

面数	12月2日 3082号	12月9日 3083号	12月16日 3084号	12月23日 3085号
1面	業界動向 明治安田生命 (1~2面) 2022年度下半期資産運用計画説明会 簿価ベース総資産 (一般勘定) 44兆3900億円	業界動向 T&D保険グループ (1~2面) 2022年度第2四半期 (中間) 決算 新契約年換算保険料 前年同期比プラス27.5%	業界動向 明治安田生命 (1~2面) 2022年度第2四半期 (上半期) 報告 グループ保険料 1兆8439億円でプラス33.2%	業界動向 住友生命 (1~2面) 2022年度上半期業績報告 「保険料等収入」等主要業績、前年同期上回る
2面	有価証券含み損益 前年度末差 1兆8000億円減 2021年4月~22年9月度 ESG投資実績5700億円 フィロソフィーに基づき「責任投資」を推進	中核生保3社、契約成績調整 中間純利益、前年同期から減少 前年度末より6円増配 8期連続増配予定 T&DF生命 新契約ANP約2倍	外貨建一時払保険の販売好調 解約・失効・減額率 低位な水準を維持 2022年度業績見通し 「増収・減益」	新契約ANPシメトラ社前年同期比810%増 連結S・M前年度末比248・7割減少 コロナ禍「みなし入院」請求急増 Vitality120万件突破、会員の死亡・入院率低く
3面	少短動向 日本少額短期保険協会：2022年度上半期 少額短期ほけん相談室レポート 紛争解決手続受付件数前年比で半減	動機付け セルフモチベーション術 「ハイパフォーマー 7つの行動特性」 メンタルトレーナー 原小百合	生保協会 生命保険協会 (3~4面) 協会長 定例記者会見 顧客本位の業務運営 各社トップと意見交換	調査 生命保険文化センター (3~4面) 2022年度上半期版生命保険相談レポート 一般相談20.7%減少
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 地産地消型再エネ増強プロジェクト 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」 介護保険料が65歳になったら上がったのはなぜ？	新型コロナ 過去にないペースで請求が増加 コロナによる請求 上半期累計で537万件 請求から支払いまでの時間短縮に努力 5類への変更の見直しに繋がるかも…	1位は「生命保険の仕組みを教えて欲しい」 相談理由最多「保険の専門家に相談したい」 文化センター認知「ホームページ」が72%
5面	生活観 ソニー生命 女性の活躍に関する意識調査2022 [11月号 掲載記事 一覧表]	65歳前までと保険料決定の方法が異なる [社会保障クイズ] Q117からQ120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	米国動向 J.D.Power 2022年米国個人向け生命・年金保険CS調査 長期におよぶ顧客との関係性に課題	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー20 誰もが付加価値を高めるコーディネーターに 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 32 募集人自らも「ウェルビーイング」を目指す	法人開拓 法人営業のABC 338 愛する人が保険金を受け取る方法 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 339 愛人でも社長の遺族厚生年金が貰える 税理士 池谷和久	座談会 ランクアップ友の会メンバーによる座談会 保険募集の第一目一番地は何かを再度確認 依然続く法人契約の攻防戦ほか
7面	育成 私が新人を育て上げます 50 12月だからできる活動、やらなければならない活動 育成トレーナー 堀尾末佐子	営業情報 アクサ生命 全国の経営者4,174人に聞いた『社長さん白書』 「健康経営」を知っている 2017年の約2倍に	社会保障 社会保障なんでも相談センター 新婚生活支援事業について 特定社会保険労務士 園部喜美春	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 人の心を見抜く方法 ② 焦らずゆっくりと「相手の感情」に乗る
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① 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サブリ 46 定年近い会員の終身年金をいかに増やすか? 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 「中高年者縦断調査」からライフプランニング 身の丈に合った老後プランを準備する	2022年 index 特集 商品 index 生保・損保・少額短期保険会社などが発売した 主な商品、提供したサービスなどをまとめた。
10面	商品 オリーブ少額短期保険 疾病入院一時金保険 (オリーブの一時金保険) 他	商品改定 MICIN少額短期保険 〈女性特有がん経験者専用がん保険〉 「卵巣がん」経験者も加入できる	商品改定 楽天生命 〈楽天生命スーパー医療保険〉改定 入院一時給付金60日ごとに通算100回まで	シート index ご提供〈シート〉インデックス I ■まるっとわかる! F Pサブリ 丸山浩氏■
11面	商品改定 FWD生命 無解約返戻金型医療保険 (FWD医療) 改定 保険診療・先進医療の対象外の入院・通院保障	商品 スマートプラス少額短期保険 〈旅行予約キャンセル保険〉 PIは40%程度値下げ、キャンセル料は100%補償	商品 損害保険ジャパン 〈介護休業および復職支援特約〉 仕事と介護の両立実現し介護離職を防止	シート index ご提供シートインデックス II ■コミュニケーション・ツール■
12面	拠点長 2月の活動指針 年責を追い込むラストチャンス [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 101 環境が激変し朝令暮改が必然に [故事・名言] 柳は緑、花は紅	育成 育成トークセッション 仕切り直し基本活動に戻る [マネジャー心得帖] 現場に赴き情報を取る	シート index ご提供シートインデックス III ■ランクアップチェックシート■
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 44 仕事をしている女性同士の接点探る	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 人の心を見抜く方法 ① 「声の調子」は気持ちの状態を表すシグナル	販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる 45 フルタイムの妻が抱える潜在的リスク	新人育成 index ■私が新人を育て上げます! ■
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 定置型で信念を貫き拡大の中に信頼築く [朝礼の話題] 産後のサポートが離婚回避?	採用・育成 実践! 営業所経営 恵まれた市場だからこそ導線をもく持つ [朝礼の話題] コスメ購入前のお試しは5割強	優績への道 優績へのナビゲーション 純粋に「仕事だから」の気持ちをキープ 見込みをグレーの状態にしない	営業現場 index ■実践! 営業所経営■ ■統率力と拠点経営■ ○シートのご依頼方法を記載
15面	ニュース 第一生命財団 待機児童対策・保育所等助成事業 第10回 (2022年度) 助成施設の決定	ニュース 東京海上日動火災 中小企業向け団体制度にサイバー補償 「緊急時ホットラインサービス」を全件付帯	ニュース FWD生命 商品付帯サービス「FWD Care」提供継続 当初は12月30日まで限定サービス	営業現場 index ■優績へのナビゲーション■
16面	業界動向 明治安田生命 大人の塗り絵コンクール」入賞作品決定 応募総数は6万722点	業界動向 イオン・アリアンツ生命 健康増進アプリ「ウェルネスパレット」 ピオセボン・ジャポンのクーポン提供開始	業界動向 あいおいニッセイ同和損保 孤独死等に係る家主費用負担を 軽減する自治体向け保険の提供開始	ニュース index ■1年間のニュースや動向■