

| | 3月4日 3046号 | 3月11日 3047号 | 3月18日 3048号 | 3月25日 3049号 |
|------|--|---|---|---|
| 1面 | 業界動向 かんぽ生命 法人向け商品の受託販売等の届出を行う 経営者向け定期保険の特約を予定 | 業界動向 T & D保険グループ (1～2面) 2022年3月期第3四半期決算 新契約価値・新契約 ANP 増加 | 業界動向 生命保険協会 (1～2面) 代理店業務品質評価基準を4つの観点から整理 | 業界動向 日本生命グループ 2021年度第3四半期業績 基礎利益 企業業績回復で前年同期比増 |
| 2面 | 孤独死 日本少額短期保険協会 第3回「孤独死対策サミット2022」 「孤独死」様々な社会問題・課題を惹起 | グループ修正利益 国内生保事業堅調に推移 太陽生命 新契約 ANP 前年 9.1%増 大同生命「がんステージ限定型」タイプ」堅調 T & DF 保有契約 ANP 前年同期から 8.3% 増 | 「はじめての気候変動シナリオ分析ハンドブック」 〔コロナ〕保険料払込猶予期間延長は約 39 万件 〔コロナ〕神奈川県独自の措置への対応 節税商品関連で金融庁入換 | 少短大賞 少短協会 第8回 少額短期保険大賞発表 スマートプラス少額短期保険 「サービス組み込み用キャンセル保険」 |
| 3面 | 生保の買取 「生命保険の買取」の現状と展望 日本では死生観などがネックで馴染みにくいが 米国では高齢者中心に市場が拡大 | 動機付け 今日から使えるセルフモチベーション術 中堅以上に必要な内発的やる気の点検と対応策 メンタルトレーナー 原小百合 | 生保の買取 「生命保険の買取」の現状と展望 2 「保険の買取」様々なケースで利用可能 リスクマネジメント研究所 代表取締役 濱崎研治 | 生命保険の買取 「生命保険の買取」の現状と展望 3 契約者の地位を第三者へ譲渡可能国が多数 リスクマネジメント研究所 代表取締役 濱崎研治 |
| 4面 | 中小企業開拓 開拓するための基礎知識 2022年4月 診療報酬改定について 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 2 在職時の年金額改定の改正 | 文化センター 生命保険文化センター 2022年度事業計画 ライフスタイル 社会構造の変化に対応 | リスク 相続と贈与問題を考える 8 「世論調査」から遺産動機を検証 小山浩一 |
| 5面 | 相続 日本トレンドリサーチ 58.6%が、将来的に遺産相続の可能性 〈2月号 掲載記事〉 | 65歳以上 在職時の年金額は毎年改定へ 〔社会保障クイズ〕 Q 81 から Q 84 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 | がん調査 大同生命サーベイ 中小企業のがん対策 約7割ががん罹患でも働き続けている | 営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー 12 会計事務所のストロングポイントを生かす 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 23 成人病を踏まえた就業不能リスクに着目 | 法人開拓 法人営業のABC 320 最大 250 万円支給の「事業復活支援金」① 税理士 池谷和久 | 法人開拓 法人営業のABC 321 最大 250 万円支給の「事業復活支援金」② 税理士 池谷和久 | SDGs 富国生命グループ 「よい仕事おこしネットワーク」と包括連携 中小企業事業者や地域が抱える課題解決 |
| 7面 | 育成 私が新人を育て上げます 41 ご家族とご本人を同時に囲い込む 育成トレーナー 堀尾末佐子 | サービス 三井住友海上・SCSK 「人生100年ラウンジ」 取引企業中心に22年度から販売 | 社会保障 社会保障なんでも相談センター 事業復活支援金について 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！〕 マインドセットを切り替える 島津悟 |
| 8・9面 | 見込客発掘 (8面) お客さまをこう見つけよう育てる② 高橋成壽 営業情報 (9面) 保険募集のアップデート術② 井藤健太 | FP販売 まるっとわかる！ FPサブリ 37 「事業承継」にどうやって生命保険を絡ませるか？ 丸山 浩 | 販売支援 コミュニケーション・ツール 令和2年「人口動態統計 (確定数) からLP 社会問題に対する答えが提案の切り口に | 販売確認 ランクアップチェックシート 定年退職者マーケットを深掘り 人生で積んできたリソースを再配分 |
| 10面 | 新製品 オリックス生命 〈キュア・ネクスト〉〈キュア・レディ・ネクスト〉 保障範囲拡大、保険料は手頃に | 新商品 チューリッヒ生命 〈定期保険プラチナ〉 保険料払込免除特約は3大疾病型・5大疾病型 | 保険料改定 かんぽ生命 〈保険料等の改定〉 「先進医療特約」「前納保険料」を改定 | サービス かんぽ生命 新たなキャッシュレス決済開始 非対面・非接触の4つの決済方法 |
| 11面 | コロナ関連 「新型コロナウイルス感染症」関連商品の現況 払込保険料と支払給付金の危ういバランス 大樹生命、損保ジャパン、大同火災ほか | 商品提携 住友生命・アリアル少短ほか ママと赤ちゃんの医療保険〈ディアベビー〉 出産前後の母子などをサポート | 少短商品 i-SMAS 少短スマートドライブ リペア保険「事故実績型」販売開始 リース車両専用で修理費用を補償 | 少短商品 ジャパン少額短期保険・カラダノート 妊婦保険「子育て支えあい保険 子育てシェアリング」 グループに保険適用者無しで保険料ゼロ |
| 12面 | 拠点長 5月の活動指針 採用の重大月、という意識で取り組む 4月に出した重点方針、浸透具合は | 拠点長 拠点経営のメソッド 93 「拠点愛」こそ業績向上の原点 〔故事・名言〕 窮鼠、猫を噛む | 新プロジェクト 東京海上日動火災 4月、「宇宙プロジェクト」始動 〔マネジャー心得帖〕 時間・集中度・計画性 | 採用育成 組織長への道 新人には「玄関口の情報収集」を伝授 今なお素直な気持ちで飛び込み |
| 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 26 〔SALES Q&A〕アプローチ資料を上手く使えない | 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 4 「勤」の涵養は日常生活の中で積み重ねる | 販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる 27 〔SALES Q&A〕紹介された社長と友好関係 | 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 5 お客さまに無言で思いを伝えられたら… |
| 14面 | 採用・育成 統率力と拠点経営 次期リーダー育成に切磋琢磨の環境整備 〔朝礼の話題〕 市販薬の購入 | 採用・育成 実践！営業所経営 定期訪問定着に試行錯誤繰り返す 〔朝礼の話題〕 好きな誕生石 | 優績への道 優績へのナビゲーション 生命保険だから一生のお付き合いができる 素養を広げ顧客との接点拡大 | 募集活動 生命保険販売の原点を学ぶ 企業情報を深く広く集め攻略 誠実なフォローが好機を呼び込む |
| 15面 | ニュース 損保ジャパンほか 「自動運転システム提供者専用保険」開発 自動搬送サービス「eve auto」に適用 | ニュース 大同生命 「つながる手続」対象拡大 保険金・給付金請求等に拡大 | ニュース マニユライフ生命 第16回エコノミクス甲子園全国大会 「〇〇甲子園」とのコラボ企画も実現 | ニュース アフラック生命 令和3年度がん対策推進企業表彰 長年にわたる同社の取り組みを評価 |
| 16面 | 業界動向 東京海上日動火災 自動車保険Web請求完結 事故の連絡・保険金の受け取り | 業界動向 ソニー生命 リモートコンサルティングシステムを刷新 デザインはクリエイティブセンターと協業 | 業界動向 損保ジャパン・日本ユニシス 電子マネーによる保険金支払サービス 最短で当日の保険金受け取りが可能 | 業界動向 エルトロピージャパン クラウドサービス「Eltropy (エルトロピー)」 非対面営業のデメリットをカバー |