



お客さまからいただいた 「感謝の声」をご紹介します！

2026年 6月

SOMPOひまわり生命

今月は、甲信越統括部 山梨支社管轄の損保プロ代理店に寄せられた「感謝の声」です！



健康回復支援給付特約と
担当者さんの後押しのおかげで、
重症化する前に治療を始めることができました！

40代 男性のお客さま

健康診断で指摘事項があったものの、自覚症状がなく受診を放置していました。損保の更新手続きの際、担当者さんが給付金の請求漏れについてお話ししてくださり、健康診断の話になりました。その際「ご加入中の健康回復支援給付特約は、重症化を予防するためのものです」と改めて説明を受け、妻の勧めもあって受診を決意しました。結果、すぐに投薬治療を開始することができました。担当者さんの後押しがなければずっと放置していたと思います。
早期治療のきっかけを作っていただき、本当に感謝しています！

【この事例から学ぶアフターフォローのポイント】

✓ 損保更改を起点とした「基本動作」の徹底！

損保更改時は、お客さまの状況を確認する絶好の機会です。「契約内容のお知らせ」を使い、保障内容や請求できる可能性のある給付金について改めてご案内することで、お客さま自身も気づいていない健康上の課題（未受診など）に光を当てるきっかけになります！

✓ お客さまに寄り添い、「特約の本来の目的」を伝える！

自覚症状がなく受診を考えていなかったお客さまへ「健康回復支援給付特約は重症化を防ぐため」と本来の目的を改めてお伝えしました。同席されたご家族（奥さま）の心配にも寄り添いながら背中を押すことで、お客さまの行動変容（早期受診）につながりました！

✓ 信頼が「新たなご提案（追加契約）」につながる！

今回の対応を通じ、「教育資金・資産形成」という新たな視点で変額保険をご提案したところ、以前は死亡保障は不要とされていたお客さまから、追加のご契約をお預かりすることができました！

【最後に】

損保更改時の丁寧なアフターフォローや、お客さまの健康を願う姿勢。こうした「日々の基本動作」の積み重ねが、お客さまの健康を守り、大きな信頼を生み出します。総合案内が発送される今の時期、皆様もぜひこの事例を参考に、お客さまとの対話のきっかけにしてみてください！