

(有)ベスト保険サービス・小室 泰生です。

●自己紹介

氏名 小室 泰生 (こむろ たいせい)
生年月日 平成6年1月25日 (29歳)
成長中 身長174cm・体重70kg
学歴 宮津高校→関西学院大学
前職 文房具メーカーの生産管理
趣味 ゴルフ (スコア: 129)
フットサル・サッカー
好きな場所 サイホン・たんたん温泉
休日 キャンプ、ジム

●お役に立てること

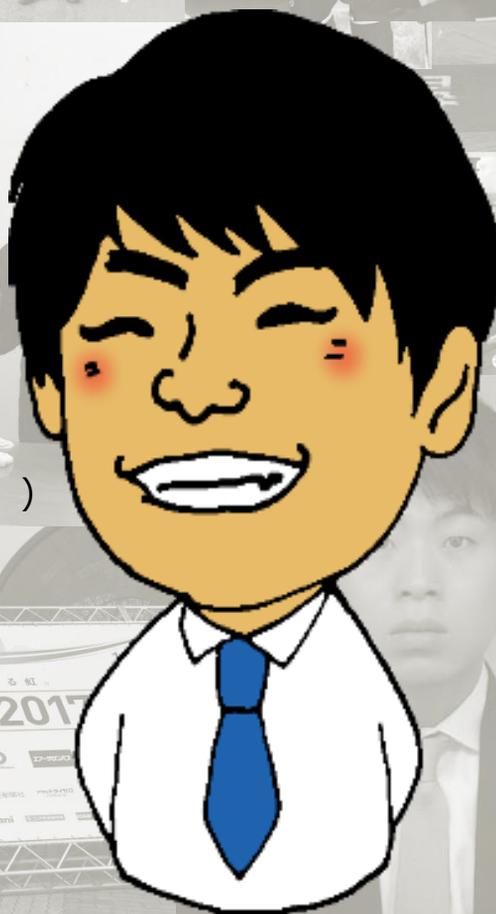
①生命保険の見直し
(ガン保険、医療保険等の情報発信や
現在加入されている内容の表を作成します。)

②損害保険の見直し
(クルマ: 年齢条件や限定の確認、
火災: 大雪や土砂災害への備え確認等)

③ご契約後のアフターフォロー
入口 (保険加入) ~ 出口 (保険金支払)
まで迅速に対応致します。

●連絡先

社名: 有限会社ベスト保険サービス
住所: 京都府宮津市字吉原2586-24
携帯: 080-5356-6125
Mail: taisei_komuro@blue.ocn.ne.jp
取扱: 三井住友海上火災保険(株)
三井住友海上あいおい生命保険(株)
損害保険ジャパン(株)
その他: オンライン面談可能 (ZOOM)



男3人兄弟の次男です。

好物は、
①アップルパイ
(舞鶴の夢菓房みやした)
②イチゴ大福
(綾部の宮代屋)



HPが完成
しました。
是非ご覧
下さい。

IMAX

私の使命

「保険を通じてお客様の為に役に立つと、ワシは嬉しい」
思えば、幼いながらも父からこの言葉を聞いた時から、私は保険業界に携わる運命だったの
かもしれません。

●経緯

高校までは地元の京都府宮津市ですくすく育ち、大学は兵庫県西宮市へ、そして社会人生活
の始まりは大阪の文房具メーカーに勤務しておりました。そして、約3年の勤務の後、退職
し、保険業界に携わらせていただくことになりました。

●保険業界の選択理由

理由は2つあります。

1つ目は、父の影響です。父が保険の代理店業務を営んでおり、お客様の為に社会の為に奉仕
する姿勢を幼少の頃より間近で見てきました。事故があれば土日もなく、夜間でも現場に駆
け付ける、泥臭くしんどい姿を見て参りました。そんな父が60歳（還暦）という節目を迎え
たことで、同じ社会人として、父と同じ業界で父を超えたいと考えました。

2つ目は、目に見えない商品だからこそ自分で考え行動し、「小室泰生」という信用力、対応
力を商品としてPRできる点に魅力を感じました。色んな人に会い、冗談を言って笑い合っ
たり、相手の困り事などの相談に乗ることが好きであり、自分の性格を活かせるのではない
かと考えました。

●今後の決意

明確にあります。

「保険に対するイメージを、私達若い世代から根本的に変えていきたい」

私がお世話になっている先輩から、このようなお話をさせていただきました。

「世の中にはたくさんの仕事が存在する。その中で、特に3つ人の役に立てる仕事がある。
1つは医者、2つ目は弁護士、そして3つ目が保険代理店。医者は人の命を救い、弁護士は人
の権利を救い、保険代理店は人の義務を救う。しかし、世間のイメージは、前者の2つに対し、
保険だけマイナスイメージばかりが先行している。」

私はこのような状態を変革したい。

保険の押し売り、必要のない保険に入らされて金銭負担が大きい、契約後は特にフォローが
ないという現状を打破するためにも、「生涯勉強」を精神に学び続け、皆様の役に立ちたい。

それが出来れば本望です。