

# 米国のファイナンシャル・ウェルビーイング

沼田 優子

## 要 旨

本論文は、米国における「ファイナンシャル・ウェルビーイング」の理念、その歴史的展開、現状を概観し、金融教育者やファイナンシャル・アドバイザー等が提供する支援策について報告するものである。米国では、消費者金融保護局(CFPB)が2015年にファイナンシャル・ウェルビーイングを定義し、それを実現するための研究と取り組みを進めてきた。CFPBは、ファイナンシャル・ウェルビーイングを「現在および将来の金融面での義務を十分に果たし、金融面における将来に安心し、人生を楽しむための選択ができる状態」と定義し、これを達成するための日常的な金融行動や金融能力の重要性を指摘している。当初は金融教育の新たなゴールとして始まったファイナンシャル・ウェルビーイング研究であるが、これに到達するまでの要素が明らかになるにつれ、確定拠出年金の加入者向け投資教育・アドバイスや、ファイナンシャル・アドバイザーの提供する富裕層向け投資アドバイスにも、様々な視座をもたらすようになった。こうした米国の事例に倣えば、我が国においてもファイナンシャル・ウェルビーイングへの到達を支援するためには、金融行動の変容に対する支援が必要で、金融教育と投資アドバイスは地続きとなっていこう。

キーワード：ファイナンシャル・ウェルビーイング、金融行動モデル、金融・投資教育、投資アドバイス、ファイナンシャル・アドバイザー

## 目 次

- |                                |                                  |
|--------------------------------|----------------------------------|
| 1. はじめに                        | 2.4 金融技能尺度                       |
| 2. ファイナンシャル・ウェルビーイングとは         | 2.5 米国人のファイナンシャル・ウェルビーイング        |
| 2.1 消費者金融保護局(CFPB)の成り立ち        | 3. ファイナンシャル・ウェルビーイング到達支援         |
| 2.2 ファイナンシャル・ウェルビーイングの定義       | 3.1 行動変容を促す「金融行動モデル」             |
| 2.3 ファイナンシャル・ウェルビーイングに影響を与える要素 | 3.2 ファイナンシャル・ウェルビーイングに繋がりやすい行動支援 |

- 3.3 ゴール設定支援
- 4. 投資アドバイスと地続きとなった金融教育
  - 4.1 金融コーチングへと発展した金融教育
  - 4.2 職域におけるウェルビーイング向上手段と

- しての投資アドバイス
- 4.3 顧客と共にファイナンシャル・アドバイザーが目指すファイナンシャル・ウェルビーイング
- 5. 結びにかえて

## 1 はじめに

2022年、我が国が資産運用立国となるべく、資産所得倍増プラン<sup>1</sup>が公表されて以来、新NISAの導入や、金融経済教育推進機構の設立等、様々な施策が講じられている。「国民の安定的な資産形成の支援に関する施策の総合的な推進に関する基本的な方針<sup>2</sup>」によれば、国民一人ひとりの幸福や厚生の実現には、安定的な資産形成が不可欠で、そのためには、家計の金融資産が投資に向かうべきだからである。ところが現状では、このような考え方を、どれだけの国民が共有しているかは心ともない。その理由の一つとしては、目標とすべき、国民の幸福や厚生の在り方に対し、政府・金融機関・企業・国民が共通認識を持とうとする機会が限られてきたことが考えられる。2024年には、金融経済教育推進機構が設立され、そのミッションとして、ファイナンシャル・ウェルビーイング<sup>3</sup>の実現を掲げたが、現状ではまだ、どのような金融の状態が、自分の幸福に繋がるのか、思い描くことができる国民はそう多くないであろう。

一方、米国は、早くから「ファイナンシャル・ウェルビーイング」を定義し、これを実現するための研究と取り組みを進めてきた。このアプ

ローチは、国が目指すべき方向性を示しながらも、個人はそれぞれにとっての健全な状態を目標として設定し、その実現を模索できるため、多様化の時代に相応しいと言えよう。何よりも、当初は金融教育の新しいゴールを定める目的で本格化した、米国のファイナンシャル・ウェルビーイング研究ではあったが、個人がこれに到達するために不可欠な、金融教育以外の要素も明らかにした。その結果、金融教育と金融実務、とりわけ投資アドバイスが地続きとなり、ファイナンシャル・ウェルビーイングの実現可能性が高まっていった。

そこで、本論文では、米国における「ファイナンシャル・ウェルビーイング」の理念、その歴史的な展開、そして現況について俯瞰した上で、金融教育者やファイナンシャル・アドバイザー等の金融専門家が提供し得る支援について、報告したい。

## 2. ファイナンシャル・ウェルビーイングとは

### 2.1 消費者金融保護局（CFPB）の成り立ち

ファイナンシャル・ウェルビーイングという言葉は、従前から米国で使われていたが、これを綴

1 内閣府（2022）

2 金融庁（2024）

3 自らの経済状況を管理し、必要な選択をすることによって、現在及び将来にわたって、経済的な観点から一人ひとりが多様な幸せを実現し、安心感を得られている状態。金融経済教育推進機構（2024）

密な調査に基づき、初めて定義したのはCFPBだと言われている。これは、金融危機からの立て直しを図るべく制定されたドッド・フランク法によって、消費者保護専門の機関として設立された。そのため、CFPBは、消費者に金融教育を提供し、彼らが説明を受けて納得した上で意思決定できるようにすること（インフォームド・デジジョン）と、消費者の金融リテラシーを向上させるための戦略を立案・実施することが責務となっている。それ故、CFPBは、金融教育が目指すべき目標とその測定方法を定めるべく、包括的な調査を行った。つまり、ファイナンシャル・ウェルビーイング研究は、金融教育の新しいゴールを定めるために行われたのである。

## 2.2 ファイナンシャル・ウェルビーイングの定義

この包括的な調査を受け、CFPBは2015年報告書<sup>4</sup>で、ファイナンシャル・ウェルビーイングを、「現在および将来の金融面での義務を十分に果たすことができ、金融面における将来に安心でき、人生を楽しむための選択ができる状態」と定義した。そしてファイナンシャル・ウェルビーイングの要素としては、①日々、月々のお金の管理に自信がある状態、②金銭的なショックを吸収できる余裕がある状態、③金銭的な目標に向かって着実に進んでいる状態、④人生を楽しむための選択ができる金銭的自由がある状態、が必要であると位置づけた。これはすなわち、現在（①③）及び将来（②④）において、自分が経済的な観点から安全（①②）で、選択の自由がある（③④）状態を指す。従来の金銭的な目標としては、所得や純資産といった指標が掲げられることが多かったが、これだけ

では必ずしも「健全な状態」を測れないことを、この調査は明らかにした。

## 2.3 ファイナンシャル・ウェルビーイングに影響を与える要素

2015年報告書は、ファイナンシャル・ウェルビーイングに影響を与える要素についても調査した。言うまでもなく、マクロ経済的背景や家族の富等が、ファイナンシャル・ウェルビーイングに大きな影響を与えていることは確かである。しかしこの報告書はまず、金融行動に注目

図表1 ファイナンシャル・ウェルビーイングに繋がりやすい日々の金融行動

<b>身の丈にあった生活に関わる考え</b>
質素または節約家であること
計画的なライフスタイルの維持
クレジットカードを使うとしても慎重に使う
借入を避け、借りるとすれば適切に管理する
<b>収入の維持に関わる考え</b>
仕事を見つけるために必要なことは何でもする
流動性が必要な時は借入を利用してでも収入減を避ける
<b>意思決定や計画のための調査に関わる行動</b>
家族や配偶者の知識に頼る
他人を観察したり、他人に助言を求める
金融に関わる正式な調査をする
金融リテラシーの向上手段として良い教育を受ける
<b>金融の目標設定と計画立案に関わる行動</b>
予算を立てる
金融の目標を設定する
ファイナンシャル・プランを作る
ファイナンシャル・プランニングの一環として良い教育を受ける
<b>意思決定したこと等を最後までやり遂げるための行動</b>
貯蓄する
投資する
完了すべきタスクとして教育を受ける

(出所) Consumer Financial Protection Bureau (2015a)

4 Consumer Financial Protection Bureau (2015a)

した。その結果、ファイナンシャル・ウェルビーイングに影響を与えるのは、日常的な行動であることが、明らかになった（図表1）。その行動とは、①効果的かつ日常的な資産運用行動、②意思決定や計画のための調査に関わる行動、③金融の目標設定と計画立案に関わる行動、④意思決定したこと等を最後までやり遂げるための行動を指す。なお、①効果的かつ日常的な資産運用行動の背景にあるのは、身の丈にあった生活をするという考え方と、必要経費を賄うだけの収入を維持する、という考え方である。④のやり遂げるべき行動としては、貯蓄と投資の両方が挙げられている。

CFPBは、上記の行動を促すためには、どのような金融知識が必要で、それらをどのように活用すべきかの調査も行った。その結果、事実に関する知識があるだけでは、上記のような好ましい行動には結びつかないことがわかった。知識を持ち合わせていても、行動に対する態度等の個人特性や、意思決定が行われる状況等によって、行動に結びつくかどうかが変わるからである。むしろ必要なのは、どのようにやるかに関わる知識、すなわち「金融能力」であることが明らかになった。

金融能力とは、知識を金融行動に結びつける技能、すなわち①金融の意思決定をするために必要な信頼性の高い情報の探し方、②健全な金融の意思決定を行うための情報処理方法、③金融の意思決定を実行に移す方法、軌道から外れないようにモニタリングしたり修正したりする方法を知っていること、を指す。いわゆる金融リテラシーは、知識や情報を吸収するのみならず、それを活用して実行に移す能力も内包すべき概念である。しかも、そのような好ましい行動を継続してやり遂げる力や、やり遂げられる

ように自分を仕向ける手法を知っていることも、能力の一つと捉えられている。

この研究報告書はさらに、金融能力がどうやって育まれるかも調査した。これによれば、育ち、社会的状況、個人のネットワークが金融能力に関係していることが明らかになった。しかも、金融に直接関わる知識を取得したかというよりは、むしろ両親の金融との関わり方や経験則、とりわけ自分もしくは他者の失敗の経験等が金融能力の向上に影響を与えているというのである。

もちろん、性格も影響を与える。特に内的準拠性（他人と比較するのか、自分基準で判断をするのかといった物事の見方）、忍耐力、実行力（自己管理能力、計画力、集中力等を内包する）、金融における自己効力感等の影響が大きいと考えられている。

社会的・経済的環境の影響も無視できない。これらは金融知識や行動に影響を与えるほか、優良な勤務先等、報酬や福利厚生に直接影響を与える要因ともなり得る。

ライフステージによる違いも見られる。年配者ほど、老後に向けた資産形成といった金融の課題を現実的に受け止めている。若年層も金融の課題は認識しているものの、学費の返済や失業等、より短期的な課題に注目せざるを得ない。ただしいずれも金融とは早期に関わるべきであること、また幼少期・若年期の金融行動がその後も大きな影響を与えており、年を重ねるほどこれを変えるのが難しくなることがわかった。

生得のものを含むこれらの要因がファイナンシャル・ウェルビーイングに影響を与えることは、従来から知られていた。しかし、このファイナンシャル・ウェルビーイング研究は、金融行動に着目し、これを促すための要素を探した

図表2 ファイナンシャル・ウェルビーイング尺度

質問	回答
<p>以下はあなたやあなたの状況をどの程度表していますか？</p> <p>1. 予期せぬ大きな出費に対処できる</p> <p>2. 金融面で将来を安定させている</p> <p>3. 金融状況のせいで、人生で欲しいものを手に入れられることはない気がする*</p> <p>4. 今のような形でお金を管理ができているからこそ、人生を楽しむことができる</p> <p>5. 金融面ではなんとかやっていると*</p> <p>6. 貯金やこれから貯めるお金が枯渇するかもしれないという心配がある*</p>	<p>・完全に</p> <p>・とても</p> <p>・やや</p> <p>・少し</p> <p>・全くない</p>
<p>以下はどのくらいの頻度で当てはまりますか？</p> <p>7. 結婚式, 誕生日, その他の機会にプレゼントを贈ると、その月の家計が苦しくなる*</p> <p>8. 月末にお金が余る</p> <p>9. 支払いが遅れている*</p> <p>10. 金融状況が私の人生をコントロールしている*</p>	<p>・いつも</p> <p>・しばしば</p> <p>・時々</p> <p>・めったにない</p> <p>・全くない</p>
<p>あなたについて教えてください</p> <p>11. 何歳ですか？</p> <p>12. どのように質問を受けましたか？</p>	<p>・18~61歳   ・61歳以上</p> <p>・自分で読んだ</p> <p>・誰かに読んでもらった</p>

\*は逆転項目

(出所) Consumer Financial Protection Bureau, (2015c)

ことで、誰もがファイナンシャル・ウェルビーイングに到達できる可能性を見出した。

CFPBは、上述の報告書を受けて、次にファイナンシャル・ウェルビーイングの度合いを測る尺度を開発した(図表2)<sup>5</sup>。これは10の設問からなり、5段階で答えると0~4点となる。その合計値をもとに、年齢及びどのような形で設問に答えたかも加味しながら、換算表を使ってスコアを特定する。

従来から類似のスコア、例えば個人の債務履行可能性を測る信用スコア等は存在していた。しかし、以下の点でファイナンシャル・ウェルビーイング尺度は従前のスコアと異なる。第一に、個人の目線での達成度を評価し、嗜好や目標の違いも許容する、総合的な成果指標となっていることである。第二に自信・満足感といった、従来から重要ではあったものの、数値化が困難だった感情の要因を測定していることであ

る。第三に、極めて異なるタイプの金融教育等の成果を測る、共通の指標としても使用できることである。

## 2.4 金融技能尺度

このように、ファイナンシャル・ウェルビーイングはばらつきがあり、金融行動が大きな影響を与えていることから、CFPBは、金融知識を金融行動に結びつける金融技能尺度も開発した(図表3)。これは10の質問からなるが、その中の5問を選んだ省略版も使用することもできる。その合計値をもとに、年齢及びどのような形で設問に答えたかも加味しながら、換算表を使って0から100までのスコアを特定する。米国人の平均スコアは50、42以下及び57以上はそれぞれ25%ずつとなった。

5 Consumer Financial Protection Bureau (2015b)

図表3 金融技能尺度

質問	回答項目
<p>この文章はあなたやあなたの状況をどの程度表していますか？</p> <p>1. 私は複雑な金融上の意思決定の仕方を知っている†</p> <p>2. 私は、自分にとって初めてのことで、金融の良い意思決定をすることができる</p> <p>3. 私は自分の金融の目的をやり遂げる方法を知っている†</p> <p>4. 私はお金の良い使い方を見分けることができる</p> <p>5. お金を使いすぎないようにする方法を知っている</p> <p>6. 自分に貯蓄をさせる方法を知っている†</p> <p>7. お金に関わる意思決定をするために必要なアドバイスが、どこにあるか知っている</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・私を完全に表している</li> <li>・私を非常によく表している</li> <li>・私をややよく表している</li> <li>・私をほとんど表していない</li> <li>・私を全く表していない</li> </ul>
<p>この文章はあなたにどれくらいの頻度で当てはまりますか？</p> <p>8. 私は、自分のお金に関わる良い意思決定をするための情報が十分になるのはどのような時かを知っている†</p> <p>9. 私はどのような時に、自分のお金についてアドバイスが必要かがわかる</p> <p>10. 私は金融情報を理解するのに苦労している*†</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・常に</li> <li>・しばしば</li> <li>・時々</li> <li>・めったにない</li> <li>・全くない</li> </ul>
<p>* 逆転項目</p> <p>† 省略形（5問）の尺度にも含まれる質問</p>	

(出所) Consumer Financial Protection Bureau (2018)

## 2.5 米国人のファイナンシャル・ウェルビーイング

CFPBは2017年、米国人の包括的なファイナンシャル・ウェルビーイング調査を初めて行った<sup>6</sup>。ファイナンシャル・ウェルビーイングを高める施策の一助とするためである。これによれば、米国のファイナンシャル・ウェルビーイングの中央値は54となった。ただし、上位10%と下位10%の間には35ポイントの開きがある。また米国の成人の約3分の1ずつがそれぞれ50以下、51～60、61以上となった。

ファイナンシャル・ウェルビーイングは、実質的な金融状況の実際の違いを反映している。2017年の調査によれば、50以下の多くは家計のやりくりで苦労している一方で、61以上では、生活費に困窮する可能性は低い。ただし、ファ

イナンシャル・ウェルビーイングは、従来の金融尺度以上の情報も提供する。例えば、どの所得水準においても、スコアのばらつきは大きく、置かれている状況やその状況をどのように認知しているかによってスコアが変わることを示唆している。

ファイナンシャル・ウェルビーイングにもっとも大きな差をもたらす要因は、①流動性貯蓄と、②いざという時の不慮の事態に対する備えであることもわかった。また確定拠出年金等以外の証券口座を持っている場合もファイナンシャル・ウェルビーイングは高い。

金融に対する態度や能力、行動もファイナンシャル・ウェルビーイングに差をもたらす。①金融の知識があり、その知識の使い方を知っている、②金融のゴールを達成できるという自信がある、③貯蓄習慣がある、④日々の金融行動

6 Consumer Financial Protection Bureau (2017b)

を管理できる、④5年以上のファイナンシャル・プランをたてている場合、ファイナンシャル・ウェルビーイングが高い。

金融に関わる経験に関しては、負債に関する苦い経験（例えば与信審査に落ちる）があると、ファイナンシャル・ウェルビーイングは低い。逆に、成長過程において金融との建設的な関わり方を学ぶといった経験がある者、金融に関わることを人任せにしないで自ら関わる者は、ファイナンシャル・ウェルビーイングが高い。

デモグラフィック特性による差も明らかになったが、上記程の差ではなかった。雇用状況、収入、学歴はファイナンシャル・ウェルビーイングと関係がある。特に福利厚生の手厚い雇用主に雇われている者は、ファイナンシャル・ウェルビーイングは高い。また65歳以上の高齢者のファイナンシャル・ウェルビーイングは高い。一方で、居住地域差、男女差は見られず、人種差はややある。

もっともこれらの要素は複雑に絡み合っており、決定的な要因となっているものは見当たらない。つまり、平均スコアの低いグループに属している者の中にも、個人スコアが高い者がいる。このことは、金融専門家等の第三者の介入により、ファイナンシャル・ウェルビーイングを上げられる可能性を示唆している。

CFPBは当初、このスコアは個人の実情を知るための初期評価、教育プログラム等の効果測定、ファイナンシャル・ウェルビーイングの要因分析等のための尺度であり、よし悪しはないとの立場をとっていた。しかしその後の研究により、現在はスコア50を中心に個人を6段階に

分類するようになった<sup>7</sup>。

なお、2023年の調査によれば<sup>8</sup>、ファイナンシャル・ウェルビーイングの平均スコアは2017年～2020年の間に1ポイント上昇して55となった。これは、政府のコロナ対策が寄与したためと考えられている。ただし、スコアの上昇傾向が見られたのは、高所得者で、アメリカ人の3分の1のファイナンシャル・ウェルビーイングは低下した。

### 3. ファイナンシャル・ウェルビーイング到達支援

#### 3.1 行動変容を促す「金融行動モデル」

個人の目標がファイナンシャル・ウェルビーイングとなり、これに到達するためには金融行動の変容が効果的なことがわかっていても、個人が自力でこれを成し遂げられるとは限らない。そこでこうした個人に対する、金融知識の提供以上の専門的支援も模索されるようになった。

実際、CFPBは個人に金融行動を起こさせる「金融行動モデル」を発表した<sup>9</sup>。これによれば、個人に金融知識と技能（後述の原則②、③に対応）と動機（④）があり、⑤機会を与えられれば、彼らは自分に合った適切な行動を起こすことができる（①）。そしてこのモデルに基づきCFPBは、金融専門家が個人にこの行動を促すための5つの原則を提言した（図表4）。そして金融機関や金融専門家が既に提供している、介入行動を例示している。

第一の原則は、サービスを提供する個人とその家族を知ることであり、これができれば①の

7 Consumer Financial Protection Bureau (2023a)

8 Consumer Financial Protection Bureau (2023b)

9 Consumer Financial Protection Bureau (2017a)

図表4 金融行動モデルの5つの原則と金融専門家の効果的な介入行動

原則	概要	支援事例	効果が実証済みの介入行動	金融専門家が実施する介入行動
①個人とその家族を知る	万人向け向けプログラムでは、教育効果は薄いため、個人の状況を把握し、各人の特徴に合わせる必要がある	ファイナンシャル・ウェルビーイング尺度を使って個人の特徴を掴む	ニーズ評価から始める方が効果的 一対一の個別対応の方が効果的	顧客本位のゴール設定に注力 傾聴 意見の押し付けを避ける サービスを提供される個人とつながる 共感する
②実行可能で、関係のある情報を適時提供する	金融情報を知識として定着させるためには、個人が意思決定をしようとしている時に、関係のある情報を、実行までの手順とともに提供することが重要である	住宅を購入する人に、住宅ローン手続きを案内する情報を提供する	住宅購入者には住宅購入カウンセリングを行う 情報を適時提供するためにテクノロジーを活用 行動までの手順をやりやすい細かいステップに分けて示す	金融のゴールも、それに至るまでの小さいゴール達成を積み重ねればよいように分けて示す 個人に適した情報のみを適時渡し、情報過多にしない 情報を個人の金融ゴールに結びつける 情報はカスタマイズする
③金融技能を高める支援をする	金融能力は、金融知識と、これを意思決定につなげる金融技能からなり、後者がなければ個人は行動を起こせない	商品比較等ができるよう、簡易なワークシート等を提供する	金融カウンセリングを行う 実践練習の機会を作る 事前に障害となりそうな事柄を列挙し、その対応方法を考えておく（If-then計画） 既に習慣化している行動と合わせて金融行動をとるように計画する 覚えやすい簡易なガイドラインを作る 行動を決まった手順で行えるようにする	シミュレーション等も用いて練習と経験の機会を提供する テクノロジーを活用し、進捗状況を管理 個人がリサーチの方法と、これを行う理由を学ぶ支援をする
④モチベーションを高める支援をする	金融能力があってもモチベーションがないと行動を起こせない。モチベーションを高める3つの気質（内部参照性、金融の自己効力感、忍耐）は金融教育によって強化できる	バディ・システム（二人一組になり、互いに励ましあったり教えあいながら、課題に取り組む仕組み）を導入する	フレーミング効果を狙い、金融の意思決定と個人の重要なゴールとの関係を強調する 金融コーチングを行う 結果が明解な小さな成功を積み重ねられるように、金融行動を設計する 実施計画をたてる（いつ、どこで、何をどのように行うのかを事前に計画する） 仲間同士で支援する仕組みを作る（ピア・サポート）	成功を祝う サービスを提供される相手の動機を探る まず一つの行動から取り組む リマインダー（スケジュール等の自動通知）、ナッジ（個人が望ましい行動をとるように仕向ける仕組み）等による継続的サポートを活用する
⑤良い意思決定をやりやすくし、最後までやりきるようにする	意思決定は、これを行う際の環境や状況に左右される。よってその影響を認識した上で、適切に判断を行えるようにする	金融教育を受けやすくする 金融取引の選択肢を認識させ、これを行いやすい環境を整える 商品提供・活用時も金融教育の機会とする 面倒なことは避ける、現状維持を好むといった個人の反応も重視する	金融教育を必須行動の中に組み込む 金融ゴールの到達につながる商品にアクセスしやすくする 自動加入を設定する 取引する前にコミットさせ、自動的にやりきれるようにする 重要な情報を強調する（顕現性効果） リマインダーを送る等、健全な意思決定を促す情報を提示する	手続きはなるべく簡易にした り自動化する 他のプログラム、商品、サービスの中に金融教育を組み込む 金融教育を価値あるものにするために、その恩恵を示す等して、個人の金融教育に対する認識を変える 金融教育プログラムの手順を視覚化し（プログラム・マップング）、どこで参加者が離脱するのかを分析する

(出所) Consumer Financial Protection Bureau (2017a)

行動を促しやすい。つまり万人向けの教育プログラムよりも、個人の特性にあった対応をした方が効果的なのである。個人を知る手段としては、ファイナンシャル・ウェルビーイング尺度を使えば良い。

第二の原則は、実行可能で、個人に関係のある情報を適宜提供することである。これができれば、情報は②の金融知識として定着する。個人は、ジャストインタイム型金融教育という言葉が示唆するように、重要な意思決定をしようとしている時に関連情報を提供されると、これを吸収しやすいため、タイミングは重要である。また実行できるようにするためには、とるべき手順も示す必要がある。住宅を購入しようとする個人に、住宅ローンの手続き情報を案内するといった例がこれにあたる。

第三の原則が、金融技能を高めることで、③に相当する。金融技能には、意思決定に必要な信頼に足る情報を適宜見つけ、これを処理し、意思決定に結びつける技能が含まれることは前述した。また意思決定に結びつける技能には、行動を起こすのみならず、ゴールに到達するまでその行動を繰り返し、当初の計画からはずれないようにする技能も含まれる。こうした技能がないと、個人は自分に合ったアドバイザーを見つけることや、様々な情報を統合して購入しようとする商品の手数料合計を計算することができない。また行動を妨げられると、そこで計画を遂行しようという意欲をそがれ、やめてしまいかねない。金融技能向上を支援する手段としては、後述のワークシート等の提供がある。

第四は、モチベーションの向上で、これは④の動機付けに相当する。金融知識、技能、機会があってもモチベーションがなければ、個人は行動を起こさないからである。

金融教育は、人々がやる気を維持する3つの気質を強化するのに役立つ。第一が、内部参照枠、すなわち自分なりの基軸である。第二が金融の自己効力感、すなわち自分は金融状況をコントロールしたり、ゴールに達する能力があると考えたりすることを指す。第三が根気である。これらがあれば、外部の意見に惑わされることなく、自分の価値観に基づいた判断を行い、課題に直面しても目標達成のために根気よく取り組むことができる。そこで支援事例としては、パディ・システムが考えられる。金融教育や行動に取り組む相方を決め、互いに切磋琢磨しながら金融の課題に取り組む仕組みである。

第五が、ゴールを達成するまで、適切な判断をし続け易くする環境を整えたり、機会を与えることである。個人を取り巻く状況は、その行動に強く影響を与えるからである。そのため、環境を整えた上で、何等かの働きかけを行えば、個人は意図したことを実行しやすくなる。例えば、自動取引を設定するといった例がこれにあたる。

### 3.2 ファイナンシャル・ウェルビーイングに繋がりやすい行動支援

よりミクロなレベルで金融専門家は、前述のファイナンシャル・ウェルビーイングに繋がりやすい日々の行動を特定して、これらを促すことも行っている（図表5）。

第一に、例えば個人が身の丈にあった生活をするためには、時として、足るを知ることを教える必要があるかもしれない。また借入は一般に少ない方が望ましいが、短期的な資金繰りに関しては、長期保有資産を取り崩すよりは、制御できる範囲で借入を行う方が良いかもしれない。第二に、情報に関しては、どのような情報

図表5 金融専門家ができる日々の行動支援

<b>バランス：身の丈に合った生活をする</b>
金融専門家は、人々が以下のような健全な習慣を身につけ、日々の金銭管理を意識的に調整するための支援ができる
足るを知ることを知り、無意味な支出を減らす
負債を作らず、与信枠は必要な時のみ責任を持って使う
起業家のように行動して収入を得る、就労者としては収入が途切れないようにする
<b>質問する：情報を集め、その結果を評価する</b>
金融専門家は、人々が良質な質問をするために、事実情報を見つけ、それを効果的に適用することを支援できる
金融情報を必要とする状況を特定する
信頼できる情報の入手方法を探る
自分にとって最も理にかなった選択は何かを定める
<b>計画を立てる：将来に目を向ける</b>
金融専門家は、人々が将来への願望を具体的な計画に結びつけるために、以下のような行動の支援ができる
具体的で現実的な目標を設定する
その目標を達成するための段階的な計画を立てる
自分の人生に変化をもたらす能力があることを確信させる
<b>行動する：成功するための準備をする</b>
意思決定を着実に実行に移すために以下のような行動の支援ができる
意思決定を実行に移すためにどのようなステップを踏む必要があるかを見極める
行動を起こすためのモチベーションを高める方法を見つける
自動振り込みやピアサポート等の既存の方法を活用して、やり遂げるための工程を簡素化する

(出所) Consumer Financial Protection Bureau (2015b)

が必要かを特定し、その収集方法や、これを用いた評価のやり方を伝えることができる。第三に計画立案の支援は多くの金融専門家が既にやっていることであるが、同時にこうした行動に対する自己効力感を高めていくことも忘れてはならない。第四にとるべき行動は理解していても、その行動に至るまでのスモール・ステップを、順序だてて思い描ける個人は多くはない。そのための支援とともに、行動をやり遂げやすい仕組みを提案できるのも、金融専門家ならであろう。そして、これらの行動の成果はファイナンシャル・ウェルビーイング尺度で測れば良い。

### 3.3 ゴール設定支援

このように、ひとたび個人が金融行動を起こしさえすれば、金融専門家は彼らが初志貫徹できるよう、支援していけば良い。しかしやはり最初の大きな課題は初期行動、すなわち個人とともにゴールを設定することである。そもそも個人が人生のゴールを思い描けていなければ、金融のゴールを設定することもできない。そのため、CFPBは、金融専門家向けに、個人が将来像を思い描くのを支援するツールを開発した<sup>10</sup>。これは、①未来の自分から現在の自分宛の手紙を書く、②望ましい将来像の絵を描く、③未来の自分と会話をする、という3つの活動のいずれ

10 Consumer Financial Protection Bureau (2021)

かを通し、個人が将来の自分を視覚化するのを支援しようというものである。現在と将来の自分を結びつけられる個人の方が、①長期的な金融の恩恵を受けられる意思決定を行う、②将来のファイナンシャル・ウェルビーイングに繋がるような行動を現在、とることができることがわかっているからである。

## 4. 投資アドバイスと地続きとなった金融教育

### 4.1 金融コーチングへと発展した金融教育

前章では現在、金融専門家達がファイナンシャル・ウェルビーイングへの到達を支援している様を紹介したが、これらは、金融に関わるアドバイスを提供するファイナンシャル・アドバイザーの日々の活動そのものでもある。ただし、金融教育と投資アドバイスが地続きとなるまでには、いくつかの経路を辿る必要があった。

第一がこれまで見てきたように、金融教育の新たなゴールとしてファイナンシャル・ウェルビーイング到達を支援する取り組みである。従来、金融教育とは、意思決定を行うための情報提供を指すと考えられていた。

しかし、情報提供だけでは効果が薄いことが認知されるようになった上、生活に支障をきたす程、深刻な問題を抱える個人の救済が急務であることも明らかになっていった。金融教育は、個人の問題を提示して、救済の手を差し伸べ、意思決定を促す金融カウンセリングへと発展していった。

現在は、ファイナンシャル・ウェルビーイング研究が進んだことから、金融コーチングがよ

り効果的とされている。つまり、ファイナンシャル・ウェルビーイング等のゴールを示した上で、様々な支援を提供しながら、そこに至るまでの道筋を提示して意思決定を促す。また、その意思決定のフィードバックとともにさらなる支援を行うことを繰り返しながら、最終的には個人で行動できるように導いていくのである。

もっとも、このような支援は時間も労力もかかるため、公的機関やNPO（非営利活動法人）等が無料で提供するのには限界がある。実際、CFPBは、金融機関と消費者の間の情報の非対称性を解消するための金融教育プログラムやリソースを開発する役割を負っている<sup>11</sup>。そのため、彼らのプログラムは、主にこれまで十分な対応を受けられずにいた個人が対象となる。低所得者や一般的な企業の福利厚生の対象外となる個人、学生、高齢者、現役・退役軍人等である。よって、それ以外の個人が、同様の支援を受けようとする、金融機関やファイナンシャル・アドバイザーを頼らなければならない場合が少なくない。そこで近年は、金融教育家とファイナンシャル・アドバイザーの隙間を埋めるかのように、金融コーチを名乗る実務家も登場するようになってきている。

### 4.2 職域におけるウェルビーイング向上手段としての投資アドバイス

第二の経路が確定拠出年金の投資教育から発展した職域でのウェルビーイング向上策である。もともと米国では、確定拠出年金プランの利害関係人である金融サービス業者等が、加入者に投資アドバイスを提供することは禁止されてきた。しかし、セミナー等、不特定多数向けの一般的な投資教育の効果は限定的で、より個

11 Consumer Financial Protection Bureau (2023a)

人の状況に踏み込んだアドバイスを求める声は高まっていた。

そこで1997年に第三者が開発した、投資志向に応じた資産配分を提示するプログラムの活用が認められた。また2001年には、確定拠出年金プランを提供する金融サービス業者とは独立した専門業者が作成したコンピューター・プログラムを活用すれば、確定拠出年金で提供される運用商品の比率も提示できるようになった。さらに2006年の年金保護法はこうした規制緩和を総括し、これを受けた2011年規則は、投資アドバイスの生成において、一般的に認められた投資理論に基づき、加入年齢やリスク許容度等の広範な情報を活用すれば、アドバイスを提供できるとした。こうして法整備が整ったことから、米国では金融サービス業者による確定拠出年金加入者向けの投資アドバイスが広まった。

もっとも当初のこうした動きは、職域における確定拠出年金のアセット・アロケーションや銘柄の提示を中核とする投資アドバイスに限られてきた。しかし近年は、人的資本投資の観点からも、ウェルビーイングの向上を目標に掲げて、従業員の福利厚生を充実させる動きが見られるようになっており、その一環としてファイナンシャル・ウェルビーイングの向上策も注目されるようになった。金融資産や収入が多いからと言って、必ずしもウェルビーイングが高いとは限らないことは知られている。しかし一方で、これらが少ないことによって選択の自由が奪われ、従業員が受けるストレスは、ウェルビーイングに負の影響を与えることもわかってきたからである。

よって近年は、職場におけるウェルビーイング向上策の手段の一つとして、ファイナンシャル・ウェルビーイング向上策や投資アドバイス・

教育等が、組み込まれていく形となりつつある。

### 4.3 顧客と共にファイナンシャル・アドバイザーが目指すファイナンシャル・ウェルビーイング

第三の経路が証券営業である。従来、証券外務員は値上がり益が見込める銘柄の推奨を行ってきた。しかし、1990年代頃から、顧客の資産全体を俯瞰し、最適のポートフォリオを提案する資産管理型営業が広まっていった。さらに2008年の金融危機の前後からは、投資アドバイスの守備範囲が広がり、顧客の人生のゴールを達成するために最適な計画を策定するファイナンシャル・プランニング、税の最適化等、アセット・アロケーションや銘柄選択に留まらない、広義の投資アドバイスが充実していった。

また、個人のゴールがファイナンシャル・ウェルビーイングであることが知られるようになると、投資アドバイスのあり方も変わっていった。ファイナンシャル・アドバイザーの主要顧客は、きめ細かいサービスを受けられる富裕層が主となるが、従来のように専門家に任せきりでは、「お金の管理に自信がある」といった、ファイナンシャル・ウェルビーイングの要素を満たしにくいからである。これを満たすためには、ファイナンシャル・アドバイザーが顧客に、良質な情報をどのように処理してインフォームド・デジジョンに繋げればいいのか、啓蒙も行っていかなければならない。

そのため、近年のファイナンシャル・アドバイザーは、自らのアドバイスの中に、先述の金融コーチング的な要素も組み込むようになっていく。実際、もっとも卓越したファイナンシャル・アドバイザーは現在、儲かる銘柄を推奨するアドバイザーではなく、顧客をエンゲージさせら

図表6 ファイナンシャル・ウェルビーイングに資産運用は不可欠

日々の管理	不測事態への備え	人生における 選択の自由	将来の目標に 向かっている
収入を使いすぎない 借金や出費が管理可能	経済的ショックを克服 する余力がある	状況を改善するために資 源やファイナンシャル・ガ イダンスを手に入れられる	将来に向けた計画があり そのために貯蓄している
ローン	所得補償	ファイナンシャル・ウェ ルビーナー	年金
債務の整理	生命保険	1:1のガイダンス	年金のモデル・ポートフォ リオ
割引制度	医療 / 歯科保険	長期貯蓄	長期投資
子育てクーポン券	遺言書作成	従業員支援プログラム	金融アドバイス

(出所) Mercer (n.d.)

れる（当事者意識を持って、自らの金融の課題に取り組む気にさせる）アドバイザーであると  
言われている。

こうして米国では、困窮者向けの金融教育、  
確定拠出年金加入者向けの投資教育、富裕層向  
けの投資アドバイスが、ファイナンシャル・ウェ  
ルビーイングへの到達という、共通の課題に取り  
組む中で、重なりを見せるようになった。その  
結果、最近では、金融教育の対象となる困窮  
者も資産運用が不可欠なことが、改めて浮き彫  
りになっている（図表6）。ファイナンシャル・  
ウェルビーイングに到達するために、その4要  
素のうちの③金銭的な目標に向かって着実に進  
んでいる状態、④人生を楽しむための選択がで  
きる金銭的自由がある状態に将来、到達するた  
めには、資金を貯めてこれを投資にふり向けな  
ければ、現実味を帯びないからである。同様に、  
何でも手に入ると思われがちな富裕層も、①  
月々のお金の管理に対する自己効力感を高める  
ためには、ファイナンシャル・アドバイザーに  
任せきりにせず、金融能力を高める必要がある。

## 5. 結びにかえて

米国では、ファイナンシャル・ウェルビー  
イング研究が進み、政府・金融機関・職場・個人  
が目指すべきゴールに対する共通認識が広まった  
ことから、実務面においてもこれに到達する  
ための複数の経路が発展していった。その結果、  
ファイナンシャル・ウェルビーイングに向けた  
金融行動には、資産や収入の多寡にかかわらず  
共通点が多いこと、またこうした金融行動を長  
期にわたってとり続けるためには、支援が不可  
欠なことも知られるようになってきている。もっ  
とも、このような支援には、多くの時間と労力  
が必要であるため、一つの主体がこれを提供で  
きるとは限らない。むしろ、それぞれの主体の  
特徴を踏まえた上で、上手く使いこなしていく  
ことが、近道のように見える。

こうした米国の長期にわたる取り組みに倣え  
ば、ファイナンシャル・ウェルビーイングへ  
の到達に向けては、金融行動の変容を促し、こ  
れをやり遂げることができる仕組み作りと金融  
専門家の支援が、カギとなっていこう。そうし

た施策の一つとして、金融教育と投資アドバイスは、いずれは地続きとなることも視野にいれるべきかもしれない。

## 参 考 文 献

- 岡田功太, 中村美江奈, 野村亜紀子 (2021)「求められる確定拠出年金加入者向け投資アドバイスの解禁」『資本市場クォーターリー』冬号  
金融経済教育推進機構「Mission」<https://www.j-flec.go.jp/about/organization/mission/> (2024年7月31日アクセス)
- 金融庁 (2024)「国民の安定的な資産形成の支援に関する施策の総合的な推進に関する基本的な方針」内閣府 (2022)「資産所得倍増プラン」
- 沼田優子 (2000)「米国 401(k) プランの運用に関わる従業員向けコミュニケーション～台頭するオンライン・アドバイス業者～」『資本市場クォーターリー』夏号
- 野村亜紀子 (2003)「米国401(k)プランの加入者教育の新潮流」『資本市場クォーターリー』夏号
- Consumer Financial Protection Bureau (2023a), “Financial literacy annual report.”
- Consumer Financial Protection Bureau (2023b), “Financial well-being: Our latest research and how to apply it.”
- Consumer Financial Protection Bureau (2019), “Getting started with measuring financial well-being: A toolkit for financial educators.”
- Consumer Financial Protection Bureau (2018), “Measuring financial skill.”
- Consumer Financial Protection Bureau (2017a), “Effective financial education: Five principles and how to use them.”
- Consumer Financial Protection Bureau (2017b), “Financial well-being in America.”
- Consumer Financial Protection Bureau (2017c), “Tracking success in financial capability and empowerment programs.” (<https://www.consumerfinance.gov/data-research/research-reports/tracking-success-financial-capability-and-empowerment-programs/>).
- Consumer Financial Protection Bureau (2015a), “Financial well-being: The goal of financial education.”
- Consumer Financial Protection Bureau (2015b), “Financial well-being: What it means and how to help.”
- Consumer Financial Protection Bureau (2015c), “Measuring financial well-being.”
- Klontz, B. and Zutphen, N. and Fries, K. (2016), “Financial planner as healer: Maximizing the role of financial health physician,” *Financial planning association*, (<https://www.financialplanningassociation.org/article/journal/DEC16-financial-planner-healer-maximizing-role-financial-health-physician>).
- Fernandes, D., Lynch Jr, J.G., and Netemeyer, R.G. (2014), “Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors,” *Management science*, 60(8):1861-1883.
- L'Hostis, A. (2021), “Where do US consumers stand on the financial well-being spectrum?” *Forrester*, (<https://www.forrester.com/blogs/where-do-us-consumers-stand-on-the-financial-well-being-spectrum/>).
- Mercer (n.d.), “Mercer financial wellbeing toolkit,” (<https://www.mercer.com/en-gb/insights/private-wealth-management/financial-wellbeing-toolkit/>).
- Schepen, A. and Burger, M. (2022), “Professional financial advice and subjective well-being.”
- Schroders Personal Wealth (2022), “Financial well-being: what you need to know,” (<https://www.spw.com/wealth-lens/financial-wellbeing-what-you-need-to-know>).

Statman, M. (2019), "Financial advisers as well-being adviser," *Journal of financial planning*.

Valdes, O. and Mottola, G. and Stephen, A. (2021), "Bouncing back? The financial resilience of Americans," *FINRA investor education foundation*.

Valdes, O. and Mottola, G. (2021), "Insights: Financial capability," *FINRA investor education Foundation*.

(明治大学専門職大学院グローバルビジネス  
研究科教授・当研究所客員研究員)