

金融広報アドバイザーの紹介

金融知識を通して 自分の生き方を見つめてほしい

高橋昌子
(石川県)

■依頼があれば 1日ばかりで行くことも

ファイナンシャル・プランナーとして活動している高橋昌子さんが、金融広報アドバイザーになったのは1997年4月。以来、ほぼ月1〜2回の割合で、県内各地に金融広報アドバイザーとして出向いています。

「時間などの条件が許す限り、依頼があれば人数や場所に関係なく出講するようにしています。講演時間は1時間から1時間半ですが、交通事情のせいもあって、金沢市から離れた所の場合は、現地までの往復の時間を入れると1日ばかりになることもあります。でも、待つている方がいらつしゃれば行きたくありませんね」

そう語る高橋さんですが、講演会やセミナーで使うテキストは自分で作成したものが中心。日ごろからファイナンシャル・プランナーとして活動していることもあり、どう説明すれば理解してもらえるか、その苦心の結果がテキストになっっているのです。

「たった1時間半のお話ですが、そのためのテキストが20数ページになることもあり驚かれる方もいます。でも、やはりきちんと理解していただきたくので、テキスト作りにはかなり気を使います。最近、婦人会や勉強会などに行くと、そこでセミナーのために一生懸命お世話をしている方々にお会いしますが、そんな方々の姿を見ていると、テキスト作りもあまり苦にはなりません」

■金融はお金の流れ、 投資と投機とは違うもの

高橋さんが金融広報アドバイザーになった当時と今では、社会情勢なども大きく変わりましたが、講演活動ではどのような変化が起きているのでしょうか？

「やはり、ずいぶん変わったと思います。私はお金のことに関して全般的なお話をしてきました。以前なら保険や社会保険制度などの話題にのみ興味を示す方が大半でしたが、最近では金融に関する話題

でも耳を傾けてくださる方が増えてきました。『金融は自分とは関係ないもの』と思っていた方も少しずつ変わってきているようです」

「金融に興味を持つ方が増えてきました。セミナーで難しいのは、皆さんの金融知識と興味がさまざまだということです。これは金融商品に幅があることも関係しています。また、会場で質問される内容が、ときとして個人的なこともあります。そうした場合はセミナーが終わってから個別に答えるようにしています。ただ、質問にはどのような点が理解できなかったのか私自身が知ることもできますし、新

しい発見もあるので、必ず答えたいと思っています」

また、高橋さんは、「お金に関する知識を身に付けることは、個人と社会のつながりを知ることであり、自分自身の生き方を考えるきっかけになると日々考えています。より多くの方に、この思いを伝えたい。それが金融広報アドバイザーの努め」とも話してくださいました。



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。

学びの輪を広げて 心豊かな人生のお手伝いを

前田洋子
(山口県)

■エネルギーシユな活動を 支えるもの

山口県宇部市を中心に活動している前田洋子さん。1998年に金融広報アドバイザーとなり、以来、生活設計と家計管理を得意分野としています。平成19年度の出講回数は60回。平成20年度もほぼ同じ程度になるといふエネルギーシユな方ですが、そのパワーの源はどこにあるのでしょうか？

「そうですね。受講者の方々から『勉強になりました』とか『元気をもらいました』などの声をいただくことが多く、それが一番でしょうか。お金について考えることの大切さに気付いてくださった方々からの感想を見聞きすると、活動の意義を感じると同時に、私自身のモチベーションも高まりますし、スキルアップを図るエネルギーにもなっていますね」

幼稚園や小学校などの家庭教育学級、地域の生涯教育、市の消費者学習会などへも多く出講している前田さんですが、ときには参加者

の生活設計に対する認識不足に接することもあるのだとか。

「ですから、時代の大きな変化や不確実さ、自己責任の必要性などについて、分かりやすく具体的に皆さんの心を動かすようお話をします。特に、豊かな時代にこそ子どもたちへの金銭教育が必要です。『親の背を見て子は育つ』という言葉があります。日常生活の中で親が教えるべきことはたくさんあるのです」

■夢は必ずかなう

金融広報アドバイザーになって以来、金融学習グループの立ち上げにも力を注いでいる前田さん。単発の出講現場でさらなる学習の必要性を感じた人たちがグループを立ち上げたり、ほかの学校(グループ)に紹介するなどして、過去に6グループ(学習期間は各3年間)、現在も5グループが継続して学習をしているそうです。

「会の発足の際には『夢は必ずか

なう』というスローガンを掲げます。例えば、日銀本店や東京証券取引所へ見学に行くという夢、目標を立てたグループがありました。グループ員は皆主婦で、留守宅のことなどを考えると本当に実現できるか半信半疑だったようですが、3年目に宇部空港より日銀本店へ…。その喜びは大きかったようです。今も『夢は必ずかなう』という体験と達成感を大切にしながら勉強しています」

また、こうした草の根的な活動が続いていると、予期せぬ場面に

会うこともあります。

「小学校の低学年を対象とした『お金つてな〜に』という学習の際、『今まで貯めていたお年玉やおこづかい13万円で、貯金より利息の多い個人向け国債を買いました』と発表したお子さんがいました。その母親は金融学習グループに所属していたことを知り、学習の成果が家庭にも浸透していることを実感しましたね。エネルギーシユに活動を続ける前田さんならではのエピソードです。

