あるいは単に、彼らの個人的な環境が変化するだけで、金融的な困難に陥る可能性がある。
- ③ 多くの人々は、不適切なリスクを負担しており、良い物を探そうとしない。多くの人々は、お粗末な選択を通じて、あるいは、リスクに直面しているという認識の欠如を通じて、リスクに対する備えを怠っており、その結果、将来において様々な問題に直面する可能性がある。それに加えて、多くの家庭では、金融サービスに多額の金を支払っている。良い商品や

サービスを捜し求めることによって、彼らは、かなりの金額の金を節約することになる。

- ④ 緊急の必要性は、取引をする能力を備えていない人々にある。40歳以下の人々は、彼らの両親に比べてはるかに困難な環境に直面している。その結果、彼らは、誤りを犯す余裕が無く、あるいは、行動を起こす必要性をないがしろにする傾向がある。したがって、彼らにより高い金融能力を身に付けさせることが、緊急に必要なのである。

#### ウ. 調査結果の概要

このサーベイは、金融能力が高く、あるいは、低いのは、どのような人々か、彼らは金銭についてどう考えているのか、5つの要素のうちどの要素に関して、上手く(あるいは下手に)やっているのか、などを知るための重要で興味深いデータを提供している。以下、この金融能力サーベイの結果について少し詳しく見ていくことにしたい。

##### a. 収入の範囲でやりくりすること(Making ends Meet)

金融能力の基本的な構成要素は、収入の範囲でやりくりすること、である。人々の所得水準やニーズは異なっても、支出が収入を上回らないことが、金融的に生き残るための基本的な要素であることは明らかである。

サーベイの結果はおおむね以下の通りであった。

- ① 大部分の人々は、常に、収入の範囲内でやりくりをしている。少数ではあるが、収入を上回って支出している人々や収支のギャップをクレジットで埋め合わせている人々も見られた。
- ② 割合で見れば、過大債務の問題は、特に広く見られるものではなかった。しかし、絶対数で見ると、懸念すべきものであり、500,000 人の人々が金融的な問題を抱え、請求書の支払いあるいは貸付契約の履行を先延ばしにしている。さらに、100万人が、若干の先延ばしをしている。
- さらに、200万世帯(およそ300万人)が、契約を守ることに常に汲々としていると述べている。このグループは、とりわけ、景気の悪化や個人的な環境の悪化に対して、緩和対策を講じるべきグループである。
- ③ 400万の人々が、週末あるいは月末に金を使い果たしてしまうと述べている。
- もがいている人々の中には、多くの平均的な所得層の人々や、平均以上の所得層の人々も含まれている。
- ④ 収入の範囲でやりくりする能力は、年齢に強く関連している。40歳以下の人々は、所得水準の違いや金融取引経験の差を考慮しても、それ以上の人々に比べて、金融能力レベルが低い。60歳以上の人々は、この要素に関しては特に能力が高い。

FSA は、この要素に関わる能力について様々な質問を行なっているが、統計的に見れば、以下のような行動および態度が、最も強力な金融能力の指標であると指摘している。

|                                                     |
|-----------------------------------------------------|
| 困難と感ずることなく、また、四苦八苦することなしに金融契約を履行する。                 |
| 浪費家であることより節約家であることに同意し、クレジットを利用するよりも、買うために貯蓄する方を選ぶ。 |
| 週末あるいは月末に、金を使い果たしてしまうということが一度もない。                   |

直近5年間に、金融的な困難に陥ったことがない。

b. 収支の記録をつけること(Keeping track of your finances)

収支の記録をつけるという金融能力の構成要素は、他の構成要素とは若干異なる面を持っている。ある人々にとっては、日々の金融の詳細を知ることが、絶対に不可欠である。他の人々にとって、それは確かに望ましいことではあるが、現実には必要なものではない。ある人にとっては、金銭を管理するために時間を使うことを決めた場合、収支の記録をつけることは、その手始めとして最適であり、収入の範囲でやりくりするかどうかの分かれ道となるかもしれない。他の人にとっては、余分な時間を将来の計画を立案する、あるいは商品を選択するために使うほうがより好ましいかもしれない。

個々人にとって、記録をつけることの重要性を決定する重要な要因は、収入の範囲内で生活するのがどの程度困難かということである。多くの人々、とりわけ低所得層の人々は、予算オーバーを避けるために、記録をつけることが必要となる。富裕層の人々にとってはその必要性は薄い。記録をつけるかつかないかは、個人の性格(注意深い性格か、流れに身を任せるような性格か)によってもたらされることもある。

この要素に関するサーベイの結果はおおむね以下の通りであった。

- ・ 相関関係は比較的弱いですが、収支の記録をつけている人々は、他の金融能力構成要素については、平均的に若干劣る傾向が見られた。つまり、片親、社会住宅の住民、失業者、当座預金のない人々は、すべて、この要素についてみれば、平均を上回っている。
- ・ 所得が高くなるにつれて、記録をつける能力は少しずつ低くなるように見える。
- ・ 所得水準の違いや会社での地位の違いを考慮しても、平均的に、女性は男性を上回っている。
- ・ この構成要素は、他の構成要素に比べて、年齢などの人口統計的要因との相関関係が低い。

統計的に見れば、以下のような行動および態度が、記録をつける能力の最も強力な指標である。

|                                                     |
|-----------------------------------------------------|
| 当座預金の残高(あるいは手元資金)を頻繁にチェックする                         |
| 単に項目を一瞥する、あるいは、期末残高のみをチェックするのではなく、領収書を銀行取引明細書と照合する。 |
| 当座預金残高が所得に応じた適性水準に留まっていることを知っている。                   |
| むらのある支出をカバーするために利用可能なファンドを十分に確保している。                |

c. 将来の計画を立てること(Planning ahead)

将来のために適切な準備を行なうことは、金融能力の重要な構成要素である。サーベイは、これが重要な検討分野であることを指摘している。

この要素についてのサーベイの結果はおおむね以下のようなものであった。

- ・ 大部分の人々は、将来の計画を立てておらず、また、問題を将来に先送りしているように見える。39%の人々は、今日のために生きているのであり、明日のことは放っておけば何とかかなると考えている。
- ・ 突然に金融的な挫折に直面することは、驚くべきことに、日常的になってきている。直近3年間に、28%の人々が予期せぬ所得の大幅な減少を経験し、21%の人々が予期せぬ多額の支出に直面している。こうした出来事に直面した人々のうちのほぼ4分の1が、過去5年の間に、借り入れ利息の支払いを、少なくとも3ヶ月遅らせている。
- ・ それにもかかわらず、大部分の人々は、不測の事態に備えた準備を怠っている。70%の人々は、所得の減少に備えた準備をしていなかった。そして、55%の人々は、予期せぬ支出への十分な備えをしているとは思っていない。
- ・ 定年退職を控えた人々の81%は、国民年金 (state pension) が、退職後の彼らが望む生活水準を提供してくれるとは考えていない。それにもかかわらず、こうした人々の37%は、いかなる追加的な年金準備も行っていない。
- ・ 金を持っていない人々だけが、計画を立てていないということではない。サーベイによれば、計画を立てていない人々は、全ての所得レベルにおいて多数見受けられる。
- ・ この構成要素は、他の構成要素に比べて、年齢との関係が強い。20歳以下の層は30以下の層に比べて劣り、30歳以下の層は40歳以下の層に比べて劣るという具合である。

統計的に見れば、以下のような行動や態度が、将来の計画を立てる能力の最も強力な指標である。

|                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------|
| 予期せぬ大きな支出あるいは所得の大幅な落ち込みに備えて、十分な準備をしている。                                 |
| 予期せぬ所得の落ち込みがあっても、12ヶ月以上にわたって収入の範囲でやりくりすることが出来る。                         |
| 損害保険 (general insurance) に加入している。                                       |
| 定年退職に備えて準備をしている。                                                        |
| 「万一の場合に備えて貯蓄をする」という姿勢を持ち、定年退職に向けて計画を立てるために、現在の生活水準とのトレード・オフを考慮しようとしている。 |

#### d. 金融商品を選ぶこと (Choosing financial products)

金融商品について情報に基づいた選択が出来るようになるということは、金融能力の重要な構成要素である。人々は、彼らが直面するリスクおよびリスクと報酬のトレード・オフの両面から、リスクを理解する必要がある。

サーベイの結果はおおむね以下の通りである。

- ・ 26%の人々は、過去5年間に一度も金融商品を購入していない。74%は金融商品を購入しているものの、一般的に、選び方が下手である。
- ・ 人々は、彼らが負担しているリスクについて理解していないことが多い。多くの人々は、貯蓄でリスクを取らないようにしたいと言っているが、実際は、重大なリスクを引き受けている。

一方、直面していないリスクに対して保険を掛けている人々もいる。富裕層は、保険に加入するほうが望ましい状況でも、保険を利用していない。

- 人々が、金融商品の物色をほとんどしないということは、彼らが上手な取引をしていないことを意味する。かれらの多くが、価格あるいは商品内容以外の理由で商品を選んでいる（たとえば、当座預金口座に付随しているという理由だけでクレジット・カードを受け入れる）。
- 大部分の人々は、商品情報のみに基づいて、あるいは、友達、親戚、販売スタッフのアドバイスのみに基づいて、商品を購入している。400 万人を超える人々が、他の選択肢をまったく考慮することなく、もっとも複雑な商品を購入している。
- 人々は、通常、経験から学んでいる。一般的には、商品を購入すればするほど、選ぶのがうまくなる。しかし、30 歳以下の層は、経験をつんだ購入者であったとしても、選ぶのは下手である（そうした傾向が顕著である）。

統計的には、以下のような行動や態度が、商品選択の際の金融能力の強力な指標となる。

|                                                       |
|-------------------------------------------------------|
| 金融商品を購入する前に、適切な専門的なアドバイザーからのアドバイスを求める、あるいは、積極的に物色をする。 |
| 購入の意思決定に必要な情報を提供するために、商品に添付された情報のみに頼ることはしない。          |
| 個人的に、あるいは適切な専門アドバイザーを通じて、複数のプロバイダーの商品を比較する。           |
| 取引条件 (terms and condition) を詳細に読む。                    |

e. 金融問題に良く通じていること (Staying informed about financial matters)

金融能力の最後の構成要素は、金融問題の知識を持つこと、そして、金融の発展に遅れをとらないことである。

サーベイの結果はおおむね以下の通りである。

- 人々の 72% は、金融問題に遅れをとらないことが非常に、あるいは、きわめて重要なことであると考えている。人々の 78% は、少なくともひとつの金融指標を追いかけている。
- 19% は、具体的な金融情報ソース (新聞の金融欄など) を通じて、情報によく通じている。大部分の人々は、一般紙、テレビ、ラジオに依存している。
- 人々は、一般的に、銀行取引明細書をよく読み、基本的な計算を行っているが、リスクについての問題に関しては自信がない。
- 40 歳以下の人々は、彼らの稼ぎが相対的に少なく、金融機関取引の経験が少ないということも考慮しても、一般的には、それ以上の人々に比べて、うまく対応出来ていない。

統計的には、以下のような行動と態度が、情報に通じる際の金融能力の最強の指標となる。

|                                      |
|--------------------------------------|
| 住宅市場、株式市場、金利の変化などさまざまな金融指標をモニターしている。 |
| これらの金融指標をしばしばチェックしている。               |

|                              |
|------------------------------|
| 適切なレベルの応用金融リテラシーを持っている。      |
| 金融問題に後れを取らないことが重要なことだと考えている。 |

#### 4. 国家戦略への新たな取り組み

この金融能力サーベイの結果を受けて、FSA は、国家戦略への新たな取り組みを開始し、今後5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て、2006年3月に公表した<sup>12</sup>。

「金融能力プログラム (Financial Capability Programme)」と呼ばれるこの戦略目標は、2004年にFSA が設定した7つの優先課題について見直しを行ない、修正した優先課題ごとに、2006/07年を初年度とする5年間の具体的な目標を提示し、あわせて、その目標を段階的に達成していくための年間目標を設定して、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されている。FSAの最高責任者であるジョン・タイナーは、このプログラムについて、「金融能力の構築は、一朝一夕に出来るものではない。特効薬 (silver bullets) というものではなく、ここで提示されているプログラムも、全てのものをもたらすことは出来ない。だから、われわれは立ち止まることは許されない。われわれは、手を緩めることなくプログラムを実施し、他の機関がすでに推進しているイニシアティブと重複しないようにしながら、数年後には、それを更に強化することになる。」と述べている<sup>13</sup>。

##### ア. FSA の新戦略－金融能力プログラム

国民の金融能力を高めるために行動する必要があるのは明らかである。個人は、金融上の意思決定についてより多くの責任を負うことを要求されている。しかし、金融能力サーベイが明らかにしたように、多くの人々は、そうするためのスキルや知識を欠いている。また、いくつかのグループは、とりわけ脆弱である。こうした認識に立って、FSA は、新たなプログラムを設定し、こうした現状の改善を目指すことにした。このプログラムは、長期にわたって持続可能な改善を達成するための長期目標に加えて、より短期的な効果をもたらすための短期目標を組み合わせた以下の7つのプロジェクトからなる。

- ① **学校: 金銭について学ぶ (Learning Money Matters)**－国のカリキュラム (教育課程) に質の高い包括的な金融教育を組み込む必要があるという政府の意向を、教育現場における真の変化に結びつける。
- ② **若年成人: 若年成人が金銭の意味を理解する手助けをする (Helping Young Adults Make Sense of Money)**－高等教育機関の学生および教育、雇用、訓練のいずれも受けていない人々 (NEET) が、金銭の管理に関するガイダンスにアクセスできるようにする。
- ③ **職場: あなたの資金を最大限に活用できるようにする (Make the Most of Your Money)**－入手可能な資源を使って、職場で、従業員に一般的な金融教育を提供する。また、金融サービス業界などから派遣される訓練をつんだ専門家によって運営されるセミナーを職場

<sup>12</sup> Financial Service Authority, *Financial Capability in the UK: Delivering Change*, March 2006.

<sup>13</sup> 前掲報告書の序文を参照。

で開催する。

- ④ **消費者コミュニケーション**—FSA の消費者コミュニケーションを、狙いが明確な、魅力のある、アクセスしやすいものにするために、抜本的に改定する。FSA のツールおよび資源の配布数およびそのインパクトを飛躍的に高めるための配布戦略の改定も含む。
- ⑤ **オンライン・ツール**—人々が、彼らの財政状態を評価し、必要なら、何らかの行動をとり、更なる支援を受ける際の手助けをするためのオンライン・ツールを改良し、それをより広く入手可能なものにする。
- ⑥ **新たに親になる人々：マネー・ボックス(Money Box)**—新たに親になる人々のために情報を内包したマネー・ボックス<sup>14</sup>を改良のうえ配布し、親になることによって加わる金融的な責任を引き受けるための能力を高める。
- ⑦ **マネー・アドバイス(Money advice)**—消費者が、適切で、魅力があり、クオリティの高い金融助言を入手できるようにする。

#### イ. 金融能力プログラムの実施状況

##### a. 学校—Learning Money Matters

- 2005年4月以降、金融能力国家戦略のスクール・プロジェクトは、FSAの委嘱を受けて、個人金融教育グループ(pfeg)が Learning Money Matters プログラムを通じて担うことになった。
- 2006年4月、FSAは、Learning Money Matters プログラムに対して、5年間で合計1700万ポンドの資金提供をコミットしている。
  - この資金は、ロンドンおよび南東部、北西部、北東部、および中央イングランドにある5つのpfeg支店に回され、Learning Money Mattersの普及促進のために活用されている。これらの支店は、20人を超える常勤の専門コンサルタントと26人のフリーランサーを抱え、金融教育を立案しそれを配布するために、学校と協力している。
- Learning Money Mattersは、イングランドの中等学校における個人金融教育を促進し改善することによって、全ての若者が、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できるようにするためのpfegのイニシアティブである。それは、個々の学校のニーズに適合する方法で、全国的なコンサルタントのネットワークの助けを借りながら、個人金融を教えたいと考えている学校と教師に、無料のアドバイス、支援、リソースを提供している。
- 2008年9月から、個人金融教育は、「経済的な安心と金融能力(economic wellbeing and financial capability)」と呼ばれる新たな学習プログラムを伴って、中等学校のカリキュラムに明確な形で組み込まれることになった。それは、個人・社会・健康・経済(PSHE)教育の一部を形成する。また、数学およびシチズンシップ(公民)を通して、個人金融問題を探求する機会もある。スクールプロジェクトは、この体制が本格的に定着するまでの間、ギャップを埋める役割も果たすことになった。

<sup>14</sup> 先にも述べたとおり、このツールは、「Parent's Guide to Money」と改称されている。

- 2011年までに、4000の中等学校で金融教育が行なわれ、1800万人の生徒にマネー・マネジメントについて学ぶ機会を与えることが、最終的な目標であるが、2008年3月末現在、Learning Money Mattersを請求した中等学校は、およそ2000校に達している<sup>15</sup>。

b. 若年成人－Helping Young Adults Make Sense of Money

- 若年成人プロジェクトは、高等教育機関の学生、継続教育カレッジの学生およびNEETの若年成人をターゲットとして、2006年夏に、第2フェーズのスタートを切っている。

【高等教育(HE):マネー・ドクターズ】

- FSAは、大学の学生を対象として、彼らが困難に直面する前に資金を管理することが出来るように支援し、物事が計画どおりにいかない時に情報や援助を提供するために、「マネー・ドクターズ(Money Doctors)」と呼ばれるHE金融能力プログラムを開発した。
  - このプログラムのオリジナル・パイロットは、2005年、「マネー・ドクターズ(Money Doctors)」という名称のもとで、ローハンプトン大学において実施されている。
  - この立ち上げの後、プロジェクトの次の段階のために、19のHE機関が、「初期開発者(Early Developers, ED)」として活動することに同意した。彼らは、ロケーション、タイプ、規模、金融サポートの配布方法の違いなどを勘案して選別されている。
  - これらEDは、単にローハンプトンでの経験を模倣するのではなく、むしろ、彼ら自身の経験と専門知識をローハンプトン・モデルに結び付け、各々の機関に適合するように改良を加えている。
  - EDの作業結果は、2007年8月、2007年12月におけるツールキットの見直しに反映され、2008年5月、ツールキットの最終版が完成した。
  - FSAは、2008年9月以降、このツールキットを全ての大学にあまねく行き渡らせることに注力しており、現在、全国168のHE機関全てがこれを受け取っている。
- マネー・ドクターズは、大学の学生マネー・アドバイザー(Student Money Advisors)を通じて配布されているが、これは、金銭管理について積極的に学生を教育し、また、彼らが、将来の金融問題に対処する能力を身につけるようにするために、学生マネー・アドバイザーにスキルとツールを授けることを狙いとしている。FSAは、学生マネー・アドバイザーのためのトレーニングおよび支援ネットワークを、67のHE機関で提供している。
- 2007/08年度(学校年度)中に、初期開発機関に加えて、33機関が「初期受入者(Early Adopters)」として、このプロジェクトに参加しているが、これによって、ロケーション、タイプ、サイズ、金融サポートの配布方法の違いなどの観点から、参加HE機関の範囲が大きく広がることになった。
- 2008/09年度には、マネー・ドクターズを活用する高等教育機関は、67機関に達している。

【継続教育(FE)】

- カレッジ部門で学ぶ様々な人々の金融能力を高めることは、カレッジに入学する人々の多くが、特別の金融問題に直面していることを考えれば、きわめて重要である。学校を卒業する

<sup>15</sup> FSA, National Strategy for Financial Capability newsletter, Issue 15, February 2009.

と、若年者は、しばしば、金融的な意思決定を自分自身で行なわなければならないという場面に遭遇する。再教育を受けに戻ってきた年配の学生は、教習科目を終了し、就職の見通しを高めることが出来るように、資金的な優先順位を調整しなければならない。どちらのケースにおいても、これらの学生が行なう金融的な意思決定は、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。

- FSA は、2011 年までに、共同作業を通じて、少なくとも 4 分の 1 のカレッジが、学生の金融能力のための体系的なアプローチを採用することを期待している。カレッジを支援するために、FSA は、以下の二つの方法で取り組んでいる。
  - 第一の方法は、教育カリキュラムの文脈の中で、金融能力教育の内容と位置づけを高めることである。つまり、これは、学生が、他の職業教育コースや教養課程と並んで、個人金融について学ぶ機会を持つということを意味する。それはまた、読み書きおよび計算の学習という文脈の中で、個人金融を活用するということも意味する。
  - 第二は、カレッジ 10 校のサポーター・スタッフを通じて、「Money for Life」と呼ばれる無料の教材を改定することである。これは、2007/08 年度に行なわれている。この教材は、学生が日常的に直面する金銭管理問題を反映させたもので、カレッジ・スタッフが、学生の効率的な金銭管理を支援するために役立つ豊富なアイデア、用具、情報、学習プランを提供するものである。これらは、金融能力を構成する 5 つの要素、すなわち、収入の範囲でやりくりすること、収支の記録をつけること、将来の計画を立てること、金融商品を選ぶこと、金融問題に良く通じていること、に沿って作られている。この「Money for Life」は、現在、全てのカレッジで入手可能となっている。

#### 【NEET】

- 若年成人は、かつてないほどの責任と課題に直面している。しかし、金融能力サーベイが示しているように、彼らは、他のグループに比べて金融能力が低い。それにもかかわらず、若年成人は、金融教育を受けることを望んでおり、16 歳の若年成人の 95% が、金銭を管理する方法を学ぶことは重要であると信じている。
- したがって、若年成人に手を差し伸べることは極めて重要である。しかし、それが大きな挑戦であることもまた周知の通りである。FSA の解決策は、彼らが熟知し信頼を置いている機関を通してそれを行なうことであった。一般的に、これらの機関は、若年の顧客が金銭の意味を理解する手助けをするために必要な存在であると見られているが、彼らの最前線の従業員は、しばしば、それを行なうために必要とされるツール、トレーニング、信頼を欠いている。そこで、FSA は、これらの課題に対処する方法を見出すために、この分野のリーディング機関と協力してきた。
- 英国には、現在、NEET と呼ばれる若年成人がおおよそ 125 万人存在している。これらの若年成人は、重要なライフステージにあり、生まれて初めて自らの手で金銭を管理している可能性がある。金融的に有能であることは、若年層にとって重要なライフ・スキルであり、彼らの経済的な幸福 (economic wellbeing) を高める上での重要なファクターである。しかし、調査が

示すところによれば、このグループは、他のグループに比べて金融能力が低い。NEET グループは、また、政府および地方当局の最優先課題でもある。

- FSA の方針は、
  - ① 若年成人にサービスを提供している主要機関が、彼らの顧客に基本的な金融ガイダンスを与えるようにすること。
  - ② これらの機関が、若年成人を支援するための高度のトレーニングと教材を容易に手に入れることが出来るようにすること。
  - ③ これらの機関が、若年成人との金銭ついで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ようにすること。
- 2008 年、FSA は、「若年者とマネー (Young People and Money)」トレーニングの全国的な普及に乗り出した。このプログラムは、20,000 人の若い仲介者 (young intermediaries) のために特別に開発された無料のトレーニング・プログラムである。
- LifeLine によって運営されている「Young People and Money」は、NEET グループの若年者への働きかけにすばらしい実績をもつ機関、すなわち、A4e、Citizens Advice、Fairbridge、LifeLine によって配布されている。FSA は、このプログラムで、2010 年までに、NEET の若年成人に働きかける仲介者 20,000 人を訓練することを目標にしている。

c. 職場—Make the Most of your Money

- 職場作業グループは、2005 年に、「Making Most of Your Money」(MMoYM) と呼ばれるイニシアティブを、8 つの企業の雇用主の協力を得て試行したが、この試行を通じて、MMoYM が金融能力を高めるための極めて効果的なチャンネルであることが判明した。
- 試行結果を踏まえて、FSA は、2006 年に入り、MMoYM の配布に本格的に取り組むこととし、多くの雇用者と協議を重ねるとともに、職場においてセミナーを提供するプレゼンター要員の養成に着手した。
- FSA の MMoYM イニシアティブは、職場において、従業員に金融教育や情報を直接提供するもので、彼らの金融能力を高めるための様々な無料ツール、つまり、セミナーや役に立つ事実や情報を掲載した小冊子、双方向の CD-ROM などを提供している。
- セミナーは、経験豊富で、特別な訓練を受けたプレゼンターによって運営される。このセミナーは、全ての人々にとって興味深い分野、たとえば、予算管理、借り入れ、保険、貯蓄、投資などを網羅している。また、従業員が所属する企業の福利厚生パッケージをカバーすることも可能である。
- 小企業あるいは分散した従業員のための、また、直接のトレーニングが珍しくなってきた従業員のための双方向の CD-ROM も開発されている。
- 職場チームは、ロンドンはもとより、スコットランド、北アイルランドにもスタッフを置き、保険局 (health authorities)、製造業、カレッジ、地方および中央政府機関、FTSE100 社、小規模慈善団体、金融サービス会社など幅広い機関の雇用主と連携して活動している。
- FSA は、2011 年までに、400 万人の従業員が教材を入手し、150,000 人の従業員がセミナ

一に参加することを目標に掲げているが、2009年2月現在の実施状況は、概略以下の通りである。

- MMoYM セミナーおよび教材への要望は高まるばかりである。これは、利用可能性および評価の高まりと現在の経済危機の双方を反映している。
- 75,000人以上の従業員が、現在 MMoYM セミナーに参加し、すでに300万人を超える人々が、MMoYM 教材を入手している。
- FSA は、このプロジェクトの開始以来、すでに700人を越える雇用主と連携し、4,500のセミナーを実施した。現在、国防軍の全職員に対してセミナーを実施するという計画が進行中である。

#### d. 消費者コミュニケーション

- 消費者コミュニケーション戦略の一環として、FSA は、金融にかかわる事柄について、消費者が情報に基づいた意思決定を行う上で役に立つ明快・公平な情報を提供するために、「Moneymadeclear」を開発した。
- Moneymadeclear ウェブサイト(Moneymadeclear website)と印刷ガイド(Moneymadeclear printed guides)は、どちらも完全に公平である。監督当局として、FSA は、どんなものでも商品として販売することは無いからである。
- 無料の Moneymadeclear 印刷ガイドは、業界用語を使うことなく、様々な金融のトピックスについて事実だけを提供している。これらのガイドは読みやすく、考慮すべき重要事項を取り上げ、ジャーゴン・バスター(Jargon Buster 業界用語取締捜査人)でもある。そこでは、以下のような広範なテーマが取り扱われている。
  - 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)
  - 万一の場合(If things go wrong)
- FSA の Moneymadeclear 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出来事との金融面のかかわりに直面する際の手助けとなる実用的なヒント(practical tips)を提供している。ウェブサイトが提供している双方向オンラインツールを列挙すれば、以下の通りである。
  - Financial healthcheck—簡単な質問に回答することにより、より良い財政状況を実現するための助言が示される。
  - Debt test—支払い能力を超える債務を負う可能性があるか否かを判断するためのツール。
  - Budget calculator—予算を作るためのツール。
  - Mortgage calculator—毎月の借入金利の返済額と将来の金利の変化がそれに及ぼす影響を見るためのツール。

- Loan calculator－借入金額、返済期間、年利の様々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。
  - 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るためのツール。
  - Stakeholder pensions－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。
- Moneymadeclear の「Shop around with Compare products」は、様々な金融商品の内容とコストの比較表を提供している。さらに、一般的な情報が必要であるが、どこに行けばそれが入手できるのかわからない消費者、あるいは、苦情をどこに持ち込んだらよいのかわからない消費者のために、消費者相談窓口 (Consumer Helpline) も開設されている。
  - Moneymadeclear の改定をうけて、FSA の消費者キャンペーン・広報チームは、消費者が、彼らの希望する場所でガイドを入手できるようにするための活動を開始した。2006 年の調査の結果、消費者は、FSA の明瞭・公平な情報が役に立つと感じているにもかかわらず、どこでそれを入手できるか分かっていないという事実が明らかになった。その後 FSA が実施した調査では、消費者が Moneymadeclear ガイドを入手したいと考えている場所は、「メインストリート」(High Street) にある銀行や建築組合の支店であるということが分かった。そこで FSA は、支店でガイドを展示することに同意したいくつかの銀行や建築組合の協力を得て、2007 年 10 月から 2008 年 3 月にかけて、パイロットを実施している。
- e. オンライン・ツール
- このイニシアティブは、2004 年報告書のイニシアティブ「ジェネリック・アドバイス」を引き継いだものである。FSA は、比較表 (comparable table)、Financial Healthcheck および Debt Test などオンライン・ツールの開発・改訂作業を推進する一方、オンライン・シンジケーション・チームを組成して、オンライン・ツールの普及促進のために、FSA のオンライン・ツールにリンクを設定するよう外部機関に積極的に働きかけている。
- f. 新たに親になる人々－Parent's Guide to Money
- 新たに親となる人々のための新たな作業は、彼らがしばしば金銭的な困難に直面するこの重要なライフ・ステージにおいて、彼らの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狙いとして実施され、このコンセプトのもとに、「Parent's Guide to Money (PGM)」というツールが開発された。
  - PGM は、新たに親になる人々が知りたいと望んでいるほぼ全ての情報、たとえば、予算管理、国からの給付金、子供の養育費、産休および父親の育児休暇の権利、貯蓄および仕事などを網羅した小冊子や家計のバランスを維持するために役立つ使い勝手の良い電卓を搭載した CD-ROM などを収納したハードカバーのフォルダーである。
  - FSA は、2005 年から 2007 年初めにかけて、親たちや医療従事者の助けを借りて、このガイドの開発と試行に取り組み、パイロット・プログラムが成功裏に終了した 2007 年夏以降、イングランドにおける PGM の配布の本格的な展開に乗り出した。

- FSA は、2011 年までに 150 万人の親たちに PGM を届けることを目標としているが、2009 年 2 月現在の当該ガイドの普及状況は以下の通りである。
  - 360,000 人を超える新たな親たちが、PGM を受け取っている。
  - このガイドは、いまや全国の新たに親となる人々が(出産前の段階で助産師を通じて)一人残らず入手できるようになっている。
  - 全ての子供センター(Children centres)は、定期的に PGM のコピーを受け取るようになっており、かれらは、助産師からコピーを受け取っていない新たな親たちに、そのコピーを配布している。
  - 11,000 人の保健師(health visitors)が一人残らず PGM の参照コピーを受け取っている。
- FSA は、2008 年末までに、ウェールズ、スコットランド、北アイルランドでも PGM の入手が可能となるようにしたいと考えている。
  - 2009 年 1 月、FSA は、スコットランド政府と共同で、PGM を正式に立ち上げている。
  - また、ウェールズ議会政府(Welsh Assembly Government)との共同立ち上げは、2009 年 2 月末に予定されている。

g. マネー・アドバイス

- このプロジェクトは、次に述べるパートナーシップ・ディベロプメントの前身となったプロジェクトであり、2008/09 年度から、財務省と FSA のジョイント・アクションプランとして打ち出された「マネー・ガイダンス(Money Guidance)」プログラムに衣替えしている。
  - FSA と財務省による「金融能力のためのジョイント・アクション・プラン」については、次回のレポートで詳しく紹介することにした。

h. パートナーシップ・ディベロプメント—Our work so far

- パートナーシップ・ディベロプメント(Partnership Development)というのは、2008/09 年度から金融能力ターゲットとして新たに加わったイニシアティブで、FSA が、FSA の支援を最も必要とする人々、すなわち、金融システムの枠外にいる人々に手を差し伸べることを狙っている。
- FSA は、こうした人々に手を差し伸べるために、様々な分野のボランタリー・セクターと連携して活動している。「Our work so far」と呼ばれているこの活動は、多くのすばらしい機関が実施している金融能力を高めるための様々なプロジェクトに資金を提供するという形で展開されている。
- 現在、FSA は、外部機関と連携しながら、以下の 5 つを重要分野として取り組んでいる。
  - 公営住宅(Social housing) — 収入面で最も低い世帯の 51%が公営住宅に住んでいる。彼らが辛うじてやり繰りしているとすれば、ちょっとした環境変化が彼らに経済的な困難をもたらす事になる。公営住宅に住む人々にとって、家賃を払えなくなるということは、ホームレスになることを意味する。住宅部門で働く人々は、テナントが金銭管理のスキルを学ぶ手助けを行なうための理想的な立場にいる。FSA は、すでに、Chartered Institute

of Housing(CIH)に資金を提供し、全国のハウジング・オフィサーや専門家が、顧客の日々の金銭上の意思決定を支援するために役立っている。FSA が連携している機関としては、CIH のほかに、National Housing Federation、Transat がある。

- 学習障害(Learning disabilities)－現在、英国には、150 万人の学習障害者がいる。学習障害をもつ多くの人々は、自分の資金をほとんど管理していない。彼らの大部分は、いわゆる「ポケット・マネー」しか与えられておらず、取るに足りない物の購入にそれを充てている。独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はほとんどいない。この問題に対応するために、FSA は、Mencap および Citizens Advice と連携して、学習障害者に働きかけ、また、実践者がどうすれば顧客の金融能力問題に対応することができるかを示すために、「Making Sense of Money」と呼ばれるツールを策定している。
- メンタル・ヘルス(Mental health)－精神衛生上の問題を抱える人々は、そうでない人々に比べて借金をする可能性が極めて高く(およそ 3 倍)、貧困を経験する割合も高い。また、負債の存在は、精神衛生上の問題を一層悪化させる可能性がある。FSA は、6 つの Local Mind Association, LMA)と連携して、金融能力手術(financial capability surgeries)を開発し提供している。
- 犯罪(Offending)－犯罪再発のコストは、年間 110 億ポンドに達する。犯罪再発を引き起こす要因は多い。借金や不十分な資産などもそうした要因のひとつだが、こうした問題を解決する鍵は、よりよい予算管理と金銭管理のスキルである。こうした認識の下に、FSA は、国営犯罪者管理サービス(National Offender Management Service, NOMS)に資金を提供している。NOMS は、犯罪者やかつての犯罪者とともに彼らの金融問題に取り組んでいる人々を支援するためのガイダンスを作成している。
- 自閉症(Autism)－英国には、50 万人を超える自閉症がいるとされている。その家族も含めれば、自閉症は、200 万人以上の人々の日々の生活に関わっていることになる。自閉症は、介護費用に起因する金融面の影響、失業や収入の減少の可能性、余暇の喪失など家庭生活に大きな影響をもたらす可能性がある。FSA は、自閉症の人々のために考案された「Money Matters」セッションを開発した慈善団体 Sacar に対する支援を行なっている。また、FSA は、この支援を全国的に展開するために、National Autistic Society の協力を獲得している。

#### ウ. 金融能力計画の見直しと修正(2009/10 年度)

新聞を開いても、テレビをつけても、友達との会話の中でも、「信用危機」という言葉がいたるところに飛び出してくる。すべての年代、所得階層の人々が等しく金銭的な負担を感じている。10 歳から 11 歳の子供の 3 分の 1 が、信用危機とそれが彼らに及ぼす影響について心配している。FSA の消費者コンタクトセンターは空前の問い合わせを受けている。

こうした状況を受けて、FSA は、不況下においても引き続き消費者のニーズに応えるべく、2006 年 3 月に設定した 5 年間の Delivering Change 戦略における FSA の活動について見直しを実施した。注意深く検討を行なった後、FSA は、すでに実施中のプログラムについては引き続きこれに取

り組むものの、失業、余剰人員整理、家庭崩壊、定年退職などによる影響を被っている人々に、特別な配慮を払うことにした。既存の作業プログラム内のリソースは、必要があれば、今日の金融危機を反映するように変更される。FSA 理事会は、2009/10 年度の金融能力予算を 2270 万ポンドに増額することに同意している。

こうした見直しを踏まえて策定された 2009/10 年度金融能力目標の概要は以下の通りである。

- 学校－FSA は、イングランドにおける「Learning Money Matters」業務を推進するために、引き続き pfeg への資金提供を行なう。FSA は、教育カリキュラムへの金融能力の組み入れが軌道に乗るまでの 2 年間は、ギャップの埋め合わせを担うことになる。FSA は、英国全土に個人金融教育を組み込むための支援をすべく、スコットランド、ウェールズ、北アイルランドの当局に対して、引き続き資金提供を行なうことにしている。
- 高等教育および継続教育－FSA は、学生が金銭をよりよく管理出来るようにするために、継続教育カレッジや大学に、個人金融教育を組み込む活動を継続する。継続教育においては、カレッジに対して、首尾一貫した、持続可能な金融能力への取り組みの立案を推奨するための活動が含まれている。また、もっと多くの大学に、金銭管理に関する積極的なアドバイスとガイダンスを学生に提供することによって、Money Doctor の採用を呼びかけることにしている。
- 職場－FSA は、成功を収めている「Making the Most of Your Money」セミナーを引き続き開催していくとしているが、そのプログラムは、仕事を探している人々、そして、余剰人員整理を考えている職場を考慮するということになる。
- 新たに親になる人々－「Parent's Guide to Money」は、すでに英国全土で展開されており、FSA は、引き続き助産師および子供センターとの関係を構築し、また、このガイドが、新たに親になる人々にとって重要かつ必要不可欠なリソースとして定着するように、信用の置ける仲介者と協力して活動している。
- 社会的弱者 (Vulnerable groups)－FSA は、非営利部門に金融能力を組み込むために、パートナーと協力しながらこのニーズに引き続き取り組む。FSA は、彼らのリソースを引き続き 5 つの分野、すなわち、自閉症、学習障害、メンタル・ヘルス、犯罪者、公営住宅に集中するとしている。
- 金銭問題に関する明瞭・公平な情報源である FSA の Moneumadeclear ウェブサイトおよびガイド、そして、若者のための Whataboutmoney? ウェブサイトは、従来以上に重要な存在になっている。FSA は、今後とも、ウェブサイト、ガイド、オンライン・ツールが、今日の優先順位に適切に関わるように、見直していくことにしている。

(次回に続く)