

	9月1日 3118号	9月8日 3119号	9月15日 3120号	9月22日 3121号
1面	業界動向 日本生命(1~2面) 2023年度 第1四半期業績の概要	業界動向 明治安田生命(1~2面) 2023年度 第1四半期業績の概要	業界動向 T&D保険グループ(1~2面) 第1四半期業績の概要 グループS・M比率 前年度末比△2.3pt	業界動向 生保労連:第55回定期大会(1~2面) 2023年度運動方針を審議・決定 23春闘 厳しい状況下で賃金改善獲得
2面	グループ保険料等収入 23.5%増 国内生命保険新契約ANP 40.9%増 グループ基礎利益ヘッジコスト増等で▲19% 「保険料等収入」終身保険販売増等で24%増	グループ保険料 1052億円減少 グループ基礎利益 63億円増加 明治安田単体 総合継続率は高水準を維持 業績見通し 保険料等収入減収、利益水準横ばい	グループ新契約ANPプラス31.3% グループ保険料等収入プラス4.6% グループS・M比率 前年度末比△2.3pt 太陽生命保障性新契約ANP 上場以来最高	力を結集し産業全体を力強くリード 何が大切か・いま何をすべきか粘り強く取り組む 顧客に信頼され続けるための原動力は「人」
3面	営業職員 東京海上日動あんしん生命 営業職員チャンネルのコンプラ取り組み状況 事案の早期是正に繋げる各種ホットライン	動機付け 今日から使えるセルフモチベーション術 仕事への想いを掘り起こすためには メンタルトレーナー 原小百合	かんぼ問題 生命保険協会(3~4面) 郵政民営化委員会に意見書を提出 かんぼ生命 株式完全売却の道筋未だ示されず	かんぼ問題 生保労連 郵政民営化委員会に意見書を提出 「届出」制移行後、相次ぐ新規事業の「届出」
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 健康経営とワークライフバランス 行政書士 石井亜由美	営業職員 ソニー生命 営業職員チャンネルコンプラ取り組み状況 生保としてありたい姿を「基本使命」等で明文化	医療特約改定後、第3分野金額約3倍 「公正な競争環境(条件)」の確保を 民間生保が有する特徴の活用促す 「届出制」移行活発化する新規業務	インボイス エヌエヌ生命 「インボイス制度」に関する意識調査 25%は適格請求書発行事業者に登録しない
5面	生活観 マイボイスコム 第13回 生命保険加入実態調査 [8月号 掲載記事 一覧表]	ソニー生命行動規範研修を全社員に実施 支社に伴うリスクは支社長が主導し実施 個人間の金銭貸借は就業規則で禁止 不適正事象は内容をHPで公表	調査 SB I いきいき少額短期保 地震・防災に関する調査 「保険や共済等の補償」3人に1人が不十分	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー 40 安価・短時間でセミナーの集客力高める 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 41 複雑な相続も計算過程から答えまで一発	法人開拓 法人営業のABC 356 不動産相続関連ルールが大転換⑨ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 357 不動産相続関連ルールが大転換⑩ 税理士 池谷和久	調査 ジェイアイ傷害火災 「不安に思う災害」についてのアンケート調査 不安に思う災害のトップは「地震」
7面	育成 私が新人を育て上げます 59 雑談から「試食提案」まであらゆる接点を作る 育成トレーナー 堀尾未佐子	調査 アクサダイレクト 子育て世帯の安全運転とリスク認知 約6割が子どもと一緒に運転中に「ヒヤリ」。	社会保障 社会保障なんでも相談センター 公的年金制度の繰り上げ受給とは 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 相続が発生した後の手続き一覧 調査「2023年あたり運転実態調査」	F P 販売 まるっとわかる! F P サプリ 55 遺族年金はいくらか? (1) 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 令和4年簡易生命表からライフプランニング 人生100年時代を生き抜く健康管理を	販売確認 ランクアップチェックシート 生活防衛・企業防衛から保障の見直し ポストコロナや物価高に対応
10面	商品 メディケア生命 「新メ ディフィット Plus」を窓販 三菱 UFJ 銀行 資産形成プラットフォームで販売	商品 アフラック生命 「手軽に備える医療保険 EVER シンプル」 従来重複していた保障を一つに	商品 ブルデンシャル生命 「変額保険(年金型)」 所属員の配偶者・親の加入も可	商品 はなさく生命 〈はなさくがん保険〉 月ごとに給付金を受け取れる
11面	商品 損害保険会社等 自賠責保険 「特定小型原動機付自転車」の取り扱い	商品 東京海上日動火災 「超Tプロテクション」への医療の補償導入等 実額補償型と定額補償型の2タイプ	商品 三井住友海上あいおい生命 「& LIFE 医療保険Aセレクト」(引受緩和型) 3つの告知事項が全て「いいえ」なら申込可能	商品 PGF 生命 「米国ドル建個人年金保険 S & P500 指数を参照した運
12面	拠点長 11月の活動指針 喉元過ぎる前に、コロナ禍の体験活かした提案を 「問答無用」の行動力で戦い抜く	拠点長 拠点経営のメソッド 109 常に誰にでもメッセージを発信 [故事・名言] 臥薪嘗胆	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 ② 人脈の広がり方に着目	採用育成 組織長への道 組織長の知恵袋—アンケートの断り 辛い断りをゲーム感覚で乗り切る
13面	販売技術 孫子の兵法と組織運営 その十八 火発して兵静かなれば… その十九 兵は拙速を聞かぬも、未だ…	販売技術 アプローチテクニック 向上術大全 知的な接し方 攻め方 ③ 古典的な技法だが、内容はブラッシュアップを	販売技術 孫子の兵法と組織運営 その二十主は怒りを以て師を 上に立つ者にとつての最大の敵は「怒り」。	販売技術 アプローチテクニック 向上術大全 知的な接し方 攻め方 ④ 顧客の趣味・趣向との接点は千載一遇のチャンス
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 募集は3つのリアクションを伝授 [朝礼の話題] 都内で飲みに行くなら	採用・育成 実践! 営業所経営 血の通った育成で自立させていく [朝礼の話題] 防災訓練への参加4割弱	優績への道 優績へのナビゲーション 頭を突っ込んだらグイグイ広げる 前夫の急死と実母の交通事故がキッカケ	募集活動 生命保険販売の原点を学ぶ 個人イベントで有効面談へ繋ぐ [朝礼の話題] クレカを選ぶ理由1位は年会費
15面	ニュース 大樹生命 米州投資公社の「グリーンボンド」に投資 気候変動・環境の持続可能性の取り組み支援	ニュース SOMPO ひまわり生命 AI 行動レコメンドを「健康トライ」で提供 640万人の健康診断・問診データを活用	ニュース あいおいニッセイ同和損保 運送事業者向け「DXセルフチェック」を開発 自覚症状をスマホ入力で疾病リスク可視化	ニュース SBI 損保 「サイバーセキュリティ保険」の提供を開始 7社に1社がサイバー攻撃を経験
16面	業界動向 三井住友海上あいおい生命 2022年度 サステナビリティ取組報告 ポリオワクチン、22年度8.6万人分寄付	業界動向 ジブラルタ生命 チューリッヒ生命のガン保険を販売 個人のみで法人契約は扱わない	業界動向 明治安田生命 「にいがた未来応援グローバル株式会社」に投資 新潟県にゆかりのある企業を応援	業界動向 三井住友海上あいおい生命 「MSA ケア」を法人福利厚生制度として提供 優待利用対象を企業の従業員等に拡大