

	5月5日 3102号	5月12日 3103号	5月19日 3104号	5月26日 3105号
1面	業界動向 第一生命（1～2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向けた取組み状況	業界動向 生命保険協会（1～2面） 会長定例記者会見 コロナ禍3年間の生保業界対応を総括	業界動向 日本生命（1～2面） 負債特性に留意し機動的配分調整実施 E S G 投融資 目標を1年前倒しで達成	業界動向 明治安田生命（1～2面） 2023年度資産運用計画説明会 健全性と収益性のバランス両立
2面	いち早く「着眼点」への対応状況について公表 「着眼点」6項目に整理し報告 高度化に向け不断の取り組みと創意工夫継続	見なし入院見直し 適切・丁寧に対応 未来のウェルビーイングに貢献 対話を通じ投資家の期待値伝える コロナ入院給付金 1090万件、1.2兆円	22年度末総資産 72兆3400億円 ポートフォリオ変革、E S G 投融資に注力 E S G 投融資 目標を1年前倒しで達成	簿価ベース総資産 43兆6800億円 金利リスク削減 円建て債券積み増し E S G 投融資
3面	業界動向 J A 共済 「健診結果チェック」を提供開始 予防・未然防止を体系的に提供	動機付け 今日から使えるセルフモチベーション術 「負の感情」とどう付き合っていくか メンタルトレーナー 原小百合	コロナ ニッセイ基礎研（3～4面） 新型コロナによる暮らしの変化に関する調査 コロナ禍明けが見える中、行動に大きな変化	調査（特集1） エヌエヌ生命 全国の中小企業経営者の夢調査 子どもの頃の夢は「経営者」
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 中小企業の知財活用 行政書士 石井亜由美	コンプラリスク 第一生命（4～5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向けた取組み状況	消費者、積極的に外に出始める 物価上昇感じた費目は食費、電気ガス代 ネットで買い物からリアルへ 大幅に弱まった感染への不安	調査（特集2） セゾン自動車火災 自動車の運転・管理に関する調査 イライラの原因の1位は「渋滞」
5面	生活観 ソニー損保 3歳未満児の子育て家庭のカーライフ実態調査 [4月号 掲載記事 一覧表]	6つの「着眼点」へ魂吹き込む 営職チャネルの長短を踏まえる 「不正のトライアングル」を考慮	営業情報 大同生命 「がんリハビリ運動支援」を提供 中小企業のガン治療と仕事の両立を目指す	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー 35 顧客情報は会社共有の貴重な財産 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 37 相続・事業承継をトータルに俯瞰する	法人開拓 法人営業のA B C 348 不動産相続関連ルールが大転換② 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のA B C 349 不動産相続関連ルールが大転換③ 税理士 池谷和久	調査（特集3） 日本財団 子どもたちの意見を政策に反映 こども基本法、6割が聞いたことがない
7面	育成 私が新人を育て上げます 55 新生活をスタートさせたお客さまへのアプローチ 育成トレーナー 堀尾末佐子	家計 明治安田生命 「家計に関するアンケート調査」 約4割の世帯が昨年比で支出増加	社会保障 社会保障なんでも相談センター 公的年金制度の障害年金とは 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！] 島津悟
8・9面	相続（8面） お金と介護と相続の話 業界動向（9面） 損保協会 IAIS の契約者保護制度案に意見書	F P 販売 まるっとわかる！ F P サプリ 51 遺言の種類と特徴について 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 健康増進事業報告からライフプランニング 担当地域の健康増進事業をチェックする	販売確認 ランクアップチェックシート 新生活応援アプローチ 親身なアドバイスから関係スタート
10面	新商品 SUDACHI 少額短期保険（10～11面） 総合医療保険 アフラックのラインナップを補完	商品 第一生命 企業年金商品 「特別勘定第2特約」の新戦略を発表	商品 「告知緩和型がん診断保険」ほか がんに特化した保険料払込免除特約 低廉な保険料を実現	新商品 大樹生命（10～11面） 「医療一時金サポート」特約等 日帰り入院から一時金
11面	SUDACHI 少短の新商品と「就労所得保険」 アフラック販売代理店で取扱開始 手頃さ前面に少短の機能生かす 20代30代が加入しやすい保険料設定	商品 アフラック生命・日本郵政G 心疾患・脳血管疾患の手術・入院に、最大100万円 商品開発における4社の協業の成果	商品 三井住友海上 H I S と共同で開発 「海外旅行キャンセルサポート」	がんの疼痛緩和療養にも対応 日額給付型から一時金給付型にリニューアル 「医療保障のリニューアル」のポイント 開発の背景—多様な入院に対応
12面	拠点長 7月の活動指針 ウィズコロナを先制と集中で突っ走る コロナ禍で高まった保障ニーズ	拠点長 拠点経営のメソッド 105 解放感は全力投球した見返り [故事・名言] 如是	育成 育成トークセッション 優績者のマサ子さんが相談に応じる 成績は数の中にある！	採用育成 共に汗でリード 長所見つけ長いスタンスで育てる ドッシリと構えて動じない
13面	販売技術 孫子の兵法と組織運営 その九 困事は周するなかれ、 窮寇は追ることなかれ	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 ⑩ 顧客のその動作が次にすべきことを示唆する	販売技術 孫子の兵法と組織運営 その十 よく戦う者は、 人を致して人に致される。	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 ⑫ ウィズコロナで増えた会食の機会を逃さない
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 純増路線を支える新人育成システム [朝礼の話題] 求職者「定期健診あれば安心」	採用・育成 実践！営業所経営 「基盤イコール収入」のこだわり [朝礼の話題] 母の日プレゼント花が首位に	優績への道 優績へのナビゲーション 1日30人と面談を自らに課す 職域の人すべてを友人に	募集活動 生命保険販売の原点を学ぶ 落ち込んで営業の真理つかむ 1時までの30分ボロボロに闘う
15面	ニュース 明治安田生命 女性管理職比率 4年連続で30%達成 男性育休取得率も3年連続100%	ニュース かんば生命、アフラック生命など 在宅介護関連サービスにおけるテスト運用の開始 社会的課題解決を目指す	ニュース 東京海上日動火災 自治体向けDX支援サービス開始 保険金支払いでの知見活かす	ニュース M S & A D インシュアランスグループ グループ横断でデータを共有 「グループデータ連携基盤」を開発
16面	業界動向 朝日生命 第1回年金・満期保険金「請求レス支払」 7月以降の該当契約から	業界動向 東京海上日動火災 保険領域に特化した対話型AIの開発・活用開始 マイクロソフト P K S H A と連携	業界動向 アフラック生命 がん対策推進優良企業表彰制度 「令和4年度がん対策推進優良企業」に選出	業界動向 生命保険各社 新型コロナウイルス感染症5類移行 保険金・給付金の取り扱い変更