

	10月6日 3122号	10月13日 3123号	10月20日 3124号	10月27日 3125号
1面	業界動向 生命保険アンダーライティング学院 卒業式・入学式を挙行 「生涯学習の徒」として研鑽を積み続ける	業界動向 生命保険協会（1～2面） 会長記者会見 着眼点・お客様本位推進会議で課題等共有	業界動向 日本損害保険協会（1～2面） 会長就任以来の取組み振り返る	業界動向 チューリッヒ生命（1～2面） 商品改定説明会 新事業戦略の推進で、再び成長軌道へ
2面	苦情 生命保険協会（2～3面） 2023年度第1四半期「ボイス・レポート」 苦情受付件数 前年同期から11.4%減少	IAISにおける意見発信に向け各社と意見交換 コロナ禍 業界対応「報告書」に取り纏め 保険教育：損保協会・文化センターと連携強化 代理店の業務品質評価 体制整備見直しの機会に	ビッグモーター問題 原因究明・再発防止 今年度の重点取組事項の進捗状況報告 「ぼうさい探検隊」マップコンクール作品応募盛況 国際会議での発信強化し国際貢献	革新的な保障性商品を提供 ニーズを捉えた正確・精緻な商品開発 コロナ禍の繁忙期、支払いまで3.9営業日を実現 成長の原動力「プレミアムシリーズ」
3面	発生原因「営業職員」が最多も件数、占率は低下 「解約手続」対前期件数減も占率増 「代理店」に起因する苦情 前期比で占率上昇	動機付け 今日から使えるセルフモチベーション術 思考停止を解除する5つの質問 メンタルトレーナー 原小百合	認知症 太陽生命少子高齢社会研究所（3～4面） 「認知症に関する調査」 2025年65歳以上の5人に1人が認知症に	生保協会 生命保険協会 かんぽ生命の新規業務「意見書」を提出 一時払終身 従来にないタイプの商品
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 最新の資金調達と補助金情報 行政書士 石井亜由美	共済 こくみん共済coop（全労済）（4～5面） 2022年度諸事業および決算報告 「あたらしいすけあい」の創造・実践スタート	昨年度に引き続き「認知症」調査実施 「認知症基本法」65%が「知らない」 MCⅠ段階での回復可能性、認識度低調 認知症の実情 理解・周知進まず	調査 ソニー損保 家計に関する最新意識調査を公表 物価高8割が家計に影響
5面	生活観 ソニー生命 シニアの生活意識調査 [9月号 掲載記事 一覧表]	「3つの姿」めざささまざまな活動を展開 「共済」通じて社会課題解決に取り組む 生命系共済：コロナ関連の支払いは約305億円 契約件数・口数、目標到達率100%超	サステナビリティ 日本生命 機関投資家としての債務を果たす 「サステナビリティ」に関するアンケート	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー41 収集したデータはCRMで使い倒す 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42 ツールと人のWチェックで高精度の提案を	法人開拓 法人営業のABC 358 不動産相続関連ルールが大転換① 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 359 不動産相続関連ルールが大転換② 税理士 池谷和久	調査 日本生命 「スポーツの日」について調査 一番好きなスポーツ選手 6割が大谷翔平
7面	育成 私が新人を育て上げます 60 食事会を実りあるものにする話 育成トレーナー 堀尾未佐子	調査 メットライフ 「47都道府県大調査2023」 物価上昇・インフレ8割が「不安」	社会保障 社会保障なんでも相談センター 業務改善助成金とは 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 相続が発生した後にもらえるお金あれこれ 明治安田生命「健康」に関するアンケート	F P販売 まるっとわかる！ F Pサブリ 55 遺族年金はいくらか？(2) 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 令和4年度「介護給付費等実態統計」からLP 公的介護保険の給付をサポートする提案	販売確認 ランクアップチェックシート 二極化する市場ニーズを押さえる コンサル30年の提案プランを解消
10面	商品 明治安田生命 「外貨建・そなえてふやす介護終身保険」 MYリンクコーディネーター（営職）等が取扱い	商品 ネオファースト生命 「ネオde3疾病サポート」 抗がん剤治療等による通院を保障	商品 三井住友海上プライマリー生命 変額保険（有期型）「いろどる、みらい」 月々5000円から加入可能で若年層も視野に	商品 三井住友海上火災 「Fードラ」新サービス「アルチェキプラン」 アルコールチェック管理体制の構築を支援
11面	商品 明治安田生命 「円貨建・エブリバディ」 10年ごとの予定利率更新で保障増加が期待	商品 第一スマート少額短期保険 医療保険「みまもリスク」 不慮の事故による骨折治療もサポート	商品 かんぽ生命 「一時払普通終身保険」 死亡保障P払込総額を下回る課題を解消	商品 ニッセイプラス少額短期保険 「スマホ保険」 新品・中古、通信キャリア等関係なく補償
12面	拠点長 12月の活動指針 走りながら振り返る7つのキーワード 成功も失敗も最終的には拠点長次第	拠点長 拠点経営のメソッド 110 「熱心さ」は誰もがマネできる [故事・名言] 皆、人、気短ゆえに大事にならず	育成 育成トークセッション 優績者幸恵さんに聞く見込客拡大法 ① 肩肘張らない活動で	採用育成 組織長への道 同行は「指導」でなく自分の再発見 同行で一緒に遊ぶ感覚を重視
13面	販売技術 孫子の兵法と組織運営 その二十 衆を治ること寡を治る如きは… 組織を自在に動かす「決め手」は何か	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 ⑤ 食べ物の「陽」と「陰」から場を作っていく	販売技術 孫子の兵法と組織運営 その二十一天の災いには非ずして… 勝敗を決するのは結局「将」の責任	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 ⑥ お客さまに攻め込む時は微笑みと視線で
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 経営者に好かれる拠点長の動き方・話し方 [朝礼の話題] 産直「訳あり」品8割が購入	採用・育成 実践！営業所経営 硬軟使い分け働くプロ集団を作る [朝礼の話題] 50代以上6割の女性がシワ・シミ対策	優績への道 優績へのナビゲーション 義理人情プレゼントに貪欲な知識欲 7人家族、夫が失業し入社	募集活動 生命保険販売の原点を学ぶ 銀行開拓から法人営業開眼 [朝礼の話題] ドライブで聴く曲1位はサザン
15面	ニュース 朝日生命 社内募金（「朝日の月」募金）を寄付 今年で66回目、寄付累計額は3億円超	ニュース 東京海上日動火災保険 M C P P F I C IIIに欧米大手と共同参画 開発途上国の社会課題解決が目的	ニュース 東京海上日動火災保険 エーザイト「認知症治療支援保険」を共同開発 認知症の早期発見・早期治療を経済的に支援	ニュース あいおいニッセイ同和損保 テレマティクス自動車保険 安全運転の度合いを保険料に反映
16面	業界動向 アフラック生命 保険業界初「プラチナえるぼし認定」を取得 5つの評価項目全ての基準を満たす	業界動向 明治安田生命 最多対話件数テーマは「サステナビリティ」89件 スチュワードシップ活動の状況公表	業界動向 太陽生命 ネット完結で個人年金の取り扱いを開始 月々5000円から加入可能	業界動向 住友生命 顧客のウェルビーイングに貢献 ヘルスケアテクノロジーと資本・業務提携