



お客さまからいただいた 「感謝の声」をご紹介します！

2026年3月

SOMPOひまわり生命

今月は、九州統括部 長崎支社管轄の代理店 ライズワン に寄せられた「感謝の声」です！



背中を押してもらい、「健康☆チャレンジ！」成功！

40代 男性のお客さま

これまでも募集人から「健康☆チャレンジ！」の案内はあったのですが、なかなか踏み切れずにいました。期限が迫っているとのことで、このたび最終のお知らせをいただきました。その際には、私の職場まで来てくださり、昼休みの時間を使って健康状態の確認や、請求書類の記入まで丁寧にサポートしていただきました。健康診断で指摘事項があったため、「自分はきっと成功しないだろう…」と思っていたのですが、「料率が悪くなることはないので、まずは書類を出してみましょう」と背中を押してもらい、チャレンジしようと決めました。結果として無事にチャレンジ成功となり、お祝金をいただけただうえに、保険料も安くなりました。募集人の丁寧なフォローのおかげだと思っています。

【この事例から学ぶアフターフォローのポイント】

✓お客さまに寄り添う最適サポート！

当該募集人は、お客さまの状況や特性をしっかり把握し、「どの進め方がお客さまにとって一番負担が少ないか」を常に意識して行動される方です。どんな場面でも、お客さまが無理のない方法を選べるよう、丁寧に確認しながら対応する姿勢が徹底されています。今回の「健康☆チャレンジ！」でも、お客さまの不安をくみ取りながら、状況に合ったサポートを実施されました。小さな不安を取り除き、安心して一步を踏み出せる環境を整えたことが、チャレンジ成功につながった大きな要因といえます。

✓タイミングを逃さない継続フォロー！

当該募集人だけでなく、代理店全体で「T o D oは期限内に全件フォロー」を徹底されています。こうした普段からの丁寧な積み重ねがあるからこそ、お客さまも最終のご案内に応じてくださり、行動につながりました。期限が迫る中でも状況をわかりやすく伝え、ベストなタイミングで後押しできたことが、今回のチャレンジ成功を支えたもう一つの大きな要因です。

【最後に】

お客さまに寄り添った最適なサポートと日頃からの継続フォローが、今回の良い結果につながりました。日々の丁寧な積み重ねこそが、お客さまの安心と信頼を生む大切なポイントです。これからも、お客さま一人ひとりに合わせた丁寧なフォローを続けていきましょう。

※募集には使用できません