

	10月1日 3026号	10月8日 3027号	10月15日 3028号	10月22日 3029号
1面	<b>業界動向</b> J A 共済連 2020年度決算 共済金3兆円超で利用者の生活保障の一助に	<b>業界動向</b> 富国生命 M I C I N 少短と販売提携 デジタル治療 生命保険を通じて顧客に提供	<b>業界動向</b> 生命保険協会長定例記者会見 「コロナ関連支払金」8月末で約1049億円 「SDGs シンポ」はオンラインで	<b>業界動向</b> 生命保険協会 かんぽ生命 新規業務案に意見書 届出制 郵政民営化法を踏まえ運用を
2面	<b>共済</b> J A 共済連 2020年度決算 3Q訪問活動軸に全加入世帯をフォロー	<b>業務提携</b> M I C I N 少額短期保険 女性特定がん3種類に限定 がん手術を受け6カ月経過している人など	<b>認知症調査</b> 太陽生命 認知症の予防に関する意識調査 2025年 認知症有病率推計730万人	<b>実態調査</b> 生命保険文化センター 「生命保険に関する全国実態調査」公表 生命保険世帯加入率89.9%で前回から上昇
3面	<b>マーケティング</b> 新・消費者心理を探る コロナ禍の所得と貯蓄・投資への影響 ニッセイ基礎研究所 井上智紀	<b>動機付け</b> セルフモチベーション術 ネガティブ思考を脱するためのメンタルスキル メンタルトレーナー 原小百合	<b>認知症調査</b> 予防に心がけていること「頭を使う」 認知症の予防対策、実施は16% 認知症治療薬 費用高額なら利用できない86%	<b>実態調査</b> 民保加入目的「医療費・入院費のため」 「相談に迅速に対応」満足している 世帯主加入の普通死亡金額は1368万円
4面	<b>中小企業開拓</b> 開拓するための基礎知識 補助金 採択結果から読み解く申請のポイント 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 学生納付特例で免除された保険料の扱いは？ 20～22歳保険料免除の追納分は約10年で回収	<b>営業情報</b> 労災補償行政における「労働時間の認定」 過労死等の発生防止強化に強まる社会的要請 過労死等に係る労災請求、過去最多更新中	<b>法人営業</b> デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー⑦ 会計事務所と顧問先双方の問題を解決 顧客が漏らす悩みは氷山の一角
5面	<b>営業情報</b> SOMPO ひまわり生命 「がん」「悪性新生物」の診断確定の定義変更 [9月号 掲載記事一覧表]	免除分の追納期間は10年前まで [社会保障クイズ] Q 61からQ 64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>再保険</b> ミュンヘン再保険 進化するデジタル社会での役割と可能性④ 挑戦と機会の場としてのサイバー分野	<b>新商品</b> なないろ生命 〈なないろがんセブン〉 7大疾病、一時金は1年に1回支払限度なし
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⑧ 障害の加齢リスクは成人病などと異なる	<b>法人開拓</b> 法人営業のA B C 310 社長さんが万が一の場合の必要保障額② 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のA B C 311 社長さんが万が一の場合の必要保障額③ 税理士 池谷和久	<b>損保新商品</b> あいおいニッセイ同和損保 〈避難保険プラン〉 災害時の避難スキームをサポート
7面	<b>育成</b> 私が新人を育て上げます⑩ お知らせ活動をリード喚起につなげる 育成トレーナー 堀尾末佐子	<b>営業情報</b> 労災補償行政における「労働時間の認定」 「労働時間の認定」で厚労省が質疑応答作成 過労死等の労災請求事案に迅速・適切に対応	<b>社会保障</b> 社会保障なんでも相談センター 障害者雇入れの助成金について 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！ 当たり前前ことに目を向ける [クロスセリングで人材育成]
8・9面	<b>F P 販売</b> 教えてF P相談室⑩ 資産運用の相談に強くなろう！⑥ 寿F Pコンサルティング 代表 高橋成壽	<b>F P 販売</b> まるっとわかる！ F P サプリ ⑩ 事業承継には色々なパターンがある 丸山 浩	<b>販売支援</b> コミュニケーション・ツール 「介護保険事業状況報告」からライフプランニング 老後の物語をお客さまと一緒に語り合おう	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 身近な募集データをテストで再確認 提示だけのリスク訴求から脱却
10面	<b>新商品</b> 三井住友海上プライマリー生命 個人年金保険〈みのり10年〉 年金原資は2つの原資の合計	<b>新商品</b> アクサ生命 〈ユニット・リンク定期〉〈ワイドケア〉 選択肢増えるユニット・リンク保険	<b>新商品</b> なないろ生命 〈なないろがん治療保険〉など がん治療の長期化に備えた月額給付	<b>活動確認</b> 死亡・入院に関する実力テスト がん・成人病に関する実力テスト 介護・障害状態に関する実力テスト
11面	<b>商品改定</b> チューリッヒ生命 〈終身医療保険〉等に「収入サポート特約」新設 最短で加入月から給付金受取可能	<b>新商品</b> 明治安田生命 〈団体がん保障保険〉 がんの再発・転移等もあわせて保障	<b>新商品</b> 住友生命 〈5年つみたて終身保険〉 5年で解約返戻金が払込保険料を上回る	<b>再保険</b> ミュンヘン再保険 進化するデジタル社会での役割と可能性⑤ データアナリティクスとAIの可能性
12面	<b>拠点長</b> 12月の活動指針 共感の世界をベースにしたシナリオ描く 時間に追われ年末対策を疎かにしない	<b>拠点長</b> 拠点経営のメソッド 88 優績拠点長の模倣から始めよう [故事・名言] 時は得がたくして、失いやすい	<b>業界動向</b> 企業年金制度管理事務 生保7社 共通プラットフォーム構築 23年度に事務をC P B S に集約	<b>採用育成</b> 組織長への道 責任ある行動から生まれる信頼 この仕事は自己管理できることが基本
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⑩ [SALES Q&A] 止まり木もテレワークになって	<b>販売技術</b> アプローチテクニック 向上術大全 「殺し文句」は顔を見て ② セールスに必要なのは饒舌さより語彙の豊かさ	<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⑩ [SALES Q&A] クロージングにもっていけない	<b>販売技術</b> アプローチテクニック 向上術大全 話の受け方 攻め方 ① 顧客と「話題」で対等に渡り合い信頼を得る
14面	<b>採用・育成</b> 統率力と拠点経営 チーム作り直し、拠点全体を活性化 [朝礼の話題] ベットで「優しい気持ちになれた」	<b>採用・育成</b> 実践！営業所経営 助け合い啓発し、職員が職員を育てる [朝礼の話題] 手伝えばいいってものでもない	<b>優績への道</b> 優績へのナビゲーション 無為に過ぎた3年を反省し起死回生 丹精込めて設計書を作成	<b>拠点経営</b> 生命保険販売の原点に学ぶ 営業は感性と知識武装を生かす [朝礼の話題] 「つながり」から「安心」を連想
15面	<b>営業情報</b> プルデンシャル生命 人生に必要なお金と保障を見える化 オーダーメイドの保険を強化	<b>ニュース</b> 日本損害保険協会 中小企業のリスク意識・対策調査 6割がリスクの増加を意識するも未対策	<b>ニュース</b> ソニー損保 固定費見直し家計に埋蔵金を 保険見直しなどで6万円の節約可能	<b>ニュース</b> メットライフ生命 「長生き時代の資産形成ナビ」を更新 資産運用の不安を分かりやすく解説
16面	<b>業界動向</b> 損保協会 「22年度全国統一防火標語」募集開始 入選1点、賞金は10万円	<b>業界動向</b> シーエスエス・電算システム 新サービス「ツリーペイメント」 導入企業の希望に沿った決算手段提供	<b>業界動向</b> あいおいニッセイ同和損保 企業向け商品の共同開発推進 「メンタルヘルス支援サービス」開始	<b>業界動向</b> 大同生命 すべての保険加入でリモート手続きが可能に 非対面での手続きニーズ高まる