

	6月2日 3106号	6月9日 3107号	6月16日 3108号	6月23日 3109号
1面	業界動向 T & D 保険グループ (1~2面) 2022 年度決算 (案) 新契約 A N P、保険料等収入 20%以上増	業界動向 明治安田生命 (1~2面) 2022 年度決算 (案) グループ保険料 4年ぶり 3兆円超え	業界動向 住友生命 (1~2面) グループ新契約 A N P 前年比 28.9%増 23 年度 グループ業績見通しは横ばい	業界動向 朝日生命 (1~2面) 2022 年度決算 (案) グループ新契約 コロナ禍下で前年大きく上回る
2面	「基礎利益」はコロナ禍の影響で減少 太陽：保障性保有契約 ANP 最高値 大同：新契約高は堅調に推移 T & D F：新契約 ANP 前年度比 1.8 倍	グループ基礎利益は前年比減収 保険料、外貨建て一時払商品が好調 23 年度業績見通し 収入「減収」 利益「横ばい」	シメトラ新契約 ANP 57.7%増 メディケア 保険料等収入 41.5%増 23 年度 グループ業績見通しは横ばい ウェルビーイング領域を拡大	保障性商品 ANP 対前年 126.2%増 なないろ生命好調 新契約 ANP 138 億円 基礎利益は昨年実績下回る 新中期計画 着実に進捗
3面	報告書 生命保険協会 資産運用関連等 2つの報告書公表 株式市場活性化し持続可能な社会に	動機付け 今日から使えるセルフモチベーション術 自身の課題を浮き彫りにし整理する メンタルトレーナー 原小百合	少短 少額短期保険協会 (3~4面) 22 年度下半年 少額短期ほけん相談室レポート 相談受付件数はコロナ禍で急増	営業職員 日本生命 (3~4面) コンプラリスク取組状況 「着眼点」参考にお客様本位の業務運営実現
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 新型コロナウイルス感染症 5 類移行に伴う対応 行政書士 石井亜由美	相談・苦情 生命保険協会 (4~5面) 2021 年度「相談所レポート」公表 一般相談・苦情 前年比 33.9%増加	保険金支払い関連苦情は大幅減少 「生命・医療」分野の苦情が 5 割超 紛争解決手続受付の 9 割は「生命・医療」分野 苦情解決の平均所要日数は 57 日	経営陣主導でコンプラ・リスク管理態勢維持 支社単位でコンプラ・リスクプログラム策定 風通しのよいコミュニケーション環境構築 営業組織への牽制・不適正事象の防止
5面	生活観 ソニー生命 調査 初任給は「貯金に回す」が最多 [5月号 掲載記事 一覧表]	経路別受付件数は「電話」が 97% 契約有無確認が 92.5%増加 苦情内容 1 位 入院給付金不支払決定 告反、約款規定の非該当多く	営業情報 共栄火災 「自転車の利用実態と安全運転に関する意識調査」 ヘルメット着用努力義務 9 割が「知っていた」	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー 36 A1と向き合えるリテラシーを身に付ける 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 38 相続に関する基本情報を整理・把握	法人開拓 法人営業の ABC 350 不動産相続関連ルールが大転換④ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業の ABC 351 不動産相続関連ルールが大転換⑤ 税理士 池谷和久	アプリ JA 共済連 「入院・手術共済金簡易チェッカー」導入 アプリで入院・手術の支払可否を確認
7面	育成 私が新人を育て上げます 56 7月戦へ向け活動を整理し見込客を確保 育成トレーナー 堀尾末佐子	子ども 日本財団 第 4 回女性意識調査 子ども財源 消費税引き上げ 7 割超が反対 理想の子ども数も 4 割が 2 人	社会保障 社会保障なんでも相談センター 公的年金制度の遺族年金とは 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) CO・OP 共済 組合員の「声」をまとめる	F P 販売 まるっとわかる! F P サプリ 52 身近になった自筆証書遺言書保管制度 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 小6お母さんの就業実態からライフプランニング 子どもと 5 分間の会話は大人 30 分に匹敵	販売確認 ランクアップチェックシート 外貨建て商品の基礎を学ぶ 高まるニーズに最適な提案を
10面	商品 メットライフ生命 一時払個人年金「アクティブデザイン」 満了時の年金原資は一括受取も終身保険へも	商品 はなさく生命 医療終身保険「はなさく医療」を改定 女性の健康増進など多面的にサポート	商品 なないろ生命 特定 3 大疾病一時金保険〈なないろスリー〉 顧客・代理店の「声」参考に開発	商品 三井住友海上プライマリー生命 スマートフォン完結型変額年金保 (AHARA) 全ての手続きがスマートフォンで完結
11面	商品 JA 共済 定期生命共済 (通減期間設定型)「みちびき」 通減開始時期は任意に設定	商品 FWD 生命 〈FWD 終身 (低解約返戻金型)〉 教育資金や老後資金として利用	商品 チューリッヒ生命 〈定期保険プラチナ〉改定 加入年齢範囲を 15 歳~80 歳に大幅拡大	商品 カーディフ生命 団体信用保険〈ガン先進医療特約〉改定 ローン完済後もがん保障継続
12面	拠点長 8月の活動指針 少ない活動日数を有効に活かす 夏季休暇前の前半で勝負	拠点長 拠点経営のメソッド 106 仕事を家に持ち込む悪循環 [故事・名言] 読書百遍義不自ら見わる	育成 育成トークセッション 優績者リッツさん聞く職域活動のコツ 食堂前の勝負に入念な準備	採用育成 組織長への道 顧客を振り向かせる指導 個性を引き出し活動に落とし込む
13面	販売技術 孫子の兵法と組織運営 その十一 その疾きことは風のごとく どんなポストにも学ぶべきものがある	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 ⑬ 情報の発信源はマスクを外した「唇」にあり	販売技術 孫子の兵法と組織運営 その十二 兵の形は水に象る。水は高きを… 今も色褪せることのない戦術の基本	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 ⑭ 雰囲気が悪ければサッと引き電話やメール
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 体験をもとに、目線を合わせた育成 個性派揃いの組織長が引っ張る	採用・育成 実践! 営業所経営 採用育成の課題解決が最大の原動力 [朝礼の話題] 購入希望の間取りは	優績への道 優績へのナビゲーション 1年365日働く組織と伴走 件数を稼ぎ職域をほぼ独占	募集活動 生命保険販売の原点を学ぶ 新規白地を追い求め 40 年 [朝礼の話題] コロナ後遺症引きずる店舗運営
15面	ニュース 損保ジャパンと理科大発ベンチャー 「地震倒壊危険度診断アプリ」共同開発 災害に強い地域社会への貢献目指す	ニュース 住友生命 統合型エンドポイント管理プラットフォーム 「Tanium」を採用	ニュース 住友生命 「Vitality」日本赤十字社の「金色有功章」受賞 寄附にアクティブチャレンジの仕組み活用	ニュース 東京海上日動 「コネクテッドカーサイバー保険」 一定のセキュリティレベルをクリアした会員向け
16面	業界動向 明治安田生命 「契約者手続サポート制度」創設 手続き上の「不便」の解消を実現	業界動向 大同生命 身体障がい者手帳の申請支援サービス 申請から交付までのサポートは業界初	業界動向 第一生命 『わたしの川柳コンクール』ベスト 10 を発表 「サラ川ファン」6 万人の投票により選出	業界動向 生命保険協会 企業年金 (確定給付型) の受託状況 サラリーマンの 23% が加入