

面数	4月7日 3098号	4月14日 3099号	4月21日 3100号	4月28日 3101号
1面	<b>業界動向</b> 生命保険協会 乗合代理店業務品質評価運営 42代理店を「認定代理店」として公開	<b>業界動向</b> 損害保険協会（1～2面） 白川会長ステートメント 防災・減災に保険機能の重要性認識される	<b>業界動向</b> JA共済連 「令和5年度 JA共済事業計画」決定・公表 3か年計画の着実な実践に向け展開	<b>業界動向</b> 住友生命（1～2面） グループ Vision 2030 および中期経営計画 「なくてはならない」保険会社を目指す
2面	<b>調査</b> 損害保険協会 高等学校における損害保険の教育に関する調査 約9割は「損害保険に関する教育」必要	災害に強い社会の実現目指す 関連団体と連携し悪質業者に対応 若年層の金融リテラシー向上に注力	<b>コンプラリスク</b> 生命保険協会（2～3面） 営業職員チャネルのコンプライアンス・リスク 管理態勢の更なる高度化にかかる着眼点（前編）	「ありがたい姿」を明確にし共有 サスティナビリティを重要項目に推進 2030年に向けた「軌道」を確立
3面	<b>業界動向</b> 生保労連 「郵政民営化委員会の調査審議の結果」 学資保険の改定に対して意見表明	<b>動機付け</b> セルフモチベーション術 メンタルトレーナー 原小百合 「働きがいを自ら見出す」視点を使って心機一転	コンプラリスク管理態勢の高度化図る 原理・原則・取組事例等まとめる 6つの項目で「着眼点」を構成 着眼点推進のため適切な態勢構築	<b>コンプラリスク</b> 生命保険協会（3～4面） 営業職員チャネルのコンプライアンス・リスク 営職の強みとリスクを踏まえた管理態勢
4面	<b>中小企業開拓</b> 開拓するための基礎知識 中小企業の抱えるリスクとは 行政書士 石井亜由美	<b>共済</b> JA共済 『あんしんくらしプロジェクト』をスタート 組合員・利用者・地域住民に安全・安心を	<b>調査</b> 第一生命 第34回「大人になったらなりたいたいもの」調査 男子小・中・高生「会社員」が3年連続1位	不適正事案完全に根絶されず 原理・原則（プリンシプル）を示す 実効性ある内部監査体制が必要
5面	<b>経営観</b> ソニー生命 「子どもの教育資金に関する調査」 [3月号 掲載記事 一覧表]	<b>サービス</b> ニッセイ基礎研究所 世帯年収別に見たコロナ禍3年の家計収支 給付金や消費減少で貯蓄増加	<b>営業情報</b> 世帯構造の正しい理解に向けて 世帯類型別構成比からみる世帯財市場の構造 ステレオタイプの世帯像からの脱却を	<b>営業情報</b> デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー 会計事務所の保険提案もDXの整備から 石川浩司
6面	<b>法人営業</b> 舞台裏のレッスン帳 新しい時代の生命保険法人契約 36 事例を作り込めばニード喚起も深化する	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 346 「年金分割」しないと愛人の思う壺に 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 347 所有者不明土地の解消が大転換の発端 税理士 池谷和久	<b>業界動向</b> 生命保険文化センター 最新版「生活保障に関する調査」を公表 調査対象の上限を79歳までに拡充
7面	<b>育成</b> 私が新人を育て上げます 54 大成功のイメージを持ってスタート 育成トレーナー 堀尾末佐子	<b>育成</b> 育成トークセッション 大事なのは、どんな形でも絶対に会うこと 業界に対する不信感どこまで払拭できるか	<b>社会保障</b> 社会保障なんでも相談センター 年齢別にみる医療保険の自己負担について 特定社会保険労務士 園部喜美春	<b>育成力アップ</b> セールスはトレーニングがすべて！ 島津悟 次へのステップを踏み出す
8・9面	<b>相続（8面）</b> お金と介護と相続の話 鈴木美帆 <b>業界動向（9面）</b> 金融庁、エヌエス生命に業務改善命令	<b>F P販売</b> まるっとわかる！ F Pサブリ 50 高まりつつある遺言の必要性 丸山 浩	<b>販売支援</b> コミュニケーション・ツール 人口動態職業・産業別統計からライフプランニング 「管理職になったら見直し」は有効な声掛け	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 二極化する法人市場に対応 既契約の点検から新たな提案を
10面	<b>商品</b> 明治安田生命 外貨建・エブリバディプラス（運用重視タイプ） 「ecシリーズ」新設、第1弾投入	<b>商品</b> オリックス生命 〈Candle〉〈Candle Wide〉保険料率改定 解約戻戻率は5%前後上昇	三井住友海上あいおい生命、プライマリー生命 変額保険（有期型）「しあわせつみたて」 2社協働で企画・開発した変額保険	<b>商品</b> メットライフ生命 利率変動型一時払終身保険（米ドル建 21） 「健康告知なし」加入諦めていた顧客に好評
11面	<b>商品</b> 住友生命 継続入院収入サポート特約〈収入パスポート〉 短期的な就業不能の収入減カバー	<b>商品</b> 富国生命 〈みらいのつばさ〉保険料率改定 戻り率S型・J型いずれも3～4%アップ	<b>商品</b> 東京海上日動火災 〈トラブル対策費用補償特約〉 学校、PTAが契約者の団体契約	<b>商品</b> T&Dフィナンシャル生命 変額終身保険（災害加算・I型）〈R 2 4 6+〉 3本の特別勘定から選択
12面	<b>拠点長</b> 6月の活動指針 この1年の成功は6月がカギを握る [拠点長ワンポイントアドバイス]	<b>拠点長</b> 拠点経営のメソッド 104 いったん食いついたら放すな [故事・名言] 日にこれを計りで足らず…	<b>育成</b> 育成トークセッション 紹介引き出しの達人になる [マネジャー心得帖]	<b>採用育成</b> 組織長への道 自ら組織長職を愛する 自からの苦勞をノウハウに換え伝授
13面	<b>販売技術</b> 孫子の兵法と組織運営 戦勢は奇正にすぎざるも、 変は勝てて窮むべからず。	<b>販売技術</b> アプローチテクニック 向上術大全 人の心を見抜く方法 ⑨ 身体が示す感情の動きはストレートに表れる	<b>販売技術</b> 孫子の兵法と組織運営 しばし賞するは、窘むむなり。 しばしば罰するは、困しむなり。	<b>販売技術</b> アプローチテクニック 向上術大全 人の心を見抜く方法 ⑩ マスク多数派の現状に体からの信号キャッチ
14面	<b>採用・育成</b> 統率力と拠点経営 職員と活動基盤を結び付けていく指導 [朝礼の話題]「老親にギフトを贈りたい」6割	<b>採用・育成</b> 実践！営業所経営 個々の課題が拠点全体を盛り上げる [朝礼の話題] 子宮頸がん検診「受けた」7割超	<b>優待への道</b> 優待へのナビゲーション 行く勇氣 話す勇氣 断られる勇氣 職種ではボトムアップの募集	<b>募集活動</b> 生命保険販売の原点を学ぶ 夫が突然他界し生保の道へ [朝礼の話題]「生活費」のため借金が最多
15面	<b>ニュース</b> 東京海上ホールディングス 「Tokio Marine Group Leadership Institute」を創設 グループの中核担う未来の経営リーダー育成	<b>ニュース</b> メットライフ生命 「もし100専門家サポート」をさらに強化等 「乳がんなんでも相談室」を新設	<b>ニュース</b> SBI損害保険 インターネット専用「SBI損保の海外旅行保険」 旅行先・年齢に応じた合理的な保険料	<b>ニュース</b> 日本生命 東邦大学と社会的課題に取り組む 精神的に豊かで躍動的な社会を目指す
16面	<b>業界動向</b> 住友生命 パーソナル健康増進サポート & パーソナル疾病リスクレポートの提供を開始	<b>業界動向</b> アフラック生命・第一生命 新たな協業の取り組みについて発表 両社の多様なリアル・デジタル接点を活用	<b>業界動向</b> 明治安田生命 米国「エレバンス社」買収と販売提携 団体保険事業における顧客基盤を強化	<b>業界動向</b> 太陽生命 苦情対応に関する国際規格「ISO10002」 への適合性に関する「第三者意見書」を取得