

金融リテラシー概念の変容

Conceptual Changes in Financial Literacy

山下 貴子*

Takako Yamashita

本稿では、2013 年に金融庁が提示した金融リテラシーの拡張概念を検討し、日本人の金融行動を変容させる手がかりの探索を行った。その結果、日本人の金融知識の水準は欧米に比して低く、それを補うリテールのありかたや法的枠組みが重要であることを指摘した。

キーワード：金融リテラシー、金融資産選択、金融商品取引法

I. はじめに

日本の家計部門の金融資産構成を欧米と比較すると、現金・預金等の安全資産のウェイトが 50%を超え、株式などのリスク性資産の保有比率が低くなっている（図 1）。

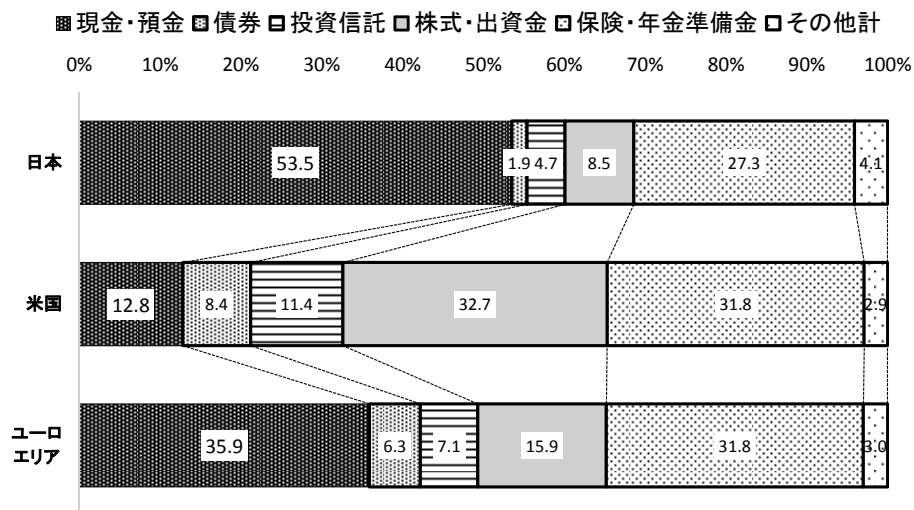


図 1. 家計の金融資産構成

(出所：金融広報中央委員会 HP¹⁾ より筆者作成)

(資料：日本銀行「資金循環の日米欧比較 (2013 年 12 月 19 日掲載)」日米は 2013 年 9 月末、ユーロエリアは 2013 年 6 月末現在)

日本人の預貯金偏重については、しばしば安全性重視や金融リテラシーの不足が原因としてあげられている（たとえば、経済同友会 2010²⁾）。しかし、欧米の家計が日本人と比して高い金融リテラシーを持っているからリスク性資産のウエイトも高くなる、と言えるのだろうか。

これまで預貯金を選択されるまでに個人がどのように考え、行動したのか、というようなプロセスの問題はあまり議論されてこなかった。様々な金融資産のリスク・リターンを十分に吟味した結果としての選択なのか、あるいは最初から安全性だけを重視した結果なのか、消費者のおかれた状況や特性によって異なってくる。前者の結果であれば、預貯金のウエイトが高くても問題はない。個人の将来に対する見通しに基づき自己責任原則のもとで資産選択を行うというのは理想的と言える。

しかし、消費者の多くが後者、すなわち、預貯金の安全性を強く重視するという習慣的行動の結果だとしたら、この状況が消費者にとって本当に好ましいことと言えるだろうか。

消費者の多くは、預貯金について「銀行などの金融機関が破綻することはほとんどないから元本は安全だろう」と考えている³⁾。元本が減らないので、リスクはあたかも無いように感じてしまう。このとき、消費者は信用リスク（銀行が破綻するリスク）が極めて小さいと評価していることになるが、金融商品のリスクは信用リスク以外にも存在する。たとえば、インフレが生じた場合、実質的な預貯金の価値が目減りしていくというリスクがある。

このように、預貯金のような金融資産であっても、必ずリスクは存在する。それにもかかわらず預貯金を偏重している実態は、いわゆる金融リテラシー^{4) 5)}が欠如しているのか、預貯金に対する習慣的行動の結果なのか、あるいは両方が入り交じった状況なのか、様々な要因が考えられる。いずれの要因にせよ、十分な検討を行わずに預貯金を選択する行動は、結果として消費者自身が不利益を被る可能性がある。

間接金融と呼ばれる金融方式は、銀行のような預金取扱金融機関が広く小口の預金を資金余剰主体から集め、それらを資金不足主体である企業等に融資する仕組みである。これにより、戦後から高度経済成長期の資金逼迫期においては必要資金が効率的・重点的に重要産業に供給されたと言われている。現在もこのような間接金融のウエイトが高いわが国においては、預貯金が未だに個人の資産運用における最もポピュラーな手段となっている。そもそも銀行は預金という形で調達した資金をベースに融資を行うことから、その融資は安全性を重視したものとならざるをえない。ローリスクの融資はローリターン（低い貸出金利）になり、預貯金金利も低くなる。預金者も元本が保証されれば、預貯金金利が比較的低くても、納得しているのかもしれない。銀行預金は、預金保険制度により保護されてきたので、実質的に安全確実な金融商品である。

そのため、預金を選好する人々の動機の多くは、単に可処分所得のうち消費に回さなかった残額をとりあえず銀行に預金するという習慣的行動によるものであって、金融商品を購入しているという意識はほとんどなかったと考えられる。給与生活者の場合、給料は銀行の預金口座に振り

込まれるため、彼らは必要な生活資金を預金口座から引き出し、消費に回す。ここで、彼らが積極的に預金口座の余剰資金を株式や投資信託の購入に当てるなどの投資を行わなければ、そのまま預金口座に残額が滞留することになる。多くの場合、決済用口座である普通預金から定期預金に振り替えられるが、預貯金であることに変わりはない。日本の給与生活者の多くは、適切な投資対象を積極的に探索する必要もなく、そもそも金融リテラシーを求められることもなかった。銀行預金においても、預入期間と金利の2つの要素が重要であるが、基本的に金利のみを理解していれば対応できた。ある意味において、預貯金という安全資産の存在自体が日本人の金融リテラシーの獲得を阻害していた可能性もある。

本稿では2013年に金融庁が提示した金融リテラシーの拡張概念を検討し、日本人の金融行動を変容させる手がかりを探索することを目的とする。

II. 金融リテラシー概念

1. 金融リテラシー構成要素の変容

近年、金融リテラシーの重要性が認識されはじめ、国際的にも2000年以降経済教育や投資教育など金融教育推進の体制が整えられ始めた。その後、リーマン・ショック後に発表されたOECD/INFEの「金融教育のための国家戦略に関するハイレベル原則」(2012)⁶⁾によると、金融リテラシーとは金融に関する理解や知識の向上だけでなく、「金融に関するより賢い意思決定にまで及びうる」として、その概念が拡張された(伊藤、2012)⁷⁾。OECDによる「金融リテラシー」調査の基本視点は金融知識、金融行動、態度の3つの枠組みが用意されている。これについて伊藤は、個人の意思決定と行動・態度という範囲にとどめて「金融リテラシー」を使用している、とした。

英国の事例を見ると、金融サービス庁(FSA)が2003年に発表した”Towards a national strategy for financial capability”⁸⁾では、金融ケイパビリティ⁹⁾とは金融知識と理解、金融スキルとコンピテンス、金融責任という3つのテーマがあることが示されている。これを前提に、FSAは金融行動にフォーカスした金融ケイパビリティの構造モデルを提起した。人々の金融に関する実際の行動が、金融ケイパビリティが備わっている証拠となるが、この金融行動は知識と理解、スキル、自信と態度という3要素に影響される。そしてこの3要素すべてが人々の経験と置かれた環境の影響を受けており、自信と態度については個人のパーソナリティが影響を及ぼしている。このすべての要素全体が、金融に関する情報環境とアドバイス環境の中で機能しているというのが、モデルで示されている(図2)。

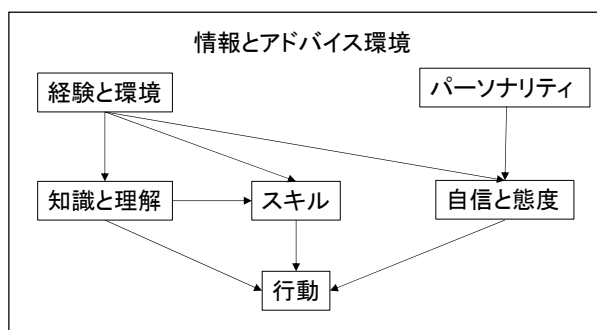


図2. 金融ケイパビリティの構造モデル

(出所：FSA (2005) , 伊藤 (2012))

金融リテラシーの構成要素として知識だけではなく行動規範の重要性が指摘されたことを受け、金融庁金融経済教育研究会（2013）は、最低限身に付けるべき金融リテラシーの4分野・15項目（表1）を網羅的に提示した。

表1. 最低限習得すべき金融リテラシー（4分野・15項目）

分野	項目
1 家計管理	1 適切な収支管理(赤字解消・黒字確保)の習慣化
2 生活設計	2 ライフプランの明確化及びライフプランを踏まえた資金確保の必要性の理解
3 金融知識及び 金融経済事情の理解	(金融取引の基本としての素養)
	3 契約にかかる基本的な姿勢の習慣化
	4 情報の入手先や契約の相手方である業者が信頼できる者であるかどうかの確認の習慣化
	5 インターネット取引は利便性が高い一方、対面取引の場合とは異なる注意点があることの理解
	(金融分野共通)
	6 金融経済教育において基礎となる重要な事項(金利(単利・複利)、インフレ、デフレ、為替、リスク・リターン等)や金融経済情勢に応じた金融商品の利用選択についての理解
	7 取引の実質的なコスト(価格)について把握することの重要性の理解
	(保険商品)
	8 自分にとって保険でカバーすべき事象(死亡・疾病・火災等)が何かの理解
	9 カバーすべき事象発現時の経済的保障の必要性の理解
	(ローン・クレジット)
	住宅ローンを組む際の留意点の理解
	10 ①無理のない借入限度額の設定、返済計画を立てることの重要性 ②返済を困難とする諸事情の発生への備えの重要性
	11 無計画・無謀なカードローン等やクレジットカードの利用を行わないことの習慣化
(資産形成商品)	
12 人によってリスク許容度は異なるが、仮により高いリターンを得ようとする場合には、より高いリスクを伴うことの理解	
13 資産形成における分散(運用資産の分散・投資時期の分散)の効果の理解	
14 資産形成における長期運用の効果の理解	
4 外部の知見の適切な活用	15 金融商品を利用するにあたり、外部の知見を適切に活用する必要性の理解

(出所：金融庁 金融経済教育研究会（2013） 「金融経済教育研究会報告書」より筆者作成)

この表での最も重要なポイントは、「知識」だけでなく「習慣化＝知識を前提とした継続的行動」も含まれるようになってきている。従来の金融リテラシーが金融知識の獲得に重点が置かれていたことから変化している。ただし、知識だけでは自動車の運転ができないのと同じように、金融に関する適切な行動ができるようになるためには、実地訓練で経験を積むことが必要となる。

消費者にとって金融リテラシーが必要な理由の第一は、金融リテラシーの高い消費者は、低い消費者よりも、選択可能な資産クラスが増加することにある。選択可能な資産クラスが増加し分散投資が可能になれば、結果として、金融リテラシーの高い消費者の効用は、低い消費者よりも高まる。これらはより高い金融リテラシーがもたらすメリットと言える。

他方、金融リテラシーの高いことがデメリットになることもある。たとえば、金融機関から希望もしていないハイリスク商品を勧誘されるようなケースを考えてみる。この際に、リスク・リターンを吟味した結果、自己が希望する金融商品ではないと即座に謝絶することができれば問題はないが、金融商品の特性等を理解できるために、つい断り切れずに購入してしまうということも生じる。顧客が商品特性を理解できるということは、金融機関の営業担当者からすれば、販売・勧誘可能だとみなすからである。これらの問題に対応する意味でも、「知識」に加えて「知識を前提とした行動力」が金融リテラシーの基礎となることは極めて重要である。つまり、知識が単体で役立つことは稀で実際には複数の知識を同時に組合せながら、適切な判断を行い、行動する力が必要ということになる。

たとえば、(表1)の家計管理分野の中に「適切な収支管理(赤字解消・黒字確保)の習慣化」という項目があるが、これが従来の金融リテラシーの定義とされていた「適切な収支管理(赤字解消・黒字確保)の重要性の理解」という表現であったなら大きく意味合いが異なる。「重要性を理解すること」と「理解したうえで具体的な行動をとること、そしてそれを継続すること」の間には大きなレベルの格差がある。「習慣化」というのはより高いレベルの要求であり、資産を運用する際の必要条件を示唆している。

2. 金融リテラシーの国際比較

次に、日本とは家計の金融資産構成が異なっている諸外国の消費者の金融リテラシーの水準について比較を行う。Lusardi and Olivia (2014)¹⁰⁾は、Lusardi and Mitchell (2006)¹¹⁾によって作成された金融リテラシーを構成する基本的な知識を問う質問(金利・インフレ・リスク多様性)を用い、国ごとの正答率を示している。比較に使用された問題(表2)に対する正答状況は(表3)に示す。

表2. 金融リテラシーに関する設問¹²⁾ 13)

金利	
普通預金口座に100ドル持っていて、金利が年2%であった場合、5年後の口座残高はいくらか	
a.	102ドルより多い
b.	ちょうど102ドル
c.	102ドルより少ない
d.	わからない (Do not Know: DK)
e.	無回答
インフレ	
普通預金口座の金利が年率1%で、インフレ率が年率2%であった場合、1年後の現在、この口座にあるお金であなたが買えるものは	
a.	昨年より多く買える
b.	昨年と同じ
c.	昨年より少なくしか買えない
d.	わからない (Do not Know: DK)
e.	無回答
リスク	
次の文章は正しいと思うか:「株式投資信託を買うよりも単独の企業の株式を購入した方が、通常、安全なリターンが供給される」	
a.	正しい
b.	誤っている
c.	わからない (Do not Know: DK)
d.	無回答

(出所: Lusardi and Olivia (2014)、筆者邦訳)

ドイツやスイスでは全問正答率が高く 50%を超えているが、アメリカやフランスは30%程度で、日本はそれを下回る 27.0%となっている。全問正答率が最も低い国はロシアの3.8%であった。特に3問目のリスク多様性に関する質問では、欧米各国の正答率がおおむね50%を超えていることに対して、日本は正答率が39.5%と低く、「わからない」と回答した割合は56.1%と突出して高い。しかし、ドイツはどの問題の正答率もアメリカより高いが家計の金融資産における株式保有率は15%程度で¹⁵⁾アメリカと比して低く、これらの実証結果からは金融リテラシーの高さとリスク性資産の選好の関係は不明確である。

一方、3問中少なくとも1問について「わからない」と回答した割合は、ルーマニアを除くと日本が高く61.5%であった。性別で示すと(図5)のようになり、他国と比較して日本の女性の「わからない」との回答割合が高い。

表3. 金融リテラシーに関する設問の回答率比較¹⁴⁾

国名	調査年	金利		インフレ		リスク		全問正答率	少なくとも1問"DK"回答率	N	引用元
		正答率	DK	正答率	DK	正答率	DK				
アメリカ	2009	64.9%	13.5%	64.3%	14.2%	51.8%	33.7%	30.2%	42.4%	1,488	Lusardi, and Mitchell (2011)
オランダ	2010	84.8%	8.9%	76.9%	13.5%	51.9%	33.2%	44.8%	37.6%	1,665	Alessie, Van Rooij and Lusardi (2011)
ドイツ	2009	82.4%	11.0%	78.4%	17.0%	61.8%	32.3%	53.2%	37.0%	1,059	Bucher-Koenen and Lusardi (2011)
日本	2010	70.5%	12.5%	58.8%	28.6%	39.5%	56.1%	27.0%	61.5%	5,268	Sekita (2011)
オーストラリア	2012	83.1%	6.4%	69.3%	13.0%	54.7%	37.6%	42.7%	41.3%	1,024	Agnew, Bateman and Thorp (2013)
ニュージーランド	2009	86.0%	4.0%	81.0%	5.0%	49.0%	2.0%	24.0%	7.0%	850	Crossan., Fessler, and Hurnard (2011)
スイス	2011	79.3%	2.8%	78.4%	4.2%	73.5%	13.0%	50.1%	16.9%	1,500	Brown and Graf (2013)
イタリヤ	2007	40.0%	28.2%	59.3%	30.7%	52.2%	33.7%	24.9%	44.9%	3,992	Fornero and Monticone (2011)
スウェーデン	2010	35.2%	15.6%	59.5%	16.5%	68.4%	18.4%	21.4%	34.7%	1,302	Almberg and Säve-Söderbergh(2011)
フランス	2011	48.0%	11.5%	61.2%	21.3%	66.8%	14.6%	30.9%	33.4%	3,616	Artondel, Deblich, and Savignac(2013)
ロシア	2009	36.3%	32.9%	50.8%	26.1%	12.8%	35.4%	3.7%	53.7%	1,366	Klapper, and Panos (2011)
ルーマニア	2011	41.3%	34.4%	31.8%	40.4%	14.7%	63.5%	3.8%	75.5%	1,030	Beckmann (2013)

(出所: Lusardi and Olivia (2014) を元に筆者作成)

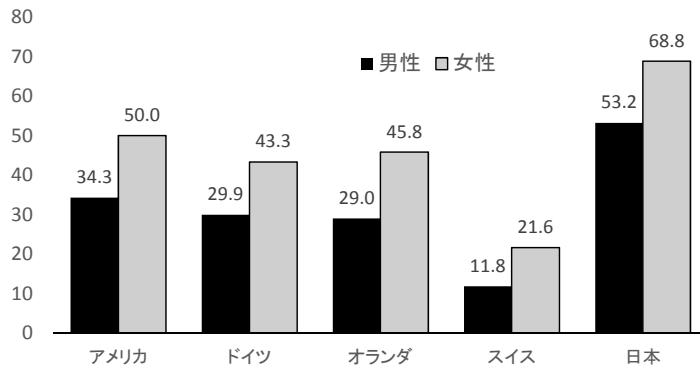


図5. 3問中少なくとも1問で「分からない」を選択した割合（性別）

（出所：Lusardi and Olivia（2014）、Sekita（2011）を元に筆者作成）

次に、（表1）「最低限習得すべき金融リテラシー」の中の第2項に示されているライフ・プランと金融リテラシーとの関係についてみる。アメリカでの先行研究は、リタイア後の生活に必要な額を計算したことがある人は、ない人と比してより多くの資産を持っていることが明らかになっている（Lusardi and Mitchell（2011）、Amerils et al.（2003）¹⁶⁾）。Lusardi（2003）¹⁷⁾は、ライフ・プランニングを考える際には多様な情報の収集コストがかかるため、高い金融リテラシーが必要であるとしている。Sekita（*ibid.*）は、回答者をリタイア後の生活を考慮している度合いによって「プランナー（構成率40%）」「ノン・プランナー（構成率60%）」の2群に分け¹⁸⁾、金融リテラシーの設問の正答率を比較している（図6）。結果は2群の間に1%水準で有意差がみられ、すべての設問において「プランナー」の正答率が「ノン・プランナー」より高く、「わからない」と答えた割合はその逆であった。他国の結果同様、日本でも退職後の計画を持っている人の方が金融リテラシーが高いことになる。わが国では他国に比べて女性の平均寿命が長く、リタイア後の生活が長くなることが予測されるため、（図5）（図6）の結果を踏まえて早急に女性の金融リテラシーを高めていく必要があるだろう。

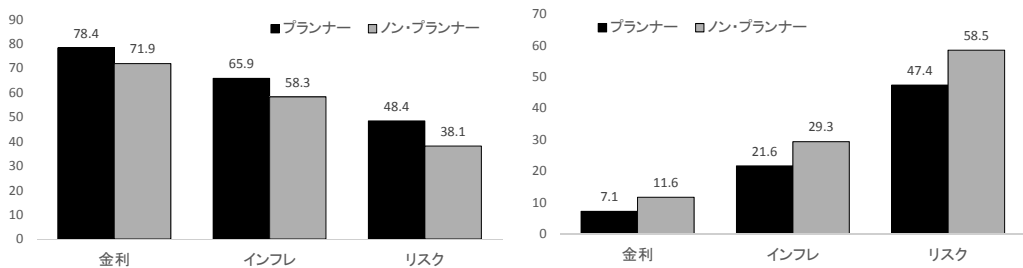


図6. 退職後の貯蓄計画の有無別全問正答率（左）及び3問中少なくとも1問で「分からない」を選択した割合（右）

（出所：Sekita（2011）を元に筆者作成）

Ⅲ. 金融行動の変化促進への考察

以上、必要とされる金融リテラシーの概念を確認し、日本及び諸外国の金融リテラシー水準について比較してきた。日本人の金融リテラシーの水準は他国に比べて低いにもかかわらず、一方では、金融庁の示す金融行動指針の体得が迫られている。

政府は国民経済的な観点から「貯蓄から投資へ」というスローガンを打ち出しているが、この実現には、消費者が金融リテラシーを身につけて、自己責任原則のもとで、適切な投資意思決定（投資行動）ができることが必要になる。これは行動レベルまで拡張された新たな金融行動の概念となる（図7）。

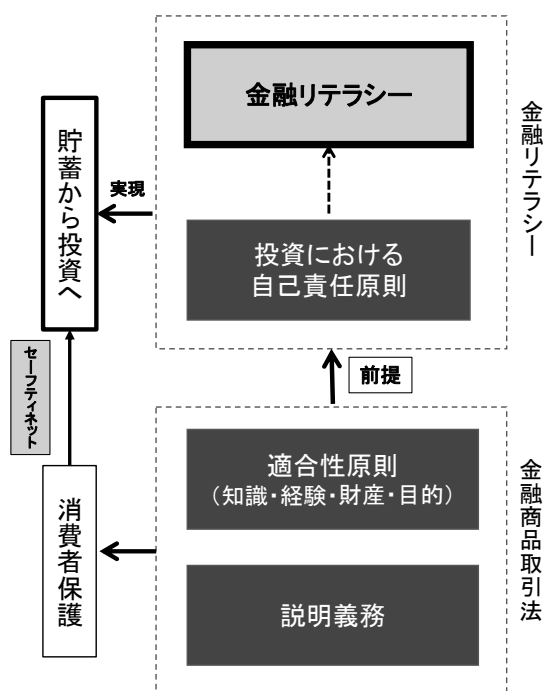


図7. 金融行動の概念図

（筆者作成）

つまり、金融リテラシーが単なる金融知識の理解レベルから、知識をベースに適切な判断・行動を行うことを含むような習慣化レベルに高度化されることが「貯蓄から投資へ」を実現するうえでの必要条件となる。これまで、我が国の消費者が余裕資金を預貯金に過度に配分していたとするならば、それは消費者の預貯金への配分が完全に習慣化されていたと考えることもできる。つまり、消費者は当面使わない資金が普通預金口座に滞留していても、そのまま放置しておく、あるいは定期預金に振り替えるという行動だけで、リスク性資産への投資の検討がされず、結果

として、預貯金がさらに上乘せされた。これは普通預金がまとまった金額に達すれば、銀行の定期預金にするという無条件反射のプロセスといえる。

このような預貯金への無条件反射の罫から抜け出すには、いくつかの対処法が考えられる。たとえば、余裕資金がある一定額に達したときには、預貯金以外の資産クラスへの投資を検討する習慣を定着させる。当然、選択可能なリスク性資産が想起集合の中に含まれなければ検討もされない。想起集合にリスク性資産が含まれていない段階で、金融機関から「定期預金で投資信託のご購入をご検討なさってはいかがですか」と電話で勧誘されたらどうだろう。多くの消費者は戸惑い、金融機関からそれ以上の説明を聞かないであろう。反対に、既にリスク性資産が想起集合に含まれている状態なら、それらへの投資を金融機関の説明を聞きながら検討するかもしれない。2013年以降、NISA（少額投資非課税制度）のような優遇制度が広く広報されるようになり、株式や投資信託などへの認知度は間違いなく高まっている。つまり、リスク性資産が消費者の想起集合に含まれる可能性、マインド・シェアは高まっているといえる。少なくともこの機会に、消費者が預貯金と株式・投資信託など投資商品との商品性やリスク・リターンの差異を理解することは意義あることだと考える。

また、(表1)の「金融取引の基本としての素養」にあるように、取引に際して契約内容を理解し慎重に検討する習慣を身につける必要がある。ただし金融リテラシーを超越するレベルの投資商品を販売・勧誘された場合には、法的枠組みを活用して、金融機関との紛争を解決することになる。

金融商品取引法（以下、金商法と言う）は、2007年9月に施行された投資商品・サービスを横断的・包括的かつ柔軟に規制する法律である。従来の証券取引法が改正されたもので、規制の適用対象は有価証券取引とデリバティブ取引であるため、金商法では通常の預貯金や保険商品は対象とならない。通常の預貯金は銀行法、保険商品は保険業法とそれぞれの業法が規制を行うことになっている¹⁹⁾。

言い換えると、金商法が規制対象とする金融商品は、より高いリターンを期待してリスクをとるような投資商品であるため、一定の水準以上の金融リテラシーが必須となる。金融リテラシーは投資における「自己責任原則」とも密接に関係しているため、同時に、金商法が規制対象とする投資商品を金融機関が販売・勧誘するときには、説明義務²⁰⁾と適合性原則²¹⁾が要請される²²⁾。この説明義務および適合性原則が自己責任原則の前提となっている。もし、前提である説明義務等が金融機関によって適正になされていないというのであれば、もはや自己責任原則は成り立たなくなる。金融機関が法を遵守するということが極めて重要になる。

それでも、金融機関が金融商品の重要事項に関する説明義務を怠る、あるいは適合性原則から逸脱した金融商品を勧誘・販売してしまい、結果として顧客に損害を与え、紛争が生じることがある。このような場合、金融機関側が責任を負うこともある。これはまさに金融機関（営業担当

者)側の金融リテラシーの理解が不十分であったことを意味している。また、金融機関は顧客の適合性(広い意味での金融リテラシー、具体的に知識、経験、財産状況、投資目的の4項目)に関する情報を顧客から聞き取りながら、提案する金融商品が顧客の金融リテラシーの範囲で理解可能かどうかを総合的に判断しなければならない。顧客は自分自身の金融リテラシーをある程度自己認識できるが、金融機関が外部者の立場で顧客の金融リテラシーを評価するのは難しい側面もある。実態は、顧客に自己申告させる方式がとられているが、非常に大雑把なプロファイリングなので、顧客の適合性を完全に把握することは難しい。

金融機関と消費者個人の情報量には歴然とした格差が存在する。金融機関が圧倒的に情報量や金融リテラシーの面で優位な状況で、消費者個人が金融機関側の提案内容を適切に理解し、購入するか否かの意思決定をなさないと突然言われても、自己の知識・経験では対応しきれないであろう。低い金融リテラシーを補うために、外部の知見を適切に活用することも重要である。外部の知見を提供する者としてファイナンシャル・プランナー(以下FP)などの活用が考えられる。販売者である金融機関に相談することも当然必要であるが、金融機関は販売者として行動するためにインセンティブが歪められる可能性も否定できない。金融機関からも独立な立場であり、消費者の相談に直接対応するFPは担当する顧客(消費者)と継続的な関係を構築することによって、日常的なアドバイスを行うことが可能になる。日本のリテール・サービスは、主に金融機関がプロファイリングした消費者のニーズに向けて金融商品を直接販売していくビジネス・モデルが主流であったが、アメリカではリーマン・ショック以降、顧客から資産を預かって顧客のニーズに沿ってアドバイスを行ったり、運用業務を行うコンサルティングを販売するビジネス・モデルが拡大してきている。こうしたビジネス・モデルは顧客の金融リテラシーを知識レベルから行動レベルに引き上げるといふ重要かつ困難な課題を支援できる可能性がある。

IV. まとめ

本稿では、必要とされる金融リテラシーの概念を確認し、日本及び諸外国の金融リテラシー水準について比較した上で、金融行動を変容させる手がかりを探索してきた。消費者の知識や金融行動が習慣化レベルに到達すれば、日本人の資産運用のあり方も大きく変化するであろう。年金問題が不透明な中であっても、個人それぞれが自らの責任でライフプランを明確化し、それを踏まえた資金を確保できれば、将来に対する不安感を少しでも軽減できる。そうしてはじめて「貯蓄から投資へ」というリスクマネーの供給にも道筋をつけることができる。

そのためには、どのような手段で消費者の金融リテラシーのレベルを向上させるのかを具体的に示すとともに、実行していくことが喫緊の課題である。

【付記】

本研究は、平成 26 年度科学研究費助成事業基盤研究 C（課題番号：24530543）を利用して作成しました。

（参考文献）

金融広報中央委員会「金融商品を巡る環境の変化と自己責任時代」（平成 25・26 年用）

(<http://www.shiruporuto.jp/finance/kinyu/hyakka/hk1201.html>)

金融庁金融経済教育研究会（2013）「金融経済教育研究会報告書」

(<http://www.fsa.go.jp/news/24/sonota/20130430-5/01.pdf>)

黒沼悦郎（2006）『金融商品取引法入門』日本経済新聞出版社。

- 1) <http://www.shiruporuto.jp/finance/tokei/stat/stat002.html#01>
- 2) 公益社団法人 経済同友会（2010）「わが国の金融資本市場の活性化の課題」
<http://www.doyukai.or.jp/policyproposals/articles/2010/pdf/100608a.pdf>
- 3) 預貯金で損失が生じたケースは極めて稀で、2010 年、日本振興銀行が経営破綻した際に初めてペイオフが発動された。
- 4) 貝塚他（2013）による金融リテラシーの定義では「金融知識の獲得を具体的な金融行動につなげることができる能力であり、それは金融ケイパビリティの基礎的理解と同義である。」と定義されている。
- 5) 貝塚啓明・吉野直行・伊藤宏一（2013）『実学としてのパーソナルファイナンス』中央経済社。
- 6) OECD/INFE ”HIGH-LEVEL PRINCIPLES ON NATIONAL STRATEGIES FOR FINANCIAL EDUCATION” August, 2012.
http://www.oecd.org/finance/financial-education/OECD_INFE_High_Level_Principles_National_Strategies_Financial_Education_APEC.pdf
（金融広報中央委員会訳「OECD/INFE 金融教育のための国家戦略に関するハイレベル原則」
<http://www.shiruporuto.jp/teach/consumer/oecd/pdf/oecd001.pdf>）
- 7) 伊藤宏一（2012）「金融ケイパビリティの地平－「金融知識」から「消費者市民としての金融行動」へ－」
『ファイナンシャル・プランニング研究』No.12。
- 8) FSA（2003）*Towards a national strategy for financial capability*.
http://www.fsa.gov.uk/pubs/other/financial_capability.pdf
- 9) INFE（International Network of Financial Education）による金融リテラシーの定義は「金融に関する健全な意思決定を行い、究極的には金融面でのよい暮らし（well-being）を達成するために必要な金融に関する意識、知識、技術、態度および行動の総体」とされており、OECD によれば、米英ではほぼ同じ内容について「金融ケイパビリティ」という用語を用いている。本稿では参考文献に表記されているままで引用しているが、「金融リテラシー」「金融ケイパビリティ」ともにほぼ同義語として取り扱っている。
- 10) Lusardi A. & Olivia S. Mitchell（2014）"The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence," *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, vol. 52（1）, pages 5-44, March.
- 11) Lusardi, Annamaria and Mitchell, Olivia S.（2006）"Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing," Pension Research Council Working Paper No. 17078. <http://www.nber.org/papers/w17078.pdf>

- ¹²⁾ 正解は上から「a.102 ドルより多い」、「c.昨年より少なくしか買えない」、「b.誤っている」
- ¹³⁾ Sekita (2011) による日本人への調査では、1 問目の金利に関する質問が以下のような文言になっている。
「普通預金口座に 10,000 円持っていて、金利が年 2%であった場合、5 年後の口座残高はいくらか。a.10,200 円より多い、b.ちょうど 10,200 円、c.10,200 円より少ない、d.わからない、e.無回答」
- ¹⁴⁾ Agnew, Julie, Hazel Bateman and Susan Thorp (2013) “Financial Literacy and Retirement Planning in Australia”, *Numeracy*, Vol. 6: Iss. 2, Article 7.
- Alessie, Rob, Maarten van Rooij, and Annamaria Lusardi (2011) “Financial Literacy and Retirement Preparation in the Netherlands”, *Journal of Pension Economics and Finance* 10 (4) : p.527-545.
- Almenberg, Johann and Anna Dreber (2011) “Gender, Financial Literacy, and Stock Market Participation”, *SSE/EFI Working Paper Series No. 737*. <http://swopec.hhs.se/hastef/papers/hastef0737.pdf>
- Arrondel, Luc, Majdi Debbich, and Frédérique Savignac (2013) “Financial Literacy and Planning in France”, *Numeracy*: Vol. 6: Iss. 2, Article 8.
- Beckmann, Elisabeth (2013) “Financial Literacy and Household Savings in Romania”, *Numeracy*: Vol. 6: Iss. 2, Article 9.
- Brown, Martin and Roman Graf (2013) “Financial Literacy and Retirement Planning in Switzerland”, *Numeracy*, Vol. 6: Iss. 2, Article 6.
- Bucher-Koenen, Tabea and Michael Ziegelmeyer (2011) “Who Lost the Most? Financial Literacy, Cognitive Abilities and the Financial Crisis”, MEA Working Paper N. 234.
http://mea.mpsoc.mpg.de/uploads/user_mea_discussionpapers/1138_234.pdf
- Crossan, Diana (2011) “How to Improve Financial Literacy: Some Successful Strategies”, In *Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace*. Eds. O. S. Mitchell and A. Lusardi. Oxford: Oxford University Press: p.241-254.
- Fornero, Elsa and Chiara Monticone (2011) “Financial Literacy and Pension Plan Participation in Italy”, *Journal of Pension Economics and Finance* 10 (4) : p.547-564.
- Klapper, Leora and Georgios Panos (2011) “Financial Literacy and Retirement Planning: The Russian Case”, *Journal of Pension Economics and Finance* 10 (4) : p.599-618.
- Lusardi, A. and S. Mitchell (2011) “Financial Literacy around the World: An Overview”, *Journal of Pension Economics and Finance* 10 (4) : p.497-508.
- Sekita, Shizuka (2011) “Financial Literacy and Retirement Planning in Japan”, *Journal of Pension Economics and Finance* 10 (4) : p.637-656.
- ¹⁵⁾ Deutsche Bundesbank, “Financial Accounts”
- ¹⁶⁾ Ameriks, John, Andrew Caplin, and John Leahy (2003) “Wealth Accumulation and the Propensity to Plan”, *Quarterly Journal of Economics* 118: 1007–1047.
- ¹⁷⁾ Lusardi, Annamaria (2003) “Planning and Saving for Retirement,” Dartmouth College Working Paper.
http://www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/Lusardi_pdf.pdf
- ¹⁸⁾ 「あなたは世帯主が退職後の貯蓄計画を持っていますか？（すでに世帯主が退職後の場合、将来的な貯蓄計画を持っていますか？）」
- (i) 特定の計画を持っている (5%)
- (ii) ラフな計画を持っている (35%)

(iii) 現在は計画を持っていないが、将来的には計画を行う (47%)

(iv) 現在は計画をもっておらず、将来的に計画するつもりもない (14%)

回答者 (i) (ii) を「プランナー」、(iii) (iv) を「ノン・プランナー」として2群に分けている。

- ¹⁹⁾ 銀行法や保険業法で規制される預金や保険のうち、投機性の高いものについても金商法と同様の販売・勧誘ルールが適用されている。たとえば、銀行法では、外貨預金、デリバティブ預金、保険業法では、外貨建て保険・年金、変額保険・年金、信託業法では指定金銭信託（実績配当型）などがある。
- ²⁰⁾ 説明義務とは、金融商品取引業者・顧客間の情報力格差や分析力格差を是正する趣旨のものであり、顧客の投資意思決定に必要な重要情報の提供義務と基本的に理解されている。
- ²¹⁾ 適合性の原則とは、「金融商品取引行為について、顧客の知識、経験、財産の状況及び金融商品取引契約を締結する目的に照らして不相当と認められる勧誘」をしてはならないというルールを言う（金商法 40 条 1 号、「狭義の適合性原則」）。ある特定の顧客に対してはいかに説明を尽くしても一定の金融商品の勧誘・販売を行ってはならないというルールである。さらに勧誘を行うことがよいと判断される場合、当該顧客の知識や経験等の属性に照らして、当該顧客に理解されるために必要な方法と程度による説明を行うことが求められる。これは「広義の適合性原則」と呼ばれており、山下・神田（2010）は「広義の適合性原則は説明義務の内容を具体化するものであると位置づけることができる。」としている。
- ²²⁾ 山下友信・神田秀樹（2010）『金融商品取引法概説』有斐閣