

面数	4月3日 2954号	4月10日 2955号	4月17日 2956号	4月24日 2957号
1面	経営戦略 すぐ請求事案に出会い、使命感育む 1人当たりANPは月平均90万円 オリックス生命	経営 新たな人事評価制度を導入 一般職も「支社業務」への貢献反映 太陽生命	イノベーション 「Nippon Life X」開設 心と体の健康、就労、資産形成など 日本生命	経営戦略 「なくてはならない」保険会社へ 「バイタリティ」は40万件を超える 住友生命
2面	保険流通 コンサルタント一人ひとりが好業績支える ライフプラン全体の最適化を ファイナンシャル・ジャパン 小坂直之氏	法人販売 大災害時代に立ち向かう法人向け生販売手法 パレンタインショック後の「保障売り」を考える 共創デザイン総合研究所代表理事 百武勝幸	拠点経営 拠点長は「組織長」をどう育てるか 組織長は拠点の「潤滑油」 “影の薄い人”に対応する組織長	保険流通 法人市場を徹底的なコンサルで多面展開 驚きの自社株セミナーで集客 新卒採用ゼロから一気に脱却 【特別寄稿】
3面	相談 国民生活センター 外貨建て保険の相談増加を警告 意向と異なる勧誘・契約も目立つ	市場動向 健康増進から疾病管理まで支援 商品開発や募集活動にまで拡大 矢野経済研究所「インシュアテック市場規模」	要介護認定 「長谷川式スケール」と保険金支払い 高齢者の意志能力の問題を提示！ 慶応義塾大学院 特任教授山内恒人	法人保険の本質を考えれば未来がある 保険をどう売るかではなく、どう役に立つか (株)ビジネスコンサルタント 社長根本雅之氏
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 事業承継補助金 健康経営を永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	仕組み改訂 JA共済 特定重度疾病共済 「身近なリスクにそなえール」 共済金区分毎に1回、最大4回支払う	保険市場 法人保険新時代の提案ポイント ②経営者保険領域の検討③ 同列に括られる商品群に大きな違い
5面	訪問心得 新年度スタート「危機」に負けない備えを 今こそ「訪問時の心構え」再確認 再訪時、初回以上に礼儀正しく	病気・就労不能の不安を解消する ～傷病手当金と障害年金～ 働けなくなった状態をどこまでカバー？	活動指針 情報収集の上手さが見込度をアップ Q：この機会に情報収集をテーマに連携 Q：初場所、中核組織長が退職	経保のリスクカバー範囲 保険の商品評価基準 保険の商品事例評価 小山 浩一
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 ⑤ 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68 黄金株なら全決議にNO！と言える 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC Eノート活用法69 「従業員持株会」は打ち出の小槌？ 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 コロナ禍にどう対応していくか 奥田雅也
7面	育成 私が新人を育て上げます (18)プラス思考で今を乗り切る！ 策育成トレーナー 堀尾末佐子	育成 新年度スタート 教科書的な指導ではダメですよ！ 何を求めて入社してくるのか？	社会保障 社会保障なんでも相談センター 新型コロナウイルス関連の助成金とは 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の終息願って 【セールスはトレーニングがすべて】 今だから考え、準備すべきこと
8・9面	FP販売 教えて FP相談室 (12)新型コロナウイルス感染対応で家計見直し 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サプリ (14)社長に保険を提案しよう！(その4) 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 自転車保険の強制加入から接点づくり 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 「コロナ禍」を乗り越える活動を 先手必勝で顧客の心配や不安を解消
10面	四半期業績 2019年度第3四半期 個人新契約、前年同期比75.5%と大幅減少 本紙集計生保各社業績一覧表	新商品 日本生命 認知症保障保険(認知症サポートプラス) 「軽度認知障がい(MCI)」でも一時金	新商品 富国生命 就業不能保障特約(2020) (はたらくささえプラス) 短期・長期の就業不能に1つの特約で	新商品 住友生命 「ふるはーとロードグロバールII」 基本保険金額、契約時の性別などで決定
11面	特別取扱 新型コロナウイルスに係る特別取扱について 保険料払込猶予期間を9月末まで延長 契約者貸付利率は年0.0%適用	新制度 メディアケア生命 〈新メディフィットA〉 手術給付金は最高日額の50倍に	損保新商品 チュアリーッヒ保険 〈がん保険 ミエルケア〉 日本初 乳がんリスク検査付帯	新商品 T&Dフィナンシャル生命 〈みんなにやさしい年金保険〉 「介護・認知症への備え」など2プラン
12面	拠点長 6月の活動指針 今月の基本スタンスは7月戦への準備 数字だけでなく「舞台」を作ろう	拠点長 拠点経営のメソッド 70 任せられることは部下に委ねる 【拠点長のための故事・名言】 チェーホフ	P2P保険 プラットフォーム実証実験 SNSの仲間が相互扶助グループ スポーツ傷害と返品送料保険	新商品 大樹生命 〈健康自慢〉改定など 「健康自慢」対象契約に2特約加わる
13面	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ⑨ 続・場づくりの例 その場で言葉の意味調べが奏功	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 お客さまが敬遠する「さしすせそ」 面談できずとも普段より時間にゆとり	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ⑨ 続・場づくりの例 家庭の話でリスクを可視化していく	育成 組織長への道 生保セールスの地位の向上に努める 向こう三軒両隣の訪問を指示
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 67 いい雰囲気醸し出す「教育」の効果 【朝礼の話題】 防災対策費3718円	採用・育成 実践！営業所経営 73 新人投入のため職域開拓に不退職で臨む ムード作り貢献する窓口対応	優績への道 優績へのナビゲーション 断られても見込が残ったと前向き 商品より真心に価値	営業情報 交通労働災害の現状と死者数の比較調査 労災問題研究所 全労働災害の死者数の22.6%占める！
15面	営業情報 「大同生命サーベイ」 「補助金・助成金の活用実態」 【3月の掲載記事一覧】	採用・育成 組織長への道 育つ人が多ければ、採用も自然と回る 入口で絞り「入れたら落とさない」	採用・育成 組織長への道 組織長としての成功体験を紡いでいく 毎月2名採用を目標に活動	新入社員トップメッセージ 「お客さま」主語で、行動に移そう 日本・清水博社長／第一・稲垣精二社長 明治安田・根岸秋男社長／住友・橋本雅博社長
16面	業界動向 「MYトラストボックス」開始 生命保険信託など4分野カバー 明治安田生命	業界動向 自動車事故の責任割合を自動算出 AIとドライブレコーダー映像で 東京海上日動	業界動向 介護保障に運動プログラム追加 装着型サイボーグ「HAL」で 大同生命	業界動向 保険金不正請求を早期検知 組織的な詐欺グループの関連図も 損害保険協会