

面	1月6日 3086号	1月13日 3087号	1月20日 3088号	1月27日 3089号
1面	業界動向 朝日生命 (1~2面) 2022年度 第2四半期(上半期)報告 グループ新契約ANP 前年同期比126.5% 基礎利益 コロナ禍 第7波の影響大 中期経営計画の進捗状況、着実に前進 「Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2022」 (従業員1,001名以上の部)で、第3位に入賞	業界動向 富国生命 (1~2面) 2022年度上半期報告 新契約ANP 2社合算で17.3%増、保有も復調	業界動向 日本生命 (1~2面) 2022年度上半期報告 グループ保険料等収入：前年同期比109% ANP外貨建て商品が牽引 基礎利益コロナに足元拘われる コロナ禍で危険差益1373億円減少 グループ業績見通しは前年度から増収・減益	業界動向 SBI損保 (1~2面) トップラインからボトムラインの強化が奏功 経常利益重視の筋肉質に 着任時の赤字解消し反転攻勢 「3年間、ダイレクト損保しからめことをやってきた」 顧客単価アップが生むサービスの連鎖 複合的な視点から顧客との接点強化
2面		基礎利益 コロナの影響で前年同期比69.3%減少 貯蓄性一時払商品の販売実績38.5%増 2022年度通期では改善の見通し コロナ禍 給付金等金額268億円		
3面	孤独死(調査) 日本少額短期保険協会 第7回孤独死現状レポート(その1) 高齢者に固有の問題ではない「孤独死」	孤独死(調査) 日本少額短期保険協会 第7回孤独死現状レポート(その2) 孤独死 発見までの日数「3日以内」が約4割	孤独死(調査) 第7回孤独死現状レポート(その3) 残置物処理費用に最大180万円のケースも 保険金支払いを通し知見を得る	少短 日本少額短期保険協会 2022年度 中間期決算 保有契約52万件、保険料37億円増加
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 デジタル化が進む建設業 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」 介護保険の自己負担割合 介護サービスの自己負担額から問題提起も 多くの人は1割負担だが…	介護 朝日生命 「自身の老後・介護に関する意識調査」 7割が将来の介護状態を意識	孤独死(調査) 日本少額短期保険協会 第7回孤独死現状レポート(その4) 孤独死を常に起こり得るリスクとして認識
5面	生活観 P G F生命 「くらしの総決算2022」 [12月号 掲載記事 一覧表]	セールスの現場で押さえておきたい介護保険の基本 社会保障アカデミー協会 代表理事 青木隆憲	動機付け セルフモチベーション術 メンタルトレーナー 原小百合 なかなか動けない先延ばしを解消	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー データベースの使いこなしがDX化の第一歩 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 33 「完全防衛表」の前提では納税資金不足も	法人開拓 法人営業のABC 340 「現金売上の除外」が裏金作りの定番 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 341 便利な「自筆証書遺言書保管制度」 税理士 池谷和久	育成 育成トークセッション 厳選採用の視点を見直す 地区活動の視点を見直す
7面	育成 私が新人を育て上げます 51 目標を定め、夢をつかむ1年にしていこう 51 育成トレーナー 堀尾末佐子	業界情報 生命保険協会 かんぽ生命の新規業務 「学資保険」改定の届出について意見表明	社会保障 社会保障なんでも相談センター 公金受取口座登録制度について 特定社会保険労務士 園部喜美香	介護 朝日生命 「自身の老後・介護に関する意識調査」 頭在化しているニーズにどう応えていくか
8・9面	見込客発掘(8面) お客さまをこう見つけよう育てる 高橋成壽 資産運用 MDRT資産形成・運用に関する消費者調査	F P販売 まるっとわかる! F Pサプリ 47 親の相続財産を効率的に受け取るには? 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 「令和2年都道府県別生命表」からLP 居住地・出身地・移住予定地の順位を切り口に	活動確認 ランクアップチェックシート 税制・金利の流れの変化を提案に生かす 売り手も買い手も感覚をアップデート
10面	商品改定 かんぽ生命 〈学資保険〉の改定 生命保険協会会長がコメント	中間決算 2022年度上半期決算(10~11面) 新契約ANP 個人・年金ともに順調に伸展 解約返戻金	育成 育成トークセッション 琴線に触れる職域活動は不滅 [マネジャー心得帖]	年頭所感 T&Dホールディングス 社長 上原 弘久 太陽生命 社長 副島 直樹 大同生命 社長 北原 睦朗
11面	オリックス生命 法人向け保険(PRIME 特定疾病) 最長98歳まで1億円が準備可能 保障が不要なら解約返戻金の活用可能	9月単月では99.1%増で昨年同期の2倍 42社一覧表	優績への道 優績へのナビゲーション ギフト品、同額でも各人異なるよう熟慮 大職団でツールによる差別化	大同生命 社長 北原 睦朗 T&Dフィナンシャル生命 社長 板坂 雅文 住友生命 社長 高田幸徳 富国生命 社長 米山 好映
12面	拠点長 3月の活動指針 「生産の責任」と「発展への責任」 [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 102 旅に出て気持ちの復元力を付ける [故事・名言] 神は偉大なる作者…	年頭所感 新春トップメッセージ 生命保険協会 会長 稲垣 精二 日本損害保険協会 会長 白川 儀一	採用育成 組織への道 背中で見せていく指導 目標を高く持ち仕事は常に追い込め
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 46 子どもの夢叶えたいシングルマザーへ提案	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 ③ 手指の動きで相手の気持ちを誘導していく	日本少額短期保険協会 会長 渡邊 圭介 MDRT日本会 会長 小嶋 保久 TLC会 会長 田久保 耕一 生命保険修士会 会長 千葉道子	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 ④ マスクを外せなくても相手に伝わる手の動き
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 個々の目標を明確にし連帯意識高める [朝礼の話題] クリス마스市場規模2兆円	採用・育成 実践! 営業所経営 支社筆頭拠点であり続けるための経営 [朝礼の話題] 社会課題に取り組んでいるか	生保労連 中央執行委員長 勝田 年彦 生命保険文化センター 代表理事 浅野 僚也 生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会 理事長 金井 敬司	募集活動 生命保険販売の原点を学ぶ 優績の陰に連絡・報告・相談 地味な活動の中から大型契約
15面	ニュース 損害保険ジャパン 「スポットワーカー向け補償制度」 第一弾 業務中の災害リスク補償制度	ニュース あいおいニッセイ同和損保 感染症・災害等の非常事態に対応 「食の緊急配達便」のサービスを開始	ニュース あいおいニッセイ同和損保 JICTと業務提携 インシュアテックを活用し新たな価値生み出す	ニュース 富国生命 新コーポレートメッセージを策定 創業100周年「THE MUTUAL」の実現目指す
16面	業界動向 アフラック生命 「生きる」を創るがん保険WINGS 経験者保険料率を導入	業界動向 住友生命 「Vitality スマート」を発売 月額330円で、最長2年間利用可能	業界動向 SOMPOグループ スマホで見られる個人向けハザードマップ 気になったらその場でリスクを確認	業界動向 明治安田生命 マイナンバー制度の利活用 簡略・簡便化で顧客のメリット最大に