

面	8月6日 3018号	8月13日 3019号	8月20日 3020号	8月27日 3021号
1面	<b>業界動向</b> 少額短期保険 '20年度決算状況 保有件数、1000万件に迫る 収入保険料は前年比110%	<b>業界動向</b> 高田新生保協会長記者会見(1) 生保業界、従来にも増して高い役割 お客さまに真摯かつ誠実に向き合う姿勢が不可欠	<b>業界動向</b> 高田新生保協会長記者会見(2) 今年度の取組みの軸は3点 「ポストコロナ」でも顧客本位の業務 「契約者照会制度」で顧客へのサービス遂行 「ESG投資ガイドライン」作成 かんば生生命「公正な競争」確保されず 金融サービス仲介業 市場全体の活性化につながる	<b>業界動向</b> 少額短期保険協会 第6回孤独死現状レポート 「病死」「自殺」が一番高い割合を示す 全体の8割が音信不通等による発見 孤独死発見者 近親者のケース約4割 女性は近親者の発見、男性より10%高く 月別では7、8月の発生・発見が多い傾向
2面	<b>業界動向</b> 少額短期保険協会 20年度下半期 相談室レポート 相談・苦情受付件数は前年度並 相談件数 保険金支払関連が最多 紛争解決手続終了まで平均所要日数101日 苦情処理は全体で早目に	<b>生命保険協会</b> 令和2年度事業報告書 パンデミック下でどんな取組みを 新型コロナウイルズに対応に注力 高齢者から税制改正要望まで課題山積 SDGs達成に向け取組み事例共有 高齢社会への対応 保険教育の推進	<b>社会活動</b> 三井住友海上あいおい生命 介護・認知症に関する啓発活動・情報発信の現状 社会課題解決への貢献、CSV活動の推進	<b>ガイドブック</b> 生命保険文化センター 「介護保障ガイド」改訂 高齢者のための住まい一覽も掲載
3面			<b>損保商品</b> あいおいニッセイ同和損保 「サイバーセキュリティ保険」 複数のセキュリティベンダーと協業開発	<b>リスク</b> 相続と贈与 問題を考える 贈与税の現状と経緯 (株)資産とリスク研究所 代表小山浩一
4面	<b>中小企業開拓</b> 開拓するための基礎知識 健康経営に向けた認証で会社も従業員も元気に 行政書士 石井亜由美	<b>募集手法</b> 社会保障の知識が、なぜ、 生命保険募集に必要なのか 後期高齢者医療制度の現役並み所得者とは？ 後期高齢者医療費の負担を考慮した老後設計 22年10月から2割負担創設 [社会保障クイズ] Q53からQ56まで4問出題 社会保障アカデミー協会 代表理事 青木隆憲	<b>社会活動</b> こくみん共済coop 『ありがとうの手紙』 「#今できるたすけあい」プロジェクトから書籍化	<b>営業情報</b> デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー⑤ 日々集めている顧客情報を有効活用 石川浩司
5面	<b>調査</b> 生命保険文化センター ライフマネジメントに関する高齢者の意識調査 高齢者の経済的不安「介護保障」がトップ	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 306 医療費控除と医療費援助制度⑧ 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 307 医療費控除と医療費援助制度⑨ 税理士 池谷和久	<b>法人営業</b> 実践！法人契約獲得のケーススタディー 国税庁解説文にみる強い意志 限られた対応策もう味ナシ
6面	<b>法人営業</b> 舞台裏のレッスン帳 新しい時代の生命保険法人契約⑩ 要介護1なら、女性は生涯に2人に1人該当	<b>調査</b> SBI損保 ガン治療費・ガン保険に関する調査 医師：「実額補償型なら最善の治療可能」75%	<b>社会保障</b> 社会保障なんでも相談センター 70歳までの就業確保と助成金について 特定社会保険労務士 園部喜美春	<b>育成力アップ</b> セールスはトレーニングがすべて！ 実践で語れる事例をたくさん持つ [クロスセリングで人材育成]
7面	<b>育成</b> 私が新人を育て上げます⑬ 先へ先へと活動を準備していく 育成トレーナー 堀尾未佐子	<b>FP販売</b> まるっとわかる！FPサプリ 年払い30万円以下の医療保険は小規模の経営者に フコクしんらい生命 丸山 浩	<b>販売支援</b> コミュニケーション・ツール 「労働安全衛生調査」からライフプランニング 保障でメンタルヘルスを側面からサポート	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 女性の生き方を保障でサポート 役割の大きさに潜むリスクをカバー
8・9面	<b>FP販売</b> 教えてFP相談室⑭ 資産運用の相談に強くなるろう！④ 寿FPコンサルティング 代表 高橋成壽	<b>生保決算</b> 20年度生命保険決算 コロナ禍での対面募集は甚大な影響 新契約 個人・年金共に件数大幅減少	<b>新商品</b> チューリッヒ生命 収入サポート保険〈くらすプラスZ〉 精神疾患も給付金支払い	<b>新商品</b> ニッセイ・ウェルス生命 終身保険プレミアム医療プラス 終身保険と終身医療を合体
10面	<b>新商品</b> 三井住友海上プライマリー生命 変額終身保険〈げんき、ささえる〉 移行日以後、死亡保険金が増える	<b>生保決算</b> 本紙集計 全社一覽表 新契約/保有契約/保険料等収入/資産運用収益 保険金等支払金/経常利益/総資産/基礎利益他	<b>商品改定</b> 東京海上日動あんしん生命 「マーケットリンク」資産運用関係費用引き下げなど 一時払介護保障付終身保険への変更追加	<b>無償提供</b> 大同生命・just In Case 「コロナ助け合い保険」 無償提供期間延長を決定！
11面	<b>損保サービス</b> 損保ジャパンなど スマホの「ながら運転」防止するサービス 企業の事故リスク・業務リスクへの対応策支援	<b>拠点長</b> 拠点経営のメソッド 86 ライバルを追い抜く意気込み [故事・名言] 山静如太古(茶掛一行物)	<b>AI デジタル</b> 朝日生命 営業活動効率向上にAI活用 「推奨活動自動立案」の仕組み構築	<b>販売実践</b> チャレンジャー物語 81 新人こそ独自の活動スタイルを築け！ 魔法使いに見えた優秀な先輩達
12面	<b>拠点長</b> 10月の活動指針 11月に向け、成功シナリオを作成しイメージ コロナ禍時代を乗り切る心構え	<b>販売技術</b> アプローチテクニク 向上術大全 攻めの呼吸法 「吸う息」と「吐く息」に本音が現れる	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる⑯ [SALES Q&A] ビデオの勉強会に馴染めない	<b>販売技術</b> アプローチテクニク 向上術大全 口ひげを見ての攻め方 数の限られた「上質の顧客」としてアタック
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる⑯ [SALES Q&A] 4カ月通って他社に契約された	<b>採用・育成</b> 実践！営業所経営 3度の昇進で身につけた人心掌握術 [朝礼の話題] ペット治療1回の請求55万円	<b>優績への道</b> 優績へのナビゲーション 情と知、熱意と相手を知悉する能力 夫の急逝から保障話法	<b>拠点経営</b> 生命保険販売の原点に学ぶ 劣悪な職場環境で継続率改善 [朝礼の話題] 4割強がSDGs商品を購入したい
14面	<b>採用・育成</b> 統率力と拠点経営 1年で作り上げた明るくオープンな環境 [朝礼の話題] 2度とないのかバブルの夢	<b>ニュース</b> スイス損害保険 地震パラメトリック型保険で提携 公的観測地と企業施設の距離を解決	<b>ニュース</b> ブルデンシャル生命 コロナ下での「働きがい」評価 オンラインの環境を最大限活用	<b>ニュース</b> 住友生命・ロンディール 社外職務制度で「レンタル移籍」 ベンチャー企業でキャリア積む
15面	<b>営業情報</b> 「大同生命サーベイ」 コロナ禍での資金繰りと金融機関との関わり [7月の掲載記事一覽]	<b>業界動向</b> あいおいニッセイ同和損保 リトルファミリー少額短期保険を設立 第1弾は「わんデイズ・にゃんデイズ」	<b>業界動向</b> 住友生命 「横濱ゲートタワープロジェクト」に参画 横浜市と連携協定を締結	<b>業界動向</b> 明治安田生命 旧安田生命ビル(新宿西口)跡地にビル建設 中層階から高層階、エリアで最大級
16面				