

面数	11月5日 3030号	11月12日 3031号	11月19日 3032号	11月26日 3033号
1面	業界動向 生保労連 郵政民営化委員会の方針案に対する意見書 組合員から不安・疑問の声多数	業界動向 東アジア保険会議 保険分野における国際協力の促進・発展へ 10月18日は「東アジア保険の日」	業界動向 郵政民営化委員会 限度額規制枠組みに留意必要 適正な競争関係を阻害するおそれ低下	業界動向 明治安田生命 2021年度下半期資産運用説明会 下半期は円建債券増やす計画
2面	業界動向 太陽生命 感染症プラス入院一時金保険 販売件数が15万件を突破	調査 SBI損害保険 コロナによる自動車と自動車保険の意識調査 保険料を減らすために会社を替えたい57.7%	調査 太陽生命 コロナ禍でMCIのリスクに与える影響を調査 50代～70代、運動習慣持つ人が増加	相談レポート 少短協会 2021年度上半期 少額短期ほけん相談室レポート④ 相談・苦情受付件数、前年同期比18%増
3面	論説 「分厚い中間層の復活」は可能か？ 経済学者リチャード・クー氏の主張から見えるもの 山内恒人	動機付け セルフモチベーション術 自律度を高める自己理解の目線の考察 メンタルトレーナー 原小百合	採用育成 紙上レクチャー「アフターフォローがすべて！」 既契約マーケティングで業績を伸ばす① カスタマーリンクス 高尾益臣氏	採用育成 紙上レクチャー「アフターフォローがすべて！」 既契約マーケティング独立までの道のり② カスタマーリンクス 高尾益臣氏
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 BCPの策定 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 通勤時に自動車事故の場合、労災申請は？ 特別支給金は賞与補填や福祉的な観点から支給 労災保険と損害賠償の調整 【社会保障クイズ】 Q65からQ68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	新商品 アクサ生命・アクサダイレクト生命 〈集中治療入院時一時金給付特約〉 集中治療室管理を受けたら一律20万円	リスク 相続と贈与問題を考える 相続税・贈与税の主要トピックと課税実態 小山浩一
5面	営業情報 イーデザイン損保 「私のタントウシヤ」を導入 AI活用し、事故担当者を選任		保険講座 生命保険販売の「本質とその意義」を考える① 生命保険は助け合いの制度？ 中央大学名誉教授 安井 信夫	法人営業 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー⑧ 会計事務所との関係をアップデートする 石川浩司
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 身体障害者手帳の増加は高齢化が主因か	法人開拓 法人営業のABC 312 社長さんが万が一の場合の必要保障額④ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 313 社長さんが万が一の場合の必要保障額⑤ 税理士 池谷和久	保険講座 生命保険販売の「本質とその意義」を考える② 保険会社に勤務している人の本音 中央大学名誉教授 安井 信夫
7面	育成 私が新人を育て上げます⑦ 年末・年度末に向け密度の濃い活動を 育成トレーナー 堀尾末佐子	再保険 RGA 生保経営と再保険の役割 相互会社も再保険を用いた 財務諸表の改善を検討すべき	社会保障 社会保障なんでも相談センター 公的年金と類似の主な年金制度 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！ OJTを極め新人と向き合う 【クロスセリングで人材育成】
8・9面	F P販売 教えてFP相談室⑩ 資産運用の相談に強くなるろう！⑦ 寿FP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！FPサプリ ③ 親族外承継は経営者保障と自社株承継がカギ 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 「令和3年版過労死等防止対策白書」 11月の切り口は「過労死等防止啓発月間」	活動確認 ランクアップチェックシート 法人契約の課税の流れを整理・確認 新しい保障提案+保全に必須
10面	新商品 朝日生命 〈おくすりサポート〉 「高血圧性疾患」等を投薬段階からサポート	新商品 第一フロンティア生命 個人年金保険〈プレミアハーベスト〉 参照指数の上昇で年金原資上乗せ	新商品 太陽生命 〈選択緩和型手術保障保険〉 選択緩和型保険の削減期間を廃止	新商品 明治安田生命 一時払特別終身保険〈エブリバディII〉 契約日から5年後に保障が増える
11面	新商品 朝日生命 〈かなえる介護年金〉 5項目に該当しなければ申込可	新商品 損害保険ジャパン 〈団体傷害総合保険〉 「みずほり・パース60」利用者専用	新商品 SBI損害保険 実損補償タイプ〈医療費用保険〉 「健康口座」通じてのみ販売	商品改定 大同火災海上 事故・故障時の補償範囲を拡大 「日常生活賠償責任特約」1億円から5億円に
12面	拠点長 1月の活動指針 気分を一新し拠点経営を見つめ直す 全員を興奮させる「テーマの設定」を	拠点長 拠点経営のメソッド 89 拠点経営はバトルだが何と闘う？ 【故事・名言】 怨みあに明に在らんや…	少短商品 Mysurance少額短期保険 「デジタル完結型 家財保険」 親会社商品とのセット販売開始	採用育成 組織長への道 基本の上に大事な自己研鑽 初めはサラッと、仕事以外でも親しく
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⑩ [SALES Q&A]「知らない会社」だと言われた	販売技術 アプローチテクニック 向上術大全 話の受け方 攻め方 ② 自分の生き方を担当者と共同で立てたい	販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる⑩ [SALES Q&A] テリトリーの商店街を攻めたい	販売技術 アプローチテクニック 向上術大全 相手を理解する方法 ① 「味覚」の話題は抵抗がなく切り出しやすい
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 たしかなビジョンと熱意で人は動く [朝礼の話題] 比較サイトの人気商品は	採用・育成 実践！営業所経営 拠点の持つインフラを最大限に生かす [朝礼の話題] 冬のボーナス	優績への道 優績へのナビゲーション 「波長の合う人」をいかに見つけるか 契約の大小にこだわらず	拠点経営 生命保険販売の原点に学ぶ 「聞き役」に徹し人間関係を築く [朝礼の話題] 年末・年始の予定
15面	ニュース あそしあ少額短期保険 結婚式総合保険に救われる コロナで挙式キャンセル、2200万円補償	ニュース Frich 次世代セーフティネットが受賞 助け合いの新領域を評価	ニュース 第一生命 都内学生マンション等に約34億円投資決定 ポジティブインパクトの創出も期待	ニュース チューリッヒ・インシュアランス・グループ 保険会社の課題解決策見出すコンテスト開催 企業家・スタートアップ対象に新アイデア競う
16面	業界動向 日本生命・認定NPO法人キッズドア基金 進学応援奨学金 全ての子ども達に平等に教育機会を	業界動向 ひまわり生命・損保ジャパン・みずほ信託・ニューロトラック社 認知症対応に向けた新たな協業 「認知症サポート信託」契約者向けに	業界動向 あいおいニッセイ同和損害保険 自治体向け「J」-クレジット事業者支援保険 自治体が実施するプロジェクトリスク補償	業界動向 三井住友海上プライマリー生命 金融機関代理店を支援する研修コンテンツ 参加しやすいオンライン専用研修