

	7月7日 3110号	7月14日 3111号	7月21日 3112号	7月28日 3113号
1面	業界動向 富国生命（1～2面） 2022年度決算 新契約ANP 前年度比28.6%増加 2年連続	業界動向 生命保険協会（1～2面） 稲垣会長記者会見 業界一丸となったの創意工夫でコロナ禍乗り切る	業界動向 日本生命（1～2面） グループ保険料等収入 前年比18.3%増 23年度業績見通しは減収・減益	業界動向 損害保険協会（1～2面） 新納新会長記者会見 不安定な時代だからこそ損保業界役割発揮
2面	保有契約ANP 6年ぶり増加 保険料等収入 前年度比20.3%増 基礎利益はコロナの影響で減少	コロナ関連支払1100万件・1兆2000億円 代理店業務品質評価 2年目はすでに70店申込み コロナ 対応21年度の9倍以上の請求に対応 デジタルの活用に力を入れた1年	グループ新契約ANP 対前年度比増 基礎利益 コロナ・ヘッジコスト増等で▲43.7% 23年度業績見通しは減収・減益	今年度の重点取組み事項3つ示す 災害に便乗する悪徳業者の被害防止 健全でレジリエントな損保制度の発展へ貢献
3面	相談状況 生命保険文化センター 2022年度版「生命保険相談レポート」 相談件数 前年度から約14%減少	動機付け 今日から使えるセルフモチベーション術 整理方法3C2Sモデルとは メンタルトレーナー 原小百合	営業職員 朝日生命（3～4面） 営業職員コンプラリスク取り組み状況 コンプライアンスはすべての事業活動の基本	営業職員 富国生命（3～4面） 営業職員コンプラリスク取り組み状況 お客さま基点でコンプラ・リスク管理態勢強化推進
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 知らないもったいない自筆証書遺言の活用 行政書士 石井亜由美	営業職員 住友生命（4～5面） 営業職員コンプラリスク取り組み状況 「着眼点」踏まえ、これまでの	「着眼点」踏まえ各種取組みの高度化推進 コンプラ部門による各種対策の一元管理 HPで手続き時の不適正取扱に注意喚起 継続的モニタリング等に資するデータ活用推進	人事・報酬制度にコンプラ評価を反映 「着眼点」参考に更なる高度化に取組む 出金を伴う場合は手続状況を確認 「ご契約者アンケート」などで顧客の声収集
5面	生活観 SOMPO ひまわり生命 禁煙に関する一般アンケート調査 〔6月号 掲載記事 一覧表〕	取組みと今後の方向性まとめる コンプラを重要な経営課題として位置付け 支社等にコンプライアンスオフィサー配置 支社監査では態勢検証を重視した監査実施	再保険 RGA 再保険を含む資産アロケーションの重要性の高まり アナ・マクマラン/アダム・バイク/新野 豊太郎	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー 37 自らのセールスにA1を使ってみよう 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 39 相続税の計算ができれば話が進む	法人開拓 法人営業のABC 352 不動産相続関連ルールが大転換⑥ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 353 不動産相続関連ルールが大転換⑦ 税理士 池谷和久	調査 太陽生命少子高齢社会研究所 84.4%の自治体が産後ケア事業を導入 約6割の自治体が「委託できる施設の不足」
7面	育成 私が新人を育て上げます 57 4年ぶりの記念月で大きな成果を 育成トレーナー 堀尾未佐子	損保決算 損保協会 加盟29社2022年度決算 収入保険料は前年度比増加、支払保険金も増加 損害率は64.9%（6.5P増加）	社会保障 社会保障なんでも相談センター 公的年金制度の遺族年金（国民年金制度続編） 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 調査（9面） 日本生命「子育て」に関するアンケート調査	F P販売 まるっとわかる！ F Pサプリ 53 遺言以外の方法で財産を処分する方法を考える 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 「国民生活基礎調査」からライフプランニング ① 資産形成だけでなく保障で資産保全を	販売確認 ランクアップチェックシート 隣接商品から生命保険に結びつける 効率よく追加提案をしよう
10面	商品 住友生命 一時払個人年金保険〈たのみグローバルⅢ〉 指数連動と定率増加の2プラン	商品 損保ジャパン 「自治体新電力」の安定経営を支援する保険 エネルギーの地産地消を促進	サービス 三井住友海上あいおい生命 新システム「MSAケアWebサービス」をリリース サービス対象者を契約者以外にも拡大	商品 損害保険料率算出機構（10～11面） 〈火災保険参考純率を改定〉 水災、地域のリスクに応じ5区分に
11面	商品 損保ジャパン 〈THEカラダの保険〉で「弁護士費用保険」も 社会問題となっているSNS上のいじめにも対応	商品 あいおいニッセイ同和損保 カラダノート 子育て環境の改善を通じ少子化問題の解消に貢献	商品 三井住友海上火災 避難支援活動をサポートする保険 災害時の自助・共助・公助の促進で被害軽減	最高Pと最低Pの差は1.2倍 〈自動車保険参考率の改定〉 軽4輪車の「料率クラス」を3から7に拡大 契約者間の保険料負担の公平化を図る
12面	拠点長 9月の活動指針 11月戦に向けて活動基盤の拡大を 見込客の「補給」こそが勝敗のカギを握る	拠点長 拠点経営のメソッド 107 ふてるな！「艱難汝を玉にす」 〔故事・名言〕船頭多くして船山登る	育成 育成トークセッション ベテラン組織長のマホさんに聞く 組織長後進と新人を育成	採用育成 組織長への道 一歩引いて俯瞰した指導を 同行密度を上げ本質を伝授
13面	販売技術 孫子の兵法と組織運営 その十三 必死は殺さるべきなり 「将」の陥りやすい5つの危険とは	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 ⑤ 唇をかむのは「悔しい」ときはばかりでない	販売技術 孫子の兵法と組織運営 その十四 兵は多きを益とするに… 兵力の多寡は勝利を保証しない	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 ⑤ 眉の動きは本人の意思で自由にできない
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 徹底した組織長教育で拡大路線を定着 〔朝礼の話題〕葬儀費用と遠ざかれば後悔	採用・育成 実践！営業所経営 職員の意識改革は拠点長から始める 〔朝礼の話題〕コロナ禍経てエンジョイ派増加	優績への道 優績へのナビゲーション 紹介の有無は自らの活動評価 募集前の信頼醸成に力注ぐ	募集活動 生命保険販売の原点を学ぶ 「棚ぼた」だった第一号契約 〔朝礼の話題〕キュレティクルに注意
15面	ニュース SOMPO ひまわり生命 インターネットやLINEを活用した 給付金請求の取扱対象範囲を拡大	ニュース 明治安田生命 『「お客さまの声」白書2023』を発行 「お客さま志向」の取り組み全般を掲載	ニュース 日本生命 ニッセイ・サステナビリティ・リンク・ローン 関連原則等の適合性を評価した初案件	ニュース 損保ジャパン スマホでも使える『かんたん家財評価ツール』 業界初 顧客自ら家財評価額を算出
16面	業界動向 損保ジャパン 事業者向け保険『お仕事あんしん保険』の Web提供をアスクル『ビズらく』経由で開始	業界動向 エヌエヌ生命 全国の中小企業経営者の「配偶者」の意識調査 配偶者 約7割が経営に関与	業界動向 東京海上日動あんしん生命 学識経験者とビッグデータ分析を開始 開業以来の保有契約データを活用	業界動向 東京海上日動火災 顧客と保険代理店をデジタルとリアルでつなぐ オムニチャネル販売モデルを提供