

# 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集め、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ている。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フプラ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独立し、さらにその思

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ている。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。



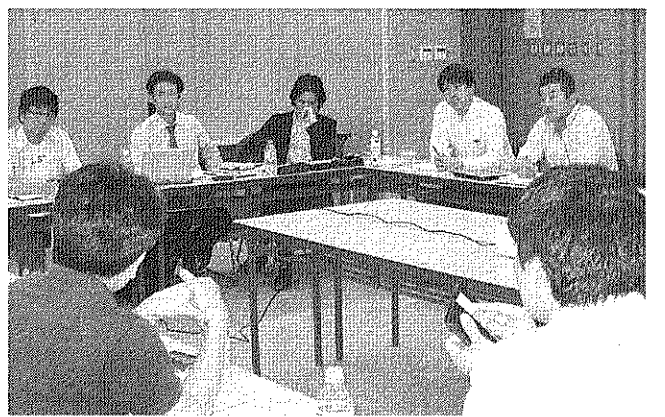
これらは石野さんがLP時代から構築し続けてきたグループで、キーストーンブレインズは弁護士・税理士・公認会計士・司法書士・社会保険労務士等の専門家たち、キーストーンパートナーは様々な業界の経営者たちや、有益な情報の発信源となる達人たちの集団である。

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)。

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。

「ギブン」の精神を有する人であることだ。

「ギブン」の精神を有する人であることだ。



月1回の研修会で情報交換し合う

## 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テーマで勉強会を開催し、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

「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、これからの方向性

「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、これからの方向性

「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、これからの方向性

### 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 前アーンズグローブ 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 ショーン・スミス&アソシエイツ ショーン・スミス(6月実施)