

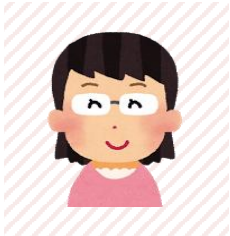


# お客さまからいただいた 「感謝の声」をご紹介します！

2026年4月

SOMPOひまわり生命

今月は、中国統括部 山陰支社管轄の代理店 株式会社協信 に寄せられた「感謝の声」です！



丁寧な説明で、納得して選ぶことができました！

## 50代 女性のお客さま

お客さまから、加入中の更新型医療保険について**将来の保険料負担に不安がある**とのご相談をいただきました。現在は収入があり保険料の支払いは可能な状況でしたが、今後の年齢上昇に伴う更新後の保険料増加や、将来的に保障を減らさざるを得なくなる可能性について丁寧に説明しました。あわせてパンフレットを用いて社会保障制度、とくに**70歳以降は高額療養費制度の自己負担限度額が下がる**点をご案内したことで、将来の医療費負担への不安が軽減されました。その結果、無理のない保険料で一生涯保障が続く終身型の医療保険・がん保険へ切り替えを決断いただき、「**将来のことまで一緒に考えてくれて、納得して選ぶことができました**」との感謝の声をいただきました。

## 【この事例から学ぶ新契約でのフォローのポイント】

### ✓ 身近な健康の話題と公的保障から始める信頼づくり

身近な健康についての話題や健康診断などの話題からコミュニケーションを図り、将来や病気への不安を自然に引き出すことで、**お客さまが本音を話しやすい関係づくりを意識することが重要です**。信頼関係があるからこそ、保険の話も前向きに受け止めていただけます。

### ✓ 将来変化を見据えた具体的な説明

年齢、雇用形態、将来の収入変化を踏まえ、更新による保険料上昇や保障縮小の可能性を具体的に伝えることで、お客さま自身が将来をイメージしやすくなります。その結果、納得感のある選択に繋がります。

### ✓ 公的保障の「知られていない変化」を伝える重要性

『いざというときの公的保障ガイド（帳票番号（891100））』を用い、高額療養費制度を現在と70歳以降で比較しながら説明しました。現在の自己負担限度額は知っていても、**70歳以降に限度額が下がることを知らない方が多く、将来の収入減少も踏まえて伝えることで、不安を整理し、本当に必要な保障額を納得して選んでいただくことができました**。

## 【最後に】

お客さまの将来に関する不安を丁寧にヒアリングし、公的保障と民間保険の役割を分かりやすく整理して伝えることが重要です。将来まで見据えた提案が、納得感と信頼に繋がります。

※募集には使用できません