



お客さまからいただいた 「感謝の声」をご紹介します！

2025年10月

SOMPOひまわり生命

今月は、千葉統括部千葉支社管轄の代理店 損保ジャパンパートナーズ株式会社 千葉支店に寄せられた「感謝の声」です！



**提案がきっかけで知った変換制度！
既往症があっても、安心の保障に切り替えられた！**

70代 男性のお客さま

旧契約の医療保険B型では、入院給付金の支払要件が「8日以上入院」となっており、この点に漠然とした不安を感じていました。しかし、既往症があるため最新の医療保険への見直しは難しいと考えていました。そんな中、募集人から「変換制度を活用すれば、告知不要で見直しが可能」と提案いただきました。そのような制度があることを知らなかったことで、教えていただかなければ、ずっと旧契約のままだったと思います。的確な提案と、私の不安に寄り添い丁寧にに対応してくださった募集人に、心から感謝しています。

【この事例から学ぶアフターフォローのポイント】

✓ お客さまの課題解決へ導く、募集人の姿勢と専門性

当該募集人は、「お客さまに喜んでもらうこと」を最も大切にしています。面談や連絡の際には必ず「お困りごとはありませんか？」と声をかけ、何でも相談しやすい関係づくりを心がけています。どんなお客さまにも物腰柔らかく接する姿勢は、多くの信頼を集めています。また、保険のプロとしての専門知識を持ちながらも、それを押し付けるのではなく、お客さま一人ひとりに寄り添い、丁寧に説明する姿が印象的です。その結果、お客さまが感じていた課題（既往症により見直しを諦めていたこと）に対して、適切な解決策（変換制度）を提案し、お客さまの期待に応えられたことで、今回の感謝の声へとつながりました。

✓ お客さまの「諦め」を「安心」に変える、変換制度と提案力

「告知不要」で契約内容を見直せる「変換制度」は、今回のお客さまのように、既往症のために最新の保障への見直しを諦めていた方々にとって、大きなメリットとなります。当該募集人はこの制度の価値を深く理解し、お客さまの潜在的なニーズを正確に捉えた上で、積極的にご案内しました。この提案が、お客さまが抱えていた長年の不安を解消し、大きな安心をもたらしたのです。

【最後に】

今回の事例は、お客さまが抱える「見直しへのハードル」に対し、募集人が当社の制度を熟知し、積極的に提案することで、真の安心を提供できた好事例です。お客さまの潜在的なニーズや不安に寄り添い、最適な解決策を届けることが、信頼につながります。ぜひ、「すべてのお客さまに安心を届けるアフターフォロー」を意識し、日々の活動に取り入れてください。