

面数	3月6日 2950号	3月13日 2951号	3月20日 2952号	3月27日 2953号
1面	MDRT バランスの取れた人生で「貢献」 大前提の数字の先にある「目的」 ソニー生命・吉田進終身会員	経営戦略 4つの戦力で成長への好循環創出 キャンサーエコシステムを構築 アフラック	経営戦略 第三分野偏重から「第一分野」主軸へ 単なる「商品供給会社」から脱皮 オリックス生命・直販（上）	経営戦略 採用では「顧客との距離感」も重視 雇用と収入を保証、採用率は1.4% オリックス生命・直販（中）
2面	業界動向 生保文化センター2020年度事業計画 社会基盤の変化に多面的に対応 成年年齢引き下げなども念頭に	販売資格 生命保険協会 「外貨建保険販売資格試験」創設 「外貨建保険」苦情縮減に向け取り組む	少短協会 少短協会 第6回おもしろミニ保険大賞 コンテスト優秀アイデア決定 最優秀賞「産後ママ保険」	苦情 生命保険協会 〈苦情内容〉では「説明不十分」が1位 発生原因別では「営業職員」が最多
3面	社会保障 退職金とその積立制度の現状と傾向 「ポイント制」で頭打ちや減少も 特定社会保険労務士 遠藤忠彦	業務改善 適正な営業推進態勢の確立急務 スタンダードモデルを策定 かんぽ生命	マーケティング 安易な相場観より、まず正確な知識 保険料への関心が高まる年末調整 ニッセイ基礎研 井上智紀	動機付け 7つのルールで「ゴール」を設定 肯定的な表現で意欲引き出す メンタルトレーナー 原小百合
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 健康経営に関する助成金 健康経営を継続させるための意識改革を支援	販売手法（社会保障） 社会保障の知識が、 なぜ、生命保険の募集に必要なのか 社会保障協会アカデミー協会代表理事 青木隆憲	銀行提携 SOMPOひまわり生命 「健康預金キャンペーン」実施 金融とhealthcare一体提供!	保険市場 法人保険新時代の提案ポイント ①経営者保険領域の検討② 含み益がリスク保有一内部資金に充当される 経営者保険の位置づけ 経営者保険の加入目的 令和元年通達の影響 小山 浩一
5面	営業情報 パワハラ事件の増加と予防対策の動向 厚労省の指針素案にはまだ多くの問題点 労災問題研究所 稲垣昭雄所長	サービス マニユライフ生命 「給付金らくらく請求」サービス 全ての給付金がオンライン・電話で請求可能に	活動指針 3場所目、心機一転で臨みたい（続） マネジメントの視線は上から下から 朝と夕方では別人になる	法人営業 実践！法人契約のケーススタディー 「事業承継」と「リタイアメント」は別だ 奥田雅也
6面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳 法人契約の経理処理 ④ 返戻率は端数処理をしないのが原則	法人開拓 法人営業のABC Eノート活用法66 最も評価が低い「配当還元方式」 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC Eノート活用法67 筆頭同族の一員でも配当還元可 税理士 池谷和久	法人営業 実践！法人契約のケーススタディー 「事業承継」と「リタイアメント」は別だ 奥田雅也
7面	育成 私が新人を育て上げます (17)お別れとスタートの気持ちに寄り添った活動 策育成トレーナー 堀尾未佐子	サービス マニユライフ生命 「給付金らくらく請求」サービス 全ての給付金がオンライン・電話で請求可能に	社会保障 社会保障なんでも相談センター 就労パスポートについて 社会保険労務士 園部喜美春	【クロスセルで人材育成】 新型コロナウイルスと保険 【セールスはトレーニングがすべて】 「4つの窓」で学ぶ質問の大切さ
8・9面	FP販売 教えて FP相談室 (11)30代男性、生涯独身の生涯設 寿FPコンサルティング 代表 高橋成壽	FP販売 まるっとわかる！ FPサプ (13)社長に保険を提案しよう！(その3) フコクしんらい生命 丸山浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 認知症の現状からライフプランニング 認知症のアプローチは啓発活動を兼ねる	活動確認 ランクアップチェックシート 損保プロ代理店のクロスセリング術 地域密着のフルラインサービス提供を
10面	新商品 アフラック生命 生きるためのがん保険Days1 ALL-in ガン治療給付金を一つにまとめ	新商品 住友生命 認知症保障特約「認知症PLUS」 「認知症」から「MCI」まで保障	サービス 三井住友海上あいおい生命 サービス〈介護すこやかデスク〉開始 「介護・認知症」に関する相談専用サービス	新商品 朝日生命 〈軽度認知障害保障特約〉 軽度認知障害(MCI)を一時金で保障
11面	損保新商品 楽天損保 〈(新)ホームアシスト〉 日本初水災リスクに応じた保険料設定	新制度 SOMPOひまわり生命 総合福祉団体定期「健康経営割引制度」の導入 「健康経営に取り組む団体」への制度	内容変更 住友生命 〈Vitality〉スペシャルサイト一部コンテンツ変更 ウェアラブルデバイス・スマホの記載を変更	損保新商品 東京海上日動火災保険 〈震度連動型地震諸費用保険〉 震度7以上で最高50万円
12面	拠点長 5月の活動指針 「FVS」失速防止のチェック 「何に焦点を絞るか」の選択が重要	拠点長 拠点経営のメソッド 69 会社に頼らない、というスタンス 【拠点長のための故事・名言】多病息災	RM 東京海上日動 「リスクマネジメント動向調査」 「トランプ」の政策変更リスクを注視	販売実践 なぜか2人はライバル チャレンジャー物語 毎日行けば「あなたの道」ができる 組織・営業所・会社に誇りを持つ
13面	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ⑩ 続・場づくりの例 私たちの基本ツールの認知度を高める	販売技術 アプローチテクニック 向上術大全 自然な笑顔をつくる 顧客との関係太くする笑顔の練習・習慣	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ⑩ 続・場づくりの例 法人契約だけで妻子はカバーできない	販売技術 アプローチテクニック 向上術大全 会話を中断させない アプローチの大敵、会話の中断を阻止する
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 67 路上採用の声掛けでコツを覚える 【朝礼の話題】「たすけあい」意識調査	採用・育成 実勢！営業所経営 73 組織長を軸とした陣営で「屋台骨、強化 プライドを探り琴線に触れる	優績への道 優績へのナビゲーション 精神的な保全活動が良質の紹介生む 「トランプ」の政策変更リスクを注視	拠点経営 生命保険の原点を学ぶ 証券会社の職域で認められた営業 好感呼ぶ「しつこい」の徹底回避
15面	営業情報 「大同生命サーベイ」 「販路開拓へ向けた取組み」 【2月の掲載記事一覧】	採用・育成 組織長への道 挙績・採用・育成：三拍子揃った組織長 後進との一触即発乗り越えスクラム組む	採用・育成 組織長への道 理屈で裏付け行動を起こす 一人で訪問できるまで初期育成に注力	採用・育成 組織長への道 経験を活かした指導 組織長としての指導は自身の経験を基に
16面	業界動向 自動車事故の修理見積書をAIで点検 Tractable社と提携 東京海上日動	業界動向 スローガンは「もっと！フィット！」 4月に開業10年、保有着実に増加 メディケア生命	業界動向 デマンド交通利用して「相乗り通勤」 金沢市・小松市で 三井住友海上など5社	業界動向 英国の保険代理店を買収 再生エネルギー事業に特化 東京海上ホールディングス