



# お客さまからいただいた 「感謝の声」をご紹介します！

2026年7月

SOMPOひまわり生命

今月は、九州統括部 宮崎支社管轄の損保プロ代理店に寄せられた「感謝の声」です！



保険を売るだけではない。家族の「不安」に  
寄り添い安心を届けてくれました！

## 40代 女性のお客さま

親が突然の脳梗塞で倒れ、今後の治療や相談先も分からず、家族全員が大きな不安を抱えていました。そんな時、担当の募集人に相談したところ、私たちの気持ちに親身に寄り添って下さいました。既契約者の二親等以内の家族も利用できる「SOMPO・健康生活サポートサービス」を案内していただき、実際に専門の医療機関の情報を得ることができました。どこに相談していいか分からなかった私たちにとって、専門的なアドバイスは大変心強く、保険の枠を超えたサポートに大きな価値を感じています。不安な家族に安心を届けてくれて、本当にありがたいサービスだと実感しました。

## 【この事例から学ぶアフターフォローのポイント】

### ✓【ご家族へ広がる安心】契約者「ご本人以外」への寄り添いとサポート！

突然の病という大きな不安に直面したご家族の気持ちに寄り添い、契約者ご本人だけでなく2親等以内のご家族も利用できる「SOMPO健康・生活サポートサービス」を迅速にご案内。この「大切な家族の『もしも』にも応える姿勢」が、保険の安心を広げ、お客さまやご家族との生涯にわたる信頼関係を築く第一歩となります。

### ✓迅速な情報提供と専門窓口の活用！

お客さまからご家族の病気について相談を受けた際、すぐにひまわり生命の営業店担当者へ確認し、専門的な相談窓口を案内。迅速な情報提供が、お客さまの不安を和らげ、具体的な行動を後押ししています。

### ✓付帯サービスの価値の再認識と積極的な案内！

保険金・給付金のお支払いだけでなく、健康や医療に関するサポートサービスの価値を提供。日頃からパンフレットなどを活用し、既契約のお客さまへ積極的にサービスを案内する姿勢が重要です。

## 【最後に】

お客さまやご家族の「もしも」の時に、保険商品だけでなく、付帯サービスを含めた総合的なサポートを提案することが、お客さまの大きな安心と信頼に繋がります。