

	4月1日 3050号	4月8日 3051号	4月15日 3052号	4月22日 3052号
1面	業界動向 チュウリツ生命 「定期保険プラチナ」開発背景 「自分の葬儀費用の準備」に目的を絞る	業界動向 生命保険協会（1～2面） 2021年度第3四半期ボイス・リポート 苦情件数 前年同期より減少も2Qより増加	業界動向 生命保険協会（1～2面） 「業務品質調査」結果は消費者に公表 消費者に誤解を与えないよう注意	業界動向 日本生命（1～2面） 2022年度経営戦略説明会 営業職員チャンネル生産性回復は道半ば
2面	少短協会 少額短期保険協会（2～3面） 第8回「ミニ保険の日」記念イベント大賞に 「ヤングケアラーサポート保険」	大項目別では「新契約関係」が最多 主な苦情の1位は「説明不十分」 「無理契約」「無断契約」による苦情も…	「基本項目」全て達成代理店を協会HPで公表 評価基準は4つのカテゴリー 「基本項目（150）」「応用項目（60）」	宮職「販売改革元年」と位置付け高度化推進 デジタル推進と営業職員制度の進化 業績重視の現場執行の見直し 現場と本部のコミュニケーション強化
3面	新たに「ファイナンシャルプランナー部門」も 保険学ゼミ生賞「お祈りメール保険」 「お祈りメール」合計数で応援金	動機付け 今日から使えるセルフモチベーション術 新しい環境でもやる気を持って取り組むヒント メンタルトレーナー 原小百合	IT人材育成 日本生命（3～4面） IT人材研修施設「TREASURE SQUARE」開設 施設の名称「新しい宝が得られる」	調査 生命保険文化センター・消費者教育支援センター 〈高校生の消費生活と生活設計〉調査 欲しいものの情報はネット・SNS
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 省エネルギー投資促進支援事業費補助金 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 失業した場合の国民年金保険料の免除 手続きすれば遺族・障害基礎年金も受給	日本生命グループ一体でIT人材育成 グループIT人材育成に向けた構想を実現 構想の実現までのプロセス 保険会社最大規模IT人材専用研修インフラ	リスク 相続と贈与問題を考える 9 なぜ、遺産を残そうとするのか 小山浩一
5面	契約動向 J.D. パワー コロナ禍の面談動向 〈3月号 掲載記事〉	免除の2分の1は年金額に反映 〔社会保障クイズ〕 Q 85 からQ 88 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	白地開拓 「必要ムダな活動」が生む白地市場 定時性×必要性×価格 1000枚ノルマの自己評価	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー 13 顧客のライフタイムバリューをアップ 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 24 成人病リスク増加で保障バランスを見直す	法人開拓 法人営業のABC 322 最大250万円支給の「事業復活支援金」③ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 323 最大250万円支給の「事業復活支援金」④ 税理士 池谷和久	損保情報 SB1 損害保険 「A1保険金査定システム」を導入 がん保険の支払い査定を簡便・迅速化
7面	育成 私が新人を育て上げます 42 新しい環境でのお手伝いのご提案 育成トレーナー 堀尾未佐子	健康増進 太陽生命クアオルト健康ウォーキングアワード 2021年 受賞団体決定 優秀賞 岐阜県美濃加茂市など3市に	社会保障 社会保障なんでも相談センター ねんきん定期便について 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！〕 再生の鍵は指導力のアップ
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③ 高橋成壽 営業情報（9面） 保険募集のアップデート術③ 井藤健太	F P販売 まるっとわかる！ F Pサブリ 38 コロナ禍の借入金返済リスクに対応するには 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 令和2年度『介護給付費等実態統計』からLP 面談に介護シミュレーションを落とし込む	販売確認 ランクアップチェックシート 進学・就職新生活スタートを応援！ ちょっと知っておきたいアドバイスで信頼
10面	新製品 富国生命 医療保険（有配当/2022）〈ワイド・プロテクト〉 入院保障は「一時金方式＋日額方式」	新商品 日本生命 新3大疾病保障保険〈3大疾病 3充マル〉 3大疾病＋「がん検診に関する保障等」	新商品 住友生命 〈スミセイの認知症保険〉 「見当識障害がある認知症」が対象	新商品 メットライフ生命 一時払終身保険〈ウェルスデザインII〉 介護ニーズ・貯蓄ニーズ・相続ニーズを実現
11面	四半期業績 2021年度第3四半期 ソニー、個人・個人いずれも大幅に伸展 新契約・保有契約 全社集計表	新商品 明治安田生命 〈かんとん告知終身医療保険〉 給付金は全て一時金タイプ	新商品 朝日生命 経営者向け保険「ソインステージ」 経営者の「死亡と介護」リスクに1商品で	商品改定 メディケア生命 〈新メディフィットA〉等の改定 女性特有の病気・がんによるの非入院の通院保障
12面	拠点長 6月の活動指針 1年の成功は6月がカギを握っている 新人は三步主義で経験を積ませる	拠点長 拠点経営のメソッド 93 急がば回れほど遠回りでない 〔故事・名言〕大いなるかな心也	少短新商品 Mysurance 日旅へ「修学旅行キャンセル保険」提供 〔マネジャー心得帖〕仕事に厳しく、他に優しく	採用育成 組織長への道 電話より訪問 育成のコツ「一人ひとりの個性活かす」
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 28 〔SALES Q&A〕壁に突き当たった職域開拓	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 魅力づくりについて ① 人柄はよい長所と取り柄のある才能による	販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる 29 〔SALES Q&A〕内向的性格で不向き？	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 魅力づくりについて ② 顧客へ送るシグナルを自在に使い分ける
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 粘りの対話を重ね伝統的な風土から脱却 〔朝礼の話題〕育児へ積極的な参加望む父親	採用・育成 実践！営業所経営 営業職員出身だから見えてくるもの 〔朝礼の話題〕値上げについて	優績への道 優績へのナビゲーション 平凡な習慣の繰り返しが自分らしさ醸成 契約後1年間は月3回訪問	募集活動 生命保険販売の原点を学ぶ 面談はこちらの笑顔から始める 〔朝礼の話題〕0歳の犬の名前のトップは
15面	ニュース メットライフ生命 チャット・Web申込機能で利便性が向上 商品付帯サービスのオンライン機能を追加	ニュース 明治安田生命 「人生100年時代」の顧客のQOL向上を支える 「MYほけんアプリ」睡眠サポート機能が登場	ニュース 損保ジャパン・Mysurance 「コロナあんしん旅行保険」 コロナ禍における国内旅行時の不安サポート	ニュース 第一・みずほFG・損保ジャパン・明治安田 新一年生110万人に「黄色いワッペン」を贈呈 累計贈呈枚数は約6978万枚
16面	業界動向 第一生命 第33回「大人になったらなりたいたいもの」 「会社員になって科学技術・ものづくり」	業界動向 アクサ生命 東日本大震災復興支援継続を決定 2011年からの支援総額6億円超	業界動向 明治安田生命 営業職員名称「MYリンクコーディネーター」に 2023年度新卒採用計画750人を採用	業界動向 太陽生命・島津製作所・MCBI 「MCIスクリーニング検査プラス」提供開始 MC1のリスクをより高精度に判定