

面	3月3日 3094号	3月10日 3095号	3月17日 3096号	3月24日 3097号
1面	業界動向 T&D保険グループ 2022年度第3四半期決算 新契約ANP・保険料収入 前年同期から増加	業界動向 明治安田生命 (1~2面) 2022年度第3四半期報告 グループ保険料 前年同期比38.4%プラス 基礎利益は前年同期18億円減 明治安田単体 新契約年換算保険料対64.3%増 外貨建一時払保険の販売好調	業界動向 日本生命 (1~2面) 2022年度第3四半期業績 外貨建商品販売増増収 コロナの影響 基礎利益は減益 銀行窓販・代理店チャネル好調 ヘッジコスト増で「利差益」減少	業界動向 日本少額短期保険協会 (1~2面) 第9回ミニ保険の日記念イベント開催 「おもしろミニ保険大賞」に1517通応募 一般部門「空き家対策保険」が受賞 実際に商品化されたアイデアも多数 少短大賞 ワランティ少短「スマホケ」が受賞 月々100円からスマホのリスクカバー
2面	生保労連 生保労連 かんぽ生命の新規業務(学資保険の改定)に 関して意見表明			
3面	調査 明治安田生命 「理想の上司」アンケート調査 内村光良さん、三ト麻美さんが7連覇!!	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 当たり前にやっている中から「できる」を探す	生保協会 生命保険協会 (3~4面) 協会長 定期記者会見 宮職チャネル 管理態勢高度化の着眼点示す 会員各社の取り組みを後押し 経営陣が強いリーダーシップを 質上げは「人的資本に対する投資」 「着眼点」20社トップと直接会話	ボイスレポート 生命保険協会 (3~4面) 苦情件数 前年同期・前期比とも大幅に増加 半分以上が保険金・給付金関係 コロナ禍で支払い業務逼迫 保険金・給付金支払い遅延 苦情の第一位「入院給付金支払い手続き」
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 在宅医療を取り巻く許認可 行政書士 石井亜由美	生保協会 生命保険協会 「生命保険業界におけるSDGs達成に 向けた重点取組項目」を改定		
5面	経営観 エヌエヌ生命 資金需要と資金繰りに関する調査 [2月号 掲載記事 一覧表]	サービ 大同生命 「健康経営定期便活動」 「健康経営実践モデル」構築へ向け産学連携	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 当たり前にやっている中から「できる」を探す	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー これからが本番! オンラインとリアルを使い分け 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 35 相続対策の誤差を狭めるアピール	法人開拓 法人営業のABC 344 保険金は受取人の固有財産で相続対象外 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 345 正妻側は愛人の継続居住を認められるか 税理士 池谷和久	業界動向 生命保険文化センター 「第13期事業計画」を発表 時代を見据えた生命保険の役割に焦点
7面	育成 私が新人を育て上げます 53 春のワクワク感をお客さまと共有する 育成トレーナー 堀尾未佐子	営業情報 ニッセイ基礎研究所 全国旅行支援の利用状況 旅行に行けた人にとっては魅力的	社会保障 社会保障なんでも相談センター 公的年金のスライド制について 特定社会保険労務士 園部喜美春	育成力アップ セールスはトレーニングがすべて! 島津悟 顧客との向き合い方を学ぼう
8・9面	相続(8面) お金と介護と相続の話 鈴木美帆 (9面) lecture2023 海外情報(シンガポール)	FP販売 まるっとわかる! FPサブリ 49 新しい相続時精算課税制度での相続税対策 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 「認知症」関連の統計からライフプランニング 認知症で家族や周りの人に迷惑をかけたくない	活動確認 ランクアップチェックシート ポストコロナの個人・法人提案 がん検診の空白期間にも着目
10面	商品 ネオファースト生命 〈ネオdeいりよう〉改定 患者申出療養も保障する特約新設	商品 明治安田生命 〈特定自費診療がん薬物治療保障特約〉 公的医療保険適用外薬剤に通算1億円まで	商品 SOMPO ひまわり生命 〈健康をサポートする変額保険将来のお守り〉 業界初、健康状態に応じて積立金が変動	商品 T&D フィナンシャル生命 〈ファイブテン・ワールド3〉 介護や認知症に備えながら年金原資を円で大きく
11面	商品 三井住友海上火災、セブン・フィナンシャル 二輪車向け自動車保険 「バイク安心+ (プラス)」販売	商品 チューリッヒ少額短期保険 〈犬のがん保険〉 「がん・良性腫瘍・骨折」に特化	商品 かんぽ生命 〈前納払込保険料・契約者貸付利率〉改定 対象は07年10月1日以降加入者	商品 Tokio Marine X少額短期保険 〈バイク盗難お見舞い保険〉 第一弾は月額270円の「お見舞保険」
12面	拠点長 5月の活動指針 活動パターンは3つのポイントで確認 [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 104 営業のネタを拾い集める [故事・名言] 需は雨天なり。待てば晴る。	育成 育成トークセッション 腹を割って相互の理解深める [マネジャー心得帖] 服装は募集アイテム	採用育成 組織長への道 包容力で育成する 新人ごとに最適な育成法を見出す
13面	販売技術 孫子の兵法と組織運営 「夫れ未だ戦わずして、廟算して勝つ者は、 算を得ること多ければなり」ほかを解説	販売技術 アプローチテクニック 向上術大全 人の心を見抜く方法 ⑦ お客さまの攻撃的な気質や感情を察知	販売技術 孫子の兵法と組織運営 戦わずして人の兵を屈するは 善の善なる者なり	販売技術 アプローチテクニック 向上術大全 人の心を見抜く方法 ⑧ 目の動きや目の色、視線に感情が隠されている
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 目的とモチベーションをすり合わせていく [朝礼の話題] リスクリング知らない6割	採用・育成 実践! 営業所経営 「平等」「公平」の拠点経営を貫く [朝礼の話題] 自社をお勧めできない6割	優績への道 優績へのナビゲーション 職域を面で繋ぎ効率的な活動 保全是顧客の気持ちを考慮	募集活動 生命保険販売の原点を学ぶ キーマンである奥さまから攻略 [朝礼の話題] 働く女性の家事への負担感強く
15面	ニュース 朝日生命 「ウーマンエンパワーアワード」特別賞受賞 女性活躍推進に向けた継続取り組み評価	ニュース 第一生命 『サラッと一句! わたしの川柳コンクール』 応募総数、前年を2万句上回る8万5千超	ニュース 大同生命 大同生命 「大同生命サーベイ」 管理職への女性の登用、45%はすでに実施	ニュース 明治安田生命 死亡保険金請求時の電子請求手続き開始 請求書類の記入ミスなど不備減少
16面	業界動向 明治安田生命 「グッドキャリア企業アワード」受賞 継続的な自己変革・キャリア形成支援	業界動向 明治安田生命 消費者関連専門家会議 「消費者志向活動章」受賞	業界動向 大同生命 創業120周年記念事業 神戸大学経済経営研究所と共同研究	業界動向 日本生命 ESG テーマ投融資・脱炭素ファイナンス枠設定 昨年末で約1年前倒しで目標達成