

# 金融広報アドバイザーの紹介

## 将来設計を考えた 資産運用の正しい知識と 理解を推進

高橋勲

(神奈川県)

若者たちと出会い、  
金融教育の必要性を痛感し、  
金融広報アドバイザーを志す

高橋さんが金融広報アドバイザーを志したきっかけは、証券会社を定年退職した後に通い始めた大学での情報実務課程で大学生たちと話をしたことです。その中で若者たちの経済や金融に関する知識があまりにも乏しいことを知り、金融教育の必要性を痛感しました。第二の人生で目指していたシニア向けパソコン講師を方向転換し、金融広報アドバイザーを志すことにしました。



バックボーンとなる経済や金融に対する関心をどう育むかが大切だと考えています。経済や金融の正しい知識を持つことにより、今の生活に対する意識や取り組みが変わってきます。例えば少子高齢化が今後の経済にどのような影響を与えていくか。それを知ることで若い世代であれば将来の生活への備えを具体的にイメージでき、そのために今やるべきことが明確になってくるはず。同じ少子化問題でも定年退職前後のシニア世代なら、これまで蓄えてきた資産の運用方法も変わってくるかもしれません。

セミナーでは、それぞれの世代に合った生活設計の在り方がいかに大切かを話すようにしています。

### リスクを最低限に抑えるために

よく若者向けの講義で、彼らに事業を起こすような活力を持つてほしいと願い、起業を例に話をします。起業には、資金が必要です。そし

て、その資金を集める手段の一つが株式の発行です。資金が集まり、事業が軌道に乗り、利益が出ることで株主に配当金として還元できま。さらに人を雇用し、たくさん税金を払うこともできます。起業に成功することによって社会に貢献でき、その貢献を支えているのが株式という運用手段であることを説明します。

また高橋さんは、きちんと理解してほしい金融知識をやさしく解説し、その知識がくらしの知恵となつて蓄えられていってほしいと話します。世の中に氾濫するたくさんさんの情報について、私たちはなんとなくわかたような気持ちになっていますが、実際はかみくだいて説明してもらう機会はほとんどなく、正確に理解していないことも多いものです。

今、特に正しい金融知識を知つてほしいと思つているのは、定年間近の団塊世代の方です。退職金を全額、一つの金融商品に運用している人がまだまだ多いとのこと、それを防ぐためにセミナーで必ず話をするのは資産運用での分散の大切さです。説明するリスクの分散は3種類。

一つは「商品の分散」、そしてもう一つは「地域の分散」、そして三番目が「時間の分散」です。商品の分散とは、運用に用いるお金の全額を一つの金融商品に使わないこと。有望と思える商品には、多くの報酬を期待する余りたくさんのお金を運用がちです。しかし、そういう運用の仕方には大きなリスクがありがちです。それを冷静に考えながら、一つの商品に全額を投入しないことが、「商品の分散」です。商品を分散していく中で日本だけではなく、世界各国の魅力的な金融商品に視点を持っていくのが「地域の分散」です。

「時間の分散」とは購入時期を分散すること。同じ商品も一度に100万円使うのではなく3度に分けて33万円ずつ購入したほうがリスクが取りやすくなります。金融商品は先がどうなるか確実に予測できないからこそ、時期を分けて購入していく。それが「時間の分散」です。

「お金は生きていく上で欠かせないもの、その意味で金融知識があるかないかは、人生に大きく影響をします。知識を活かし、自分の資金の性格を把握し、どこまでリスクを取れるかを考えて、金融商品を選択し、資産に能動的に関わっていくのが資産運用です」

その正しい知識の提供と理解のために、高橋さんは意欲的にセミナーに取り組んでいます。

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。

## 教養を高め、視野を広げ、 人生を豊かにする 金融教育を

### 中村昌宏

(徳島県)

■さまざまな要職で得た知識を活かして多彩なテーマを発信

金融、経営、経済、地域開発という多彩なテーマでセミナーを行っている中村さん。現在、大学で学部長、大学院の研究科長といくつもの重責を担いながら、数多くの審議会の委員を務めるなど、多忙な中で金融広報アドバイザーの活動を行っています。

中村さんは永年勤めた地元の金融機関に在籍中に、中小企業診断士の資格を取得。その後、経営相談所や地域シンクタンクの専務理事、県や市の各種審議会の委員の仕事に携わる中で金融広報アドバイザーへの就任を依頼されました。

中村さんが専門とする金融、経営、経済、地域開発という分野の多彩さは、現在までに関わってきた多種多様なフィールドで得た知識や視点がベースになっており、高校への出張講義のほか、主婦やシニアを対象としたセミナーなど講義先は幅広い

世代に広がります。

「大学で教えていますので、若者が対象の場合はそれほど苦労しませんが、シニア世代を対象にした場合は、黒板に書く文字の大きさや声量、話のテンポなどきめ細かいところにまで気を使うようにしています」と中村さんは語ります。

■多忙な中で金融広報アドバイザーとしての活動に情熱を注ぐ日々

中村さんのセミナーは、受講生の世代はそれぞれ異なっていますが共通していることがあります。それは多岐にわたる専門分野の知識をバランス良く取り入れながら、難しいことはわかりやすく、また易しいことにはより興味を持っていただけるよう工夫して話をする事です。

さらに参加者の特徴や人数によって話す内容をあらかじめイメージしておき、内容を組み立て、お国言葉の阿波弁を交えながら親しみのある口調で話をするように心掛ける



ています。

金融を中心にしたセミナーでは、地方銀行を例に合併や再編の多い銀行が、現在どのような状況にあり、これからどう変化していくかなどについても話をしていきます。

経営のテーマでは、中小企業診断士や銀行員時代に得た経験をもとに数多くのモデルケースを用いて講義を進めていきます。

一方、経済をテーマにした場合では、一世帯あたりの預貯金が全国で上位にあるなど堅実な徳島の県民性から今後の徳島県の経済動向等についてまで独自の分析を加えて紹介。

さらに地域開発では、徳島県が全国に誇る資源の活用や地場産業を今後どう活性化させていくかなどを論じます。

話す内容が聴く人の知的好奇心を刺激し、広く教養を深めることで

人生を豊かにしていく力を養うことに役立つのが中村さんのセミナーです。そこで得た知識や考え方は、受講者に新しい発想を与え、視野を広げていきます。

「街を歩いていると『この前の講演聞かせてもろうたでよ、良かったでよ』と見知らぬ人から親しげに声をかけていただくことがよくあり、アドバイザー冥利に尽きる思いがします」

大学をメインに、30を超える審議会の委員などを兼任しているため、スケジュール管理には工夫をこらしています。さらに年間約20回の金融広報アドバイザーのセミナーを受け持つ中村さんには一つの信念があります。

実は中村さんは十数年前に息子さん(22歳)の若さで難病のため亡くされています。最愛の我が子(失った悲しみの中で、中村さんは悔しい思いをした息子さんの分まで一生懸命に生き抜くことを決心しました。その信念があるからこそ、金融広報アドバイザーの講演も、学内行事や授業に支障がない限り、極力依頼に応じるようにしています。また最新のデータを講演で提供できるように新聞記事のスクラップを欠かさないなど日頃から地道な準備を心掛けています。