

## ＜特別セッション＞

### ＜第三報告＞：正しい金融論教育のために大学で必要なこと

楽天証券 山崎 元

個人金融資産の蓄積が進み、NISAが導入されたり、確定拠出年金が拡充されるなど、わが国では、個人を対象とした「金融論教育」に対する社会的なニーズが大いに高まっている。また、年金基金の運用などプロの業務に於ける金融論の応用にも従来からニーズがあるが、公的年金の運用を例として見ても、定見を欠き、方針が大きく（かつ非合理的に）揺れている。金融論の教育・研究がニーズに十分応えているとは言い難い。

わが国の金融論教育の不備に関しては、大きな原因が2つ指摘できる。

第1に、そもそも金融論教育のベースとなるべき「金融論研究」が、本来あるニーズに十分応えていない。例えば、個人の資産運用を含むファイナンシャル・プランニングにあつては、「金融論的にこれが正しい」といった手順が確定されていない。このため、ファイナンシャル・プランナーなどが、医療で喩えると根拠の無い民間療法のようなノウハウを顧客に押し付けている。また、個人にあつても、年金基金にあつても、運用計画の「時間の設定」すら正しく行えていない。こうした事例の背景にも、金融論の「研究」そのものの不備がある。

第2に、金融論の教育と研究の両方にあつて、金融ビジネスと適切な距離を取ることができていない点が問題だ。

金融論の成果を教育する「場」の設定は、多くの場合、銀行・証券会社・保険会社といった金融業者によって行われる。このため、これらのスポンサーにとって不都合な内容は、重要なものであつても、伝えられないことが多い。そして、その「不都合な内容」こそが、金融論教育の最終的受益者であるべき一般個人にとって重要なのだ。

例えば、個人向けに販売される社債、毎月分配型投資信託、個人年金保険、ラップ口座、仕組み債券、アクティブ運用される投資信託、外貨預金、などの現実の運用商品は、金融論的には全て投資対象として不適切な商品であるが、こうした対象を自信を持って排除できる根拠となる金融論的知識は、投資教育等の機会にあつて提供されない。実際の投資家にとっては、情報の非対称性、金融仲介業者のインセンティブ、コスト（手数料）の重要性、市場の公平性（「効率性」ではなく）、などの知識が重要だが、伝わっていない。

大学にあつては、金融論の研究目標を正しく設定して成果を上げるとともに、金融ビジネスと意識的に距離を取ることが必要だ。