

面数	7月1日 3062号	7月8日 3063号	7月15日 3064号	7月22日 3065号
1面	<p>★業界動向 朝日生命 (1~2面) 2021年度期決算 グループ新契約ANP 前年度比107.2%</p>	<p>★業界動向 富国生命グループ (1~2面) 2021年度期決算 個人保険分野で10年連続増配</p>	<p>★業界動向 日本生命グループ (1~2面) 保険料等収入グループ各社で増収 有価証券含み益、1兆円超の減少</p>	<p>★業界動向 生命保険協会 (1~2面) 定期記者会見 「人生100年時代」に向け3Cを重点課題に</p>
2面	<p>グループ保有契約ANP 第三分野は2.8%増加 グループ介護保険新契約件数23年度目標達成 SM比率、前年度末比10.2P低下 新型コロナによる死亡保険金は400件</p>	<p>2社合算の新契約高 前年度10.6%増 利息及び配当金等収入 4年連続過去最高更新 2社合算利差益、前年度比30%増 第三分野年換算ANP18年以来連続増</p>	<p>基礎利益 前年度比26.3%増加 販売業績 コロナ禍以前と比較では回復せず 有価証券含み益、1兆円超の減少 SM比率 対前年度で増加</p>	<p>「みなし入院」等、引き続き重要課題 保険教育に動画使った「モデル授業」 今後、長期的な課題に目が移っていく 質疑応答</p>
3面	<p>★コロナ対応 新型コロナウイルス感染症に対する 海外主要国の生命保険業界の対応 (後編) 見なし入院への給付は日本だけ</p>	<p>★動機付け 今日から使えるセルフモチベーション術 モチベーションを高める目標設定C.P. メンタルトレーナー 原小百合</p>	<p>★業界動向 明治安田生命グループ (3~4面) 2021年度期決算 利息配当金等増加で基礎利益6.4%増</p>	<p>★生保協会 生保業代理店「業務品質評価運営」 第1回業務品質調査に54代理店が申込み 理想的な代理店の「基準」示す</p>
4面	<p>★中小企業開拓 開拓するための基礎知識 国際化推進インターンシップ事業 行政書士 石井亜由美</p>	<p>★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 「社会保障アカデミー講座」 「売られる」警戒心を社会保障で解く</p>	<p>利益水準グループ・単体共に「横ばい」 新契約ANP10%増も保有ANP減 実質純資産7839億円減少 コロナ関連支払金額は153億円</p>	<p>★リスク 相続と贈与問題を考える 12 適切な準備手段として生命保険への流れをつかむ 小山浩一</p>
5面	<p>★加入動向 P.G.F生命 2022年の還暦人に関する調査 〔6月号 掲載記事 一覧表〕</p>	<p>「見える化」して提案する 〔社会保障クイズ〕 Q.97からQ.100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</p>	<p>★少短協会 日本少額短期保険協会 22年度定時総会 第2次中期3か年計画を承認</p>	<p>★営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー16 電子帳簿の義務化で顧客接点を強化 石川浩司</p>
6面	<p>★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 27 自由診療や先進医療の費用に着目</p>	<p>★法人開拓 法人営業のABC 328 『インボイス制度』の落とし穴 ⑤ 税理士 池谷和久</p>	<p>★法人開拓 法人営業のABC 329 『インボイス制度』の落とし穴 ⑥ 税理士 池谷和久</p>	<p>★かんぼ生命 生命保険協会 かんぼ生命の「契約更新制度」導入へ認識表明 補完と競争条件などの整備を</p>
7面	<p>★育成 私が新人を育て上げます 45 ウィズコロナの暑い夏を乗り切る 育成トレーナー 堀尾末佐子</p>	<p>★労災 労災問題研究所 精神障害の労災問題を判例から考える 福岡高裁 (国勝訴)・札幌地裁判決 (国敗訴)</p>	<p>★社会保障 社会保障なんでも相談センター 不妊治療の公的医療保険適用化 特定社会保険労務士 園部喜美春</p>	<p>★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!〕 CVSに託した混迷からの脱出</p>
8・9面	<p>★見込客発掘 (8面) お客さまをこう見つけこう育てる⑥ 高橋成壽 ★営業情報 (9面) 保険募集のアップデート術⑥ 井藤健太</p>	<p>★FP販売 まるっとわかる! FPサプリ 41 自営業者の奥様が保険会社で働くこと… 丸山 浩</p>	<p>★販売支援 コミュニケーション・ツール 増える労災事故からライフプランニング 終息の見えないコロナも労災面からフォロー</p>	<p>★販売確認 ランクアップチェックシート 損保を切り口に生保を提案 クロスセリングの効用を見直そう</p>
10面	<p>★商品戦略 CX向上に向けた「コンサル・商品」の一体改革 「必要資金・必要保障額」を見える化 3つのカテゴリーに商品体系見直し</p>	<p>★商品改訂 かんぼ生命 〈契約更新制度〉の導入等 10月から「契約更新制度」を導入</p>	<p>★商品改定 T&Dフィナンシャル生命 〈みんなにやさしい終身保険〉 「生前贈与プラン」円で最長95歳まで申込み</p>	<p>★新商品 三井住友海上プライマリー生命 しんきんらいふ終身MSP〈やさしさ、つなぐ2〉等 信用金庫の業界制度商品として販売</p>
11面	<p>★新商品 東京海上日動あんしん生命 〈がん特定治療保障特約 (引受基準緩型)〉等 自由診療等の治療費最大1億円まで保障</p>	<p>★損保新商品 あいおいニッセイ同和損保 中小企業向け「地震BCP対応補償特約」 地震発生後の事業継続を支援</p>	<p>★制度改定 第一生命 「申込可能年齢の上限引き下げ」等 セカンドライフの節目まで最適なコンサルを</p>	<p>★商品改定 損保ジャパン 〈熱中症特約〉 高まっている熱中症リスクに備える</p>
12面	<p>★拠点長 9月の活動指針 強い拠点も新しい血がないと弱い拠点に転落 色々な不安を取り除く活動から始める</p>	<p>★拠点長 拠点経営のメソッド 96 強い意志と押し切る力が必要 〔故事・名言〕心痛はしてはならない…</p>	<p>★調査 チュリッヒ生命 就業不能の実態を調査 10日以上就業不能、「精神疾患」が最多</p>	<p>★採用育成 「お客さまとはまず友達になれ」 トップ攻略は一番簡単が一番効率が良い フットワークの良さが決め手</p>
13面	<p>★販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる 34 〔SALES Q&A〕「来るものは拒まず」の職域</p>	<p>★販売技術 アプローチテクニック 向上術大全 大切な対人関係の知識 ② マスクが当たり前の時代だからニオイを大切に</p>	<p>★販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる 35 採用に繋がる話でもここではスルー</p>	<p>★販売技術 アプローチテクニック 向上術大全 大切な対人関係の知識 ③ 数十秒から数分で面談のチャンスをつかむ</p>
14面	<p>★採用・育成 統率力と拠点経営 基本重視へのこだわりが脱落を防止 〔朝礼の話題〕6割がコロナ禍で結婚式挙げる</p>	<p>★採用・育成 実践! 営業所経営 「与えて求めず」職員との併走経営 〔朝礼の話題〕喫茶店に行く・行かない</p>	<p>★優待への道 説得力のある話法こそが信頼を生む 不在籍契約も逃さず 練り上げた提案を全力投球</p>	<p>★募集活動 生命保険販売の原点を学ぶ 所属員と一緒に成長軌道描く 〔朝礼の話題〕副収入が必要?</p>
15面	<p>★ニュース あいおいニッセイ同和損保 事故受付後、最短20分で初回連絡可能に 業務自動化システム「NEVA」を本格導入</p>	<p>★業界動向 住友生命グループ (16~15面) 2021年度期決算 住友単体の社員配当金、個人・個年は増配</p>	<p>★ニュース カタカナ8社の21年度業績 個人保険新契約件数8社で300万件超 新契約ANPは7社でプラス伸展</p>	<p>★ニュース 明治安田生命 明治安田生命の健康チェック 「先進健康測定機器体験会」の展開</p>
16面	<p>★業界動向 明治安田生命 名古屋に新ランドマーク、シンボルタワー 5社共同で 竣工は2026年3月</p>	<p>「Vitality」100万件突破 メディケア生命 保険料等収入、前年比36.2%増 グループ新契約ANP 前年比13.1%増加 保険料収入は2兆4119億円で横ばい</p>	<p>★業界動向 エヌエヌ生命 新サービスとして助成金・補助金活用サポート 同社の全契約者・被保険者が利用可能</p>	<p>★業界動向 セゾン自動車火災 新サービスサイト「SA・PO・PO」リリース 第一弾は「カーライフに関わるサービス」</p>