

	9月3日 3022号	9月10日 3023号	9月17日 3024号	9月24日 3025号
1面	業界動向 少額短期保険協会 第6回孤独死現状レポート 「孤独死現状レポート」が映す社会の鏡	業界動向 T & D保険グループ 第一四半期決算 中核生保3社の契約業績堅調	業界動向 生保労連 「第53回定期大会」開催 かんば問題引き続き動向注視	業界動向 こくみん共済 coop 2020年度決算 受入共済金・契約口数・年度目標に到達 「マイページ」利便性向上・機能改善図る
2面	周年事業 富国生命 「ザ・ミュージアム100」の始動 創業100周年に向けプロジェクト推進中	DX戦略 大同生命 デジタルビジョン リアルの接点を高度化し顧客との関係強化	調査 全労済協会 「勤労者の生活意識と協同組合に関する調査」 COVID-19 勤労世帯の生活全般に大きく影響	共済 こくみん共済 coop 2021年版 社会活動レポート発行 持続可能な社会づくり・セーフティネット づくりに取り組む
3面	動機付け 今日から使えるセルフモチベーション術 成長系戦略思考を育てるモデリング技術とは？ メンタルトレーナー 原小百合	共済 こくみん共済（全労済）coop 「マイカー共済」 掛金水準・掛金設定方法等を見直す	営業戦略 アクサ生命 ライフマネジメントの理念に基づいた取組みを強化 将来像となる「人生のビジョン」一緒に考える	共済 JA共済 「地域貢献活動REPORT 2021」発行 全国で展開する様々な活動事例を紹介
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 「医薬品医療機器等法」の改正 行政書士 石井亜由美	募集手法 社会保障の知識が、なぜ、 生命保険募集に必要なのか 高額介護サービス費の改正 課税所得が690万円以上は9.5万円アップ 自己負担の増大、介護保障でカバー 〔社会保障クイズ〕 Q57からQ60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	保険料改定 オリックス生命 「定期保険」保険料改定 男性・30歳では約16%安く	法人営業 実践！法人契約獲得のケーススタディー 最終回 販売環境の変化に正面から挑む 法人生保のニーズは永久不滅 「保険は□（シカク）」だから時間を買う 資金の移転と保有対策に長ずる 奥田雅也
5面	顧客サービス 東京海上日動あんしん生命 オンラインサービスの対象範囲を全商品に セカンドオピニオン、医師・病院受診予約も		社会活動 生命保険文化センター 「ねんきんガイド」を改定 年金ベースに高齢社会の生き方をガイド	
6面	法人営業 舞台裏のレッスン帳 新しい時代の生命保険法人契約⑩ 介護保障が円滑な事業承継を側面支援	法人開拓 法人営業のABC 308 医療費控除と医療費援助制度⑩ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 309 社長さんが万が一の場合の必要保障額① 税理士 池谷和久	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー⑥ クラウドサービスの猛攻から奇貨を得る 石川浩司
7面	育成 私が新人を育て上げます④ 年末に向け走り抜く元気を顧客と分かち合う 育成トレーナー 堀尾未佐子	情報発信 住友生命 住友生命「Vitality」プラザ銀座Flagship店オープン 銀座の中心地で健康プログラム実感	社会保障 社会保障なんでも相談センター 改正予定の育児休業と両立支援等助成金 特定社会保険労務士 園部喜美春	育成力アップ セールスはトレーニングがすべて！ コミュニケーション力を高めよう 〔クロスセリングで人材育成〕
8・9面	F P販売 教えてF P相談室② 資産運用の相談に強くなるう！⑤ 寿F Pコンサルティング 代表 高橋成壽	F P販売 まるっとわかる！ F Pサブリ ③ 事業承継にチャレンジ 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 令和3年度「出生に関する統計」からLP 子どもの有無でライフプランの最適化を	活動確認 ランクアップチェックシート 身近な相続対策に目を向けよう 提案されるまで気づかない争族問題
10面	新商品 アフラック生命 〈しっかり頼れる介護保険〉 認知症に限定しない幅広い保障対象	新商品 太陽生命 〈出産保険〉 所定の妊娠うつ・産後うつを保障	新商品 太陽生命 〈入院一時金保険〉改定／ 〈手術保障保険〉新発売 日帰り入院と手術で最高80万円を保障	新商品 SOMPOひまわり生命 「健康をサポートするがん保険勇気のお守り」 がんの保障開始後に保険料の発生
11面	新商品 メットライフ生命 三大疾病給付変額保険（有期型） 〈ライフインベストプラス〉 支払事由に三大疾病を含む平準払の変額保険	新商品 楽天生命 〈楽天生命 認知症保険〉 業界最大級、通算3000万円まで	新商品 三井住友海上プライマリー生命 災害保障型変額終身保険〈えらんで、そなえる〉 「相続・介護への備え・自身の年金」の準備	四半期業績 本紙調査 生保・21年度第1四半期業績 金額は前年同期161%と大幅増加 ネット系会社は伸びず
12面	拠点長 11月の活動指針 「成功のシナリオ」と並行しBプランも用意 中盤戦 拠点は温かいという場を作る	拠点長 拠点経営のメソッド 87 「異分子」を取り込む度量が必要 〔故事・名言〕戦勢は奇正に…	業界動向 SOMPOホールディングス 『Talkwith 話そう。認知症のこと。』 世界アルツハイマー月間に合わせて	採用育成 組織長への道 職員の若返り図るチーム編成 所長を支える3人のチームリーダー
13面	販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる④ 〔SALES Q&A〕新規見込客が作れない	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 髪形と顔のかたち 同じように見える髪形に隠れているもの	販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる⑤ 〔SALES Q&A〕喜ばれる贈り物の選び方	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 「殺し文句」は顔を見て ① 顔情報、は面談で挨拶する前から得られる
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 社内のパイは大きく短く結ぶ 〔朝礼の話題〕中高生の半数は将来が不安	採用・育成 実践！営業所経営 拠点全体の底上げが市場を拡大 〔朝礼の話題〕車維持費平均11,700円/月	優待への道 優待へのナビゲーション 見込客は人から人を倍増させるほかない 損得勘定より顧客優先	拠点経営 生命保険販売の原点に学ぶ 最適な提案の前に手や足となる 〔朝礼の話題〕オンラインでの営業希望20%
15面	営業情報 NTTコム オンライン・M・S 2021代理店型自動車保険部門ベンチマーク調査 〔8月の掲載記事一覧〕	ニュース 住友生命×エクサウィザーズ社 AIで「Vitality」加速 メンタルケア分野のサービスから着手	ニュース 損害保険料率算出機構 地震保険の付帯率68%で過去最高 都道府県別では宮城県がトップ	ニュース 三井住友海上火災 災害時の自動車関連補償を手厚く 自治体との災害時応援協定に基づき費用補償
16面	業界動向 東京海上日動火災 一定期間経過後も時価額を上回る補償可能 「車両全損時復旧費用補償特約」新設	業界動向 損保 日常のトラブル解決に商品改定 多発するいじめ・嫌がらせ等に対応 コロナ禍の法的トラブル解決支援	業界動向 第一生命HDX×ディー・エヌ・エー 協業第一弾 女性向け「ハレトケ」開始 ミレニアル世代の女性を毎日応援	業界動向 アフラック生命 「小児がん経験者・がん遺児奨学金制度」 累計3149人、給付金19億円