

面数	8月5日 3066号	8月12日 3067号	8月19日 3068号	8月26日 3069号
1面	業界動向 生命保険文化センター（1～2面） 前年度多かった「税金関連相談」顕著な減少 「生命保険に関する一般相談」30%減少 親が窓販で加入、クーリングオフしたい（30代） ネット商品のメリットは？（70代） 小冊子に関するアンケート結果 センター発行の小冊子「とても役立つ」74%	業界動向 生命保険協会（1～2面） 稲垣精二新会長記者会見 顧客の「Well-being」実現に貢献 更なるデジタル化を推進し 顧客の多様なニーズに応える 新型コロナウイルス入院給付金の9割「みなし入院」 入院給付金支払い累計約2252億円	業界動向 稲垣生命保険協会会長記者会見 乗合代理店「業務品質評価運営」大変重要なテーマ かんぼ生命 早期に完全民営化に向けた道筋を	業界動向 JA共済連（1～2面） 2021年度決算 3Q訪問活動実施世帯数629万超 生命総合共済 推進総合実績は前年度比117.7% 新たなJAファン作り 地域の活性化に資する活動 生命総合共済新契約高 対前年比113.4% 基礎利益 前年度比1070億円減少
2面			少短決算 日本少額短期保険協会（2～3面） 2021年度決算概況 生保・医療分野 保有契約件数56%増 保有契約件数が一千万件を突破 少額短期保険業者は115社に 既存の生・損保からも参入相次ぐ 「ミニ保険」として広く浸透・認知	
3面	生保労連 かんぼ生命の新規業務の届出」に対して見解を発表 まずは「公平・公正」な競争条件の確保を 「懸念」が実現に……	動機付け 今日から使えるセルフモチベーション術 新しいことへのモチベーションをどう高めるか？ メンタルトレーナー 原小百合		文化センター 生命保険文化センター 第11期事業報告書 中学生作文コンクール1023校から3万4657編
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 増え続けるNPO法人設立 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 老齢年金のホトの疑問 顧客が抱く素朴な疑問 国民年金分の保険料、なぜ60歳以降下らない？ [社会保障クイズ] Q101からQ104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	生保協会 代理店業務品質審査会の活動本格化 メンバーとして有識者6人を選定 協会ウェブサイト審査会のページ新設	リスク 相続と贈与問題を考える 13 個々の相続問題は税の一般論でアプローチできない 小山浩一
5面	生活観 「コのほけん！」 配偶者控除廃止と子育て支援策で調査 [7月号 掲載記事 一覧表]		営業情報 「大同生命サーベイ」月次レポート 企業を取り巻くリスクへの対応 「BCPは必要だと思う」は88%	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー17 オンラインセミナーこそDXを活かす 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 28 令和2年「患者調査」で話法も修正か	法人開拓 法人営業のABC 330 社長と一緒に作る「家系図」作成法① 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 331 社長と一緒に作る「家系図」作成法② 税理士 池谷和久	生保協会 293名に介護福祉士・保育士養成給付型奨学金 継続的な社会課題として支援 22年度 総額7032万円を支給
7面	育成 私が新人を育て上げます 46 夏に広がった人脈を秋へと繋げていく 育成トレーナー 堀尾末佐子	再保険 RGA 生保経営と再保険の役割 長期に亘っての保険料保証は困難になる？	社会保障 社会保障なんでも相談センター 高齢労働者処遇改善促進助成金について 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！] いつまで「税効果」募集に頼るのか
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⑦ 高橋成壽 コロナ対応（9面） コロナで共済金支払いに「ありがとうの声」	F P販売 まるっとわかる！ F Pサプリ 42 ねんきん定期便には出てこない年金「加給年金」 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 「患者調査」からライフプランニング ① 頭在化しているニーズだから切り口を工夫	販売確認 ランクアップチェックシート 経営者・役員の傷病リスクを攻略 要注目！データの分析法をマスター
10面	制度改定 三井住友海上あいおい生命 新型コロナに関する「災害割増特約」等の約款改定 法令改正を踏まえ約款の改正を実施	新商品 第一生命 団体保険〈あんしんマイパッケージ〉 健康診断の判定結果で従業員に「けんこう応援割」提供	決算 2021年度生保決算（10～11面） 新契約 個人・年金ともに件数・金額伸展 総資産 1.8%増加の419兆6966億円 保険料等収入 3.6%増の32兆141億円 資産運用収益 △6.7%減の13兆1803億円 解約返戻金 1.1%増の8兆125億円 42社主要項目一覧表	新商品 太陽生命 〈My年金Best外貨2〉 米ドル・豪ドルを指定通貨とした定額年金
11面	新商品 第一フロンティア生命 変額個人年金保険〈プレミアフューチャーM〉 「自身や家族の不安に備えたい」に応える	少短新商品 オリーブ少額短期保険 〈オリーブの死亡保険〉等 死亡保険は6コースの保険金		新商品 ネオファースト生命 〈ネオdeがんちりょう〉 主契約給付金が選択可能
12面	拠点長 10月の活動指針 協力者活動は日常活動のレベルで 深耕できていない「魅力」の再認識が重要	拠点長 拠点経営のメソッド 97 内面から自分をコントロール [故事・名言] 着眼高めれば、理を見て岐せず。	調査 エヌエヌ生命 全国の中小企業と経営者の所有資産に関する調査 新たな投資先 「従業員の給与・賞与」27%	採用育成 組織長への道 若い世代への教育、それは営業の品位 採用するのは自分と同等以上の人
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 36 加入額と希望額の差をどう埋めるか	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 大切な対人関係の知識⑤ 顧客と自分の間には別々の時間が流れている	販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる 37 多様化しているからこそ糸口を探る	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 大切な対人関係の知識 ⑥ 顧客との面談は秒単位の時間の使い方で決まる
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 福利厚生制度を突破口に開拓 [朝礼の話題] お父さんは「仕舞い湯」が45%	採用・育成 実践！営業所経営 地ならしした職域で働いてもらう [朝礼の話題] 8割が対面営業増やしていきたい	優績への道 優績へのナビゲーション 法人から個人若年層、紹介募集で成長 不況逆手に開拓先変更	募集活動 生命保険販売の原点を学ぶ 説得でなく納得に重きを置く [朝礼の話題] 45%がESG投資を「知らない」
15面	ニュース マニライフ生命 金融庁より業務改善命令 保険本来の趣旨から逸脱した不適切募集活動	ニュース 第一生命 SDGs えどがわ地元川柳 応募開始 作品を通じ江戸川区への地元愛を育む	ニュース 東京海上日動火災 環境保護活動「海を守る活動」を本格的に開始 アマモ場の保全・再生活動の開始	ニュース あいおいニッセイ同和損保 大規模災害時の迅速な避難を保険とアプリで支援 「タフ・すまいの保険」にセットで10月販売
16面	業界動向 大樹生命 将来の夢・将来なりたい職業をこつりんで描く 子どもの夢を描いた作品を募集	業界動向 あいおいニッセイ同和損保 「自動運転ロボット専用保険プラン」の提供 ZMP社と共同開発を進める	業界動向 ネオファースト生命 「Wellnessプロジェクト」の第1弾企画 健康結果改善サポートアプリ提供開始	業界動向 東京海上ホールディングス・東京海上日動火災 新・本店ビルの基本設計まとまる 構造部材に国産木材を使用「木の本店ビル」に