

	5月6日 3054号	5月13日 3055号	5月20日 3056号	5月27日 3057号
1面	業界動向 生命保険協会（1面～2面） 「生命保険乗合代理店業務品質評価運営」説明会 2年間にわたる議論を経て基準を策定	業界動向 生命保険協会（1面～2面） 定例記者会見 次期協会長に第一生命 稲垣精二社長内定	業界動向 生命保険協会（1面～2面） 宮職チャンネルフォローアップ アンケート結果をフィードバック	業界動向 J A 共済（1面～2面） 3カ年計画・令和4年度事業計画 新たな生活様式への対応を加速
2面	「運営開始を代理店に周知」が1丁目1番地 基準策定 消費者が求め期待していること 調査結果公表、あくまでパーツの一つ メンバー30名は生保各社からの出向者が中心	「新型コロナウイルス感染症に関する報告書」 「顧客本位の業務運営」の高度化 コロナ禍「みなし入院」の支払いは508億円 「フォローアップアンケートの報告書」について	会員社への取り組み高度化を強化 業界全体でのP D C A サイクル層の高度化 更なる高度化の余地を分析・検証	農業保障を第4の柱として取組む 対面・非対面融合による顧客接点を強化 全契約者・組合員に寄り添う活動の実践 コロナ禍 生命総合共済 共済金329億円支払い
3面	サービス 富国生命 「フコクからサポート」運用開始 オンラインで医療へのアクセスしやすく	動機付け 今日から使えるセルフモチベーション術 自己否定感をマネジメントする3つの方法 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 5（まとめ①） 「生命保険の買取」実現の可能性は？ 買取ビジネスに必要なキッカケ	生保の買取 「生命保険の買取」の現状と展望 6（まとめ②） 米国ではモラルリスクの発生ほぼなし 欧米で広がる資産活用手段の一つ
4面	生保の買取 「生命保険の買取」の現状と展望 4 リスクマネジメント研究所 代表濱崎研治 「生命保険の買取」成立までのプロセス	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 国民年金の未納期間がある場合、 未納期間の保険料は支払えるのか？ 妻は60歳に達すると第3号被保険者から外れる [社会保障クイズ] Q 89からQ 92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	再保険 RGA 生保経営と再保険の役割 23 グループ保険と再保 石川禎久	リスク 相続と贈与問題を考える 10 遺産動機のニーズを取り込めない生命保険 小山浩一
5面	経営者動向 大同生命サーベイ 「経営者の労働実態」 コロナ禍前と比べ3割が労働時間に変化		ESG 富国生命 発展途上国の気候変動対策の拡大を支援 世銀発行SDボンドに投資	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー 14 関係者全員「四方よし」のプロジェクト 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 25 経営に影落とす身近な成人病リスク	法人開拓 法人営業のABC 324 『インボイス制度』の落とし穴 ① 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 325 『インボイス制度』の落とし穴 ② 税理士 池谷和久	書評 「法人生保提案の技術」 嶋田雅嗣著 ポスト法人契約の攻め方守り方
7面	育成 私が新人を育て上げます 43 情報収集から具体的なアクションを起こす 育成トレーナー 堀尾未佐子	サービス 太陽生命 「苦情マネジメントシステム」ISO10002規格 「第三者意見書」の取得は9年連続	社会保障 社会保障なんでも相談センター 建設アスベスト給付金制度 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！] 情報は提供から共有するへ
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④ 高橋成壽 営業情報（9面） 保険募集のアップデート術④ 井藤健太	F P 販売 まるっとわかる！ F P サプリ 39 F P 試験で学んだ知識を現場で役立てよう！ 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 教育費からライフプランニング 大学院進学も考慮した教育費の準備を	販売確認 ランクアップチェックシート 話題としての決算書活用法 基礎知識から保険提案に結びつける
10面	新製品 なないろ生命 〈なないろがん治療保険極（きわみ）〉 業界初 2年以内の健康診断告知を撤廃	商品改定 はなさく生命 〈はなさく医療〉 心疾患・脳血管疾患は日帰り入院から	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〉 家計に合わせ積立額の増額・減額可能	新商品 明治安田生命 がん検診支援給付金付女性がん保障特約 がん検診で「異常なし」なら給付金
11面	新商品 なないろ生命 〈なないろメディカル礎（いしづえ）〉 1入院の支払限度に「120日」型新設	少短新商品 アイアル少額短期保険 〈熱中症お見舞い金保険〉 Pay Pay ほけん専用として提供開始	月保険 三井住友海上・ispace 「月保険」実現に向け合意 打ち上げから月面着陸まで補償	新商品 みどり生命 無配当収入保障保険〈かぞくエール〉 保険料払込は「平準払込」と「遞減払込」
12面	拠点長 7月の活動指針 しっかりした成功のシナリオを複数描く 成否の鍵を握るトップグループ	拠点長 拠点経営のメソッド 94 「自分は最高！」と暗示をかける [故事・名言] 友と交わるには…	調査 大同生命サーベイ 「人手不足感と賃上げ意向」 賃上げしない理由「先行きが不透明」が最多	採用育成 組織長への道 組織長とは包容力 新組織長には「グチはこぼすな」で送り出す
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 30 [SALES Q&A] 他社が強い職域を引き継いだ	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 欲望の読み方とアプローチ ① 顧客の「欲望タイプ」に則った情報提供を	販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる 31 [SALES Q&A] 地元の商店街を開拓したい	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 欲望の読み方とアプローチ ② 相手が大切にしているものと真摯に向き合う
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 採用のこだわりを捨てたら人材は枯渇する [朝礼の話題] 更年期障害、夫の理解は？	採用・育成 実践！営業所経営 大型営業部でトップの役割に徹する [朝礼の話題]	優績への道 優績へのナビゲーション 保険の話せずとも来意が伝わる場作り 「真心で対処」に福の神	募集活動 生命保険販売の原点を学ぶ 家を建てて自分にプレッシャー [朝礼の話題] 新年度で生活とともに食事も変化
15面	ニュース ニッセイプラス少額短期保険 創業第一弾商品 月額750円の妊産婦用 「ママとこどもの1000days ほけん」	ニュース 東京海上日動火災 「月保険（Lunar Insurance）」提供開始 宇宙開発事業者向けに月面探査専用保険	ニュース あいおいニッセイ同和損保 「こどもKYT + SDGsの超きほん」提供開始 子どもに危険への「気づきの感性」を高める	ニュース アフラック生命 アソシエイツ等向けデジタルクラウドサービス 10メニューから希望サービス選択
16面	業界動向 日本アクチュアリー会 新理事長に明治安田生命 上田氏が就任 I C A に向け会員の教育・研究の充実を図る	業界動向 三井住友海上・三井住友カード 「選べる無料保険」提供開始 国内初 好きなカード付帯保険を選択できる	業界動向 損害保険ジャパン 「住宅修理トラブル相談窓口」の設置 地方に密着し悪質住宅修理業者へ対応	業界動向 明治安田生命 2021マイナビネスフトコンテスト入賞作品決定 第1回以来、累計応募数145万点突破