

【略歴】

- ◆立命館大学 卒業
- ◆(株)京都銀行 入行  
本部 (営業推進部) 配属時、融資取引先・新規開拓専担者として従事  
2年4か月 (28か月) で新規融資取引先143社/融資累計額39億円を成約
- ◆ソニー生命保険(株)京都中央支社 入社  
初年度のルーキーズカップで、全国第2位を獲得  
以後毎年、表彰式常連メンバーとして活躍
- ◆(株)fpking (独立系FP事務所) 代表取締役

セミナー・研修実績 (一部抜粋)

【依頼】

- ◆生命保険会社様セミナー  
営業パーソン様 「商品別アプローチ」「法人保険の極意」  
生保ソリシター様 「プランナーはそこが知りたい」  
マネージャー様 「やる気と信頼を勝ち取る距離感」
- ◆銀行・信用金庫様セミナー  
「たった3分で興味をひく伝え方」  
「銀行 (信用金庫) で生命保険を買う価値」
- ◆その他セミナー  
損害保険会社・JA・MDRT・JAIFA・TLC・土業系事務所・  
ハウスメーカー・不動産会社 等

【主催】

- ◆生保事業従事者支援けんや塾  
2002年から全国で開講  
通算受講者数約1,500名 / MDRT輩出900名超  
こだわるのは即効性 すぐにそのまま使える話を共有  
『ツカミ → ストーリー → オチ』の流れでご紹介
- ◆1 Day 研修  
「法人保険攻略のための決算書読解術」  
「新感覚 相続コンサルティング」  
「経営コンサルタント養成講座」
- ◆セミナー講師養成講座  
「2,000回登壇して分かったこと」 「講師の心得」



書籍

\*\* NEW RELEASE \*\*



(新日本保険新聞社)



(明日香出版)



(かんき出版)



□ベーシック編

□アドバンスド編



(新日本保険新聞社)

DVD

\*\* NEW RELEASE \*\*

「改正 法人税基本通達 (2019.6.28) のすべて」



\*\* TRENDING \*\*

「相続アプローチのすべて」



「贈与アプローチのすべて」



\*\* AND MORE \*\*

(新日本保険新聞社)

- ◇『「保険税務のすべて」を使った保険営業』～法人編
- ◇『「保険税務のすべて」を使った保険営業』～個人顧客編
- ◇ザ・退職金話法～法人編PART2
- ◇ザ・紹介連鎖～個人顧客編PART2
- ◇「全員養老のすべて」-中退共との関わりも詳しく解説-
- ◇「実践! 人生100年時代の貯蓄性保険提案トーク集」  
～変額からドル建まで
- ◇「コロナが変えた生保営業」～リモートを使いこなす

