

金融リテラシーが金融アドバイス利用に与える影響

豊橋技術科学大学総合教育院教授

宮本 弘之



名古屋商科大学経済学部

客員准教授

西出 陽子



～要旨～

人々が合理的な金融意思決定をするために、金融経済教育を通じて人々の金融リテラシーを高める政策が進められているが、その効果が出るまでに長い時間を要することが想定される。その点、金融アドバイザーなどの専門家の金融アドバイスは、人々の金融リテラシーを補完し、より良い意思決定に結びつくことが期待される。

本稿では、資産分散という金融行動に焦点を当て、金融アドバイスは資産分散に対して効果があるものの、多くの場合、金融リテラシーの高い人ほどアドバイスを利用するという構造になっていることを示している。

専門家に相談するにあたっての心理的負荷や情報探索に関わるコストを低減させることが、金融アドバイスの利用促進につながると考えられる。

1 はじめに

2024年1月に少額投資非課税制度（NISA）が改正され、制度の恒久化、非課税保有期間の無制限化、年間投資枠や非課税保有限度額の拡大などが行われた。新しいNISA制度は、従来よりも使い勝手が向上し、貯蓄から投資へのシフトを促進するドライバーになることが期待されている。日本証券業協会によると、2024年1月～7月末までのNISA口座開設件数（証券会社大手5社・ネット5社、計10社）は約266万件と前年同期比で2.2倍に拡大している。

一方、2024年8月に日経平均株価が史上最大の下げ幅を記録するなどの市況の急激な変動は、

NISA制度改正を契機に証券投資を始めた個人投資家に大きな不安を与えた。証券投資にはリスクがあり、リスクとリターンの関係を見極めて分散投資や長期投資を行うことが推奨されるが、それを理解するためには、一定の金融知識、すなわち金融リテラシーが必要になる。

日本人の金融知識が欧米諸国と比べて低いことや、金融教育を受けた経験が少ないことが各方面で指摘されており、本稿では詳細に述べないが、J-FLEC（金融経済教育推進機構）が2024年4月に設立され、日本人の金融リテラシーの向上に本格的に取り組む体制が整いつつある。

本稿は、金融経済教育の拡充による日本人の

金融リテラシー向上が、例えば、推奨されている資産分散や長期投資などの金融行動につながるという前提の基に、金融リテラシーを補完する役割としての金融専門家のアドバイス（以下、金融アドバイス）に注目したい。金融経済教育が小学校・中学校・高等学校における拡充から始まったように、金融リテラシーの向上は一朝一夕に実現できるものではなく、長い年月をかけて取り組み、成果を期待するものである。しかし、金融アドバイスを利用すれば、金融リテラシーの低い人が高い人と同じように意思決定することが可能になると考えられる。

金融リテラシーは一般に、金融知識の量だけでなく、知識を活用できる能力も含めて定義されるが、金融アドバイスの利用が金融知識を増やすと考えれば理解しやすい。金融アドバイスによって利用できる金融知識が増えれば、金融知識の多い人に知識量で追いつき、効率的な意思決定をすることが期待できる。

人々は、金融について学ぶコスト（金銭的なコストと、学習に必要な時間コストなど）と金融アドバイスを利用するコスト（同様に、金銭的・非金銭的コストの合計）を比較して、コストの低い手段を選ぶと考えられる。

金融アドバイスの効果は、金融リテラシーが高い人にも当てはまる。既に金融リテラシーが高くても、金融アドバイスによって活用できる金融知識がさらに増えれば、より適切な意思決定につながる可能性が高まる。しかし、金融リテラシーの低い人ほど金融経済教育の効果が高いならば、政策的には、金融リテラシーの低い人が金融アドバイスを利用できるようにすることが重要となろう。

本稿は、金融リテラシーの高低が金融アドバイスの利用と、どのような関係にあるか、そして、金融アドバイスを利用した効果がどのように表

れているかをアンケートデータに基づいて分析した。金融アドバイスを利用する分野は多岐にわたるが、本稿では、貯蓄・投資に関するアドバイスを対象とした。また、証券投資（資産運用）をしている人の中で、金融アドバイスの効果として資産分散に違いがあるかについて分析した。

2 先行研究

欧米を中心とする先行研究では、金融リテラシーとアドバイスの利用の関係について定まった結論は得られていない。多くの研究では、金融リテラシーと金融アドバイスの利用の間の有意な関係が示されているが、相反する二つの関係が示唆されている。第一は、金融リテラシーに対するアドバイスの補完性である。すなわち、金融リテラシーが高いほど、アドバイスを利用しやすい（Collins,2012；Allgood and Walstad,2016 など）。日本では、西出・宮本(2023)が両者の正の関係を示している。第二は、金融専門家のアドバイスは金融に関する他の情報源と違い、個々の金融リテラシーを代替する可能性である（Hung and Yoong,2013; Chalmers and Reuter,2020 など）。

次に、金融アドバイスの有効性に関しては、まず金融専門家と個人との情報の非対称性が挙げられる。金融専門家は個人がアクセスできないような情報や高度な分析スキルなどの専門知識を持つため、正確なアドバイスができると考えられる。従って、金融アドバイスは、専門家と個人の情報ギャップを埋める役割を果たし、個人がより効果的な意思決定を行えるようにサポートすることが期待される。しかし、金融専門家が自らの利益を追求するために行動する場合には、個人との間に利益相反が生じるリスクも存在する（Inderst and Ottaviani,2009；Hackethal et al.,2012；阿萬・高橋,2020 など）。

また行動ファイナンスの見地からは、個人が常に合理的な決定を行うとは限らず、感情やバイアス（自信過剰、損失回避など）が金融行動に影響を与えることが示されている。金融専門家は、これらのバイアスを回避する手助けを行い、合理的な意思決定を促す役割を果たすと考えられる。

3 金融アドバイスを利用する人の特徴

金融アドバイスを利用する人の特徴について、一般生活者と個人投資家を比較してみよう。一般生活者は、株式会社野村総合研究所が2019年に実施した「NRI生活者1万人アンケート調査（金融編）」のデータ、個人投資家は筆者らが2024年に実施した「金融アドバイスの利用及び資産分散に関するアンケート」のデータを用いた。一般生活者は、全国に居住する18歳～79歳の個人の回答11,397サンプルのうち、本稿の分析に用いた設問すべてに回答のあった6,223サンプルを分析対象とした。個人投資家は、全国に居住する20歳～79歳の個人の回答1,400サンプルを分析対象とした。

(1) 若年層であっても資産運用をする人は金融アドバイスを利用する

表1に示すように、金融アドバイスの利用率は、一般生活者における全体の26.2%、個人投資家の38.0%となっており、資産運用を行う局面で金融アドバイスを利用している人が多いことがわかる（表1）。

性別では、一般生活者において男女差はほとんどないが、個人投資家においては女性の金融アドバイス利用率が高い。つまり、女性は資産運用を行う際に、男性よりも金融アドバイスを利用しやすい傾向にある。

年齢別では、一般生活者においては、高齢者

ほど金融アドバイス利用率が高いが、個人投資家においては20代と70代の利用率が高く、40代の利用率が低いというU字型を描いている。一般生活者において、年齢が上がるほど資産運用をしている割合が一般的には高まるため金融アドバイスを多く利用しているように感じるかもしれないが、資産運用を始めれば若い人も金融アドバイスを利用するということは興味深い。同様に、一般生活者における学歴による違いも、高学歴の人の方が資産運用をしている割合が高いことが影響しているだろう。

家族構成別では、一般生活者、個人投資家とも、配偶者なし・子どもなしの単身者の金融アドバイス利用率が低い。家族が増えることで、ライフプランの作成や相続などの課題が増えることが、金融アドバイスの利用につながっているのかもしれない。

居住地域別には大きな差はないが、個人投資家における地方圏居住者の金融アドバイス利用率が高いことは興味深い。

(2) 富裕な人には金融アドバイスが提供されやすい

性別・年齢・学歴とアドバイスの利用率の関係については、一般生活者と個人投資家の間で大きな違いが見られたが、世帯年収や世帯金融資産額などの富裕度との関係では、一般生活者も個人投資家も同じ傾向であった（図1）。すなわち、富裕度が上がるほど金融アドバイス利用率は高まっている。一般的に富裕度が高いほど資産運用をしている割合が高いため、年齢と同様、一般生活者における富裕度別の金融アドバイス利用率には資産運用をしている人の割合が高いという要因が影響していると考えられるが、個人投資家においても富裕度は金融アドバイス利用率に影響していると思われる。

表1 一般生活者と個人投資家のアドバイス利用率

(単位：%)

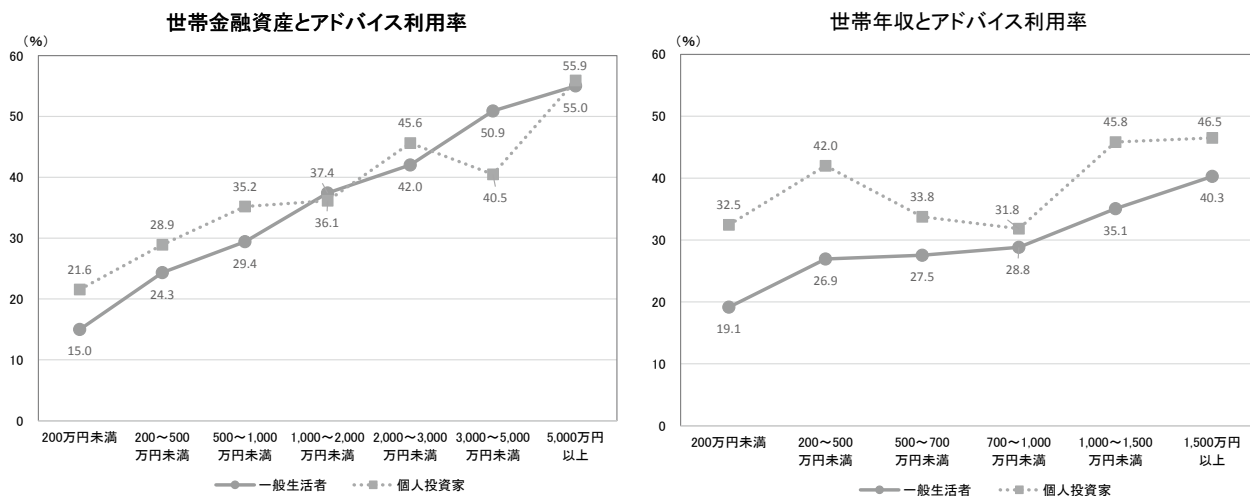
分類		一般生活者	個人投資家
全体		26.2	38.0
性別	男性	27.4	30.2
	女性	25.2	51.4
年代	10代	12.3	—
	20代	18.0	57.4
	30代	19.8	31.8
	40代	21.6	21.7
	50代	31.4	40.0
	60代	37.0	47.3
	70代	32.6	56.6
最終学歴	四大・大学院卒	29.1	36.3
	それ以外	24.7	40.8
家族構成	配偶者なし・子どもなし	20.4	29.8
	配偶者なし・子どもあり	26.7	45.7
	配偶者あり・子どもなし	30.0	36.2
	配偶者あり・子どもあり	29.0	43.2
居住地域	首都圏	25.6	34.6
	大阪圏・名古屋圏	26.4	33.7
	地方圏	26.8	46.7

(注1) 一般生活者におけるアドバイス利用率は、金融機関に貯蓄や投資に関する相談をしていると回答した割合、個人投資家は、「自分で管理・運用する金融資産（現金、預貯金も含みます）の運用に関する意思決定を行うとき、金融専門家（金融機関の営業担当者や代理店など）のアドバイスを受けていますか。」という設問に対し、「いつも受けている」または「時々受けている」と回答した割合。

(注2) 居住地域は首都圏（東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県、茨城県、群馬県、栃木県）、大阪圏・名古屋圏（大阪府、京都府、兵庫県、愛知県）、地方圏（それ以外の道県）である。

(資料) NRI 生活者1万人アンケート調査（金融編）、金融アドバイスの利用及び資産分散に関するアンケート

図1 世帯金融資産・世帯年収別のアドバイス利用率



(注1) アドバイス利用率は表1と同様。

(注2) 世帯金融資産、世帯年収はともに本人と配偶者の合計（配偶者がいない場合は本人のみ）で、親や子どもの資産・収入は含まない。

(資料) NRI 生活者1万人アンケート調査（金融編）、金融アドバイスの利用及び資産分散に関するアンケート

富裕な人は多くの資産を持ち、資産構成が複雑になりやすいために金融アドバイスを利用するという面もあるが、それ以上に、金融機関の営業担当者が積極的に富裕層にアプローチしていることが、個人投資家における富裕度による金融アドバイス利用率の違いに影響しているだろう。

(3) 投資スタイルと金融アドバイス利用の関係

資産運用をしている人に限定して、投資経験年数、取引頻度、リスク許容度といった投資スタイルと金融アドバイス利用の関係を見てみると、投資スタイルと金融アドバイス利用には一定の関係があることがわかる。

表2に示すように、投資経験年数が長くなる

表2 投資スタイル別のアドバイス利用率
(個人投資家)

(単位：%)

分類		利用		利用 (計)
		時々利用	いつも利用	
全体		27.9	10.1	38.0
投資経験年数	3年未満	20.6	15.9	36.5
	3～5年	23.5	9.2	32.7
	6～8年	30.5	10.3	40.8
	9～11年	37.3	14.5	51.8
	12～14年	23.4	10.6	34.0
	15～19年	26.3	10.0	36.3
	20～29年	27.5	8.4	35.9
	30～34年	32.8	4.5	37.3
	35～38年	31.3	7.5	38.8
	39年以上	34.7	8.9	43.5
取引頻度	ほぼ毎日	13.8	21.5	35.4
	週に2～3回程度	17.9	20.9	38.8
	週に1回程度	21.5	16.1	37.6
	月に2～3回程度	24.2	6.2	30.3
	月に1回程度	23.5	5.8	29.4
	年に数回	34.7	8.1	42.8
	年に1回程度	43.8	14.6	58.4
	年に1回未満	33.3	11.5	44.8
	現在は取引をしていない	28.6	12.2	40.8
リスク許容度	投資リスクは取りたくない	30.1	12.4	42.6
	リターンが低くても元本はできるだけ確保したい	33.8	11.1	44.8
	一定のリターンを得るためなら、ある程度の投資リスクは許容できる	23.2	7.7	31.0
	資産を大幅に増やすためなら、大きな投資リスクを取ってもよい	14.1	14.1	28.2

(注1) アドバイス利用率は表1と同様。

(注2) 投資経験年数は、株式・債券・投資信託・外貨預金などで資産運用を始めた時期からの年数で、途中で資産運用を休止した時期があっても、その期間も含む。

(資料) 金融アドバイスの利用及び資産分散に関するアンケート

と金融アドバイス利用率は高くなっていき、10年目前後にピークを迎え、その後、利用率は低下していく。資産運用の難しさの理解に一定の年数が必要ということの表れかもしれない。

取引頻度と金融アドバイス利用の関係は複雑である。取引頻度が低い人と高い人の金融アドバイス利用率が高く、月に1回程度の人利用率が低い。デイトレーダーはオンラインでセルフ取引のイメージがあるかもしれないが、営業担当者に相談しながらデイトレードしている人も少なくないということである。

リスク許容度は、高い人ほど金融アドバイスを利用していない。リスクの高い人の方が相談を必要と思うかもしれないが、実際には、逆の傾向である。

4 金融アドバイスの効果

ここまで、金融アドバイスを利用している人の特徴について述べてきたが、そのアドバイスには効果があるのだろうか。金融アドバイスの効果を測るため、金融アドバイスの利用と個人投資家の資産分散の関係を分析した。データは、「金融アドバイスの利用及び資産分散に関するアンケート」を用いた。

(1) 資産分散の程度を表す指標

個人投資家がどの程度、分散投資をしているか、すなわち、資産分散の程度を表す指標として、資産クラス数と保有銘柄数の2つの指標を用いた。資産クラス数とは、保有する金融資産を、現金・預貯金、株式、債券などの資産クラス（資産の大分類）に分け、いくつの資産クラスを保有しているかを数えたものである。例えば、保有する金融資産のすべてが現金・預貯金の場合、資産クラス数は1、現金・預貯金と投資信託（以下、投信）の場合は2となる。資産クラス数が

多いほど、多様な種類の資産を持ち、資産分散をしていると考えることができる。

もう一つの資産分散の指標は保有銘柄数である。例えば、株式という資産クラスを持っている人でも、ひとつの銘柄に集中している人もいれば、複数の銘柄に分散している人もいる。保有銘柄数が多いほど資産分散をしていることになる。保有銘柄数は、株式、債券、投信の三つについて、個別に計算した。

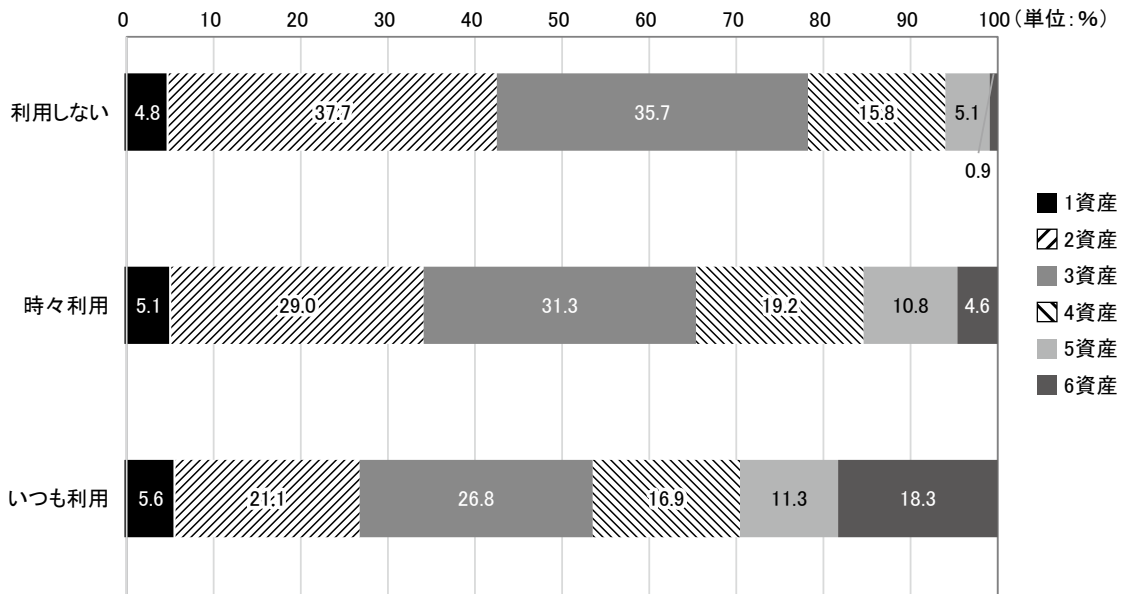
個人投資家の平均的な資産クラス数は2.99、保有銘柄数は、株式5.17、債券0.77、投信2.65、計8.59だった。ほとんどの人が現金・預貯金という資産クラスは保有していると考え、個人投資家はリスク性金融資産を約2種類、8～9銘柄保有しているのが平均的な姿といえる。

(2) 金融アドバイスの利用と資産クラス数の関係

金融アドバイスを利用している人ほど、多くの資産クラスを保有しているのであれば、金融アドバイスが資産分散につながっている可能性が高い。金融アドバイスの利用と資産クラス数の関係を見ると、金融アドバイスを利用しない人の平均的な資産クラス数は2.81、時々利用する人は3.15、いつも利用する人は3.62となっており、金融アドバイスの利用と資産クラス数の間には正の関係があることがわかる。分布（図2）を見ても、いつもアドバイスを利用している人は、資産クラスを5つ以上持っている割合が29.6%に達する。

ただし、因果関係としては、専門家が分散投資を提案したことによって資産分散が進んだとも、多くの資産クラスを持っているため専門家に相談するようになったとも考えられる。

図2 アドバイス利用状況別の保有資産クラス数
(個人投資家)



(注) 資産クラスは、①現金・預貯金、②外貨預金・外貨建て MRF、③株式（国内株式、外国株式、社員持株会を含み、非上場の株式は含めない）、④債券（個人向け国債、社債、外債など）、⑤投資信託（国内、海外、MRF（外貨建てを除く）、ETF、REIT）、⑥個人年金保険（定額、変額、外貨建て）の6つ。
(資料) 金融アドバイスの利用及び資産分散に関するアンケート

(3) 金融アドバイスの利用と保有銘柄数の関係

次に、金融アドバイスと保有銘柄数の関係を比較してみた。株式に関しては、金融アドバイスを利用しない人の方が利用する人よりも多くの銘柄を保有している。他方、債券と投信に関しては逆の結果になった。その結果、株式・債券・投信の三つの資産クラスの合計の銘柄数に関しては、金融アドバイスを利用しない人は8.74、時々利用する人が7.69、いつも利用する人が10.17だった。

資産運用をしている人において、金融アドバイスを利用しない人の74.1%が株式を保有しているのに対し、時々利用している人は60.3%、いつも利用している人は66.9%である。株式を中心に運用する人は専門家に相談しない傾向があることが読み取れる。すなわち、金融アドバイスは保有株式銘柄数の増加にはつながっていない。

それに対して、債券や投信においては、金融

アドバイスが保有債券数や投信数の増加につながっている可能性が高い。保有する株式の銘柄数を増やすよりも、投信を持つこと、もしくは投信の数を増やすことの方が資産分散に対しては効果的であるため、金融アドバイスは主に、投信の保有や投信数を増やすことで実現していると考えられる。ただし、これらについても資産クラス数と同様、多くの銘柄数を保有しているため専門家に相談している可能性もある。

以上の結果から、金融アドバイスの効果に関して、資産分散という観点では、株式以外の金融資産は資産分散につながっている可能性が高いといえる。

5 金融リテラシーと金融アドバイス利用の関係

本稿の主要な関心は、金融リテラシーと金融アドバイス利用の関係である。金融リテラシーに関しては、客観的金融リテラシーと主観的金融リテラシーの二つを使った。

(1) 客観的金融リテラシーと金融アドバイス利用の関係

まず、客観的金融リテラシーとは、金融知識に関する設問に対する正答数で評価した、その人の実際の金融リテラシーの水準を表す。

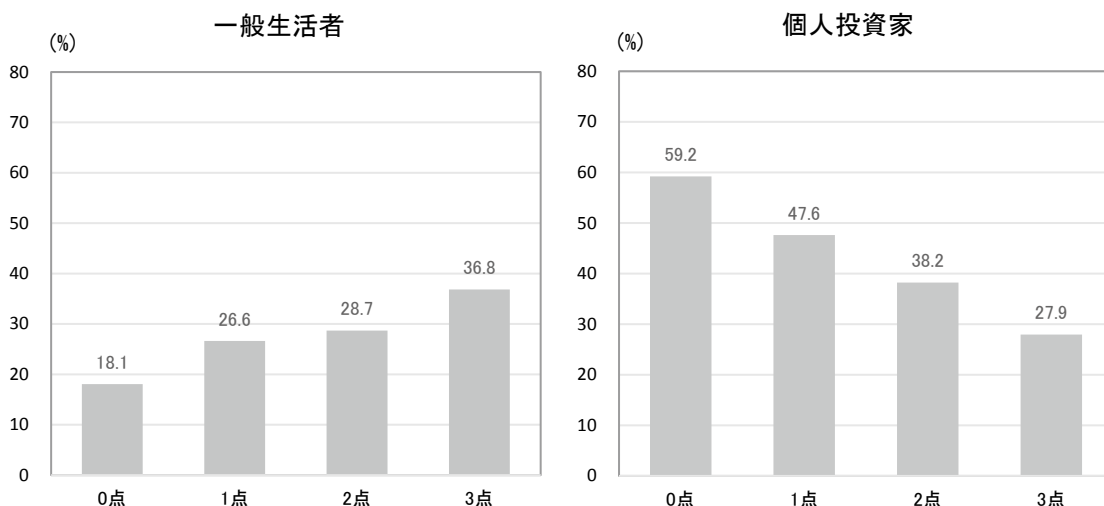
一般生活者においては、客観的金融リテラシーが高い人ほど金融アドバイスを利用している(図3)。しかし、年齢や学歴で見たように、資産運用をしている人の割合が影響しているかもしれ

ない。個人投資家においては、一般生活者とは逆に、客観的金融リテラシーが高いほど金融アドバイス利用率が低い。

すなわち、実際の金融リテラシーが高い人は、資産運用は積極的に行うものの金融アドバイスはあまり利用しない。自分の金融知識より担当者の金融知識が高いと感じないため、金融アドバイスの価値を見出せないのかもしれない。

金融アドバイスが金融リテラシーを補完する役割を持つとするならば、個人投資家においては、その関係が成り立っているため大きな問題はない。しかし、投資未経験者が大半を占める一般生活者においては、金融リテラシーが低い人が資産運用を行わず、貯蓄も含めて金融アドバイスを利用しないということは、金融アドバイスが本来の役割を果たしていないとも言える。

図3 客観的金融リテラシーとアドバイス利用率の関係



(注1) アドバイス利用率は表1と同様。

(注2) 客観的金融リテラシーの得点は、以下の3つの設問に対する正答数。

- ① 100万円を年率2%の利息がつく預金口座に預け入れました。それ以外、この口座への入金や出金がなかった場合、5年後、口座の残高はいくらになっているのでしょうか。利息にかかる税金は考慮しないでご回答ください。(正答は「110万円より多い」)
- ② インフレ率が2%で、普通預金口座であなたが受け取る利息が1%なら、1年後にこの口座のお金を使ってどれくらいの物を購入できると思いますか。(正答は「今日以下しか物が買えない」)
- ③ 1社の株を買うことは、通常、株式投資信託(何社かの株式に投資する金融商品)を買うよりも安全な投資である。(正答は「間違っている」)

(資料) NRI生活者1万人アンケート調査(金融編)、金融アドバイスの利用及び資産分散に関するアンケート

(2) 主観的金融リテラシーと金融アドバイス利用の関係

主観的金融リテラシーは、金融知識の水準に関する自己評価であり、自分の金融知識に関する自信の度合いを表している。

主観的金融リテラシーに関しては、一般生活者においても個人投資家においても、リテラシーが高い人ほど金融アドバイスを利用している(図4)。すなわち、金融知識に自信がある人は、資産運用を行い、さらにアドバイスを利用している。主観的金融リテラシーというのは、あくまで自己評価であり、実際の金融リテラシーと一致しないこともあるが、金融行動を積極化させる効果は明確である。なお、金融知識に対する自信があるにも関わらず、実際の金融リテラシーが伴わない場合は、自信過剰の弊害が現れることも懸念される。

6 多くの人が金融アドバイスを使いこなすために

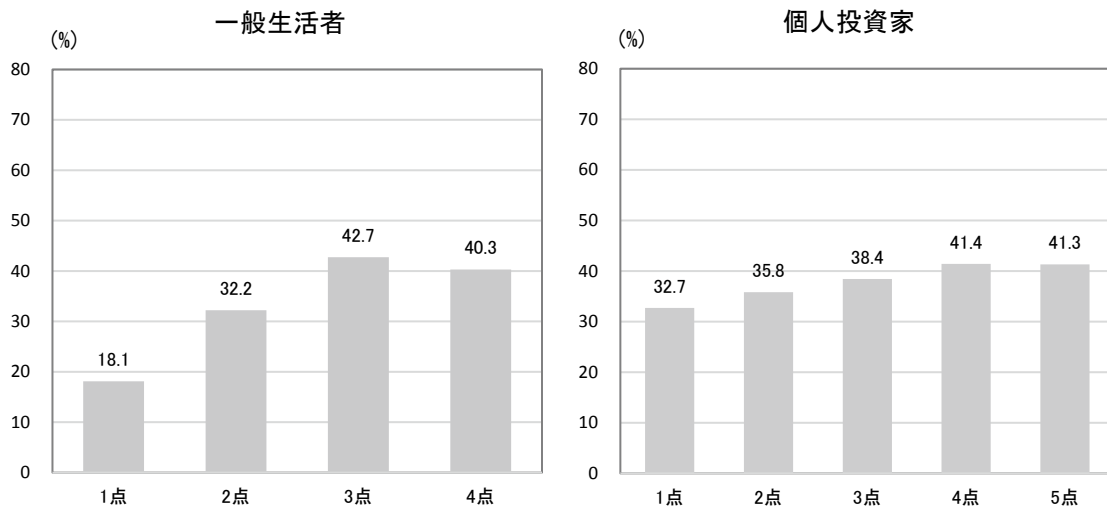
(1) なぜ、金融リテラシーの低い人は金融アドバイス利用しないのか？

金融リテラシーの低い人が金融アドバイスを利用しない理由について、これまでの分析結果から考察してみる。

金融アドバイスを利用しない人は、主観・客観の両方の金融リテラシーが低く、資産運用を行わない人に偏在している。すなわち、自分の金融知識に自信がなく、実際に金融リテラシーが低いため、何の行動も起こさない。

実際の金融リテラシーが低い人は、専門家に何を質問したらよいかわからなかったり、専門家の説明を十分に理解できなかったりするかもしれない。そのため、金融知識に自信がない人は、専門家への質問や説明を受けることに躊躇する

図4 主観的金融リテラシーとアドバイス利用率の関係



(注1) アドバイス利用率は表1と同様。

(注2) 一般生活者の主観的金融リテラシーは、「自分の金融知識は、平均以上である」に対して、「あてはまる」を4点、「ややあてはまる」を3点、「あまりあてはまらない」を2点、「あてはまらない」を1点とした。

(注3) 個人投資家の主観的金融リテラシーは、「あなたの金融全般に関する知識は、他の人と比べて、どのようなレベルにあると感じていますか。」に対して、「とても高い」を5点、「どちらかといえば高い」を4点、「平均的」を3点、「どちらかといえば低い」を2点、「とても低い」を1点とした。

(資料) NRI生活者1万人アンケート調査(金融編)、金融アドバイスの利用及び資産分散に関するアンケート

かもしれない。多くの金融アドバイスは無料で提供されたり、取引手数料に内包されたりして金銭的成本が見えにくい傾向があるが、それよりも心理的コストや適切な専門家を探すための探索コストが影響している可能性がある。このことは、資産運用を行っている人の中で、主観的金融リテラシーが低い人にも当てはまるだろう。

すなわち、専門家に相談するにあたっての心理的負荷や情報探索に関わるコストを低減させることが、金融アドバイスの利用促進につながると考えられる。

(2) 金融アドバイスの普及に向けた政策のあり方

最後に、多くの人が金融アドバイスを使いこなすための政策について述べる。

金融リテラシーの低い人の心理的コストや情報探索コストを低くするためには、金融リテラシーの低い人がアドバイザーを簡単に見つけることができ、気軽に相談できる環境を作ることである。普段利用する銀行が貯蓄や資産運用のアドバイザーになることが最も早道であることがわかる。近年では、小売業者や鉄道業者が金融ビジネスに参入している。これらの身近なサービスの提供者が、専門家のアドバイスを利用する接点となる可能性も高い。

金融リテラシーが低い人には、国や地方自治体を中心になって、適切なアドバイスを気軽に受けられるような環境を作ることも大事であろう。J-FLEC（金融経済教育推進機構）は金融経済教育の機会を拡充することを目的としているが、それに加えて、金融アドバイスを体験する機会を提供する役割も重要であろう。

資産運用を始めた人には、金融知識に自信がないとアドバイスを利用しないという面と、実

際の金融リテラシーが高く、金融アドバイスの価値を感じられないため、金融アドバイスを利用しないという二つの側面があると考えられる。前者に関しては、気軽に、簡単に金融アドバイスを利用できる環境を作るという点で、既に述べた通りであるが、後者については、金融機関が提供する金融アドバイスの質を高めるという課題もある。また、金融リテラシーが高い人が中立性のない金融アドバイスを避けることも考えられるため、顧客本位の中立的な金融アドバイスを保証する仕組みも考えていかなければならないだろう。

金融経済教育を拡充することで、国民の金融リテラシーを高めることは、長い目で見て取り組まなければならないテーマであるが、それと並行して、より即効性のある専門家の金融アドバイスを利用しやすくする環境を作っていくことが重要である。

【参考文献】

- 阿萬弘行・高橋陽二（2020）「投資信託の取引傾向と長期資産形成」『信託研究奨励金論集／信託協会編』（41），pp.140-153.
- 西出陽子・宮本弘之（2023）「金融リテラシーが貯蓄・投資に関するアドバイス需要に与える影響」『生活経済学研究』vol.58, pp.31-44.
- Allgood, S., & Walstad, W. B. (2016) . “The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors” *Economic inquiry*, 54 (1) , pp.675-697.
- Chalmers, J., & Reuter, J. (2020) . “Is conflicted investment advice better than no advice?” *Journal of Financial Economics*, 138 (2) , pp.366-387.
- Collins, J. M. (2012) . “Financial advice: A substitute for financial literacy?” *Financial Service Review*, 21 (4) , pp.307-322.

- Hackethal, A., Haliassos, M., & Jappelli, T. (2012) .
“Financial advisors:A case of babysitters?”
Journal of Banking & Finance, 36 (2) , pp.509-524.
- Hung, A., & Yoong, J. (2013) . “Asking for help:
Survey and experimental evidence on financial
advice and behavior change” *The market for
retirement financial advice*, 182, pp.182-212.
- Inderst, R., & Ottaviani, M. (2009) . “Misselling
through agents” *American Economic Review*, 99 (3) ,
pp.883-908.

みやもと ひろゆき

豊橋技術科学大学総合教育院兼建築・都市システム学系
教授

1988年東京工業大学卒業。1990年同大学大学院理工学
研究科博士前期課程修了。2019年埼玉大学大学院人文社
会科学研究科博士後期課程修了。博士(経済学)。1990
年～2022年まで株式会社野村総合研究所に勤務し、金
融コンサルティング部長、コンサルティング事業本部パート
ナー等を歴任。

【主要著書】

『プライベートバンキング戦略』(東洋経済新報社 2013年)

『なぜ、日本人の金融行動がこれから大きく変わるのか?』
(東洋経済新報社 2015年)

『親リッチ』(日本経済新聞出版 2019年) 『金融サー
ビスの新潮流 ゴールベース資産管理』(日本経済新聞出版
2023年)

「金融リテラシーが貯蓄・投資におけるアドバイス需要に与
える影響」(生活経済学研究 第58巻 2023年) などがある。

にしで ようこ

名古屋商科大学経済学部客員准教授

2015年早稲田大学大学院ファイナンス研究科修了(ファイ
ナンス修士)。2020年一橋大学大学院商学研究科博士後
期課程単位取得。

1989年～2020年まで野村証券株式会社に勤務し、主に
個人投資家向けの投資情報の作成や投資教育に携わる。

【主要著書・論文】

『証券投資の基礎』(丸善出版 2002年)

『女性のための投資センスアップ・ガイド(翻訳)』(東洋経
済新報社 2005年)

『日本の退職後の資金確保に対する資金計画立案、金融リ
テラシーの影響』(生活経済学研究 第59巻 2024年) な
どがある。
