



# お客さまからいただいた 「感謝の声」をご紹介します！

2025年12月

SOMPOひまわり生命

今月は、関東統括部 茨城南支社管轄の代理店 有限会社ひまわり保険事務所 に寄せられた「感謝の声」です！



頼れるアフターフォロー！  
分かりやすい説明と細やかなサポート！

## 30代 女性のお客さま

変額保険に加入後も、契約内容はもちろん、MYひまわりアプリの見方や運用状況を分かりやすくご説明いただき、ありがとうございます。定期的にご連絡をいただき、生活状況や不安な点まで、いつもきめ細やかにサポートしてくださるので感謝しています。今度はぜひ、主人の保険加入についても相談したいと思っています。

## 【この事例から学ぶアフターフォローのポイント】

### ✓ 専門知識を「分かりやすく」伝えるプロの技！

感謝の声につながった要因の一つとして、新契約からアフターフォローに至るまで、一貫した親切かつ丁寧な対応が挙げられます。その背景には、募集人のこのような考え方が見られます。

- ・「知っていることは惜しみなくお伝えする！」
- ・「お金の話は楽しく、保障の話は身近なことだから知ってほしい！」

さらに、研究熱心な募集人だからこそ、あらゆるパターンの設計を元に、「お客さまに心からご納得いただける保障とは？」と日々自身に問いながら取り組んでいらっしゃいます。この取り組みが、お客さまの疑問に的確に応え、安心を与える基盤になっています。

### ✓ お客さまの「納得」を最優先！

お客さまが当該募集人に信頼を寄せる理由は、伴走型のサポートスタイルにあります。

- ・自分はお客さまの背中をそっと押す存在
- ・保険種類や保障内容はお客さまの意思で決定
- ・お客さまが最も納得のいく選択をできるようにエスコートするのが自身の役割

お客さまの意思決定を積極的に支援し、最適な選択へと導くこのプロフェッショナルな姿勢こそが、信頼を築く重要なポイントです。

## 【最後に】

今回の事例から学べることは、「専門知識をわかりやすく伝えること」と、「お客さまに寄り添う継続的なフォロー」が信頼につながるという点です。ひとつひとつの対応が、お客さまの安心感を生み、次の相談へとつながります。ぜひ、日々の活動でも「伴走型のサポート」を意識し、信頼を積み重ねていきましょう！