

デジタル化の波を成長機会に

尾口 紘一

協会の皆様、メールマガジンを購読されている皆様、こんにちは。日本金融商品仲介業協会の理事を務めております、尾口 紘一です。

昨今 IFA ビジネスを取り巻く大きな変化、AI を筆頭とする「デジタル化」について考える機会が増えているのではないのでしょうか？

今年の 7 月に軽井沢で開催した、IFA 経営者によるオフサイトミーティングでは、この「デジタル化」の話題が上がり、大きく盛り上がりました。
具体的なツール名を出しながら「この AI ツールは提案書作成が得意だが、要約は苦手」といった得手不得手や、「業務を細分化して、とにかく触って、自分が使いやすくカスタマイズしていく」など実践的な議論が交わされました。

私がこの議論を通して気づいたことは、「デジタル化の波を上手く操ることができれば、アドバイザーとしてワンランク上の価値を提供できる」ということです。

今回は、デジタル化がアドバイザーの専門性と価値をどのように向上させるのか、その可能性についてお話したいと思います。

【AI やロボアドバイザーは敵か、それともパートナーか】

AI やロボアドバイザーの進化により、「金融アドバイスも自動化される時代が来るのではないか」と不安を感じている方もいらっしゃるかもしれません。しかし、私はそうは思いません。これらのデジタル技術は、私たち IFA の仕事を奪うものではなく、むしろ「最強のパートナー」になり得ると確信しています。

たとえば、AI は膨大なデータを瞬時に分析し、お客様に最適なポートフォリオを提案する上で、強力なツールとなります。またロボアドバイザーは、お客様の投資スタンスを把握するための初期ヒアリングを効率的に行うことができます。これらのツールを使いこなすことで、私たちは事務作業やデータ分析にかかる時間を大幅に削減し、より付加価値の高

い業務に集中できます。

【人にしかできないこと】

では、私たちアドバイザーにしかできないことは何でしょうか。それは、お客様の「人生」そのものに深く関わることです。

デジタルツールは、お客様の財務状況やリスク許容度を正確に分析することはできますが、お客様の心の奥底にある「不安」や「夢」を理解することはできません。お客様がなぜ資産形成をしたいのか、老後の生活に何を望んでいるのか、どのような形で家族に財産を残したいのか。こうした「Why」の部分は、人間同士の深い対話からしか生まれません。お客様の言葉にならない想いを引き出し、共感し、長期的な信頼関係を築く力こそが、私たちアドバイザーの最大の強みです。デジタルが発達すればするほど、「人」の温かさや誠実さが、より重要になってきます。

デジタルとアナログ、両方の強みを融合させることで、業務効率を向上させ、より多くのお客様と深く関わる機会をもたらしてくれます。この大きな変化の波をチャンスと捉え、皆様と共に学び、成長していけることを心から願っています。今後とも、どうぞよろしくお願い申し上げます。