

金融広報アドバイザーの紹介

正しい知識と情報を提供し、 金融トラブルを未然に防ぐ

鶴谷みつ子
(青森県)

楽しく分かりやすく悪質商法の 手口や多重債務のワナを紹介

青森県で金融広報アドバイザーとして活躍する鶴谷みつ子さんがセミナーでテーマにしているのは悪質

商法と多重債務。どちらも生活に深刻な影響を与える問題です。とはいえ、実際の講義で大切にしているのは「楽しさ」だと鶴谷さんは言います。冷静に悪質商法や多重債



務の手口を知ってもらうためには、受講生に恐ろしさや不安感を与え過ぎるよりも、楽しくアットホームな雰囲気

で講義したほうが伝わりやすいのです。そこで鶴谷さんがよく話題にするのが自らの失敗談。自分が、キヤッチセールズに引っかかりそうになった体験談をすると会場内が沸くのです。軽い笑いは受講生の気持ちをしなやかにさせ、講師を身近に感じてもらいながらセミナーを進めていくことができます。

「せっかく会場まで足を運んでいただくわけですから、受講生の皆さんには有意義な時間を過ごしてほしいと思います。そのために事前に主催者の方とよく打ち合わせし、一般的な講義形式にするのか、懇

談的なものにするのかなど方向を決めておきます。主催者が希望される場合にはセミナー中に金融広報アドバイザー仲間などによる寸劇を行うこともありますね。また、寸劇のメンバーが一緒でないときはひとり芝居をすることもあります(笑)。セミナーでは、こちらが説明したいことではなく、受講生の皆さんが聞きたい内容を話すように心がけています」

主催者としてつかり連携を取っているためにセミナーは毎回好評。以前に開催した地域から同じテーマと内容で再び依頼があることもあるのです。

最新の事例とイメージしやすい 具体例が豊富なセミナー

普段、鶴谷さんは県の消費生活センターに勤務し悪質商法や多重債務などで悩む方々からのさまざまな相談に応えています。

「悪質商法や多重債務に苦しむ方々の相談を消費生活センターで受

けていくうちに、被害に陥らないためには金融教育が必要であると痛感するようになりました。そういった中で、上司に勧められて引き受けたのが金融広報アドバイザーだったのです」

消費生活センターの相談業務は、あくまでも被害者のケアがポイントなのに対して、金融広報アドバイザーとしての活動は、被害を未然に防ぐことに主眼を置いています。

「金融広報アドバイザーとして悪質商法の講義をする場合は、最新の事例を紹介し、今後被害が増える」と予測される手口を受講生に紹介していきます。また、多重債務ではなぜ複数の金融機関でお金を借りることが危険なのかがイメージできていない方も多そうです。120万円の車をひとつのローン会社で借りる場合と、30万円ずつ4社の金融機関から借りる場合ではどんなリスクが発生するのかなどといった具体的な比較例をあげ、解説するようになっています」

金融教育を通して悪質商法の手口にひっかかったり、多重債務のワナに陥る人を少しでも減らしていきたい。楽しく分かりやすい講義に、鶴谷さんの強い信念が込められています。

* 知るぽるとラウンジ

金融広報アドバイザーとは、金融広報委員会からの委嘱を受け、各地において暮らしに身近な金融経済等に関する勉強会の講師を務めたり、生活設計や金融・金銭教育の指導等を行う金融広報活動の第一線指導者です。現在、全国に約480名います。

金融教育を通して、子どもたちに地に足のついた生活設計を

木戸明美

(京都府)

中学生対象の授業で将来の生活をシミュレーション

「金融教育を通して子どもたちに生活設計の大切さを訴えています」

そう語るのは京都府で金融広報アドバイザーとして活躍している木戸明美さんです。依頼される授業のほとんどは中学生を対象にしたもの。生活設計の基本を分かりやすく教え、習った内容が大人になったときに役立つような授業を目指しています。

そのために木戸さんがこだわっているのは、いかに生活設計の重要性を実感させるか。そこで木戸さんはさまざまな工夫をしています。

授業でよく行うのはパソコンを使った将来の生活のシミュレーションです。成人し家族を持ったという想定で班ごとに基本生活費や教育費、住居費など、それぞれの支出項目にかける金額を設定させ、その数字を木戸さんがパソコンに入力していきます。みんなの関心は、設定した支

出金額で生活を続けていくと家計はどうなるか。その答えは、分かりやすいキャッシュフローのグラフとしてモニター画面に映し出されます。中には支出と収入のバランスが崩れ、預金の残高がマイナスになってしまっている班もあります。

そんなときは教室に思わず笑いかげられます。しかし、実際の生活であれば深刻な問題です。楽しい授業の中でも生徒たちは生活設計の重要性をしっかりと感じ取っているようです。

「授業が終わった後に生徒さんが書いてくれた感想を読ませていただきました。その中に『お父さんやお母さんが苦労しながらお金のやりくりをして、自分を育ててくれたことが分かった』というコメントがあったのです。子どもたちは、将来の生活設計を楽しそうにシミュレーションしながら、真剣に自分たちのご両親の苦労までイメージしているんですね。あらためて金融教育の活動

をしていてよかったですと思いました」

「必要」と「ほしい」を区別することが生活設計のポイント

金融広報アドバイザーになる前は栄養士や医療事務のスペシャリストとして人々のくらしをサポートしていた木戸さん。そういった経験を重ねた後に金融学習グループの講座に参加し、CFP資格(ファイナンシャルプランナー)の国際ライセンスや国家資格であるファイナンシャルプランニング技能1級の資格を取得しました。

栄養士や医療関係の仕事をしていた当時も金融教育に携わる現在も、健全で地に足のついた生活を大切にしています。

将来の生活はずっと安定しているとは限りません。不況や家族の病気など予期せぬ事態で生活基盤が揺らぐときもあります。だからこそ、今の生活を冷静に見直すことが健全で地に足のついた生活の第一歩だと木戸さんは話します。

そういった生活設計の

ポイントは、必要なものと欲しいものをはっきり区別することだと木戸さんは説明します。

生活に必要なものは優先し、必要はないけれど、欲しいものは計画的に購入する。口で言うのは簡単ですが、いざ実践するととなると難しいのです。こうした認識を子どもたちからしっかり持たせ、着実に将来へと役立たせていくことが、木戸さんの金融教育への取り組みです。

