

金融広報アドバイザーの紹介

自分の生き方を 確かなものにするために

前田芳子

(三重県)

生活設計の大切さを 分かりやすい言葉で伝えたい

生活協同組合コープみえで、さまざまな組合活動をされてきた前田芳子さん。金融広報アドバイザーになる前は、コープみえの中でライフプランアドバイザーをしていました。

「生協の活動というのは商品の共同購入だけでなく、健康、福祉、環境などの活動があります。ライフプランアドバイザーの会もそうした取り組みの一つで、このような生協の活動を通して、ファイナンシャルプランナーと消費生活アドバイザーの資格を取得しました」

こうした背景があり2006年4月から金融広報アドバイザーに。得意とする分野は、生活設計、金融商品の基礎知識など。また、前田さんは消費生活センター相談員も務めており、市民レベルでの生の声を多く聞く立場にあるため、そうした経験がセミナーなどでも生かされています。

「そうですね。資料で得る知識も

もちろん大事ですが、具体的な事例に接していると、セミナーなどでお話しする際にも説得力が出てきますね。それに、多重債務などの相談を受けていると、生活設計の大事さを痛感することが多く、こちらとしても真剣に分かりやすい言葉で伝えたくくなります。セミナーなどに参加された方々が、家庭や会社に戻られてから、そこで得た情報を周りの方にも話していただければと思います」

ライフイベント表記入で 実感できるそれぞれの将来像

年に10数回、金融広報アドバイザーとして講演する前田さん。高校生から主婦、高齢者までと幅広い層を対象としています。講演内容によつてツールを効果的に使っています。「せっかく参加していただいているので、なるべく具体的に理解できるようにしています。例えば、ライフプラン講座では、参加者の皆さんにライフイベント表へ、家族全員の年齢

を15年分だけ記入してもらいます。

詳しいイベント表ではありませんが、実際に紙に記入してみると、自分の将来の姿が具体的にイメージできるため、より現実的な問題として考えることができます。車を買って替えるころに長男が高校生に入学するとか、下の子どもが大学に入学するとき、父親は53歳になつているとか。簡単なことですが、真面目に生活設計について考えてみようかな、というきっかけにはなりません」

もちろん、こうした工夫は確かな反響となつて現れます。例えば、

「今年、50代を対象としたライフプラン講座をさせていただきましたが、参加されたある方が終了後にこんなことをおっしゃいました。『最初はあまり期待していなかったが、聞いていると自分は老後の準備をしなければならぬ年齢だと実感

してきた。これからどう暮らしていくべきかよく考え、社会保障制度や金融商品についても、勉強していきたい』と。こうした言葉をいいたくと、やはり、やりがいというものを感じますね」

最後に、前田さんからのワンポイントアドバイス。「収入と支出をきちんと把握し、自分の収入に合った生活をしましょう」



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。

身に付けたい 確かな金融知識と考え方

河田一人

(鳥取県)

まずはリスクを知ることから

日本ファイナンシャル・プランナーズ協会鳥取支部の副部長を務めている河田一人さん。金融商品分析・株式・経済などの分野を専門に、2003年4月より金融広報アドバイザーを務めています。講演会で一貫してアピールするのは「リスクを知る」ということ。

「まずは、お金に絡んだリスクを十分に知ってもらおうとお話しています。ただし、一方的にリスクだけを知ってもらっても、過度に臆病にならないことも、実はとても大事なことです。このことを分かっていたら、その上で投資の魅力と考える方についてもお話しします。やはり、これは基本的なことですから、常日ごろからどう伝えようか考えていますし、悩ましいところでもあります。講演会で使う説明用の資料も、架空のデータでお話ししても説得力がありませんから、個人のデータを例として説明しています。ただ、プリントしてお渡しするわけにはい

きませんので、あくまでも会場内の説明用データとして使っています」

また、ファイナンシャル・プランナーという仕事柄、気になるのが金融商品がらみの詐欺事件。

「残念です。こうした類いの詐欺にひっかからないためにも、金融知識はぜひ身に付けてほしいです。知識があれば防げますから」

講師と参加者が 一体感を持てる講演会に

河田さんは、年数回の講演会に講師として赴いていますが、講演会に集まる人数は、少人数の場合もあります。平均すると約150人。

一般の人でも参加できる大学での公開講座のような大きな講演会になると、300人も人が集まるそうです。しかし、こうした会場での講演は、参加者の層に幅があるため話題のレベル設定や、話し方などに難しさがあると言います。

「最初のころは、こちらが慣れていないせいもあり、盛り上がりには欠け

ましたね。会場内で寝たりゲームをしている学生もいて、いろいろ考えさせられました。どのようにすれば、話を聞いてもらえるのか手探りの状態でした。でも、最近はこの会場も盛り上がりつつあります。壇上に立つと分かりますが、皆さんが熱心に聴いてくださっているのが、こちらにヒシヒシと伝わってきます。ただ、会場の雰囲気にはせられて、つい余談を入れたりすると、

本当に時間がなくなってしまうこと

もありました」
また、こうした大学での公開講座に関しては、大学側が参加者からアンケートを取るため、その反響を確認することもできます。

「アンケートを見ながら、反省すべき点は反省し、次回の講演会に生かすようにしています。でも、自分が伝えたかったことについて、コメントがあった際はうれいんですね。本

当にやってよかったと思います」

そうした河田さんのこれからの目標は、小学生から高校生を対象とした金融教育。「ぜひ、やりたいですね。キャッシュフローゲームなども面白いですし、何とか定期的に継続してやれるようなことを考えています」と熱く語ってくれました。



右側が河田アドバイザー