

# 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」全国のプロの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

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。

ソニー生命のエグ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、さらにその思いを「ギブ・ギブ・ギブ」

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仕業家たち、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、スタートアッ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を夢の実現、豊かな人生を送るためのライフナビゲーターがあり、これらのグループの協力を得られることが強みだ。

「ギブ」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。



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。

●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

「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。

●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応えるためには、保険だけでなく、

「一方、「顧客に上質な情報提供を行う」ための取り組みの一環として、BtoC(クライアント向け)でホスピタリティをテーマとしたセミナーも行った。

リッツ・カールトンホテルの日本支社長やレストランカシアのオーナー等をゲストに、ホスピタリティ精神の真髄を学んだ。そのセミナーからアマンリゾート体験ツアーへも繋がって、参加者たちに滞在の楽しみ方を満喫してもらった。



### 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 ドラウトマン・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 柏アーノスクローブ 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 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)