

面数	5月1日 2958号	5月8日 2959号	5月15日 2960号	5月22日 2961号
1面	経営戦略 新契約件数4年連続で高伸展 19年度は8万件、終身医療10万件へ ライフネット生命	女性活用 管理職の3人に2人を女性に 選抜型研修「L-NEXTα」新設 明治安田生命	資産運用 円債は増加、金利リスクの削減も 危機時の典型的な金融環境 第一生命	資産運用 利回り確保で「成長・新規」へ投融資 7~9月に底入れ、U字型回復へ 日本生命
2面	保険流通 緊急事態だからこそ「訪問恐怖症」を克服:前編 無形の商品をどう募集してきたか 「壁」の原因を突き詰めると…	保険流通 緊急事態だからこそ「訪問恐怖症」を克服:後編 訪問の恐怖はどこからくるか 訪問したくなる指導上のポイント	業界動向 人材の流れが加速しても保険の役割揺るがず 止まらない乗合代理店へのシフト (株)エントラスト 山田博之社長に聞く	組織長 組織長座談会(上) いかにして「育成法」を見つけたか? 「成績」は必ずしも目安にはならない
3面	社会保障 70歳までの雇用を努力義務化 雇用延長で退職金・年金の見直し迫る 特定社会保険労務士 遠藤忠彦	マーケティング 営業活動自粛下でのアフターフォロー 生保全般の相談、新商品紹介が上位 ニッセイ基礎研究所 井上智紀	金融市場 金融システムレポート4月号 新型コロナ影響回避の課題は何か 日銀	動機付け 「メンタルリハーサル」で乗り切ろう 映画のようにゴールまで想像 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 中小企業コロナ支援策(融資) 緊急事態だから融資と同時に経営を見直す	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 社会保障アカデミー協会代表理事 青木隆憲	再保険 生保経営と再保険の役割 先進医療の引受はやさしくなかった RGA 保険計理人 石川禎久	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④ 返戻率・返戻金額・含み益率・含み益額 を横断的に検証
5面	団体化新商品 本人・配偶者の「病気治療と仕事の両立」に 太陽「3大疾病保障・就業不能収入保障特約」 大樹「無配当医療保障保険(団体型)用入院初期給付特約」	マーケティング 万一の不安を解消する ~遺族基礎年金・遺族厚生年金~ 遺族保障は生命保険の基本と密接にリンク	活動指針 増員で多様な顧客を攻略する態勢を 採用・育成の基本を見直したい 活動内容を情報化し指導	活動指針 最高返戻率時点における検証 最高解約返戻金額時点における検証 小山 浩一
6面	法人営業 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① コロナの影響整理し、リカバリー態勢へ	法人開拓 法人営業のABC Eノート活用法70 この時期だからこそ社長とエンディングノート 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC Eノート活用法71 「持株会社節税」は保険営業の秘策 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 コロナ禍で営業の未来が早くやってくる 奥田雅也
7面	育成 私が新人を育て上げます (19)工夫してお客さま目線で静かな活動を続ける 育成トレーナー 堀尾末佐子	ストレス調査 チューリッヒ生命 「ビジネスパーソンが抱えるストレスに関する調査」 50代は働き方の新制度にストレス	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特別定額給付金とは 社会保険労務士 園部喜美春	【クロスセルで人材育成】 前人未踏の対応迫られる現場 【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②
8面	FP販売 教えて FP相談室 (13)コロナウイルスの活動自粛と保全活動 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5) 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 「平成30年国民健康・栄養調査」からLP 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 対面での併売にも備える コロナ禍で顧客の意識が変化
10面	コロナ対応 大手生保 災害死亡保険金等の 支払対象となる特定感染症の範囲拡大 特別取扱で災害死亡保険金支払対象	新商品 ジブラルタ生命 〈米国ドル建特定疾病保障終身保険〉 特定疾病保障と資産形成を同時に	商品改定 T&Dフィナンシャル生命 「家計にやさしい終身医療」改定 手術給付金は3パターンから選択可	商品改定 損保ジャパン 新型コロナウイルスに関する取り扱い 追加Pなしで「指定感染症追加」
11面	新商品 三井住友海上プライマリー生命 〈やさしさ、つなぐ〉に新特約 最高P 基本S=10億円となるように	損保新商品 AIG損保 〈所得補償保険金支払特約〉 保険金は5万円、10万円、15万円	商品改定(損保) あいおいニッセイ同和損保 〈新型コロナウイルス感染症の影響拡大に伴い〉 保険金支払要件を緩和	コロナ関連 justinCase 「コロナ助け合い保険(シンブル医療ほけん)」 1泊2日以上入院で一時金10万円
12面	拠点長 7月の活動指針 今こそ顧客と絆深めるチャンス 【ワンポイントアドバイス】	拠点長 拠点経営のメソッド 71 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】 孫子	人事制度 太陽生命 週3日、週4日勤務制度を導入 内務員などに新たな両立支援施策	販売実践 なぜか2人はライバル チャレンジャー物語 女の生き方を問いつつ部下を牽引 自分が明るく振る舞い、力になる
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 支払い可能な保険料との整合性を保つ	販売技術 アプローチテクニック 向上術大全 スムーズに活動再開を この機会に苦手なタイプを克服し間口拡大	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 保険料組み立ての手順を担保する	販売技術 アプローチテクニック 向上術大全 アプローチのタイミング 非対面・対面ミックスアプローチ時代到来
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 時代にマッチしたギブ&テイク 【朝礼の話題】 契約したい損保	採用・育成 実践!営業所経営 74 人材や販路紹介が契約・採用に繋がる まず職員の業績と職階向上から	優績への道 優績へのナビゲーション テクニック偏重を否定し「誠実さ」で 職域ゼロ発から席卷	営業情報 生命保険の原点を学ぶ 67 生保営業から歩くことは省けない 【朝礼の話題】「巣ごもり」生活のために思わぬ出費も
15面	営業情報 エヌエヌ生命 調査 コロナで「25.2%」も資金需要が発生! 【4月の掲載記事一覧】	採用・育成 組織長への道 非面談営業に繋がる事例研究 アプローチはキラリと何かが光る人に…	採用・育成 組織長への道 自己主張貫き組織を統一 根拠示しながら保障額のアップを指導	採用 育成 組織長への道 採用基準はどうする? 採用の第一条件 社会的常識を備えている人
16面	業界動向 商品総合補償運送保険を発売 地銀運営の法人会員向け団体保険制度も 東京海上日動	業界動向 企業型DC加入者向けアプリ ロボットアドバイザーが支援 第一生命	業界動向 ESG投資の普及・促進に注力 内外金利差に低下し厳しが続く 第一生命	業界動向 新型コロナ 「相談補助システム」案内 在宅勤務で保全活動に力注ぐ 日本生命