

面数	11月4日 3078号	11月11日 3079号	11月18日 3080号	11月25日 3081号
1面	業界動向 生命保険協会 代理店業務品質評価運営② 初年度は全国から54の代理店が申し込み	業界動向 E A I C (1~2面) 「東アジア保険会議」 創設60年	業界動向 日本生命 資産運用方針説明会 (1~2面) 一般勘定資産5400億円増加 収益性と持続可能な社会の実現両立	業界動向 チューリッヒ生命 (1~2面) 新商品説明会 「明るい未来を共に想像する」を目標に
2面	調査 こくみん共済coop (2~3面) 「たすけあい」に関する意識調査 これからの社会にたすけあい必要=85・8%	アジア最大の国際保険会議へ発展 10月18日は「東アジア保険の日」 【損保協会 白川儀一会長】挨拶(要旨) 【E A I C 田中将之事務局長】挨拶(要旨)	上半期有価証券含み益 3兆2700億円減少 負債特性に留意し機動的な配分調整を実施 収益性と持続可能な社会の実現両立 E S Gテーマ投融资、目標は1.7兆円	日本での営業開始から25年 保有契約件数126万件 従来の事業戦略さらにグレードアップ 商品はできれば年3商品投入したい
3面	「たすけあい」の行動意識 60・70代の9割意識 目の前に困っている人がいたら6割が助ける 3人に1人が助けるか助けないか迷う	動機付け セルフモチベーション術 セールス中の顧客対応時に陥るイライラ対策 メンタルトレーナー 原小百合	サービス S B I 損保 がん保険に健康サポートを開始 医療全般に対する高品質なサービスを自動付帯	少短動向 日本少額短期保険協会 2022年度上半期 相談室レポート② 最も多い苦情内容は「保険金支払」関連
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 クリニックの承継 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 「社会保障アカデミー講座」 老齢年金のホントの基礎(その4)	少短動向 日本少額短期保険協会 2022年度上半期 相談室レポート① 相談受付件数 コロナ禍の影響で急増	商品チャネル戦略 太陽生命 「スマ保険」 (子供医療保険)〈終身死亡保険〉を新発売
5面	生活観 ブロードマインド 「ライフプランニングに関する実態調査」 [10月号 掲載記事 一覧表]	老齢年金繰り下げて医療費2割負担も 【社会保障クイズ】 Q 101 から Q 104 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	営業情報 大同生命 〈サステナビリティ経営の取り組み状況〉 約9割「経営にメリット感じる」	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー19 傍にいる募集人だから業務改善も進言できる 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 31 気分障害は年齢に関係なく常に一定のリスク	法人開拓 法人営業のABC 336 相続権がない愛人でも財産をもらえる？ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 337 恋は盲目？愛人に大金を貢ぐ社長も 税理士 池谷和久	育成 育成トークセッション つい説得口調になっていませんか？ ごく少人数のイベントから接点
7面	育成 私が新人を育て上げます 49 年末まで「まだ2カ月」と「あと2カ月」を使いわけ 育成トレーナー 堀尾末佐子	営業情報 生命保険文化センター 医療保障ガイド 病気やケガに備える生命保険活用術-改訂	社会保障 社会保障なんでも相談センター 後期高齢者の医療費自己負担率のアップ 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！] 生産性向上を再構築する
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⑩ 高橋成壽 営業情報(9面) 育成トークセッション	F P 販売 まるっとわかる！ F P サプリ 45 自営業者の老後の安心のための対策は？ ③ 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 「遺族年金受給者実態調査」からライフプランニング 残された家族は「それでやっていただけますか」	販売確認 ランクアップチェックシート 逆境に追い込まれる中小企業 新規提案・保全対策で支援
10面	商品 明治安田生命 〈明治安田のしっかりそなえるがん終身保険〉 保険診療対象の薬物治療	商品 太陽生命 「長生き My 介護」 第1回介護年金は手厚く対応	商品 三井住友海上あいおい生命 「& LIFE 医療保険 A セレクト」 使い道を「セレクト」できる一時金を充実	商品 三井住友海上あいおい生命 「& LIFE ガン保険 S セレクト」 初めてガンと診断確定で保険料払込不要に
11面	商品 SBI 生命 〈SBI 生命の終身医療保険 Neo〉 基準満たせば優良体料率適用	商品 ブルデンシャル生命 〈新入院保険(一時金給付型)〉 契約時「新買増権保証特約」付加可能	商品 チューリッヒ生命 〈終身医療保険プレミアム Z ワイド〉 給付金額に削減期間はない	商品 ネオファースト生命 〈ネオ de 定期〉 三大疾病で、以後の保険料払込不要
12面	拠点長 1月の活動指針 一人ひとりに目配せ、士気向上図る [拠点長ワンポイントアドバイス]	拠点長 拠点経営のメソッド 100 せつがちは成功の大きな要素 [故事・名言] 死一生すなわち交情を知り…	育成 育成トークセッション 収集した情報にはひねりが必要です [マネジャー心得帖]	採用・育成 組織長への道 セールスの楽しさ、大切さを伝授 職域付与は会話ができる所かも基準
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 42 未来をシミュレーションして最適化	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 品格で勝負する法 ② セールスの隅々に宿る品性がトークをサポート	販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる 43 陽に陰に家計を支える配偶者の保障	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 品性で勝負する法 ③ ひざがしらの向きが成功への羅針盤になる
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 皆で荒野を耕し畑を作ってきた [朝礼の話題] 更年期症状あっても病院行かず	採用・育成 実践！営業所経営 胸を張りプライドと自信を持って活動 [朝礼の話題] 老後の不安「シニア前」が高く	優績への道 優績へのナビゲーション 津山さん：転勤再出発で新人育成に学ぶ 八木さん：日々会話で地区を廻り尽くす	募集活動 生命保険販売の原点を学ぶ 面談の工夫に話法の知恵重ねる [朝礼の話題] 6割の人が脳疲労を感じている
15面	ニュース 損害保険ジャパン 美術館向け専用商品「ART PROTECT」 経済的損失ではなく大切な作品を守る	ニュース セゾン自動車火災 SA・PO・POに「カーライフマップ」追加 近隣のGSと駐車場が検索可能	ニュース 三井住友海上・三井住友カード 「Vポイントが貯まる保険」提供開始 保険料の支払いで「Vポイント」が貯まる	ニュース 損害保険ジャパン 代理店業務支援アプリ 「モバイル！ SOMPO」リニューアル
16面	業界動向 メットライフ生命 「女性相談コンシェルジュ」で女性をサポート 相談内容に合わせ20を超える専門デスク	業界動向 フコク生命 「AIによる自動音声応答サービス」開始 待ち時間なく24時間365日受付が可能に	業界動向 三井住友海上・あいおいニッセイ同和 「電気自動車等買替費用特約」開発 2023年1月以降の保険始期から販売	業界動向 ソニー生命 ライフプラン分析システム『GLiP』を特許出願 ライフプラン実現に必要な金額等表示