

「おとなの金融力ドリル」を活用した草の根金融学習会

永沢 裕美子
Nagasawa Yumiko

フォスター・フォーラム 良質な金融商品を育てる会 事務局長
証券会社や外資系銀行勤務を経てフォスター・フォーラムを有志とともに設立。
現在、金融審議会委員、国民生活センター紛争解決委員会特別委員等。

このコーナーでは、消費者教育の実践事例を紹介します。

「良質な金融商品を育てる会(通称：フォスター・フォーラム、以下、当会)」*1では2016年4月、金融取引に当たり、最低限身にしておきたい項目を習得できる「おとなの金融力ドリル」(以下、ドリル)を開発しました。

独習用として開発した教材ですが、ドリルを使った草の根金融学習会(以下、学習会)を「経済に強いママを増やす会(以下、経ママの会)」と協働して行っています。本稿では、ドリルや学習会の概要、学習会実施を通じて見えてきた消費者教育の課題についてお伝えします。

ドリルのねらいと特徴

ドリルは、金融取引の経験の少ない社会人を対象に開発しました。金融広報中央委員会の調査では、7割以上の方が金融教育を受けたことがないと回答しています。金融(商品)について自分は確かな知識を持っていないのでは? という不安が、販売金融機関が勧めるままに金融商品を取引してしまったり、逆に、何もしないという選択を多くの人にさせてしまっているのではないかと。そんな不安の克服の一助になればとの思いからドリルの開発に至りました。

ドリルの特徴は、金融庁が2013年に公表した「最低限身に付けるべき金融リテラシー」4分野15項目に準拠しつつ、金融取引を行うのに最低限これだけは身にしておきたい知識やス

キル、考え方を20問で一通り習得できるよう工夫した点です。15分程度で全問回答できるよう択一式を採用し、必要な知識や考え方を独学でも習得できるよう、解説を充実させました。繰り返し解くことで自信をつけてほしいとの思いを込めて、テストではなくドリルと名付けました。ドリルは当会のウェブサイト*2に公開し、誰でも無料で利用可能です。回答した人には、正解と解説がメールで配信されるしくみとなっています。

「経ママの会」との協働

学習会は、2016年7月より、東京・文京区を中心にサロン形式の金融経済学習会を展開する経ママの会と協働して試験的に始めました。同会は、消費する立場からの金銭教育だけでなく、働いて稼いだお金とどう付き合っていくのかという視点も大切との考えから、子育て中の母親を中心に経済や金融について語り合う場を持つ、という活動を2010年から展開しています。ドリルが参加者の「なぜ?」を引き出すのに効果的との評価を受け、参加型の学習会を協働して実施しようということになりました。

社会人向け金融教育は、行政や業界団体等が講演会やセミナー等を実施していますが、そうした講義形式のものとは異なる、消費者・市民自らの学び合いの場をつくる活動をボトムアッ

*1 2004年に元金融ウーマンや消費生活相談員経験者らが集まって結成した消費者市民グループ。

*2 <http://fosterforum.jp/>

プで広げていきたいと考え、「草の根金融学習会」と呼ぶことにしました。

草の根金融学習会の概要

経ママの会では、2016年7月からの9カ月間で、講師自宅でのサロン形式の学習会(写真)を6回、東京都の施設での学習会を2回、美容サロンでの学習会を2回、同窓会での学習会を1回実施しました。1回当たりの参加者数は、サロン形式では5~10名、教室形式では26~36名でした。

学習会では、ドリルから10問(表)を選び出し、教材として使っています。1問ずつ参加者に考えてもらい、講師が解説をするというスタイルで進めています。1問につき平均12分程度を要するため、サロン形式の場合は10問を2回に分けて実施しています。

学習会は、平日の午前10時半から1時間半もしくは2時間で開催しています。サロン形式の場合は、前半の1時間でドリルを使った学習を行い、残りの時間で、マスコミをにぎわせている経済時事ニュースの簡単な解説と質疑応答・自由な意見交換を行っています。このセッションは参加者には大変人気があります。教室形式の場合は、1時間半かけてドリルを解き、最後に質疑応答という進め方をしています。

写真 サロン形式の草の根金融学習会のようす



表 ドリルから選んだ10問の内容

①金融商品を勧められたら	⑥分散投資
②銀行預金の金利	⑦債券の値段と値動き
③合理的な金融行動とは?	⑧株式の値動き
④リスクとリターン	⑨投資信託の特徴
⑤金融商品の換金性	⑩投資信託の値段

短時間で多くのことが学べる

参加者からは「これまで聞けずにいたことが

聞けた」「多くのことを学べた」「楽しくて飽きなかった」と好評です。短時間で多くのテーマを取り扱うため、深い理解は期待できませんが、習得すべきことを、好き嫌いにかかわらず一通り体験できる点が、参加者の達成感につながっているようです。講師からも「参加者が最初から前のめりになってくれるので進めやすい」「問題と解説がよく練られていて、学習会の準備の負担が軽減した」との声が寄せられました。講師を務めた経ママの会代表で当会のメンバーでもある川元由喜子さんのコメントを紹介します。

- 参加型の学習会の場合は、どういう人を集めたかをあらかじめ想定しておくことが重要。
- 資産運用は自分に関係ないというママは多いものの、毎日流れる経済ニュースが分かるようになりたいというニーズは強い。
- 「Economy」の語源でもある「家計管理」の上に経済全体があり、「経済」の上に「金融」や金融商品があると伝えることで、関心を引き出す。
- 金融経済教育の担い手の中立性、利用施設の公共性は、重要なポイント。
- 働く母親が増えており、休日に安く利用できる公共性の高い施設がもっと増えてほしい。

今後の展開と課題

学習会開催の最大の課題は場所の確保と集客です。1つの解決策となったのが、別の団体・グループとのさらなる協働でした。当会は、2014年から東京都消費者月間事業*3に参加していますが、その活動を通じて「多摩の暮らしを考えるコンシューマーズ・ネットワーク(以下、多摩コン)」と連携することができました。教材は当会が提供し、講師は経ママの会、企画と集客は多摩コンが担当して、2017年3月に学習会を実施しました。第2弾を秋に予定しています。

今後は、経ママの会や当会の活動に賛同する人々の協力により、ドリルのバージョンアップと学習会用の“紙芝居”の開発を行う予定です。全国各地で地域に根付いた活動をしている団体・グループに、学習会を紹介できるよう、一歩前進をしたいと思っています。

*3 <https://www.shouhiseikatu.metro.tokyo.jp/center/gekkan/>