

面数	12月3日 3034号	12月10日 3035号	12月17日 3036号	12月24日 3037号
1面	業界動向 2021年版「生命保険の動向」 個人保険保有件数、13年連続増加 総資産は5年連続で過去最高更新	業界動向 T & D 保険グループ 2021年度中間決算 国内生保事業堅調 前年同期から増加	業界動向 高田協会長記者会見 乗合代理店 顧客本位の業務運営を推進 「グリーフケア」ハンドブックを作成	業界動向 朝日生命 2021年度上半期決算 営業職員チャネル 保障性新契約大きく超過
2面	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 ① 紛争案件「保険金支払可否」がすべて	中間決算 太陽・大同・T & Dフィナンシャル生命 太陽＝「感染症プラス」引き続き好調 大同＝オーダーメイド型商品の販売堅調	生保協会 コロナ関連支払い、約54万件 1457億円 業務品質評価運営対象代理店は150～200店 異なる元受生保評価基準が負担に	中間決算 営業職員数、年度末から270人増加 基礎利益は前年同期比10億円増加 「グループお客様数」目標の93%に
3面	採用育成 紙上レクチャー「アフターフォローがすべて！」 ③ 理想が結果を生む カスタマーリンクス 高尾益臣氏	動機付け 新・消費者心理を探る 52 コロナ禍の白地顧客の属性と検討のきっかけ ニッセイ基礎研究所 井上智紀	生命保険文化センター 2021年度上半期版生命保険相談室リポート 上半期相談件数は516件、対前年比78.7% 相談件数1位「税金について教えて欲しい」	採用育成 紙上レクチャー「アフターフォローがすべて！」 ⑤ 逆境で強さを証明 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 クリニック・薬局が知っておきたい補助金 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 遺族年金の勘違い 遺族年金の受給要件は生保募集とも連動 老後に亡くなった遺族年金 〔社会保障クイズ〕 Q 69からQ 73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	採用育成 紙上レクチャー「アフターフォローがすべて！」 ④ 理念の普及に努める カスタマーリンクス 高尾益臣氏	リスク 相続と贈与問題を考える 相続税と相続税＋暦年贈与の税額の違いを検証 小山浩一
5面	営業情報 エヌエヌ生命 「いい夫婦の日」に関する意識調査 〈11月号掲載記事〉		保険講座 生命保険の歴史と助け合い制度 ③ 売り手は生命保険の効用に自信を持って 中央大学名誉教授 安井 信夫	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー⑧ コミュニケーション強化へ捨てるもの3つ 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 常套句となった「人生100年時代」の根拠	法人開拓 法人営業のABC 314 社長さんが万が一の場合の必要保障額⑥ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 315 社長さんが万が一の場合の必要保障額⑦ 税理士 池谷和久	座談会 営業所長×代理店×ソリシター 保障ニーズと真摯に向き合う以外復活の道なし 斑なコロナ禍からの起ち上がり
7面	育成 私が新人を育て上げます⑧ ⑧ 年末の挨拶訪問で取りこぼしをフォロー 育成トレーナー 堀尾末佐子	論説 経済学者リチャード・クー氏の主張から見えるもの 「分厚い中間層の復活」は可能か？ 慶応義塾大学大学院特任教授 山内恒人	社会保障 社会保障なんでも相談センター 副業する高齢者の雇用保険加入制度 特定社会保険労務士 園部喜美春	保険講座 生命保険の歴史と助け合い制度 ④ 生命保険の歴史は紆余曲折 中央大学名誉教授 安井 信夫
8・9面	F P販売 教えてF P相談室⑫ 資産運用の相談に強くなろう！⑧ 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 ⑭ 事業承継では自社株の分散を防ぐことが大切 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 「中高年者縦断調査」からライフプランニング 家族構成の変化をどこまで織り込むか	2021年インデックス・掲載商品一覧 医療保険 23本 ガン保険 11本 介護・認知症保険 6本 就業不能・収入保障 8本 終身保険6本 他
10面	かんぼ生命 かんぼ生命 〈医療特約の改定〉 医療保障は死亡保障の5倍まで	新商品 ネオファースト生命 〈認知症保険 to スマイル〉 認知症予防につながるサービスも	新商品 FWD生命 〈FWD 医療〉〈FWD 医療引受緩和〉 未知の感染症もトータルサポート	2021年インデックス・シートⅠ まるっとわかる！F Pサブリ 丸山浩氏 第23回 社長に保険を提案しよう！⑬～ 第34回 社長に保険を提案しよう！⑭
11面	サービス 東京海上日動火災 企業向けテレマティクスサービス機能追加 「通信機能付き2カメラ一体型DR」追加	新商品 認知症予防につながるサービスも 〈あんしんがん治療保険〉 がんの治療期間に応じて毎月給付金	新商品 P GF生命 〈米国ドル建保障選択型終身保険 Neo〉 「最終死亡保険金」で資産のリレー可能	2021年インデックス・シートⅡ コミュニケーション・ツール 「2019年生命保険事業概況からL・P・J」～ 「中高年者縦断調査」からL・P・J
12面	拠点長 2月の活動指針 「年度末対策と新年度ビジョン対策」の両立 この2月から2022年度をスタート	拠点長 拠点経営のメソッド 90 気の短い職員は側面からフォロー 〔故事・名言〕 綱渡りより世渡り	サービス SOMPOひまわり生命 「プレゼンティーズムチェック」導入 健康経営の新たなメンタルヘルス対策	2021年インデックス・シートⅢ ランクアップチェックシート 157「身近な資産運用から保障ニーズへ」～ 167「法人契約の課税の流れを整理・確認」
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⑯ 〔SALES Q&A〕自分の「特色」を出したい	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 相手を理解する方法 ⑱ 顧客接点を「最大限に生かす」タイミング	販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる⑰ 〔SALES Q&A〕顧客を上手に管理したい	2021年インデックス・新人育成 私が新人を育て上げます！ ⑳ 「1年間ワクワクした気持ちで活動していく」～ ㉑ 「年末の挨拶訪問で取りこぼしをフォロー」
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 一人ひとりの人格を尊重し向き合う指導 〔朝礼の話題〕 コロナ禍での子どもの勉強	採用・育成 実践！営業所経営 “いい器”を作ればいい人材が残る 〔朝礼の話題〕 ペットへ感謝の気持ちの表し方	優績への道 優績へのナビゲーション 提案ポイントを紙に記し口下手克服 担当職域のニーズに全力対応	2021年インデックス・拠点経営 実践！営業所経営 1/8「将来を見据えた営業所経営を实践」～ 12/10「いい器を作ればいい人材が残る」
15面	ニュース 明治安田生命×国立循環器病研究センター 「かるしおプロジェクト」協働推進開始 「塩を軽く使って美味しさ引き出す」	ニュース 太陽生命 「団体入院一時金保険」発売 新型コロナウイルス感染症、企業でも保障	ニュース KDDI・au 損保 au 自動車ほけん利用者に Ponta ポイント還元 au ユーザーなら、還元最大2%	2021年インデックス・優績者 優績へのナビゲーション 2/19「幼少期の体験で肝座る」～ 12/17「提案ポイントを紙に記し口下手克服」
16面	業界動向 三井住友海上・あいおいニッセイ同和損保 新保険料払込方法「ダイレクト払」 キャッシュレス社会の進展をサポート	業界動向 J・D・パワー 「2021年自動車 保険事故対応満足度調査」 連絡方法の多様化が満足度向上に貢献	業界動向 東京海上日動火災 中小企業専用ソリューションサイト開設 中小企業に最適な商品・サービスを提供	2021年インデックス・ニュース 業界関連ニュースをコンパクトにまとめた 1/1 4月1日付で高田幸徳執行役常務が社長に～ 12/17 東京海上日動 ソリューションサイト開設