

2024年9月18日開催
昭和女子大学専門職大学院・金融経済教育推進機構共催シンポジウム
『消費者本意の金融経済教育—J-FLEC 認定アドバイザーが果たすべき役割』
パネルディスカッション議事録

パネリスト:

安藤聡	金融経済教育推進機構(J-FLEC)理事長
柿野成美	法政大学大学院准教授
永沢裕美子	良質な金融商品を育てる会(フォスター・フォーラム)世話人 / NACS (日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会)理事
加納克利	昭和女子大学教授
太田行信	昭和女子大学特命教授(本シンポジウム司会)

永沢裕美子

本日は、教育に関してお話をさせていただくこととなりました。まず、私に関わった経験を基にお話しします。先ほども触れましたが、私は金融庁の金融審議会の委員を務めており、皆さんもご存知のように、老後2,000万円問題の報告書や顧客本位の業務運営の策定にも消費者側の委員として関わってきました。また、何よりも投資信託という商品の品質改善をライフワークとして20年間取り組んできました。この活動において一定の成果が出ていると感じています。

さらに、大きな転機となったのが、消費生活アドバイザーの資格を取得し、消費者活動に参加するようになったことです。市民グループ「フォスターフォーラム」だけでなく、NACS(日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会)にも参加し、多くの消費者問題を知ることができました。そしてネットワークを築けたことが、私にとって大きな力になっています。

今日は、柿野さんからのご報告にもありましたように、私から金融経済教育の歩みについて簡単にお話しさせていただきたいと思います。この資料を中心にお話しします。金融教育や金融経済教育という言葉について、どちらが正しいのか疑問に思っている方もいると思いますので、まずその点について説明します。

「金融教育」という言葉が使われ始めたのは2001年頃です。それ以前は、柿野さんもお話しされたように、「金融分野の消費者教育」や「貯蓄教育」「金銭教育」という言葉が使われていました。この「金融教育」という言葉が使われるようになったきっかけは、1998年の金融ビッグバンです。この大規模な規制緩和によって、自立した消費者が自分の金融資産を自分で選ぶ必要がある時代が到来し、自己責任の下で合理的な選択ができる教育が求められるようになりました。

さらに、この時期に確定拠出年金が日本でも成立し、「投資教育」という言葉が使われ始めました。もちろん、証券業界ではそれ以前から投資教育が行われていましたが、法律に基づいて投資教育が行われるようになったのはこの頃からです。これが 2001 年頃から「金融教育」という言葉として、金融庁の文書に現れています。金融教育が必要であるということを、金融庁が行政文書で述べています。

金融教育元年が宣言されたのは 2006 年のことです。この時、日本でペイオフが導入され、日本人にはあまり馴染みがなかったものの、この時期にしっかりと金融について教える必要があるとされました。そのため、日本銀行が中心となり「金融教育元年」が宣言され、内閣府でも「経済教育元年」が宣言されました。これが合わさり、「金融経済教育」という言葉が使われるようになったと考えています。

金融教育の内容は社会の要請によって変わります。確定拠出年金の導入や規制緩和、さらには多重債務問題や投資トラブルなど、当時の社会制度の変化に応じて教育内容も進化してきました。そのため、投資教育だけでなく、クレジットやローンの教育も取り入れながら金融経済教育が進んでいったのです。

次のステージは、2008 年のリーマンショックが大きな契機となりました。このショックは日本国内でも多くのトラブルを引き起こし、デリバティブ取引を組み込んだノックイン投信が大幅に元本割れし、高齢者の老後資金が失われるといった問題が起きました。アメリカではさらに深刻で、労働者が老後のために購入していた投資信託が急落し、慌てて売却することで相場が一層下落するという事態に至りました。このような状況を受け、メキシコのロスカボスで開催された G20 の国際会議では、国民の金融リテラシーを向上させることが金融システムの安定に必要であると確認されました。

金融庁はこの宿題を受け、「金融経済教育研究会」を立ち上げました。この研究会が現在の J-FLEC の基礎となり、幅広い金融教育を進めることを確認しました。そして、日本銀行の金融広報中央委員会に事務局を置き、「金融経済教育推進会議」を立ち上げ、2013 年から 10 年間活動を続けてきました。

今年 J-FLEC が立ち上がった理由として、学校教育中心の展開では職域への広がりが不十分だったことや、業界団体間の連携の欠如があったことが挙げられます。そこで、政府も安定した資産形成を強力に推進するため、NISA や顧客本位の業務運営を徹底させた後、J-FLEC による金融教育を推進することとなったのです。

これからも金融教育を進めるにあたり、皆さんとディスカッションしながら、より効果的な取り組みを進めていきたいと思っています。

太田行信

永沢様、ありがとうございました。J-FLEC 設立の経緯や背景について伺い、ここまで来るまでに非常に長い歴史があったこと、またサミットで金融リテラシーを高めることが国際公約となっていたことを改めて実感しました。非常に奥深く、歴史の長い話であると感じました。

それでは、パネルディスカッションに移りたいと思います。まずは安藤理事長にお願いしたいのですが、私からの質問です。先ほど、J-FLEC の取り組みは投資への誘導ではないとおっしゃいました。ただ、SNS などを見ていると、投資に関する情報が玉石混交の状態で、ポジショントークや先入観のある発言も多く見受けられます。また、岸田内閣も金融所得税の見直しを打ち上げる一方で、新 NISA の導入といった資産運用促進政策を進めています。消費者としては、具体的なニーズとして将来の資産形成に関する投資の選択が非常に重要です。

そのため、理事長がおっしゃっていた「投資への誘導ではない」という立場と、消費者の具体的なニーズとの関係性についてどのように考えておられるのか、ご説明いただければと思います。よろしくをお願いします。

安藤聡

ネット空間にはさまざまな情報があり、それを正しいかどうか、参考にするべきかどうかを判断するのは個々の責任です。金融リテラシーとは、お金に関する知識と判断力のことです。

J-FLEC の取り組みを、投資教育だけと考えると、このテーマは進展しません。J-FLEC は、家計管理やライフステージに合わせた生活設計、そしてその上での資産形成についての教育をお届けしています。資産形成には、預貯金も投資も含まれます。この全体像を理解していただかないと、断片的な情報で判断するのは非常に難しいのです。

先ほど講演でもご紹介しましたが、J-FLEC では 10 種類の標準講義資料を公開しています。特に若手社会人向けの資料では多くのテーマについて触れていますので、ぜひ皆さんもご覧いただき、どのような内容が含まれているか実感していただければと思います。

また、金融経済に関する知識と一口に言っても、遠藤様からお話のあった損害保険以外にも生命保険、コンシューマークレジット、コンシューマーマイナスなどの分野に加えて、税務の知識も含まれます。これらの総合的な知識がなければ、金融リテラシーがあるとは言えません。そして、次の実践段階で役立つためにも、基礎的なところから学ぶことが重要です。

J-FLEC では、基礎を学び、一人ひとりが自信を持てるリテラシーを身につけた段階で、それぞれが金融機関やネット証券で適切な商品選びができる状態を目指しています。これが「自己責任」と

いう状況を実現することにつながります。そのために、若い方だけでなく、全世代を対象として、幅広いテーマの金融経済教育を提供していきます。

太田行信

はい、ありがとうございました。次に、加納先生に質問させていただきたいと思います。本日のシンポジウムのタイトルは『消費者本位の金融経済教育』とさせていただきます。これは金融機関の『顧客本位の業務運営』を少しもじったものになります。

加納先生は、内閣府の消費者委員会や消費者庁において、消費者保護行政の経験が長く、国民生活センターや地方自治体の消費生活センターとも長年交流を続けてこられました。そうしたご経験から、今回、官民一体で金融経済教育の推進が大きく打ち出された意義についてどのようにお考えでしょうか。また、金融業界にとってのメリットと、消費者にとってのメリットのバランスをどのように取るべきかについてもお聞かせいただければと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

加納克利

ご紹介ありがとうございます。よろしくお願いいたします。消費者政策の観点からお話しさせていただきます。消費者政策の中でも、消費者教育は、消費者の自立を促進することを目的としています。金融経済教育が消費者教育とどういう関係にあるのかは、議論が必要だと思いますが、金融経済教育は非常に専門性が高い分野であり、扱っている商品の仕組みや関係法令など、さまざまな側面で専門性が求められます。

今回、J-FLEC が設立され、金融経済教育を担うことになりました。これを一つの契機として、これまで投資や金融商品に馴染みのなかった消費者も含めて、金融商品や投資についての知識を身につけ、資産形成などを通じて自立を図る重要な機会になるのではないかと考えています。これは非常に意義深いことですし、金融機関や事業者側にとっても、これまで独自に取り組んできた金融経済教育が、より広い視点から体系的に打ち出されることは、大きな後押しとなるでしょう。

一方で、専門性が非常に高く、家計管理やライフプランの考え方など、人生設計におけるさまざまな要素を含んでいます。消費者が一人ひとり、自分の頭で考えられるようになることが重要ですが、これは非常に難しいことです。消費者は目先のことに引きずられたり、十分な情報を持っていないまま、雰囲気流されたりしてしまうこともあります。そのため、消費者にどのように情報を提供するか、そして最も重要なのは消費者自身が自分の頭で考えられるようになることです。この部分をどのように進めていくかが非常に難しい課題だと思います。

J-FLEC の取り組みがその一つの契機となれば良いと思いますが、それだけですべてが解決するわけではありません。J-FLEC 以外の消費者団体や大学など、さまざまな機関がこれまでの活動を

さらにブラッシュアップしていく必要があると考えています。

特に、消費者にとって身近な存在として、今回認定アドバイザーという資格が設けられました。この認定アドバイザーが、さまざまな消費者との接点となり、金融リテラシーを向上させる重要な役割を果たすことが期待されています。リテラシーの向上というのは難しい課題であるため、試行錯誤を重ねながら教育を広げていくことになるでしょう。そのため、認定アドバイザーに対する広い意味でのサポートや教育も必要だと考えています。

また、認定アドバイザーに求められることとして、キーワード的に言いますと、まず、「寄り添う」ことが挙げられます。消費者が相談をしてきた際、その相談者にとって人生設計に関わるアドバイスを行うこととなりますので、消費者にしっかり寄り添う意識を持つことが大切です。その一方で、中立性や独立性を保つことも重要です。個別商品の推奨に至ってははいけません。あくまで考え方をアドバイスし、消費者自身が自分で考えるように促す必要があります。場合によっては、一歩踏みとどまるようなアドバイスもあって良いと思います。そのためには「距離を置く」ことも必要です。このように、寄り添いながらも適度な距離を保つというバランス感覚が求められると思います。

こうした知見やスキルを身につけるためには、体系的な教育を受けることや、さまざまな啓発資料を読み解くことも必要です。また、ファイナンシャルプランナーとしての実務経験を積むことも重要です。それに加えて、考え続ける環境を持つことが大切であり、こうしたシンポジウムもその一環となると良いと思います。さまざまな観点から考え続ける環境を持つことが重要ではないかと考えています。

太田行信

ありがとうございます。今、加納先生のご発言にもありましたように、具体的に消費者向けのアドバイス業務を行うのが J-FLEC 認定アドバイザーです。現在、認定アドバイザーを募集中で、アドバイスを実施する能力を証明するために有益な資格や一定の業務経験として、さまざまな国家資格、民間資格、業務経験が認定条件として挙げられています。

また、アドバイスを実施する場としては、先ほど安藤理事長のプレゼンテーションにもありましたように、学校、職域セミナー、地方自治体での開催、電話相談など、多様なルートが設定されています。これは、実に幅広い層の消費者、子どもたちからシニア層までが対象となっています。

そこで、柿野先生に質問です。「消費者教育の推進に関する法律」では、地方自治体の行政と教育が消費者教育実施の責務を負っていますが、都道府県の消費生活センターなどの消費者機関や小中高等学校での金融経済教育の現状について、先ほどの遠藤さんのお話にもありましたが、体制は整っているものの、実施状況が曖昧ではないかと感じています。J-FLEC による講師派遣や

アドバイスについて、どのような期待を持たれていますか。ご意見を伺えればと思います。

柿野成美

はい、ご質問ありがとうございます。先ほどもお話ししましたが、地方公共団体、特に全都道府県では消費者教育推進計画を策定しています。しかし、消費生活行政は必ずしも潤沢な予算があるわけではなく、担当者も限られている部署です。そのため、消費者教育や金融経済教育をそれぞれに別のものとして担当し、広げていくのは現状では厳しい面があります。

私は今回の J-FLEC の動きをきっかけに、こういった私たちの生活に直結する重要分野に地方の消費者行政の予算が拡充される契機となることを期待しています。また、講師派遣についても、J-FLEC の認定アドバイザーが地方で活動してくださることになれば、地方では講師の確保が難しいという現実に対応できるのではないかと感じています。ぜひ、消費者行政と一体となりながら地域の担い手を増やし、取り組みを広げていければと思います。

また、学校教育においても、これまで各地の金融広報委員会が金融教育の指定校制度を推進し、学校全体で金融教育を行う取り組みが全国で広がってきました。この背景には、貯蓄増強委員会の時代から金銭教育指定校としての取り組みが続いてきた歴史があります。一方で、消費者教育分野には指定校制度がなく、教育委員会にお願いしても簡単には指定校を作れないという課題があります。私の立場から見ると、金融経済教育分野はこの指定校制度が強みとなっているため、消費者教育と連携しながら、認定アドバイザーも積極的に関わり、金融経済教育と消費者教育を各地で広げていけたらと考えています。

このように、認定アドバイザーが各地での教育活動に参加し、金融経済教育と消費者教育を連携して広げていく視点を持ちながら、一緒に取り組んでいければと思います。

太田行信

ありがとうございました。それでは、皆さんが関心を持たれている内容について、再び安藤理事長にお聞きしたいと思います。先ほど紹介のあった標準講義資料についてですが、これは小中高校生から大学生、さらに社会人やシニア層に至るまで、ライフステージに応じた必要な金融経済知識を非常に分かりやすく説明しており、とてもよくできた資料だと感じました。

しかし、それぞれの金融商品や制度については、1~2 ページ程度しか割り当てられていないことから、内容を深掘りしていくと、相当なファイナンスの知識や個別具体的な商品の知識が必要になると感じました。そのため、教材としては十分であっても、それを使って教育やアドバイスを行う認定アドバイザーの活動において、品質管理や教育内容のばらつきを抑えるためのモニタリングや研修体制が必要になるかと思っています。その点について、どのように取り組まれているのか教えてください。

い。

また、会場からの質問として、J-FLEC と FP 協会、あるいは FP(ファイナンシャルプランナー)の組織との住み分けについての質問があり、この点についてもご説明いただきたいです。さらに、具体的な質問ですが、認定アドバイザーの審査内容はどのようになっているのかという点についても教えていただければと思います。

安藤聡

まず J-FLEC 認定アドバイザーについてですが、金融機関に所属している方や金融商品の販売で手数料を得ている方は認定アドバイザーにはなれません。つまり、独立した立場の方が対象となります。

認定にあたっては、保有資格と過去の業務経験を基に審査を行います。その上で研修を受けていただき、面談も実施します。これらを総合的に評価して J-FLEC 認定アドバイザーとして認定します。

J-FLEC 認定アドバイザーは学校や企業などの職域で出張授業を行うほか、個人からの相談も受け付けます。ただし、講師としての資格と相談を受ける資格は異なります。それぞれの得意分野に応じた講師を派遣し、例えば 3 回の講座があれば、異なる講師が派遣されることもあります。こうして経験を積んでいただくことで、アドバイザー自身もレベルアップしていくことが求められます。

8 月 26 日から J-FLEC 認定アドバイザーの応募を開始し、多くの申し込みをいただいています。その中から何名が認定されるかはまだわかりませんが、J-FLEC 認定アドバイザーの活動が増えている中で、「はじめてのマネープラン」のうち相談料が最大 8 割引になる割引クーポン事業に関してはレストランの評価サイトのように、資格や経験、得意分野に加えて、実際に相談した人からの評価をホームページで公表することで、利用者が相談員を選びやすい体制を作りたいと思います。

次に、FP(ファイナンシャルプランナー)や IFA(独立系ファイナンシャルアドバイザー)との住み分けについてですが、J-FLEC が主催するイベントやセミナーは積極的に開催していきます。一方で、業界団体や個別金融機関が行っている社会貢献目的のイベントは引き続き行っていただきたいと思っています。両者が共催することもあるでしょうし、FP や IFA の方々が J-FLEC 認定アドバイザーとして活動するケースもあると思います。全員が認定アドバイザーになるわけではなく、個別の金融経済アドバイザー業務を続ける方もいらっしゃるでしょう。しかし、J-FLEC とは競合関係にはなく、むしろ補完関係にあると認識しています。

さらに、現在、日本では有料で個人が相談を受ける文化がまだ定着していません。だからこそ、J-FLEC はセミナーやイベントを通じて多くの方に教育の場を提供し、無料の電話相談や予約制の

個別相談も行います。将来的には、有料で J-FLEC 認定アドバイザーに相談をした場合、その費用の 8 割を J-FLEC が補填するクーポン事業も始めます。これにより、個別の相談がより利用しやすくなることを期待しています。

太田行信

ありがとうございました。質問が来ているのですが、差し支えなければ認定アドバイザーの人数や、現時点での達成状況について教えていただけますか。

安藤聡

8 月 1 日の本格稼働直後の段階で、従来さまざまな業界団体でインストラクターを務めていた方々を「読み替え」として、すでに 424 名を J-FLEC 認定アドバイザーとして認定しています。そして、8 月 26 日に受付を開始した新規応募についても、多くの関心をいただき、応募が積み上がっています。まだ審査中なので何名が通過したかは申し上げられませんが、全国津々浦々に教育機会を提供するという J-FLEC の役割を考えると、早い段階で 1,000 名体制にしたいと考えています。この数字については、私自身、自信を持って申し上げられる目標です。

太田行信

ありがとうございました。次に、認定アドバイザーの供給と育成方法について質問させていただきます。私の考えでは、消費生活アドバイザーや消費生活相談員として消費者教育や消費者向けの助言に携わってきた方々が一方におり、他方には銀行・証券・保険などの金融機関での業務経験をお持ちの方々がいらっしゃると思います。それぞれの分野で深い知識を持ち、さらにその知識を消費者側の視点からアドバイザーとして活かすという二つのルートがあると考えています。特に、金融機関職員に関しては、すでに金融機関に所属していない、あるいは手数料を得ていないという独立性・中立性の要件が定められています。

今後、どのような認定アドバイザーが理想であるべきかについて、永沢さんにお伺いしたいと思います。金融機関や金融庁でのご経験、そして消費生活アドバイザーの団体でも役員を務めてこられた永沢さんのご経験を踏まえ、消費者本位の金融経済アドバイスを消費者向けに提供するには、どのような知見、倫理観、態度が求められるとお考えでしょうか。

永沢裕美子

はい、大変難しい質問をいただきましたが、私の立場で答えて良いのかと思いつつ、私なりにお答えさせていただきます。まず、講師を務めたり、相談に乗ったりする際に、自分が話したいことを優先しがちになることがあります。しかし、相手に寄り添うことが最も重要です。相談を寄せてくださる方や講習会に来られる方々に寄り添い、その方々が本当に何を求めているのかを探ることが大切だと思います。つまり、相談者の立場に立つということが、最も大切であろうと思います。

貴重な時間を割いて相談に来てくださる、あるいは学びに来てくださる方々のニーズを最優先に考えるべきです。そうした意味で、私にとっての「中立」とは、相手の立場に立つことだと考えています。

また、すべてにおいて万能であろうとすることは無理があります。それぞれがこれまでのキャリアの中で得意分野を持っていますので、その専門分野においては、自分の経験を謙虚に基にしつつ、伝えられることを伝える。そして、分からないことは勉強しながら、相談に応じる中でさらに身につけて高めていくこともできると思います。

また、仲間と共に学ぶことも重要です。私どもが所属する NACS という団体や FP 協会など、多くの団体がありますが、J-FLEC でも何か学びのグループを作られるのではないかと期待しています。お互いに学び合うこと、さらには大学院で学び続けることなど、常に学びを続ける姿勢も大切だと考えています。

太田行信

ありがとうございました。想定していた質問はこれで終わりましたので、このままシームレスに Q&A セッションに入っていきたいと思います。会場の方、ウェビナー参加者の方からもたくさんの質問をいただいております。時間の関係で全てにお答えするのは難しいかもしれませんが、できる限りお答えしていきたいと思います。

最初の質問です。『日本において、消費者教育や金融経済教育が浸透していない理由は何でしょうか。また、それを浸透させるためには何が必要でしょうか』この点について、パネリストの皆さんにお聞きしたいと思います。既にいくつか触れられていますし、J-FLEC もまさにこれから努力していくということですが、学校や職場での浸透が難しい理由についてどうお考えでしょうか。

柿野成美

私自身も知りたいと思う部分です(笑)。一つ言えるのは、学校教育で家庭科教育を男女必修修でしっかり学んできた 40 代半ばまでの世代と、それ以上の世代では考え方が少し違うように、学校教育でしっかりと金融経済教育や消費者教育を行うことで成果が出てくることは言えそうで、さらに当該世代から波及して、親世代、さらに祖父母世代へと広がっていくことも期待できそうだと思います。教育には非常に長い時間がかかるものですが、私は学校での金融経済教育や消費者教育の充実に期待しています。

安藤聡

理由はいろいろありますが、一つだけお話したいのは、日本ではお金に関する話を公にする文化が根付いていないということです。親子間でもそうですし、ましてや企業の同僚や友人同士では

なおさらです。少し大きな表現になるかもしれませんが、先ほどの講演で「より良い社会を作る原動力になりたい」というキャッチフレーズを述べました。理事長としてはこの文化をこの機会に徹底的に変えたいと思っています。そのために、どのような事業を効率的に進めていくかを考えていきたいと思っています。

太田行信

ありがとうございました。ただ今の発言に関連して、方向性が相反する質問が来ております。『消費者教育の大きな要素として、消費が社会や環境に与える影響について考え、行動する力を育てることが重要であり、特に金融経済教育に関しては、海外では個人だけでなく社会のウェルビーイングを視野に入れた選択をする力を育てることが目指されているように思います。最近の ESG や SDGs の動きとも関係があるかと思いますが、日本の場合は個人の利益に重きを置いているように感じます。消費者教育との連携によって、社会と個人の利益の相互関係やバランスの視点を教育に取り入れていく必要があると思いますが、安藤理事長のお考えを伺いたいと思います』との質問です。非常に哲学的で奥深い質問ですが、いかがでしょうか。

安藤聡

講演の中で柿野先生から消費者教育の定義について丁寧で詳しい説明がありました。また、太田先生からは冒頭に、インベストメントチェーンという言葉が説明されました。私自身、消費者教育と金融経済教育にはかなり重なる部分があると考えています。しかし、全く同じものかという点、少し視点が異なるのではないかと思います。

特に金融経済教育について申し上げますと、まだ法律で定義される段階には至っていませんが、2014年に作成され、2023年に改訂された金融リテラシーマップの考え方に基くと、個人が起点となることは共通しています。しかし、収入を得るプロセスが極めて重要であり、その上で様々な消費を含めた経済活動を行い、最終的にお金を社会に戻すことが大切です。インベストメントチェーン全体を考えると、これからは「個人起点のインベストメントチェーン改革」が非常に重要になると考えています。

また、金融教育元年と呼ばれる2005年度は、学習指導要領に金融教育という言葉が盛り込まれた年です。私は将来2024年度を振り返って「金融経済教育再生元年」と位置付けられることになるのではないかと期待しています。例えば、バブル経済崩壊以降、34年間続いたデフレがようやく終わり、インフレの兆しが見えてきました。そのため、社会も個人も大きくマインドセットを変えようとしています。このタイミングでJ-FLECが設立されたことには非常に意味があると認識しています。

このチャンスを捉え、様々な活動を通じて、日本における金融経済に関する多くのタブーを打ち破っていきたくと思っています。例えば、現在、日本の個人の金融資産は約2,199兆円あり、その半

分が預貯金です。インフレの進展を考慮すると、預貯金だけでは不十分なライフステージの方もいれば、預貯金を保有し次に備えるべきライフステージの方もいます。金融経済教育において万人に適した商品は存在せず、資産形成の基本は、余裕資金で長期にわたって積み立て、分散して投資を行うこと、安全性、収益性、流動性を考慮して商品を選ぶこと、この2つしかありません。これが広く定着すれば、日本全体の金融リテラシーが大いに向上し、消費者としてもより良い商品を選ぶことが可能になり、大きなメリットがあると考えます。

また、金融機関も個人の金融リテラシーが向上することで、より緊張感のある信頼関係が求められるようになると考えています。そうした相互作用に期待しています。

最後に、持続可能な社会を目指し、自分の利益だけでなく、そのお金がより良い社会に繋がるといふ考え方は、まさに消費者教育の目指すところと重なります。これを金融経済教育の分野でもしっかり意識して進めていけたら良いと思っています。

太田行信

ありがとうございました。金融経済教育において資産運用は大きなパートを占めていると思います。私の研究分野であるコーポレートガバナンスについても、攻めと守りの両面があるという考え方があります。私の考えでは、資産運用は未来に向けた、引退後の資金確保を含む攻めの行動と位置付けられますが、一方で守りの側面も存在します。

そこで、加納先生に視聴者からの質問です。『SNSを通じた詐欺被害は、2020年の1月から6月にかけて660件と警察庁のデータで報告されています。特に若者が被害に遭うケースが多く、対策が急務とされています。こうした被害を防ぐための対策や今後の取り組みについて、さらに金融経済教育の中で詐欺行為への知識をどう深めていくかについてご意見を伺いたいと思います』というものです。

加納克利

最近、SNSの広告を通じた成りすましや、著名人を騙った投資勧誘詐欺が多発しています。こうした詐欺の被害額も大きく、犯行を行っている人が海外にいる場合、摘発が難しいという問題も指摘されています。

金融経済教育がこの問題にどの程度対応すべきか、また詐欺被害に備えるための消費者教育として広い意味で取り組むべきかは議論の余地があります。ただし、あえて申し上げますと、詐欺的な投資から自分を守るためには、個人が実際に経験するケースにおいて、うまい話があったときにすぐ飛びつかず、一歩立ち止まって考え、専門的な人に相談することが基本だと思います。

これは今に始まったわけではなく、昔から悪質商法は存在し、時代ごとに流行する詐欺が変わります。たとえば、震災や災害が起きると、それに合わせた詐欺が出てきます。J-FLEC の設立も社会的な出来事であり、それに見合った詐欺を企てる人が出てくることもあるかもしれません。

それに対処するのは非常に難しいですが、詐欺があるということを知り、巻き込まれそうなどときにはすぐに飛びつかずに考えることが重要です。誰かに相談するための窓口を持つことも大切です。政策的には、そういった情報の提供とともに相談窓口の整備が重要です。

J-FLEC の資料を拝見すると、ポンジスキームや SNS 広告による詐欺被害についても注意を喚起する内容が記載されています。そういった情報を目にすることも大切です。また、雰囲気流されて巻き込まれる方もいるので、犯罪者はそういう人を狙っています。今の世の中に「投資が大事」という雰囲気がある中で、あまり深く考えずに投資しなければ損だと思ひ込むことが危険です。金融経済教育の基本は、資産形成を自分の頭で考えることだと思います。こうした考え方をしっかりと定着させていくことが重要だと考えています。

太田行信

ありがとうございました。詐欺被害が発生すると、多くの方が手を引いてしまい、「怖いから考えない」という状況になってしまうと思います。そうした事態が起こることを考えると、守りのための金融経済教育、すなわち守りの金融リテラシーが重要ですね。他のパネリストの方々にご意見があればお聞かせいただきたいと思います。それでは、永沢さんお願いします。

永沢裕美子

会場の皆様には、小冊子『お金の話～人生、お金でつまづかないために』をお配りしています。守りの教育という意味で、私たち消費者団体では週末にトラブルの電話相談を受けていますが、加納先生のお話にもありましたように、最近、若い方々のお金のトラブルが非常に増えていると感じています。

以前は、お金に関するトラブルは高齢者に多いと思われていましたが、今は若い世代でも広がっています。私たちが少し長く生きてきて、つまづいた経験を持っている者として、つまづきが人生の糧になったこともあります。今の若い人々には、つまづきが人生を転落させる危険性もあるのではないかと思います。そうした思いから、この小冊子を作成しました。

やはり、事例を知り、考えることが重要です。一人で考えることも良いですが、みんなで考えることも大切です。今回、認定アドバイザーとして活動を希望する皆様に、お渡しした小冊子を見て、驚かれる方も多いのが現実です。「こんなトラブルがあるのですか」と聞かれたりするなど、皆さんがご存じない事例が多いことに驚きを感じます。

世の中には、お金に余裕のある人ばかりではなく、様々なトラブルに巻き込まれたり、債務に追われたりしている人もいることを知っていただきたいです。認定アドバイザーの方々には、こうした現実を広く理解していただき、消費生活アドバイザーや消費生活相談員の資格を広める意図はありませんが、一緒にコラボレーションし、研究の場を共有することが重要だと考えています。

たとえば、昭和女子大学の大学院や NACS などには学びの場があり、皆さんと一緒に学び合うことが必要だと思っています。消費者教育を広げ、金融経済教育を進めるためには、担い手同士が学び合うことが不可欠だと考えています。

太田行信

それでは、最後になりますが、消費者が本当に有意義な金融経済教育を受け、適切なアドバイスを受けられるためには、高等教育機関にどのような期待が寄せられるか、具体的には大学の学部教育や大学院教育についてお考えをお聞かせください。社会人になる前の最後の教育機会として、どのように協業できるかについてもお話いただければと思います。それでは、柿野先生からお願いいたします。

柿野成美

はい、大学と大学院の役割は非常に大きいと考えています。大学には自治義務があるため、文部科学省から要望があっても科目設置に対する強制力は持ちづらく、最終的には大学が独自に科目を設置することになっているそうです。そのため、一律に科目設置によって広げていくことへのハードルが高いのが現状です。しかし、大学関係者の意識が高まっていくことで、大学内でも「これが必要だ！」という思いが強くなり、一般教養の一環として金融経済教育を受けられるようになることを期待したいと思います。大学進学率が高くなっている昨今、社会人になる前に知っておくべきことを是非大学で学習してほしいと思います。

また大学院についても、専門職大学院のお話や、遠藤さんの話にあったように、社会人としての知識や経験を生かして課題を設定し、学び直しによって社会に貢献できる人材を育成する役割があると思います。今後は、金融経済教育や消費者教育をテーマに大学院で学び、学位論文を書く学生が増えることを期待しています。

安藤聡

ありがとうございました。繰り返しになりますが、J-FLEC は全ての年代に学びの機会を提供します。一方で、すでに小学校、中学校、高等学校では学習指導要領に基づいた金融経済教育が始まっています。企業の職域では、人的資本経営の重要性に鑑みて、質の向上が図られていると考えています。

今日のセミナーは大学との共催ということもあり、少し言いにくいですが、大学や短期大学、専門学校が「エアポケット」になっているのではないかという課題を感じています。全体がシームレスに繋がっていないのではないかと思います。この解決策の一つとして、新入生の1年目や2年目から、金融経済教育を必修として、例えば半年間にわたり講義を行い、出席を取り、課題を出し、試験を行うことが有効ではないかと考えています。

特に、成年年齢が18歳に引き下げられたことで、学生も多くのリスクを抱えています。例えば、学生がアルバイト代を使って投資をするケースも増えてきています。このような状況も踏まえ、金融経済教育をシームレスに進めていくことが重要だと思います。

加納克利

ありがとうございました。安藤理事長のご指摘は重く受け止めなければならないと思います。大学生に対しては、一般教養の一環として金融経済教育を含めることは重要です。また、大学院では、専門職や研究機関の役割がある中で、金融経済教育を直接的に入れるのは難しいかもしれませんが、大学院生が相談できる場を設けることは十分考えられると思います。

困っている人が「どうしたらいいのか」を相談できる機会を持つことが重要です。例えば、困難な状況にいる学生が実践的なサポートを受けられる場を整えることが大切だと思います。

永沢裕美子

私は冒頭で紹介いただきましたように、大学院で金融教育論を教えています。実際、私が勤務している大学は規模が小さいため、毎年5、6人ほどのゼミを受け持っていますが、初めて金融教育論を教える際、学生が金融に関する知識をほとんど持っていないことに気付きました。そのため、次の年からは社会人になる前に身につけておくべき金融リテラシーを教えることにしました。すると、翌年からは多くの学生が受講し、金融リテラシーを身につける重要性を実感していることがわかりました。

相手が何を学びたいのかを必ず聞いて、次の講座に生かすことも心掛けています。学生は金融リテラシーを身につけたいと思っているはずですので、先生方がシラバスの書き方を工夫することで、状況は変わると思います。もちろん、文部科学省の許可が必要ですが、工夫の余地があると思います。

以上