

金融広報アドバイザーの紹介

生活に根ざした わかりやすく楽しい 金融教育

伊藤晴美
(秋田県)

身近な題材を使って金融や 経済に興味を広げる

主に子どもや若者を対象とし、生活に根ざした金融教育を行つている伊藤晴美さん。社会への男女共同参画を支援するボランティアや留学生を対象にした日本語教育の講師などさまざまな分野で活躍しながら、金融広報アドバイザーとして年に25回ほどセミナーの講師を務めています。

伊藤さんのセミナーの特徴は、クイズや質問を投げかけ、受講生がそれに答えることで会話のキャッチボールをする機会を多く設けていること。それにより受講生は、ただ聞くだけではなく、話す内容を考えることで講義にどんどん集中していきます。

「今でこそ、講師をしています、私自身、金融や経済が得意だったわけではありません。この分野に私が興味をもった理由は、日々の生活と深く関係のあることが分かり、親し

みがもてたからです。ですから受講生のみなさんにも金融や経済が、生活と密着した知識であると感じてもらえるよう、なるべく身近な話題から入っていくことが多いです」と伊藤さん。

たとえば小中高生が対象の場合、よく話題にするのは靴。今までお父さんやお母さんは、あなたたちに何足の靴を買い、どれくらいのお金をかけてきたと思うか。そんな問いかけをすると受講生は、最近、靴を新しくしたのはいつかを思い出しながら、一年間で履く数、そして今日まで新調した靴の数を考えていきます。その数に、子どもの靴の平均的な価格をかけ算すれば靴にどれだけのお金を費やしてきたかが分かります。

身近な題材から話題を広げ、セミナーに自然な流れをつくり出します。その中で、親が子育てにかけている大切なお金について、子どもたちにも実感させていくのが伊藤さんのやり方です。

■自らコミュニケーション術の講座も学び、日々セミナーの質を向上
ユニークで親しみがもてるオリジナルの「用語」を作り、金融や経済について説明するのも伊藤さんらしいやり方です。

その一つが国内総生産を表すGDPをヒントに作ったMY GDP。収入や預貯金の中で自分が使えるお金を意味する造語です。家計を国の会計に置き換え、支出するお金をGDPにたとえるといった仕掛けにより受講生の関心を引きつけ、お金について考えるきっかけを与えています。

「私の暮らす秋田県の方言では、いろいろなことにどんどん興味を持つ人を『くされたまくら』と呼びますが、私自身もその一人だと思います。金融広報アドバイザーの仕事は、始めてからは、金融や経済に対して自分が興味を持つたことを、とことん

調べて理解するようになりました。また、人に何かを教える技術にも関心を持ち、コミュニケーション術の講座にも参加するようにしています。そういった日ごろからの取り組みが身を結んだセミナーは好評を博し、「親に感謝の言葉を伝えた」「今まで一番、自分のことを考えた」といった手紙も受講生から寄せられています。またリピーターの受講生の中には友人や家族を誘って参加される方も増えていきます。



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。



人生を豊かに生きる ライフプランやキャリア プランを

下田祥子
(滋賀県)

■ お金について考えることは、
自分の生き方を考えること

社会保険労務士やファイナンシャル・プランナーとして活動しながら、金融広報アドバイザーとして活躍する下田祥子さん。主なテーマは、年金を受け取り始めてからのライフ

プラン、女性の再就職や社会参加となっており、受講生のほとんどはシニア世代。講演は年に5〜6回のペースで行っています。

セミナーを通して下田さんが常に伝えるポイントは、「お金について考えること」は、「自分の生き方を考えること」だということ

「受講生のみなさんは、自分のこと以上に親子どものことを考えなければならぬ年齢の方が多く、ともすると、お金は自分以外のために使うものというふうに考えている場合があるのです」と下田さん。そこで下田さんが話すのは、人生設計の中で自分自身も豊かに生きるためにお金を活用することの重要性です。

たとえば子どもがいる家庭でライフプランを考

えるとき、教育費は欠かすことはできません。そして、教育費を将来、しっかり確保できるように計画を立てることは、重要なポイントの一つでしょう。それと同じように、将来的に自分のためのお金を持てるかどうか、それを教育費と同様にライフプランの設計の中で考えていく。その大切さを下田さんは、強調します。

「親御さんの中には年金受給者である自分の年金を担保にお金を借り、そのお金を教育資金に回す方もおられます。それは結果的に親自身のライフプランに大きな影響が行くこととなります。もちろん、その選択は、あくまで本人の問題です。ただし、その選択を考えていく上で、そこに自分のための生き方を大切にする視点があるかどうか。そのための気付きを与えていくセミナーにしたいと考えています」

■ 短期では見えないものもあるから、長期的な視点も大切に

もう一つ、下田さんがセミナーで大切にしているポイントは、長期的な視点です。短期的に判断すれば、価値がないように見える場合でも、長い目で見れば、変わってくるケースがあることを下田さんは、保育費を例にして話します。

「保育費は予想以上にかかってしまうケースもあります。短期的に考えれば、そこまでしてお母さんが働くことに疑問を持つ人もいます。しかし、長期的な視点から考えれば、たとえ保育費に多くをかけても働き続けることが、お母さんのキャリアを形成していくための必要経費になるかもしれません」

年金をテーマにした場合でも、長期的な視点の大切さは同じ。下田さんは、年金を受け取るようになる第二の人生を迎える前に、今ある資産の「棚卸し」をしようという提案をよく行います。下田さんの言う棚卸しとは、預貯金や生命保険、その他の資産、そして年金など、これから使えるお金がどれくらいあるかを書き出すなどして明確にすること。

定年退職しても働くことを希望する人は多いですが、棚卸しをすることで、長期的なお金の使い方の目安がわかり、ただ仕事をするというのではなく、どの程度、働けばよいのかが見えてきます。

「今後は、長期的な視点がいり大切で、若い世代にもライフプランの大切さやキャリアプランを発信していきたいですね。そういった受講生が増えることを願っています」