

代理店の将来像を探る

キーストーンアライアンスの活動

2005年5月に設立された「キーストーンアライアンス」。全国のFPたちのメンバーでアライアンスを組み多くの英知を結集し、顧客にとって最適なトータルライフサポートを行うライフナビゲータを目指す組織だ。設立趣旨は、メンバー同士の情報交換・ノウハウの共有と汎用化を図り、それによって生まれるシナジー効果で、社会的なブランド価値を見出すこと。現在、メンバーは約35名

設立以来毎月開催している勉強会も44回を超えた。「全国の顧客に対して長期的なフォローと豊かな人生を送る伴走者でありたい」というスタンスは当初から変わっていないが、激変する社会情勢の影響を受けてキーストーンアライアンスの方向性も少しずつ変化してきた。これまでの活動と今後の方向性について、同組織代表である石野毅氏に聞いた。

メンバーの英知を結集

シナジー効果生み出す

経営を変えるか

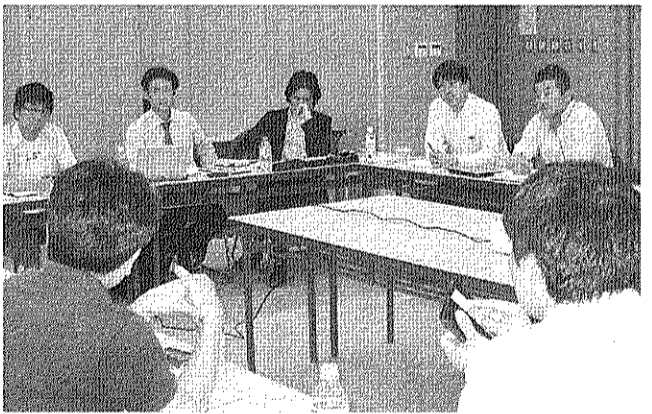
まず、「キーストーンアライアンス」の誕生本紙2281号に掲載）から簡単に紹介しよう。ソニー生命のエクゼクティブライブラリアンナーであった石野さんは、2005年に独立。乗合代理店「ホロスプランニング」に所属する。ソニー生命のLP時代から徐々に顧客との関わりが深まり、同時に貢献意識が高まるにつれ、「顧客のライフプラン上のトータルな問題解決を図るには公正中立な立場で、生命保険の枠を超えて多くの選択肢から最適なソリューションを提案すべきではないか」という思いが高じていたからだ。独立し、さらにその思

先ず、「キーストーンアライアンス」の誕生本紙2281号に掲載）から簡単に紹介しよう。ソニー生命のエクゼクティブライブラリアンナーであった石野さんは、2005年に独立。乗合代理店「ホロスプランニング」に所属する。ソニー生命のLP時代から徐々に顧客との関わりが深まり、同時に貢献意識が高まるにつれ、「顧客のライフプラン上のトータルな問題解決を図るには公正中立な立場で、生命保険の枠を超えて多くの選択肢から最適なソリューションを提案すべきではないか」という思いが高じていたからだ。独立し、さらにその思



これらは石野さんがLP時代から構築し続けてきたグループで、キーストーンブレインズは弁護士・税理士・公認会計士・司法書士・社会保険労務士等の専門家たち、キーストーンパートナーは様々な業界の経営者たちや、有益な情報の発信源となる達人たちの集団である。

キーストーンアライアンスの最大の機能は、スタディグループとして全国で毎月研修会を開催していること(写真下)。顧客の幸せな生き方や夢の実現、豊かな人生を送るためのライフナビゲーターになるため、メンバー同士の相互研鑽、情報交換、知識習得を目的



月1回の研修会で情報交換し合う

ギブン」の精神を有する人であることだ。一方、ネットワークメンバーとして「キーストーンブレインズ」と「キーストーンパートナー」があり、これらのグループの協力を得られることが強みだ。

「キーストーンアライアンス」の最大の機能は、スタディグループとして全国で毎月研修会を開催していること(写真下)。顧客の幸せな生き方や夢の実現、豊かな人生を送るためのライフナビゲーターになるため、メンバー同士の相互研鑽、情報交換、知識習得を目的

IFA意識した活動展開 米国のFPオフィス視察

では、具体的にどのようなチームで勉強会を開催し、どんな活動に繋がってきたのだろうか。設立当初からの方向性の流れと共に、3つのフェーズに分けて紹介しよう。

①第1フェーズ (2005年)

「ベース作りの段階」

設立当初のメンバーのほとんどが、ソニー生命のLP出身だった。従って、これまでの

一社専属から数社の保険を扱える代理店として独立したことで、保険商品やマーケティング手法をテーマにB to B (代理店同士の情報発信) の勉強会を実施した。

「内容は保険商品に特化した形でした。各社の保険商品の特性や販売の成功事例の共有化など、漠然とした意識で1年間くらい続けました。それが徐々に全国展開し、

50名くらいのメンバーが集まりました」

また、メンバー同士の情報交換に加えて、旬のゲストを招聘してタイムリーなテーマを議題としたセミナーも行った。

②第2フェーズ (2006~08年前半)

「保険からFP的な展開へ」

「お客さまからの幅広い要望にこたえるためには、保険だけで十分なのだから、お客さまの節目節目に、お客さまのニーズを捉え、バックヤードシステムがしっかり構築されていきました。お客さまに最適な金融商品提案できるようにという本来あるべきFPオフィスの先端モデルの見学は我々の方向性

「実際に、米国のFPオフィスへの視察も行いました(写真上)。FPコンサルティングの形で運用商品やメニューとして、保険商品やラップ口座も扱え、バックヤードシステムがしっかり構築されていきました。お客さまに最適な金融商品提案できるようにという本来あるべきFPオフィスの先端モデルの見学は我々の方向性

2007年 主な講演&イベント	
講演	① レストラン カシータ オーナー 高橋滋氏 ホスピタリティ・セミナー(3月実施)
	② トラウトマン・インターナショナル カーナ・トラウトマン社長 (4月実施)
	③(前)アーノスグローブ プライベートバンカー 前田和彦社長 (7月実施)
	④ ゴールドスター・アセットマネジメント(株) 高木政利社長(10月実施)
イベント	① ホスピタリティ・ツアー アマンプロ(フィリピン 5月実施)
	② IFA 視察ツアー ジョン・スミス&アソシエイツ ジョン・スミス(6月実施)