

金融リテラシー調査

2024～2025年 会員レポート
日本、米国、シンガポールの調査結果



MDRT

The Premier Association
of Financial Professionals®

はじめに

卓越した生命保険・金融プロフェッショナルの組織の会員の皆様は、販売戦術や働き方改革、フィンテックに関する提言、調査結果と、あらゆる内容を網羅した幅広い教材にアクセスいただけます。本レポートは調査結果のカテゴリーに属し、MDRT が 2024 年から 2025 年にかけて日本、米国、シンガポールで実施した金融リテラシーに関する世論調査の結果を分析・比較したものです。

市場の多様化、政治的变化、情報バブルが進む現代において、クライアント、見込み客、一般市民のウェルビーイングを確保するために、金融リテラシーの基礎を学ぶことが重要になってきています。ソーシャルメディアにおける金融アドバイスが急増し、金融情報源としての生成 AI ツールの利用が増えるなか、数百万という人々がファイナンシャル・プランを立てられるようになってきました。しかし同時に、これらのトレンドによって、人々は詐欺や偽情報にさらされるようになってきました。個人の資産管理を信頼できる専門家や家族にすべて委ねるという時代は、もう終わりました。従来の役割と併せて、クライアントが現状をしっかりと理解し、自らの手で安全に情報探索を行えるようにしておくことも、今やファイナンシャル・アドバイザーの責任です。

朗報として、調査対象となった 3 か国すべてにおいて、ファイナンシャル・アドバイザーと契約することが、消費者の金融リテラシーの向上と強い相関関係にあることが判明しました。しかし、取り組むべき課題も残っています。金融知識に関する重要統計、主要なファイナンシャル・プランニング・ツール保有率、信頼できる金融情報源など、今回の調査から得られた重要な結果を、以下にまとめています。

目次

4 金融ツールの知識と保有率

6 グラフ：貯蓄、投資、保険の選択肢の
保有状況と理解度

8 信頼されている金融情報源

10 グラフ：日本、米国、シンガポールで
信頼されている金融情報源

金融ツールの知識と保有率

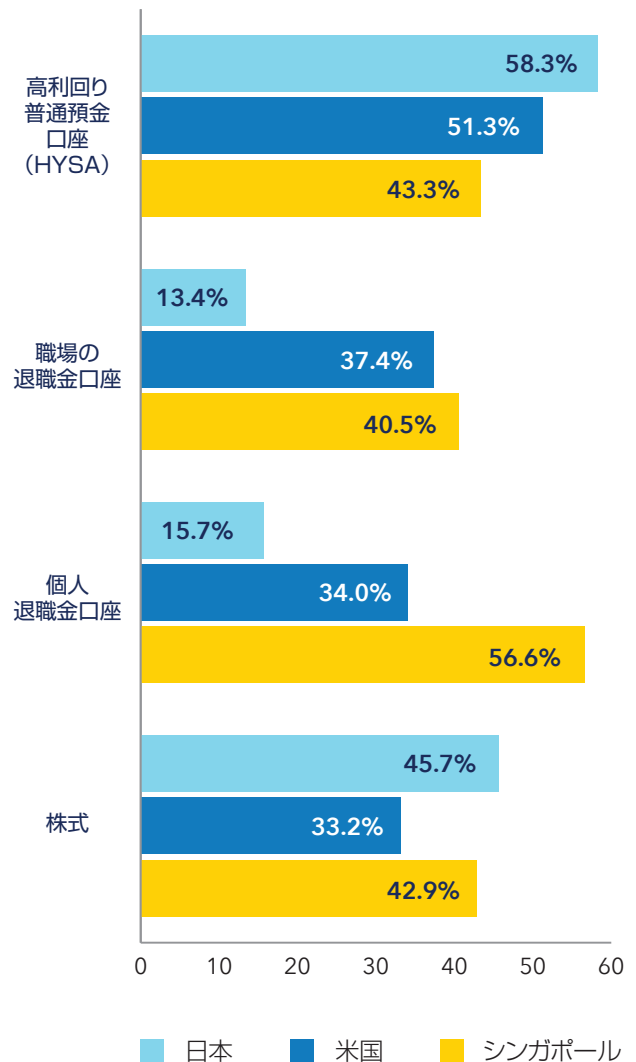
日本、米国、シンガポールの多くの消費者が、貯蓄、投資、保険の選択肢について認識していると回答しています。しかし、それらの選択肢の多くが使用されていません。多くの場合、これは個人の経済力と生活環境の問題です。職場の制度を十分に活用していない人が個人退職金口座を開設することに、はたして意味があるのでしょうか。20代半ばの独身で、子供がいないのであれば、生命保険はまず必要ないでしょう。アドバイザーは、このバランスを取るために、クライアントとともに日々取り組んでいます。

しかし、3つの市場すべてで、ファイナンシャル・アドバイザーと契約しているものの、重要な金融ツールを保有していないという回答が多くありました。たとえば、日本は調査対象となった3つの市場の中で、金融オプションの採用率が最も低く、**アドバイザーと契約している日本人の58.3%がHYSAを保有しておらず、63%が定期生命保険に加入していません**。しかし、日本の回答者でファイナンシャル・アドバイザーと契約している人は6.4%しかいないものの、これらのクライアントが退職金貯蓄口座を保有している可能性はきわめて高くなっています。実際、**アドバイザーと契約している日本人の86.6%が職場の退職金口座を保有しているのに対し、アドバイザーと契約していない人の保有率はわずか8.8%です**。同様に、アドバイザーと契約している日本人の84.3%が個人退職金口座を保有しているのに対し、アドバイザーと契約していない人では保有率は21.3%に留まっています。

ファイナンシャル・アドバイザーと契約しているアメリカ人の33.2%が株式を保有しておらず、また**過半数が高利回り貯蓄口座（HYSA）を保有していません**。保険の補償の不足はさらに顕著であり、**アドバイザーと契約しているアメリカ人の69.6%が障害保険に加入しておらず、長期介護保険に加入していないという回答は69.9%にのびります**。

シンガポールには、中央積立基金（CPF）という独自の強制貯蓄制度があり、国内のほとんどの労働者が加入対象となっています。CPFには、退職後の蓄え、医

ファイナンシャル・アドバイザーと契約している消費者で、貯蓄口座と投資口座を持たない人の割合



職場の退職金口座には、確定拠出年金およびiDeCo制度（日本）、401(k) および Roth 401(k) プラン（米国）、CPF Investment Schemes（シンガポール）などがあります。

個人退職金口座には、NISA（日本）、IRAとRoth IRA（米国）、Supplementary Retirement Schemes（シンガポール）などがあります。



療費、および住宅購入などのファイナンシャル・ゴールのための特定口座が含まれます。しかし、**ファイナンシャル・アドバイザーと契約しているシンガポール人の大多数が税制優遇の補足オプションを選択しておらず**、たとえばアドバイザーと契約しているシンガポール人で補足退職スキーム（Supplementary Retirement Scheme）を利用していない人の割合は 56.6% にのぼります。

背景の違い

調査対象となった 3 つの市場は、金融サービスの提供の面で大きな違いがあります。日本は現金貯蓄重視の文化です。日本政府は民間医療保険の購入を求め、退職貯蓄口座の導入を後押ししているものの、投資や医療保険以外の保険の採用率は依然として低いままです。しかし、最近のインフレの急上昇と日本円の下落が示しているように、現金依存の金融戦略は一見保守的に見えるものの、実際には、消費者を経済的に取り残されるリスクにさらしてしまう可能性があります。

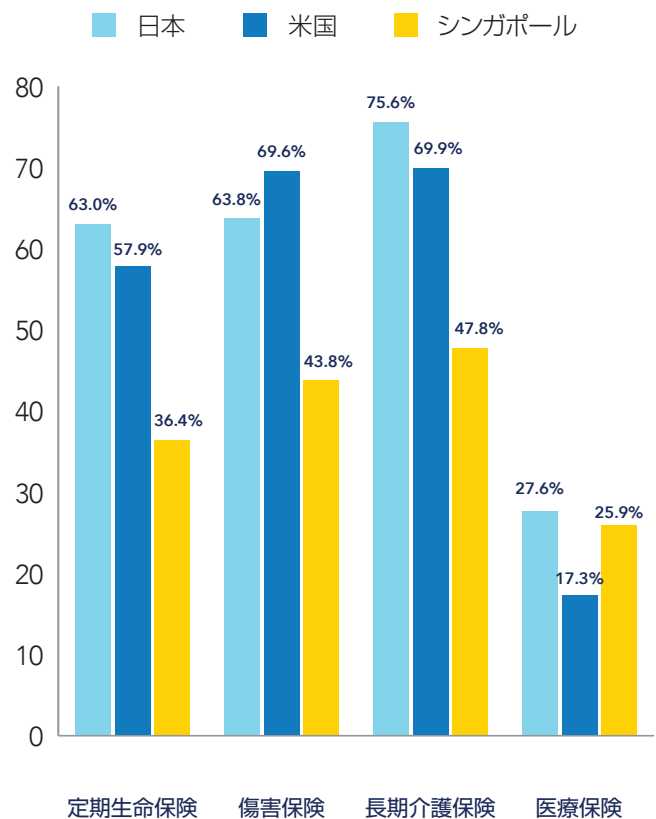
これに対して、米国の消費者の場合、民間市場の貯蓄や保険の幅広い選択肢があり、可能なかぎりそれらの選択肢を利用しなければならないという、強い文化的圧力にさらされています。**とはいえ、最終的に加入するかどうかは任意です**。実際、米国を拠点とするアドバイザーの多くが、タイミング市場や代替投資に基づく不安定な投資スキームを避けるようクライアントを説得するのに苦慮しています。その一方で、税制優遇のある従来型口座は十分に活用されていないのが現状です。

対照的に、シンガポールの CPF は、**国内のほとんどの労働者に対し拠出が義務付けられている**、国営の厳格な制度です。同様に、シンガポールではごく基本的な保険以外は、すべて民間市場が提供していますが、医療保険や長期介護保険などの制度を規制し、国民の最大限の支持を得るための強固な政府構造が存在します。

クライアントと話し合うべきこと

国民の経済的ウェルビーイングの全体的な向上は、金融サービス業の重要目標であり、まず対象となるのがアドバイザーのクライアントです。今日の定期的な状況確認は、必要な質問の一覧にチェックを入れるだけにとどまりません。世界経済がインフレ、通貨の強弱、関税、政府の福祉制度などの問題をめぐる不確実性の高まりに直面するなか、アドバイザーはクライアントに積極的に働きかけることで、どうすればファイナンシャル・プランのギャップを埋められるのかを知ってもらおうとしています。

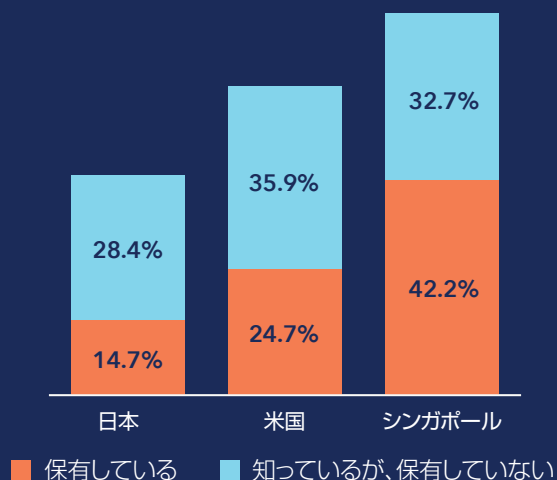
ファイナンシャル・アドバイザーと契約している消費者で、保険に加入していない人の割合



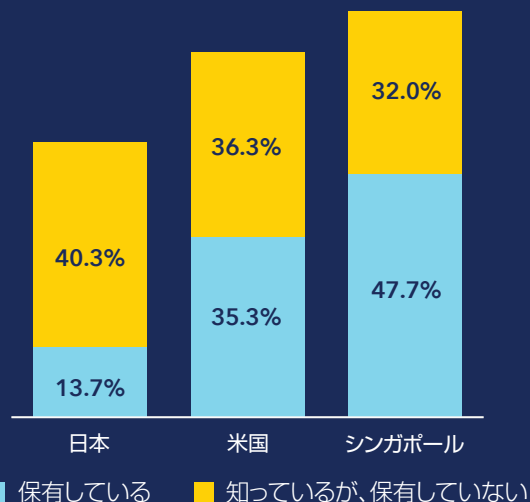
シンガポールについての注記：障害保険に MediSave Care 口座は含まれません。長期介護保険に CareShield Life および ElderShield プランは含まれません。医療保険とは、民間の入院保険もしくは Integrated Shield Plans を指します。ただし、MediShield Life は含まれません。

貯蓄、投資、保険の選択肢での 保有状況と理解度

高利回り貯蓄口座

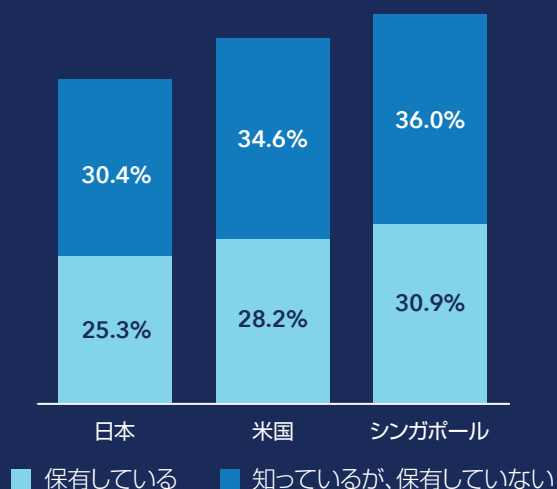


職場の退職金口座



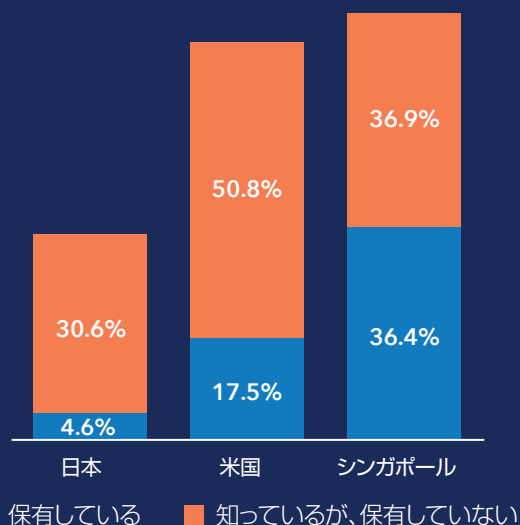
DCPPおよびiDeCo制度(日本)、401(k)およびRoth 401(k)プラン(米国)、CPF Investment Schemes(シンガポール)

個人退職金口座

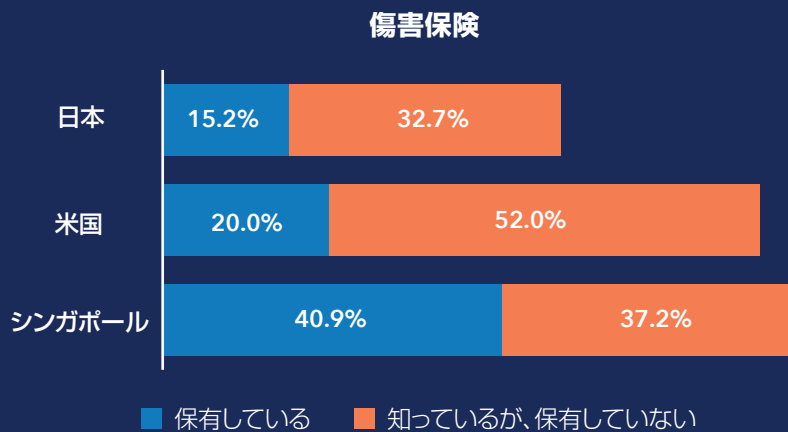
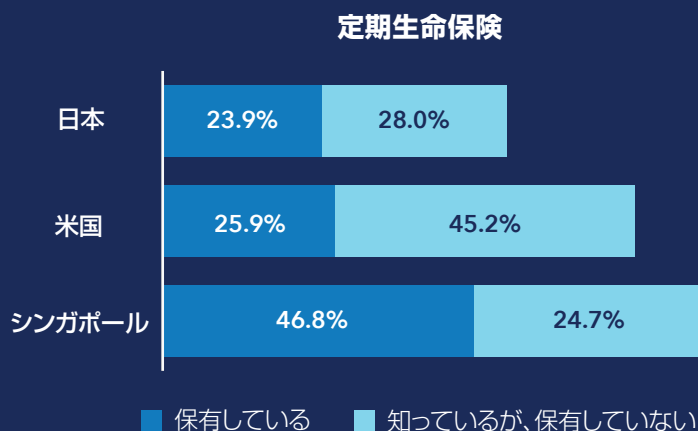
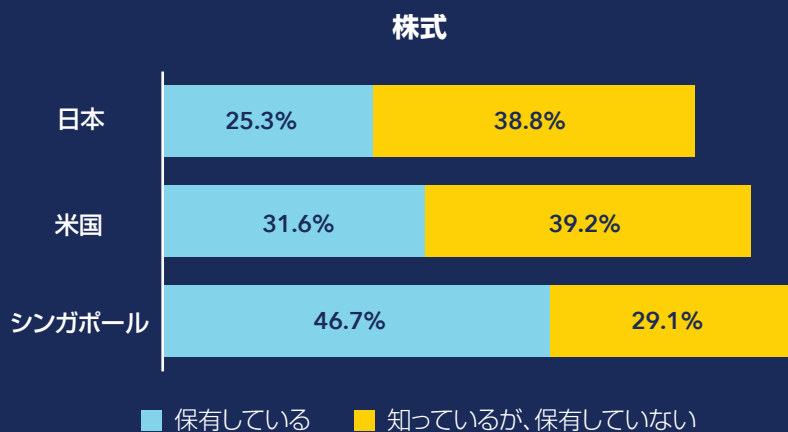


NISA(日本)、IRAおよびRoth IRA(米国)、Supplementary Retirement Schemes(シンガポール)

長期介護保険



CareShield LifeおよびElderShieldプランを除く(シンガポール)



MediSave Care口座を除く(シンガポール)



クライアントと話し合うべきこと

調査対象となった3市場のすべてで、消費者の金融ツールの保有状況と知識にばらつきがあります。個人資産管理の初心者で長期介護保険は理解しているのに、高利回り貯蓄口座（HYSA）の存在を知らないというケースが見受けられます。アドバイザーがクライアントに最善のサービスを提供するには、思い込みをなくし、明確かつダイレクトに金融の全体像を把握する必要があります。

信頼されている 金融情報源

調査対象となった3市場のいずれの回答者も、信頼できる金融情報源としてファイナンシャル・アドバイザーをあげています。しかし、アドバイザーはクライアントが誤った情報を入手する可能性があることを考慮する必要があります。多くの消費者が、ソーシャルメディア、報道機関、生成AIプログラムなどの非個人的な情報源に対し、ためらいや不信感を覚えています。これに対して、家族、恋人、友人は、ファイナンシャル・アドバイザーとともに、信頼できる情報源とみなされています。

アドバイザーの責任

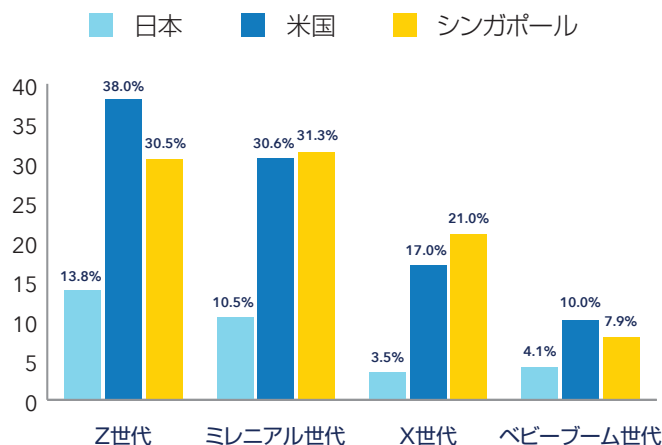
このような分類は道理にかなっているものの、誤った助言への抜け道が生じることにもなります。身近な人を信頼するのは当然のことであり、**ファイナンシャル・アドバイザーはファイナンシャル・プランを立てるうえで家族や友人が果たす役割に取って代わるものではありません**。しかし、クライアントに対し、大切な人の情報の入手先を丁寧にチェックするよう注意を促すことで、危険な詐欺などの落とし穴を回避するための対策を講じてもらうことができます。

日本の調査回答者の20%がファイナンシャル・アドバイザーを「おおむね信頼できる」と評価しており、ファイナンシャル・アドバイザーは3番目に信頼される金融情報源となっています。しかし、日本では、アドバイザーと契約している人としていない人の間で、大きな格差が生まれています。アドバイザーと契約している日本の消費者の73.4%がアドバイザーを信頼できると回答しているのに対し、契約していない消費者で同じ回答をした割合は17.7%に留まっています。

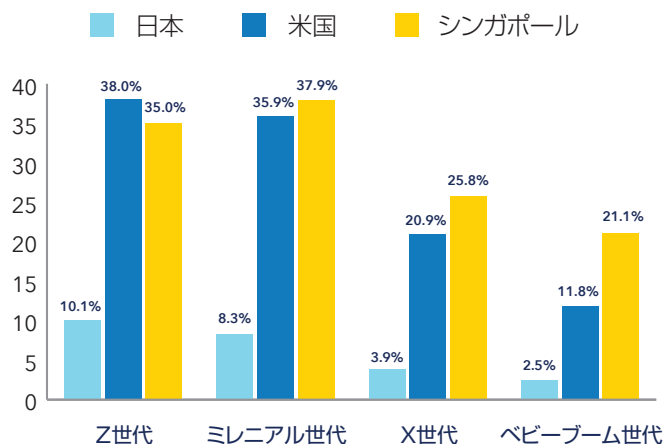
日本は金融情報の信頼度が突出して低くなっていますが、家族や恋人（27.2%）、新聞（23.8%）、テレビ（17.4%）は比較的高い信頼を得ています。これ以外に、人口の10%以上に信頼されている情報源に、友人、公式の個人金融講座、オンライン・ニュース・サイトがあります。最も信頼されていない情報源は、ソーシャルメディア（6.2%）と生成AIプログラム（5%）となっています。

米国とシンガポールとは対照的に、日本の若年層では、

金融情報源としてソーシャルメディアを 信頼している人の割合



金融情報源として 生成AIを信頼している人の割合



ソーシャルメディアや生成AIを信頼できる金融情報源と考える傾向はさほど高くありません。日本において、これらのいずれかの情報源を信頼できると考える人の割合は、全世代を通して15%未満となっています。

米国の調査回答者の63.1%がファイナンシャル・アドバイザーを「おおむね信頼できる」と評価しており、ファイナンシャル・アドバイザーは2番目に信頼される金融情報源となっています。この結果はほとんどの回答者層に当てはまりますが、**アドバイザーと契約しているアメリカ人の85.6%がアドバイザーを信頼できると回答しているの**



クライアントと話し合うべきこと

クライアントに対して、ソーシャルメディアや友人、その他の情報源を信用してはいけないと言うだけでは、望みどおりの結果はまず得られません。そうではなく、クライアントが金融の決断を下すのに用いる情報源を正確に調査し、その信頼性を評価するようにしましょう。クライアントとその家族がフォローしているソーシャルメディア・インフルエンサーは誰か？AIプログラムにこういった質問を入力しており、そのプログラムはどのような情報源を使用して回答を生成しているのか？クライアントが信頼できると考えている報道機関はどれか？クライアントの状況をチェックする標準的な定期調査にこれらの質問が含まれているようであれば、**外部情報を積極的に受け入れるクライアントが道を見誤ることがないようにすることができます。**

に対し、契約していないアメリカ人で同じ回答をした割合は 60.1% に留まっています。

このほか、米国で高い信頼を得ている情報源は、家族や恋人（68.6%）、公式の個人金融講座（58.2%）、友人（57.8%）です。宗教指導者や報道機関（テレビ、新聞、インターネット、ポッドキャスト / ラジオなど）は、アメリカ人の 30% ～ 40% から信頼されています。最も信頼されていない情報源は、生成 AI プログラム（25%）とソーシャルメディア（22%）となっています。

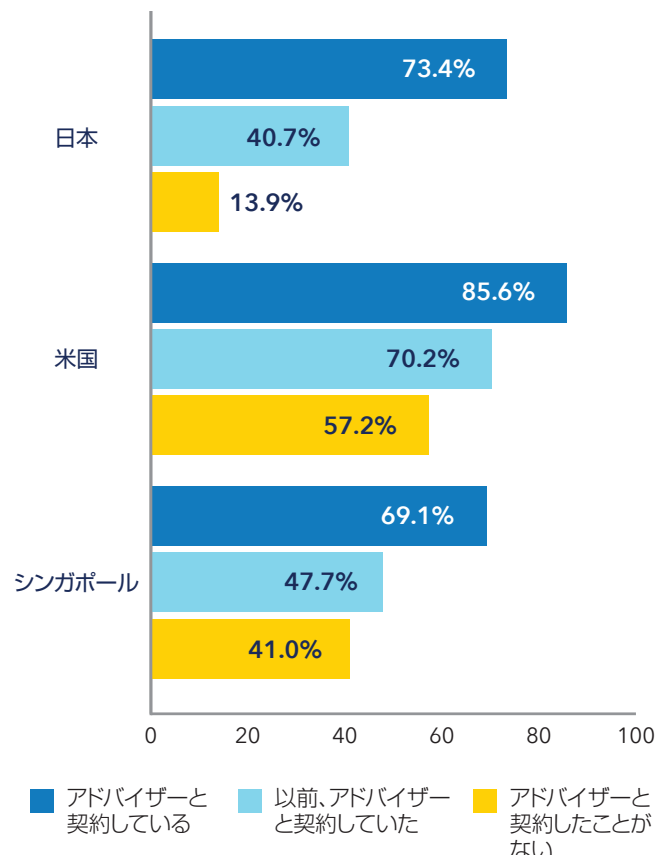
驚くことではありませんが、**米国の若年層は生成 AI とソーシャルメディアを信頼できると考える傾向にあります。** ミレニアル世代（米国の 28 ～ 43 歳）の 36% と Z 世代の 38% が、生成 AI プログラムについて信頼できると回答しています。また、ミレニアル世代の 31%、Z 世代の 38% が、ソーシャルメディアについて同様の回答をしています。

シンガポールの調査回答者の 53% がファイナンシャル・アドバイザーを「おおむね信頼できる」と評価しており、ファイナンシャル・アドバイザーは 4 番目に信頼される金融情報源となっています。**アドバイザーと契約しているシンガポール人の 69.1% がアドバイザーを信頼できると回答しているのに対し、契約していないシンガポール人で同じ回答をした割合は 43.4% に留まっています。**

このほか、シンガポールで高い信頼を得ている情報源は、**家族や恋人（61.9%）、公式の個人金融講座（59.6%）、新聞（54.4%）です。** 次に信頼されているのは、友人、テレビであり、宗教指導者、その他の情報源がそれに続きます。最も信頼されていない情報源は、生成 AI プログラム（31.6%）とソーシャルメディア（25.1%）となっています。

米国と同様、シンガポールの若年層は上の世代に比べて、生成 AI とソーシャルメディアを信頼できると考える傾向にあります。 ミレニアル世代（シンガポールの 28 ～ 43 歳）の 37.9% と Z 世代の 35% が、生成 AI プログラムについて信頼できると回答しています。また、ミレニアル世代の 31.3%、Z 世代の 30.5% がソーシャルメディアを信頼できると考えています。

金融情報源としてファイナンシャル・アドバイザーを信頼している人の割合



日本、米国、シンガポールで信頼されている金融情報源

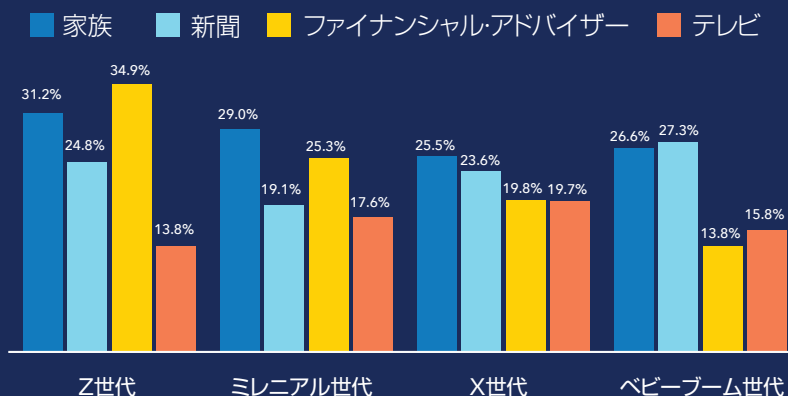
- 青: 最も信頼されている情報源
- 水色: 2番目に信頼されている情報源
- 黄: 3番目に信頼されている情報源
- オレンジ: 4番目に信頼されている情報源



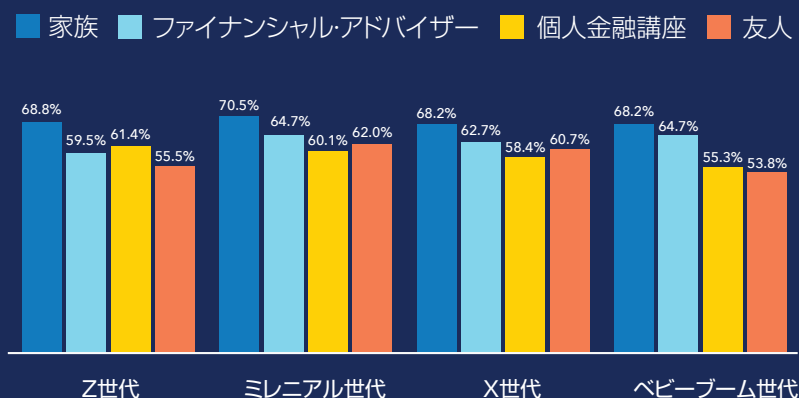
要点

デジタル・メディアの注目度が高まっている一方で、各国の消費者たちは依然として、親しい友人や家族、ファイナンシャル・アドバイザー、伝統的な報道機関といった従来の情報源に高い信頼を置いています。アドバイザーは、クライアントが他にどのような助言を受けているのかをたずね、その信頼性を評価し、必要に応じて相反するアドバイスを行う専門的権限を有しています。

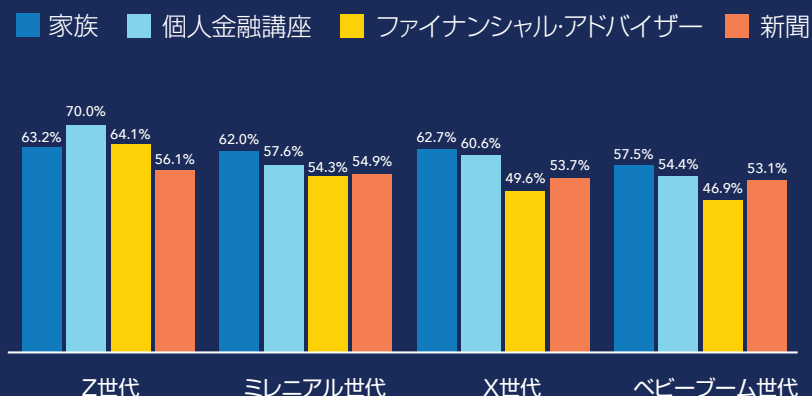
日本で信頼されている金融情報源 (世代別)



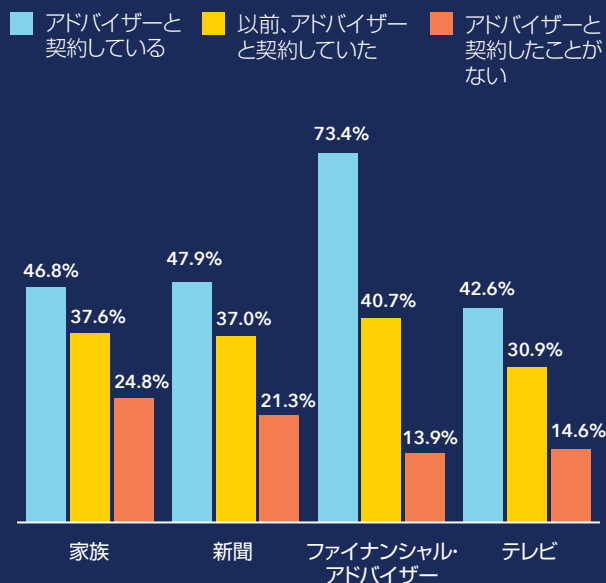
米国で信頼されている金融情報源 (世代別)



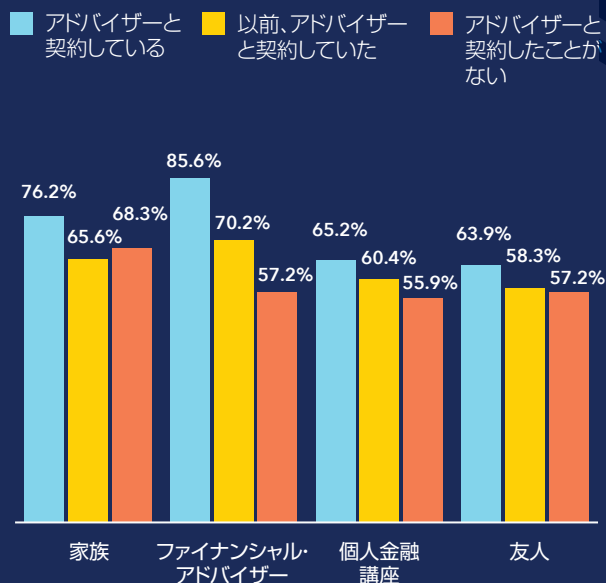
シンガポールで信頼されている金融情報源 (世代別)



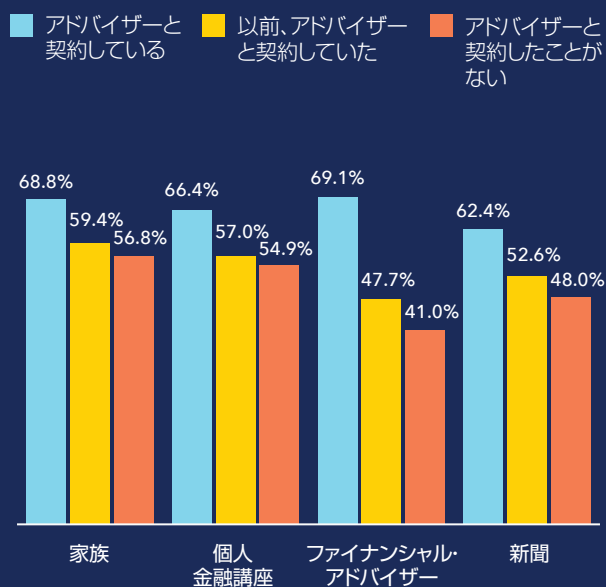
日本で信頼されている金融情報源 (アドバイザーの有無別)



米国で信頼されている金融情報源 (アドバイザーの有無別)



シンガポールで信頼されている金融情報源 (アドバイザーの有無別)



要点

アドバイザーはクライアントに最も信頼されており、この結果には同職業の役割がしっかりと反映されています。とはいえ、まだアドバイザーを必要としていない人に対する障壁も存在します。これらの見込み客も、信頼の傾向と金融に関する助言を求める方法を変えるために、プロのフィナンシャル・アドバイザーの話を聞く必要があります。



詳しい情報はこちらから

以下のQRコードから、本レポートおよび他の関連調査資産のデジタル版をご覧ください。



ご要望に応じて、MDRTが追加データを提供します。
質問がございましたら、mdrtmarketing@mdrt.orgまでお問い合わせください。（日本語対応）



注記と調査方法

日本の調査方法: 本調査は、MDRTがNeoMarketingに委託する形で、2024年11月1日から4日にかけて、22歳から79歳までの成人日本人2,000人を対象に日本国内でオンラインで実施されました。回答者の20%が、資産管理の専門家に相談を行った経験がありました。

米国の調査方法: 本調査は、MDRTがOpiniumに委託する形で実施され、調査への参加に同意した個人に質問を行いました。2020年の米国国勢調査に基づき、年齢、性別、地域、人種、民族、学歴を基準に重み付けを行ったうえで、2024年9月19日から23日にかけて、18歳以上の米国の消費者2,000人を代表サンプルとして現地調査を行いました。

シンガポール調査方法: 本調査は、市場調査・分析会社のOpiniumによって、2025年1月30日から2月7日にかけてオンラインで実施されました。サンプルは、18歳以上のシンガポール人成人2,000人で構成され、国を代表したものになるように年齢、人種、性別を基準に重み付けを行いました。