

	8月4日 3114号	8月11日 3115号	8月18日 3116号	8月25日 3117号
1面	業界動向 少額短期保険協会 2023年度通常総会を開催 保有契約件数、33万件の増加	業界動向 生命保険協会 新協会長記者会見(1) 若年層の金融リテラシー向上を図る	業界動向 生命保険協会(1~2面) 「顧客本位の業務運営」は永遠のテーマ 生命保険料控除枠拡充で新たな要望	業界動向 J A共済連(1~2面) 2022年度決算公表 全契約者・組合員に寄り添う活動実施
2面	営業職員 三井住友海上あいおい生命(2~3面) 営職 コンプラリスク取り組み状況 コンプライアンスを経営の根幹に位置付け	営業職員 メットライフ生命 「着眼点」への取り組み状況を公表 業務遂行上、判断に迷った際の手引書として整備	資産運用3原則に加えて「公共性」を重視 資産400兆円、運用には大きな責任 生命保険料控除枠拡充で新たな要望 金融リテラシー教育を重視	「第4の柱」に向けた農業保障の取組み強化 長期共済 異動手続き ペーパーレス範囲を拡大 基礎利益 コロナ禍・自然災害による支払増で減少 統合リスク管理の高度化に取り組む
3面	L C営業部 営業部長がコンプラ責任者 「お客さま第一 コンプラ実行計画」を策定 Web上にお客さまの声を直接伺う態勢を整備 「内部通報制度」の窓口を設置	動機付け 今日から使えるセルフモチベーション術 先延ばしせず行動力を高める方法 メンタルトレーナー 原小百合	営業職員 大樹生命(3~4面) 営職 コンプラリスク取り組み状況 「大樹生命バリュー」に沿った行動を心がける	相談苦情 生命保険協会(3~4面) 2022(令和4)年度「相談所リポート」 一般相談・苦情 2年連続で30%超増加
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 中小企業のデジタル化推進のポイント 行政書士 石井亜由美	調査 エヌエヌ生命(4~5面) 中小企業経営者の夫を支える妻の本音調査 「キーマン」である妻の気持ちをキャッチ	経営陣が従業員との意見交換を実施 支社単位の「コンプライアンス規程」策定 状況把握のため全営業職員にアンケート リスク懸念契約を系統的に制限	認知経路別受付件数 ネットが6割 一般相談 最多は「契約有無確認」 苦情件数最多は「保険金・給付金関係」 自身の加入保険会社情報が不足
5面	生活観 J.D. パワー 米国自動車保険顧客満足度調査 [7月号 掲載記事 一覧表]	会社の心配事の1位「経営は順調か」 家庭の決定権は夫、財布のヒモは妻 7割以上が夫を愛している 生まれ変わってもまた夫と結婚したいは約4割	営業情報 生命保険文化センター 「年金ガイド」改訂 最新の情報を含め年金情報を網羅	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー 39 月額700円、身の丈に合ったDX化から 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 40 これで相続税の完全防衛額を計算	法人開拓 法人営業のABC 354 不動産相続関連ルールが大転換⑧ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 355 不動産相続関連ルールが大転換⑨ 税理士 池谷和久	税制要望 生保労連 令和6年度税制改正に関する要望 人生100年時代の保障ニーズに応える
7面	育成 私が新人を育て上げます 58 夏を無事に乗り切り収穫の秋を迎えよう 育成トレーナー 堀尾未佐子	税制 生保協会 令和6年度税制改正要望 国民の自助・自立の環境整備を	社会保障 社会保障なんでも相談センター 公的年金制度の繰下げ受給とは 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 特例を使えば相続税が大きく変わる! MDRT(9面) グローバル消費者調査	F P販売 まるっとわかる! F Pサプリ 54 老齢年金を受給中の夫に先立たれた妻の年金は 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② 増える単独世帯に「これから先」を説く	販売確認 ランクアップチェックシート 老後の資金準備に多様な選択肢を 長短を補充しあい目標額を達成
10面	商品 三井住友海上・九州電力 〈ケーブルあんしん補償保険〉 故障前の費用支払いで設備更新を促進	商品 東京海上日動あんしん生命 「あんしん治療サポート保険」 業界初 入院の有無を問わず通院から保障	商品 日本生命 「無配当扱特約付介護保障保険(団体型)」 所属員の配偶者・親の加入も可	商品 第一生命 〈特別勘定特約 マルチストラテジー総合口I型〉 安定的な絶対リターンの確保を目指す
11面	商品 ジェイアイ傷害火災 「t@biho 国内旅行」 保険料は1泊2日で534円(保険料節約プラン)	商品 まごころ少額短期保険 登山保険『ワンタイムやまの保険』 登山後の安否確認を商品サービスで	商品 ニッセイプラス少額短期保険×閃電 5時間以上の停電による諸費用、最大1万円補償 保険料は月払い100円	商品 太陽生命 スマ保険で学資保険「わくわくポッケ」取扱い 学資金・満期祝金の返戻率を高める
12面	拠点長 10月の活動指針 11月戦に向け、1人でも多くの見込客を確保する 拠点の雰囲気を見込客増大に集中する	拠点長 拠点経営のメソッド 108 エネルギーをサクサクっと補充 [故事・名言] 人の心すなはならねば…	育成 育成トークセッション 優績者涼子さんに聞く見込客拡大法 ① 人脈の広がりに着目	採用育成 組織長への道 拠点長の求心力でまとまりたい 気になる毀誉褒貶のバランス
13面	販売技術 孫子の兵法と組織運営 その十五 善く兵を用いる者は… 「常山の蛇、こそが組織の理想形」	販売技術 アブローチテクニック 向上術大全 知的な接し方 攻め方 ① セールスの知的さは難解な知識だけに非ず	販売技術 孫子の兵法と組織運営 その十六 名君、賢将のみ能く上智を以て… その十七 凡そ兵を用ふるの法は…	販売技術 アブローチテクニック 向上術大全 知的な接し方 攻め方 ② 琴線に触れる質問の仕方一つで話が進む
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 テーマごとの部会を通した全員参加の経営 [朝礼の話題] 好きなコーヒー店	採用・育成 実践! 営業所経営 行き先・活動内容の見える化を推進 [朝礼の話題] 詳細な家系図に年間500件	優績への道 優績へのナビゲーション 人と人の繋がりがから契約紡ぐ 行けば成約になる下地づくり	募集活動 生命保険販売の原点を学ぶ 3年毎の生存給付金と一緒に旅行 [朝礼の話題] 野菜を毎日食べている人7割弱
15面	ニュース ジブラルタ生命 従来の育成プログラムに教育・サポートを充実 付与された地盤での定期訪問活動が軸	ニュース あいおいニッセイ同和等 電動キックボード 4者間で安心・安全機能の標準化を目指す	ニュース 東京海上日動火災 「レジリエント情報配信サービス」の提供を開始 気象や地震情報をリアルタイムに可視化	ニュース SBI生命 「全疾病保障付団信」の提供を開始 ワイド団信導入で持病のある人も一部引受可能
16面	業界動向 住友生命 生成系AIを活用した新たな顧客価値創造や 1万人の職員を対象に運用開始	業界動向 東京海上ホールディングス GGEBS社を買収 ギャップ医療保険市場の拡大に期待	業界動向 明治安田生命 「夏に関するアンケート調査」 長いコロナ禍から解放されつつある状態に	業界動向 明治安田生命 「健活ボンド」で海外の健康づくりに寄与 米州開発銀行に152億円投資