

面	1月7日 3038号	1月14日 3039号	1月21日 3040号	1月28日 3041号
1面	<b>業界動向</b> 富国生命（1～2面） 2021年度上半期報告 業績はコロナ禍以前を上回る水準に	<b>業界動向</b> 日本生命G（1～2面） 2021年度上半期報告 保険料等収入・基礎利益が大きく改善	<b>業界動向</b> 住友生命G（1～2面） 2021年度上半期報告 グループ新契約 ANP、16%増加	<b>業界動向</b> J A 共済 2021年度上半期決算 新契約件数、前年同期比 145%と大伸展
2面	中間純剰余、前年同期比 30.3%増加 収益性維持に内外の株式等を積み増す 「E S R」を E R M に活用 先行する欧米の手法に準拠	日生 個人・個年 A N P ほぼ一昨並みに 基礎利益 企業業績回復受け、増益見込む 合計 13 総合継続率 95.9% 営業職員数 5.5 万人 やや減少	住生 営業職員チャネルの ANP 23.6% 増 メディケア生命が好業績 「Vitality」半期で 20 万件、最高を記録 資産運用収支は 26・8% 増加	<b>少短保険</b> 少短保険協会 2021年度中間決算概況 保有契約件数、前年比 109%
3面	<b>採用育成</b> アフターフォローがすべて！ ⑥ カスタマーリンクス 取締役会長 高尾益臣 セールスパーソンの役割が変化	<b>業界動向</b> 生命保険協会 かんばし生命医療特約改定 郵政民営化委員会 調査審議結果へ意見表明	<b>中間決算</b> 明治安田生命G（3～4面） グループ保険料前年同期比 3%増収 明治安田生命の一時払保険販売量増加が主因	<b>少短保険</b> 少額短期保険（ミニ保険）の日 保険商品のアイデアを募集中 今回から「FPが考えたミニ保険」も
4面	<b>中小企業開拓</b> 開拓するための基礎知識 2022年版中小企業の知っておきたい情報年鑑 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 70歳以上75歳未満の医療費の自己負担割合	総合継続率 13・25・61月目共に高水準維持 ANP 営業職員チャネル 28.5%増、窓販 16.4%増 第三分野 ANP は 47.8%増 団体保険、引続き業界トップシェア堅持	<b>リスク</b> 相続と贈与問題を考える ⑥ 「令和4年度税制改正大綱」と今後の方向性 小山浩一
5面	<b>営業情報</b> FWD 生命 商品付帯サービス「FWD Care」提供開始 〈12月号 掲載記事〉	自己負担の差は保障ニーズにも繋がる 〔社会保障クイズ〕 Q 74 から Q 77 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>保険講座</b> 生命保険の歴史と助け合い制度 ⑥ 大切な営業職員の訪問活動 中央大学名誉教授 安井 信夫	<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⑩ 顧客管理は「守り」から「攻め」へ転換 石川浩司
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⑫ 「人生100年時代」への備えが必要な裏付	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 316 社長さんが万が一の場合の必要保障額⑧ 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 317 社長さんが万が一の場合の必要保障額⑨ 税理士 池谷和久	<b>認知症</b> 損保料率機構 認知症の高齢運転者と交通事故で啓発レポート 問われる監督義務者の範囲は？
7面	<b>育成</b> 私が新人を育て上げます⑨ コロナ禍3年目に入る今年は工夫をこらして活動 育成トレーナー 堀尾末佐子	<b>保険講座</b> 生命保険の歴史と助け合い制度 「insurance」の真意 ⑤ 中央大学名誉教授 安井 信夫	<b>社会保障</b> 社会保障なんでも相談センター 通算化となる傷病手当金について 特定社会保険労務士 園部喜美春	<b>育成力アップ</b> 〔クロスセリングで人材育成〕 〔セールスはトレーニングがすべて！〕 コロナ禍の経験を生かす1年に
8・9面	<b>F P 販売</b> 教えてFP相談室 改めて保険マーケティングを考えよう 最終回 寿FP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！ FP サブリ ⑬ 事業承継税制を活用した時の自社株対策は必要ないか？ 丸山 浩	<b>販売支援</b> コミュニケーション・ツール 「21世紀成年者縦断調査」から LP 20代の自分を考える先行指標	<b>販売確認</b> ランクアップチェックシート 年度末・新年度に向け顧客接点強化 法人契約は擦り合わせ落とし所探る
10面	<b>新製品</b> 大樹生命 ケガと感染症の入院保険〈おまもりープ〉 保険料は性別・年齢に関係なし	<b>中間決算</b> 本紙調査 2021年度生保全社 第2四半期報告 新契約、コロナ禍落ち着き伸展 個人保険新契約 23.2兆円 前年同期比 17.5%	<b>新商品</b> 大同生命 重度就業不能保障定期〈会社みんなで KENCO +〉 1日あたり平均 8000 歩で翌年の P 割引	<b>新商品</b> ブルデンシャル生命 就労不能収入保険〈リビング・インカム〉 所定の精神疾患等でも給付金支払い
11面	<b>新商品</b> イオン・アリアンツ生命 終身医療保険〈元気パスポート〉 イオングループ初の生命保険商品	<b>中間決算 主要項目</b> 42社一覧表 新契約高、保有契約高、新契約 ANP 保険料等収入、資産運用収益、保険金等支払金、 経常利益、基礎利益、SM 比率ほか	<b>損保新商品</b> 三井住友海上火災 「DX value シリーズ」商品ラインアップを拡充 「見守るクルマの保険（ブレドラ）」も提供	<b>料率改定</b> 日本生命 〈保険料率の改定〉 個人保険・個人年金を4月から
12面	<b>拠点長</b> 3月の活動指針 「三トリ症候群」に陥らず年責に喰らいつく 具体的な行動プランを提示する	<b>拠点長</b> 拠点経営のメソッド 92 拠点長が日常から学ぶべきもの 〔故事・名言〕 飢え来れば飯を喫す	<b>全国調査</b> ソニー生命 都道府県別 生活意識調査 ライフプランを作るのが得意なのは岩手県	<b>採用育成</b> 組織長への道 流る顧客を变幻自在に説得 育成のポイントは知恵と情報の活用法
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⑫ 話の流れがスムーズに運んだか確認	<b>年頭所感</b> (13～15面) 生命保険協会 会長 高田幸徳 日本損害保険協会 会長 船曳真一郎 生保労連 中央執行委員長 松岡衛 日本アクチュアリー会 理事長 庄子浩 生命保険文化センター 代表理事 浅野僚也 日本少額短期保険協会 会長 渡邊圭介 生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会 理事長 金井敬司 こくみん共済coop 代表理事 理事長 廣田政巳	<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⑬ 〔SALES Q&A〕再訪で契約がまとまらない	<b>販売技術</b> アプローチテクニク 向上術大全 勤の磨き方、育て方 ① 「勤」には直感・靈感・覚醒の3つの形がある
14面	<b>採用・育成</b> 統率力と拠点経営 組織拡充+生産性アップの基礎体力つける 〔朝礼の話題〕約8割が免疫に対して意識		<b>年頭所感</b> (14～15面) T & Dホールディングス 社長 上原弘久 太陽生命 社長 副島直樹 大同生命 社長 北原睦朗 T & Dファイナンシャル生命 社長 板坂雅文 富国生命 社長 米山好映 S B I 損害保険 社長 五十嵐正明	<b>募集活動</b> 生命保険販売の原点を学ぶ 町内 800 世帯の半分を成約 大事な商品と確信を持って提案
15面	<b>ニュース</b> イオン・アリアンツ生命 健康増進アプリ「ウェルネスパレット」提供開始 貯めたクーポンでコインと交換可能			<b>ニュース</b> 東京海上日動火災 保険代理店向けデジタルマーケティング 保険募集におけるデジタル活用を加速
16面	<b>業界動向</b> SBI 損保 2021年度上半期決算 経常収益・経常利益大幅に増加 全国でエーミングを可能とする態勢構築	<b>業界動向</b> 住友生命 第32回〈「創作四字熟語」50編〉が決定 最優秀作品は「七園八起」（ななころなやおき）	<b>業界動向</b> SBI インシュアランスラボ 「ぼけっとFP」Android 版リリース 保険DX ユーザーの利便性向上と拡大を狙って進化	<b>業界動向</b> 第一生命 新サービス「団信パスポート」開始 住宅購入者、安心して住宅検討できる