

面	2月4日 3042号	2月11日 3043号	2月18日 3044号	2月25日 3045号
1面	業界動向 生保労連 第55回中央委員会開催 コロナ禍での春闘、先行きが不透明	業界動向(1~2面) 生保労連 営業職員体制に関する提言 目指すべき「ベストアドバイザー活動」提言	業界動向 「営職体制に関するPT」立ち上げの経緯 「ベストアドバイザー活動」の推進・強化を 和歌山寛・生保労連前中央執行副委員長	業界動向 生保労連「営職体制PT」立上げ経緯 継続的に実践できる営業職員の育成推進 和歌山寛生保労連前中央執行副委員長
2面	記念事業 大同生命 創業120周年記念行事の展開 ステークホルダーへ「感謝の気持ち」を伝える	消費者の多数：営業職員を通して購入が現実！ 「お客さまに寄り添った活動」の重要性 魅力ある労働条件のためには 積極的な人への投資必要	生保労連 かんば生命の業務範囲拡大 反対意見を各方面に随時発信 暗黙の政府保証は未だ払拭されず	意識調査 アクサ 世界11カ国の「心の健康」に関する意識調査 コロナ禍における人々の対応力が向上
3面	動機付け セルフモチベーション術 「自己効力感」が高まるミニマルルーティン 原小百合	マーケティング 新・消費者心理を探る 団塊世代を含む60歳以上に焦点を当てる① 団塊世代全員が後期高齢者まで3年	コロナ禍 太陽生命 「感染症プラス入院一時金保険」20万件突破 過去10年間の販売高が最速ペース	調査 東京海上日動火災 企業のリスクマネジメントの動向に関する調査 人権方針の作成42.8%が実施済み・実施中
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 新型コロナの影響を受けた人向け支援 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 2022年社会保障制度改正 社会保障の知識が必要不可欠	新任拠点長エール企画 拠点の成否は着任3カ月で決まる 人が人と分かち合い目標に向かっていく リーダー間の意志疎通を図る	リスク 相続と贈与問題を考える⑦ 遺産動機と相続の実情 小山浩一
5面	業界動向 アニコム損害保険 ペット保険、初の保有100万件突破 (1月号掲載記事)	改正でカバーが必要な部分を押さえよう [社会保障クイズ] Q78からQ81まで4問出題 社会保障アカデミー協会 代表理事 青木隆恵	再保険 RGA 生保経営と再保険の役割 会社の状況を「誠実」に報告 石川禎久	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー① 会計事務所の価値を高めるDX戦略 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② 死亡率の変化に保険業界はどう進化	法人開拓 法人営業のABC 318 社長さんが万が一の場合の必要保障額⑩ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 319 社長さんが万が一の場合の必要保障額⑩ 税理士 池谷和久	文化センター ライフプラン情報ブック改訂 「生き方多様化の時代」の生活設計を支援 コロナ禍に関するデータも追加
7面	育成 私が新人を育て上げます④ 2月 お祝いの気持ちを伝える活動を 育成トレーナー 堀尾末佐子	労災 労災問題研究所 2021年過労死等 関連民事損害賠償の動向 パワハラ事案が提訴・和解で独走！	社会保障 社会保障なんでも相談センター 改正後の育児休業給付金について 特定社会保険労務士 園部喜美春	育成力アップ [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！] 拠点長に求められる「営業力」島津悟
8・9面	見込客発掘(8面) お客さまをこう見つけこう育てる① 高橋成壽 営業情報(9面) 保険募集のアップデート術① 井藤健太	FP販売 まるっとわかる！FPサプリ⑥ 自社株の評価方法と役員退職金の関係 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 「国民生活に関する世論調査」からLP ライフプランニングに入っていく質問を練る	販売確認 ランクアップチェックシート 社会保障制度の諸改正と保険募集 適切な情報提供で「補充」
10面	新製品 メットライフ生命 災害保障期間設定型介護定期(プライトビジョン) 「死亡」と「介護」保障で、経営者を守る	新商品 東京海上日動・ミライロ・ぜんち共済 ミライロ保険(がん保険を) 待機期間無く、保険期間初日から補償	新商品 第一フロンティア生命 積立利率変動型(通貨指定型)(指数連動年金) 死亡保障を抑え、満了後の年金原資額厚く	新商品 アフラック生命 アフラック生命 (アフラックの休職保険) 休業証明書で実際の不就労期間を保障
11面	損保新商品 カーティフ損害保険 (災害時の住宅ローン返済保障) 住宅ローン向けに「半壊」まで保障拡大	商品提携 SUDACHI 少額短期保険 ビー・エイチ「働くあなたの所得保障保険」 業務外の病気・ケガによる入院も保障	団体新商品 日本生命 (新無配当扱特約付団体定期保険) 中堅企業向けデジタル手続き前提商品は業界初	新商品 T&D フィナンシャル生命 変額保険(ハイブリッドつみたてライフ) 臨時収入もスポットで増額できる
12面	拠点長 4月の活動指針 新年度のビジョンを明確にし実現に向け団結 動機付けと自主管理がポイント	拠点長 拠点経営のメソッド 92 優績者をムードメーカーとして [故事・名言] 洒落は会話のカラシ…	調査 エヌエヌ生命 (業種別)SDGsへの取り組みに関する調査 [マネジャー心得帖] 新拠点長になる人に贈る	採用育成 組織長への道 気まめ、手まめ、足まめなリーダー 陣容25名体制と給与アップが目標
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② [SALES Q&A] 成功体験と失敗体験、優先すべきは	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 勤の磨き方、育て方 ② 顧客との接点づくりにも「勤」が役に立つ	販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる③ [SALES Q&A] 団体扱いで担当部長を懐柔	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 勤の磨き方、育て方 ③ 狭隘化が進む市場は「勤」で人の心を拓く
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 組織長をまとめ上げ全国トップの拠点に [朝礼の話題] 毎日魚を食べる子は10%	採用・育成 実践！営業所経営 初期育成は働く動機付けと精神論で [朝礼の話題] 小型犬の人気が続く	優績への道 優績へのナビゲーション 見込客は速攻と温存フォローの二段構え 面談数こそ業績の最適解	募集活動 生命保険販売の原点を学ぶ 会社清算で転職、生涯の仕事に [朝礼の話題] 花粉症対策の1位はマスク
15面	ニュース 第一生命・山田エスクロー信託 「任意後見業務」等 提携業務範囲を拡大 信託会社の死後事務サービス化は業界初	ニュース マイボイスコム 「医療保険の加入に関する調査」 医療保険加入者は7割強、単独は4割弱	ニュース アイリックメイオン・アリアンツ生命 ペーパーレス申込書API連携 「保険IQシステム」等での見積試算可能	ニュース 東京海上日動火災 自動車保険「ちょいのり保険」累計1000万件突破 1日から加入できる手軽さ受ける？
16面	業界動向 SOMPOひまわり生命 「健康☆チャレンジ!制度」 チャレンジ成功数累計5,000件突破!	業界動向 T&Dフィナンシャル生命 DX推進し価値を感じて貰えるサービス提供 顧客情報のグループ共同利用検討	業界動向 楽天生命 申込時の告知から自動で引受査定 人手で行っていた査定業務を自動化	業界動向 明治安田生命 給付金請求手続き画面を全面改訂 入力時間を従来の1/3程度に短縮