

# 金融広報アドバイザーの | 誌 | 上 | 公 | 開 | 講 | 座 |

このコーナーでは、全国で活躍している金融広報アドバイザーによる誌上公開講座を行います。第4回の講師は富山県の政橋奈保美さんです。

政橋さんは、金融広報委員会の活動を広めるために地元テレビ局の情報番組で月に一度マネーコーナーを担当するなど、老若男女あらゆる層に分かりやすい講義を行う金融広報アドバイザーとして活躍しています。今回は政橋さんが金融広報アドバイザー活動で心がけていることをベースに、講義を行う際のポイントについてご紹介します。

第4回

## 聴く側を主役にする 金融広報アドバイザー 活動

講師 政橋奈保美



富山県金融広報委員会  
金融広報アドバイザー 政橋 奈保美さん(写真中央)  
ファイナンシャル・プランナー、生命保険協会トータルライフコンサルタント、損害保険特級代理店資格を持つ保険とライフプランの専門家。高校を卒業後、富山県高岡市にあるメーカーの組合事務職に従事。総務・経理の経験を経て、1990年11月、損害保険商品を中心に取り扱い会社を設立。2004年にファイナンシャル・プランナーの資格を取得し、保険・家計相談・研修・講演業務にも従事。2006年より金融広報アドバイザー。写真は地元テレビ局の情報番組出演中の政橋さん。

### 1 講師からのワンポイントアドバイス

講師は受講者にとって「媒体」主役はあくまでも受講者です

私たち金融広報アドバイザーは受講者に情報収集することの大切さや金融の知識について学んでもらうための媒体ですから、内容がきちんと伝わるのが何より大切です。私自身、分かりやすい表現方法と聴き取りやすい話し方には、特に気をつけています。

私は月に1、2回、スキルアップと情報収集のためにお金に関する講座講演を受講しています。聴く側として感じるのは、講師の「話す雰囲気」。「伝えようとする意気込み」

は非常に大事な要素だということ。逆に、ただ資料を読み上げる講師、

ことばの癖が強すぎて、楽しいわりに集中できない講師など、個性があり過ぎて、もいけないように思います。

### 2 会場の一歩後

ろの人にも聞こえるトーンで話す、

③講義を進めながら会場の雰囲気や受講者の反応をしっかりと見る、④

全員が分かっているかどうかの理解度を確認する、などを心がけていま

す。高度な内容を求める受講者のべ

さばかりに引つ張られないよう、理

解していない人がいるようだったら、

もう少し内容をかみ砕いたり、質

問の時間を設けたり。あくまで主

役は受講者。自分(＝講師)の意見

ばかりを発表するステージではない

ことを常に意識しています。

### 2 講師からのワンポイントアドバイス

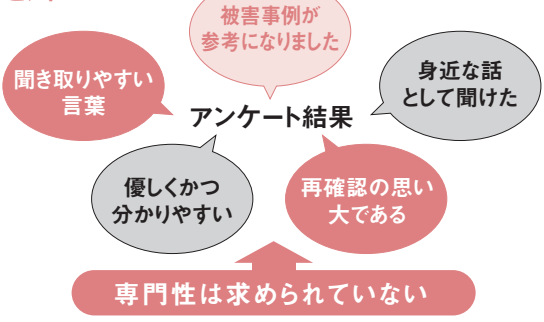
講義の本身は、

常に「基本の知識」がベース

実は「基本を知りたい」—そんな

受講者は非常に多いです。

### 受講者のアンケートからのヒント



金融広報アドバイザーの活動のうに、中立・公正な立場の第三者から話を聞く機会がなかなかないだけに、講義では常に「基本の知識」をベースにしています。

私が月に一度時間をいただいているテレビ番組は、不特定多数の方々を対象です。テーマはディレクターと相談をして、時節柄、興味を持ってもらえそうな話題を取り上げています。年末なら源泉徴収、2月は確定申告、春は初めてお給料をもらう人たちのための給与明細のお話など。そうすると、実際にターゲットとしていた方たちとは異なる視聴者からも「もっと早く聞いておけ

# \* 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。

## 生命保険の入り方（導入部分のレジュメ）

【目的】	【ライフプランニング】	【契約】
死亡	現状分析	選択
医療		手続き
介護	将来設計	見直し
貯蓄		
賠償		

「暮らしとリンクした」  
**生命保険の入り方」講座とは**  
 生命保険、損害保険とは、みなさん何かしら加入している割には、ちゃんと理解している人は少ないという不思議な商品です。ですので、生命保険の入り方とは言いながら、その手前の「保険の基礎知識」として、「社会保険だけでは足りない分を補うのが民間の保険」という説明から始まります。

また、私の出身地・高岡で講演をしたら、「地元の人で良かった、安心した」という意見もありました。金融広報アドバイザーとは、こういう形で身近に感じてもらえるメリットもあるのだと、地域で活動する意義も感じています。

生命保険や損害保険は、長い年月払い続けることを考えると人生の中でも非常に高い買い物の一つです。内容を十分精査する必要があります。疑問に思ったことは、保険会社の人に遠慮なく尋ねることもアドバイザーしています。

また、講座では「じゃあどんな保険を選べばいいの？」とよく聞かれるわけですが、人それぞれに必要な保障は違い、十分なヒアリングが不可欠ですので講師の主観で対応することもできません。「個人的に相談したい」というニーズには疑問に答えてくれる担当者、窓口を選ぶなど、適切なアドバイザーが大切だと思います。

「頭スッキリ！」  
**やさしい資産運用」講座とは**  
 資産運用講座も保険講座と同様、多くの方は投資や運用の基礎知識よりも商品説明、特にメリットの部分のみをお聞きになる場合が多いようです。また、提供の窓口の

## 資産運用のツボ（導入部分のレジュメ）

<b>① 収支の把握</b>
<b>② 運用の基本</b>
① 三つのバランス
② 72の法則
③ 時間は味方
<b>③ 身近な運用商品</b>
① 投資信託
② 外貨運用

拡充、ネット証券の普及などで、逆によく理解しないままの購入機会が増えたと感じます。ですので、まずは家計の収支の把握から資産運用に関する基本的な考え方、身近な運用商品として投資信託と外貨運用の説明程度に留めています。

時には株のオススメ銘柄まで聞かれることがあります。相場のトレンドなどを主観では話せません。この場合は、自ら情報収集することの大切さなどを伝えています。

講師からの  
**ワンポイントアドバイス**  
**3**  
**「基本を分かりやすく」をベースにレジュメもシンプルに**

金融広報アドバイザーになって4年。レジュメは試行錯誤しながら改善していくうちに、最初に比べると、どんどんシンプルになっていきました。金融広報アドバイザーになりたての頃は、私もはりきつてあれこれ突っ込んだ話もしていたのですが、受講者から講座で伝えたつもりの内容の質問を受けたりなど、焦点がぼやけていたと振り返ります。

講座は大体1時間〜90分、長くても2時間です。すっきり分かっていたために、

① 取り上げるテーマのポイントは1つか2つ、多くても3つまで  
 ② 詳しく、深く・ゆつくり話す  
 こうしたことを心がけています。

\* \* \*

私が会社勤めをしていたころ、社会保険や年末調整の手続きを担当していて、給与明細の見方や源泉徴収の意味を改めて知りました。それ以来、お金のことは学校で学び、社会に出てから困らないように身につけておくべきだと思ってきました。

大人はとかく、「分からない」と人に尋ねるのを躊躇したり、お金のことをあれこれ言わないのが日本人の美德のような考え方もあると思います。しかし、年間3万人を超える日本の自殺者の原因が生活苦や経済的問題であることも少なくありません。私はこの活動を通じて、「もっとお金のことを話す機会を設けましょう」と訴え続けていきたいと思っています。