

# 顧客にとって「最適」を目指す メンバー全員がMDRT資格取得者

## アライアンスの「未来形先取り」で話題に

ここ数年、保険会社や既存組織の垣根を越えて、全国レベルで勉強会やアライアンスを組む自主的な動きが活発になってきた。そんな中、昨年9月から始動した「キーストーンアライアンス」(本部：大阪市福島区)は、アライアンスの未来形として話題をさらっている。メンバーは元ソニー生命のプランナーが中心で、全員MDRT資格取得者。それぞれの個性を生かしながら、相互に連携して総合力を高めながら、全国レベルの組織にしていくことを目指している。活動の柱に「HPC」「LDSS」などの独自のコンサルティングプログラムや相談サイト「保険マンモス」を持つほか、一般に向けてセミナーやイベント、相談業務を行い、さらにホームページやブログを活用している。石野毅代表に要諦を聞いた。



(株)キーストーンアライアンス  
代表取締役社長 石野 毅氏

### モットーは「ギブ&ギブ」

現在、キーストーンアライアンスのメンバーは、宮城県から鹿児島までの範囲に約50人(オプサーバーを含む)が所属している。

スタートは、ソニー生命のMDRT資格取得者の有志たちが集まり、それぞれの専門知識やノウハウをメンバー全員で共有し、切磋琢磨(せつさくたくま)しながら自主的な情報交換や勉強会を行っていた。

顧客とのかかわりが深まり、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、特定会社の商品だけでなく、公正中立な立場でのアドバイスが必要との認識を持つようになり、また生命保険だけでなく、多くの選択肢の中から、最適な解決案を示すべきだ、との思いがメンバーの間で膨らんでいく。

この背景には、元ソニー生命のエクゼクティブプランナーであった石野氏(株)キーストーン代表取締役・大阪市福島区)が立ち上げた「キーストーン倶楽部」の成功事例があった。石野氏は、人と人、情報と情報をつなげていくことを目的として「キーストーン倶楽部・キーストーンパートナーズ」を立ち上げたが、経営者向けのセミナーや交流会などの参加者を中心に、当初15人程度のメンバーであったのが口コミで評判が広が

ウハウだけに頼ることなく、同じ志を持ったメンバーでアライアンスを組み、多くの英知を結集し、顧客にとっての最適を目指していくべきだと結論にたどりついた。そのためには顧客にとって「ギブ&ギブ」ではなく、「ギブ&ギブ」の精神に徹した、ベストフィットを提案するアライアンスの組織化を目指すこととなった。

現在、約50人の組織に拡大している。石野氏は「いかに石野氏が顧客から信頼されているかがうかがえるエピソードだ。アライアンスのメンバーは石野氏から由来を聞き、自分たちも顧客にとって、人的ネットワーク

# 多彩なセミナーやイベントを開催

### 注目の研修・サイトを提供

同アライアンスが、保険業界やFPの間で話題を呼んでいる理由は、メンバー全員がFP資格保持者であり、MDRT基準である石野氏の顧客だ。キーストーンアライアンスのメンバーである石野氏の顧客だ。キーストーンアライアンスのメンバーである石野氏の顧客だ。キーストーンアライアンスのメンバーである石野氏の顧客だ。

「H(Hearing)」の確立が難しいといわれる中、FPサーカスは現在70社の企業と契約、同社はフィードバックが日本でも確立することを立証してみせた。キーストーンアライアンスはこの研修も、希望者にあますことなく提供している。

「H(Hearing)」の確立が難しいといわれる中、FPサーカスは現在70社の企業と契約、同社はフィードバックが日本でも確立することを立証してみせた。キーストーンアライアンスはこの研修も、希望者にあますことなく提供している。

「H(Hearing)」の確立が難しいといわれる中、FPサーカスは現在70社の企業と契約、同社はフィードバックが日本でも確立することを立証してみせた。キーストーンアライアンスはこの研修も、希望者にあますことなく提供している。

「H(Hearing)」の確立が難しいといわれる中、FPサーカスは現在70社の企業と契約、同社はフィードバックが日本でも確立することを立証してみせた。キーストーンアライアンスはこの研修も、希望者にあますことなく提供している。

## 顧客に質の高い情報提供で自己も成長

### サイトの新形態を展開している

強さにある。概略を次に示す。

①「HPC」HPCとは、

「C」(Closing) 約束する、合意する。次回の訪問の目的や日時などを取り決めて、面談を締めくくり、提案した商品やサービスの結果を確認する。

②「LDSS」(Life Design Support System) キーストーンアライアンスは、法人向けの企業経営を支援できる「マネジメントゲーム」や顧客に向けての無料相談会を

「保険マンモス」 保険マンモス(本社：東京都港区・古川徹代表取締役)が昨年10月末に立ち上げた保険相談サイト。キーストーンアライアンスはこのパートナーとして、相談業務を受け持つ。これまでの成約率は9割という驚異の数字を誇る。

大好評「リッツ・カールトン」セミナー キーストーンアライアンスは、法人向けの企業経営を支援できる「マネジメントゲーム」や顧客に向けての無料相談会を

は、はじめ、多彩なセミナーやイベントを繰り広げている。特に好評を博したのが、今年3月24日に大阪で開催された「サ・リッツ・カールトン」の高野登日本支社長を講師に迎えたセミナーとサービス体験パーティーで、北は仙台、南は沖縄まで約200人のゲストが参加した。

セミナーの模様を紹介すると、高野氏は著書「リッツ・カールトンが大切にしているサービスを超える瞬間」(かんき出版)でも紹介しているように、数年をかけて作り上げたリッツ・カールトンのクルド(理念)や文化、ミスティック(神秘性)を生み出す裏側に何があるのか、についての講演を行った。

さらに、リッツ・カールトンに彩られたテーブルセッティングと、計算された美しいライティング、ホテルスタッフの温かな笑顔に迎えられるというパーティーも開催、シャンパンサベラージュでは、ソムリエ姿の高野支社長が登場するというサプライズも用意された。それまで緊張していたゲストたちも、食事が進むにつれて、すっかり和やかムードに。名刺交換が始まり、楽しそうな笑顔が会場に溢れていたという。

今後については石野代表は「むやみにメンバーを増やすつもりはない。それよりも『キーストーンアライアンス』を、安心や信頼のブランドに認知してもらえらるよう、専門知識やノウハウを共有し、相乗効果を上げながら、また時には、弁護士・税理士といった士業や各業界の専門家の協力を得て、顧客のワンストップ・ソリューションを実現していくつもりだ。今後の可能性としてLLCやLLPも視野に入れながら、顧客に質の高い情報提供と自己成長に向けて日ごろの研さんに努め、人的ネットワーク構築に心魂を傾けたい」と意欲をぶす。

### LLC・LLPに意欲

今後については石野代表は「むやみにメンバーを増やすつもりはない。それよりも『キーストーンアライアンス』を、安心や信頼のブランドに認知してもらえらるよう、専門知識やノウハウを共有し、相乗効果を上げながら、また時には、弁護士・税理士といった士業や各業界の専門家の協力を得て、顧客のワンストップ・ソリューションを実現していくつもりだ。今後の可能性としてLLCやLLPも視野に入れながら、顧客に質の高い情報提供と自己成長に向けて日ごろの研さんに努め、人的ネットワーク構築に心魂を傾けたい」と意欲をぶす。



キーストーンアライアンスのメンバー

キーストーンアライアンスのメンバー

キーストーンアライアンスのメンバー

キーストーンアライアンスのメンバー

キーストーンアライアンスのメンバー

キーストーンアライアンスのメンバー

## アライアンスの「未来形先取り」で話題に