

| 面数  | 1月3日 2942号  | 1月10日 2943号   | 1月17日 2944号   | 1月24日 2945号  |
|-----|---|---|---|--|
| 1面  | <b>上半期報告</b><br>長期投資の強みで「利回り」を還元<br>どの付帯サービスが有用かを整理<br>住友生命グループ                   | <b>上半期報告</b><br>「死亡・医療・生存」をバランスよく<br>陣容拡大 給与アップと勤務時間短縮<br>富国生命グループ  | <b>不正販売問題</b><br>金融庁、かんぽ生命に業務停止命令<br>スタンダードな販売モデル構築<br>日本郵政グループ                   | <b>経営</b><br>新ブランド浸透、業績にも手応え<br>大規模災害に万全な体制で臨む<br>こくみん共済coop   |
| 2面  | <b>中間決算</b><br>T&D保険グループ<br>「中核3社」得意マーケットで堅調に推移<br>中間配当金は2円増配                     | <b>新春トップメッセージ</b><br>生命保険協会会長 清水 博<br>生保労連中央執行委員長 松岡 衛<br>T&DHD代表取締役社長 上原 弘久<br>太陽生命代表取締役社長 副島 直樹<br>大同生命代表取締役社長 工藤 稔<br>T&Dフィナンシャル生命代表取締役社長<br>板坂 雅文 | <b>新春トップメッセージ</b><br>日本アクチュアリー会理事長 庄子 浩<br>TLC会会長 田久保 耕一<br>こくみん共済 coop代表理事 廣田 政巳 | <b>生保労連</b><br>第53回中央委員会を開催<br>「人への投資」を通じて生産性向上を図る<br>「3つの方向性」に沿って取組み推進  |
| 3面  | <b>保険買取</b><br>「ライフセトルメント」の必要性問う<br>「没収」の考え方と極めて深い関係<br>慶應義塾大学大学院特任教授 山内恒人        |   | <b>動機付け</b><br>パワーワードを使い本来の力を発揮<br>選択肢の広がり可能な表現を<br>メンタルトレーナー 原小百合                | <b>マーケティング</b><br>NISA iDeCoの利用実態は？<br>解消されつつある高齢層への偏重<br>ニッセイ基礎研 井上智紀   |
| 4面  | <b>中小企業開拓</b><br>開拓するための基礎知識<br>(2020年)中小企業の知っておきたい情報年鑑<br>行政書士 石井亜由美             | <b>募集手法 (社会保障)</b><br>社会保障の知識が、<br>なぜ、生命保険の募集に必要なのか<br>社会保障協会アカデミー協会代表理事<br>青木隆憲  | <b>営業情報</b><br>2019年 過労死関係事件の動向<br>パワハラ関係の事案が急増傾向<br>提訴金額が相変わらずダントツ!              | <b>保険市場</b><br>(9)従業員を対象とした生命保険<br>法人契約の全体像<br>弔慰金額と企業規模に関連性見せず<br>賞金・その他給付の全体像<br>退職給付と法定外福利厚生<br>企業における弔慰金の状況<br>小山 浩一 |
| 5面  | <b>少額短期保険</b><br>102社がミニ保険のニーズ掘り起こし<br>半期決算 保有件数59万件増で845万件<br>収入保険料 26億円増加 513億円 | <b>活動指針</b><br>Q：心機一転、陣容を強化したい<br>それぞれの得意分野を育て相互研鑽<br>双方納得での選別採用  |   |  |
| 6面  | <b>法人営業</b><br>法人営業舞台裏のレッスン帳<br>法人契約の経理処理 ②<br>経理処理の変更増大を商機と捉える                   | <b>法人開拓</b><br>法人営業のABC EN活用法62<br>類似でも純資産でも生保活用に余地あり<br>税理士 池谷和久   | <b>法人開拓</b><br>法人営業のABC EN活用法63<br>相続税対策はバレンタイン地獄での仏様<br>税理士 池谷和久                 | <b>法人営業</b><br>実践！法人契約のケーススタディー<br>相続や事業継承より介護が心配<br>奥田雅也  |
| 7面  | <b>育成</b><br>私が新人を育て上げます<br>(15)前倒し活動の習慣「ミルフィーユ大作戦」<br>育成トレーナー 堀尾未佐子              | <b>社会保障</b><br>「年金改革」が固まってきた<br>公的・私的年金を一体で見直し！<br>特定社会保険労務士 遠藤忠彦   | <b>社会保障</b><br>社会保障なんでも相談センター<br>令和2年度 区切り年齢公的年金の諸手続き<br>社会保険労務士 園部喜美春            | <b>【クロスセルで人材育成】</b><br>今後も火災保険料の値上げ続く<br><b>【セールスはトレーニングがすべて】</b><br>潜在ニーズを掴むスキル   |
| 8面  | <b>FP販売</b><br>教えて FP相談室<br>(9) 帰省して相続・親の介護に不安<br>壽FPコンサルティング代表 高橋成壽              | <b>FP販売</b><br>まるっとわかる！ FPサプリ<br>(11)社長に保険を提案しよう!(その1)<br>フコクしんらい生命 丸山浩   | <b>販売支援</b><br>コミュニケーション・ツール<br>2018年度生保加入状況からライフプランニング<br>経済的損失だけではニード喚起できない     | <b>活動確認</b><br>ランクアップチェックシート<br>住宅ローン利用者へ最適な提案<br>パターン化されニーズとミスマッチ   |
| 10面 | <b>新商品</b><br>SOMPOひまわり生命<br>糖尿病患者向け一時金給付医療保険(ブルー)<br>所定の条件満たせば1年に1回給付金           | <b>損保新商品</b><br>あいおいニッセイ同和損保<br>(MaaS運営者向けプラン)<br>「マルチモーダルサービス」に伴うリスクに対応  | <b>生保全社 中間決算</b><br>個人保険新契約<br>経営者向け定期自粛で大幅減少<br>FWD富士、102.5%増で一人気を吐く             | <b>新商品</b><br>はなさく生命<br>(かんたん告知はなさく医療)〈はなさく定期〉<br>給付金額等の削減期間なし   |
| 11面 | <b>新商品</b><br>SBI生命<br>就業不能保険「働く人のたより」<br>全疾病型は精神疾患も保障                            | <b>商品改定</b><br>富士少額短期保険<br>がん罹患患者保険(がん治療中)<br>日本初「がん治療中の人」でも入れる保険   | <b>生保全社 中間決算</b><br>各社主要データ<br>新契約高・保有契約高・保険料等収入など<br>新契約・保有契約ANP                 | <b>システム</b><br>SOMPOひまわり生命<br>ネット申込専用商品の独自システム基盤を構築<br>迅速・低コストで新商品投入が可能  |
| 12面 | <b>拠点長</b><br>3月の活動指針<br>営業職員満足度から始める<br>4月を準準に見込客拡大に全力                           | <b>拠点長</b><br>拠点経営のメソッド 67<br>即断・即決「先ず隗より始めよ」<br><b>【拠点長のための故事・名言】</b> 岡目八目   | <b>損保協業</b><br>音声で認知症の予兆発見・予防策を<br>MS & ADと東京大学が共同研究<br>保険商品・サービスへの活用も            | <b>販売実践</b><br>なぜか2人はライバル! チャレンジャー物語<br>「知識が増えるのが楽しい」で保険の虜に<br>身に沁みた「セールスは断りから」  |
| 13面 | <b>販売技術</b><br>セールステクノロジー<br>保険に関係ある話題へ上手に繋ぐ<br>「デモ」と「プレゼン」の違い                    | <b>販売技術</b><br>アプローチテクニク向上術大全<br>お客さまの名前を覚える<br>名前を覚えると専用の引き出しができる  | <b>販売技術</b><br>新セールステクノロジー<br>女性の入院リスクを幅広く想起させる<br>答えを求めない質問の効果                   | <b>販売技術</b><br>アプローチテクニク 向上術大全<br>お客さまの気を惹く②<br>性格が類推できると対応にゆとりが生まれる   |
| 14面 | <b>採用・育成</b><br>統率力と拠点経営<br>募集の基本は「やる気」を訴える<br><b>【朝礼の話題】</b> 犬猫の寿命の伸長            | <b>採用・育成</b><br>実践! 営業所経営 71<br>給与・昇格規定の徹底理解<br>心に「花」を仕事には「夢」を  | <b>優績への道</b><br>優績へのナビゲーション<br>ニード募集の前提は大量の見込<br>「調べてきます」は勉強不足                    | <b>拠点経営</b><br>生命保険の原点を学ぶ<br>先入観を持って採用も募集もしない<br>知友人を新ビジネスの協力者に  |
| 15面 | <b>営業情報</b><br>「大同生命サーベイ」<br>「働き方改革への対応」<br><b>【12月の掲載記事一覧】</b>                   | <b>新春トップメッセージ</b><br>日本少額短期保険協会会長 渡邊 圭介<br>生命保険FA協会理事長 石井 清司<br>生命保険文化センター代表理事 浅野 僚也  | <b>育成</b><br>組織長への道<br>家事から仕事まで「負」の思込み、解きほぐす<br>体験談の強いインパクト活用                     | <b>育成</b><br>組織長への道<br>話し合える組織作り<br>「どうして?」と問いかけ、意見を求める  |
| 16面 | <b>業界動向</b><br>「スマート保険請求navi」導入<br>高品質な事故対応サービス提供<br>東京海上日動                       | <b>業界動向</b><br>「新契約高・ANP」は2年連続増加<br>保険料等収入19%増の3497億<br>富国生命グループ  | <b>業界動向</b><br>情報セキュリティ対策促す<br>中小企業にIPAのサービス<br>大同生命                              | <b>業界動向</b><br>ブラジルで保険合併会社を設立<br>395億円出資、モーゲージ保険に注力<br>東京海上HD  |