

ネットワークと情報の架け橋

「キーストーンアライアンス」は、北海道から沖縄まで全国からプロのFPメンバが結集し、顧客のための高品質なトータルライフサポートを行う組織だ。その中心人物である石野毅さんは、元ソニー生命のエグゼクティブプランナー。「全国にいる顧客へ長期的なフォローと、顧客がより豊かな人生を送る伴走者としてのスタンスでいたい」と同組織を設立。その思いに共感を持ったメンバーが結集し、現在は約30名まで拡大した。なぜ、今アライアンスなのか。キーストーン立ち上げまでの歩みと石野さんの思いを聞いた。

顧客重視のスタンス強化

「キーストーン」とは、みよう。1997年、アパレルの営業担当からソニー生命に入社した石野さん。命に打ち込むことで、びくとも動かないほど頑丈になる。人的ネットワークや情報の架け橋となる要石でありたい」という思いのネーミングなのである。



石野毅
代表取締役
(キーストーンアライアンス 代表)
1977年ソニー生命に入社。2003年よりエグゼクティブプランナー。05年よりMDRT会員。98年よりCOT会員2回。61年神戸生まれ。

「ソニー生命には非常に優秀な営業マンがいると聞いて関心を持った」と、自分が加入している生命保険の仕組みが分からなかったため、保険を見直したいと電話を掛けた。どんな人がどんな営業をするのかも興味津々でした。そしてソ

伴走者としての存在を目指す

「キーストーンアライアンス」は、北海道から沖縄まで全国からプロのFPメンバが結集し、顧客のための高品質なトータルライフサポートを行う組織だ。その中心人物である石野毅さんは、元ソニー生命のエグゼクティブプランナー。「全国にいる顧客へ長期的なフォローと、顧客がより豊かな人生を送る伴走者としてのスタンスでいたい」と同組織を設立。その思いに共感を持ったメンバーが結集し、現在は約30名まで拡大した。なぜ、今アライアンスなのか。キーストーン立ち上げまでの歩みと石野さんの思いを聞いた。

「二度、その頃は、日産生命が破綻した時期で、その企業内でそのことが話題になっていたらしいです。生保に対する不信感から、ソニー生命は良いらしいな」という話題になっていた所へ偶然、私が訪問したわけだ。

「キーストーンアライアンス」は、北海道から沖縄まで全国からプロのFPメンバが結集し、顧客のための高品質なトータルライフサポートを行う組織だ。その中心人物である石野毅さんは、元ソニー生命のエグゼクティブプランナー。「全国にいる顧客へ長期的なフォローと、顧客がより豊かな人生を送る伴走者としてのスタンスでいたい」と同組織を設立。その思いに共感を持ったメンバーが結集し、現在は約30名まで拡大した。なぜ、今アライアンスなのか。キーストーン立ち上げまでの歩みと石野さんの思いを聞いた。

「キーストーンアライアンス」は、北海道から沖縄まで全国からプロのFPメンバが結集し、顧客のための高品質なトータルライフサポートを行う組織だ。その中心人物である石野毅さんは、元ソニー生命のエグゼクティブプランナー。「全国にいる顧客へ長期的なフォローと、顧客がより豊かな人生を送る伴走者としてのスタンスでいたい」と同組織を設立。その思いに共感を持ったメンバーが結集し、現在は約30名まで拡大した。なぜ、今アライアンスなのか。キーストーン立ち上げまでの歩みと石野さんの思いを聞いた。

「キーストーンアライアンス」は、北海道から沖縄まで全国からプロのFPメンバが結集し、顧客のための高品質なトータルライフサポートを行う組織だ。その中心人物である石野毅さんは、元ソニー生命のエグゼクティブプランナー。「全国にいる顧客へ長期的なフォローと、顧客がより豊かな人生を送る伴走者としてのスタンスでいたい」と同組織を設立。その思いに共感を持ったメンバーが結集し、現在は約30名まで拡大した。なぜ、今アライアンスなのか。キーストーン立ち上げまでの歩みと石野さんの思いを聞いた。

「キーストーンアライアンス」は、北海道から沖縄まで全国からプロのFPメンバが結集し、顧客のための高品質なトータルライフサポートを行う組織だ。その中心人物である石野毅さんは、元ソニー生命のエグゼクティブプランナー。「全国にいる顧客へ長期的なフォローと、顧客がより豊かな人生を送る伴走者としてのスタンスでいたい」と同組織を設立。その思いに共感を持ったメンバーが結集し、現在は約30名まで拡大した。なぜ、今アライアンスなのか。キーストーン立ち上げまでの歩みと石野さんの思いを聞いた。

ギブ&ギブの精神で

「キーストーンアライアンス」は、北海道から沖縄まで全国からプロのFPメンバが結集し、顧客のための高品質なトータルライフサポートを行う組織だ。その中心人物である石野毅さんは、元ソニー生命のエグゼクティブプランナー。「全国にいる顧客へ長期的なフォローと、顧客がより豊かな人生を送る伴走者としてのスタンスでいたい」と同組織を設立。その思いに共感を持ったメンバーが結集し、現在は約30名まで拡大した。なぜ、今アライアンスなのか。キーストーン立ち上げまでの歩みと石野さんの思いを聞いた。

「キーストーンアライアンス」は、北海道から沖縄まで全国からプロのFPメンバが結集し、顧客のための高品質なトータルライフサポートを行う組織だ。その中心人物である石野毅さんは、元ソニー生命のエグゼクティブプランナー。「全国にいる顧客へ長期的なフォローと、顧客がより豊かな人生を送る伴走者としてのスタンスでいたい」と同組織を設立。その思いに共感を持ったメンバーが結集し、現在は約30名まで拡大した。なぜ、今アライアンスなのか。キーストーン立ち上げまでの歩みと石野さんの思いを聞いた。

「キーストーンアライアンス」は、北海道から沖縄まで全国からプロのFPメンバが結集し、顧客のための高品質なトータルライフサポートを行う組織だ。その中心人物である石野毅さんは、元ソニー生命のエグゼクティブプランナー。「全国にいる顧客へ長期的なフォローと、顧客がより豊かな人生を送る伴走者としてのスタンスでいたい」と同組織を設立。その思いに共感を持ったメンバーが結集し、現在は約30名まで拡大した。なぜ、今アライアンスなのか。キーストーン立ち上げまでの歩みと石野さんの思いを聞いた。

(樋口)