

面数	6月5日 2962号	6月12日 2963号	6月19日 2964号	6月26日 2965号
1面	<b>新型コロナ対応</b> デジタル朝礼を本格的に導入 4月、スマホ貸与、活動支援を強化 日本生命	<b>経営戦略</b> 20年度「とことん！アフターフォロー」 業績設定せず、「確認指標」で運営 明治安田生命	<b>経営計画</b> 「フェーズチェンジ」へ抜本的見直し 訪問型サービス・チャンネル構築 明治安田生命	<b>新型コロナ対応・2019年度決算</b> 「ウイズコロナ」への対応を模索 5、6月はかなりの影響出そう 第一生命
2面	<b>組織帳</b> 組織長座談会(下) “忙しい”への対策を考え続ける 役割分担は誰だっとうれしい!	<b>先進医療</b> 多焦点眼内レンズが外されると… 2022計測年から効果を発揮 慶応義塾大学大学院特任教授 山内恒人	<b>活動確認</b> マニュアルは何のためにあるのか 独自のマニュアル作りに挑戦 マニュアルはあくまでも仕事の「入口」	<b>少短</b> 日本少額短期保険協会 通常総会開催 コロナ禍中、運営を工夫し開催、全議案可決
3面	<b>海外事情</b> コロナ禍の米生保の契約者対応は？ 医療保険会社は超法規的な要求に協力 ニッセイ基礎研究所 松岡博司	<b>法人営業</b> 大災害時代に立ち向かう法人向け生保販売手法 経営者が本当に相談したくなるアプローチ手法 共創デザイン総合研究所 代表 百武勝幸	<b>CEO意識</b> 今後12カ月で顧客体験を最重視 成功に必須な3つの条件とは… PwC	<b>マーケティング</b> 「給付金」の使い道は？ 「貯蓄や投資」が48%で最も多い ニッセイ基礎研究所 井上智紀
4面	<b>中小企業開拓</b> 開拓するための基礎知識 緊急事態宣言で変わったこと コロナ対策に翻弄される当事者に寄り添う	<b>販売手法(社会保障)</b> 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	<b>ペット支出額</b> アイペット損保 ペットの支出に関する調査 飼育者の支出の不安「病気やケガの診療費」	<b>保険市場</b> 法人保険新時代の提案ポイント 経営者の必要保障問題① 簡便法による必要保障額の算出 経営者の必要保障の二つの視点 バランスシート視点における検討 事業の流れを滞らせないお金 小山 浩一
5面	<b>商品設定</b> あいおいニッセイ同和損保 新型コロナウイルス対応 コロナ感染症に伴う利益減少等を補償	<b>法人開拓</b> 70歳まで定年延長時代に問われる働き方 在職老齢年金により減額される額は？	<b>活動指針</b> 増員で多様な顧客を攻略する態勢を 力強いリーダーを育てたい 経験が積めない時代のリーダー育成	
6面	<b>法人営業</b> 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② 事業の継続を最優先にサポート進める	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC Eノート活用法72 持続化給付金は法人最高200万円! 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC Eノート活用法73 PC不慣れな社長は操作支援を切望 税理士 池谷和久	<b>法人営業</b> 実践! 法人契約のケーススタディー ファクタリングできない売掛債権が不安 奥田雅也
7面	<b>育成</b> 私が新人を育て上げます お客さまに寄り添い元気をお届けする 策育成トレーナー 堀尾末佐子	<b>コロナ</b> 「大同生命サーベイ」月次レポート 「新型コロナウイルスによる事業への影響」 マイナスの影響が出ている72%	<b>社会保障</b> 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	<b>【クロスセルで人材育成】</b> 無面接募集方式で新しい時代へ [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③
8面	<b>FP販売</b> 教えて F P相談室 (14)コロナ禍の収入減少 住宅ローンへの対応 寿FPコンサルティング 代表 高橋成壽	<b>FP販売</b> まるっとわかる! FPサブリ (15)社長に保険を提案しよう!(その6) フコクしんらい生命 丸山浩	<b>販売支援</b> コミュニケーション・ツール 改めて「死亡」にスポットを当ててLP 新型コロナウイルスで死生観にも変化が	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 再始動を見据え新税制を攻略 その提案・保全活動は有効か確認
9面	<b>新商品</b> チューリッヒ生命 〈終身治療保険プレミアムDX〉 各治療の中で最も高い金額を月単位で支払う	<b>新商品</b> SOMPOひまわり生命 〈医療保険M I-01〉 生活習慣病 重症化の予防をサポート	<b>生保協会</b> 新型コロナウイルス感染症にかかる協会対策本部 宣言解除後の協会・会員各社の対応策 回復者が差別されないよう十分な配慮	<b>新商品</b> 三井住友海上あいおい生命 セブンイレブンで 〈ガン保険〉取扱開始
10面	<b>新商品</b> はなさく生命 〈かんたん告知はなさく一時金〉 日本初 緩和型で3大疾病の一時金保障	<b>損保サービス</b> 三井住友海上火災 〈標的型メール訓練サービス〉の提供 「行動経済学」応用しモチベーションアップ	<b>生損保新商品等</b> 第一生命 団体保険 損保ジャパン 事業活動総合保険の新特約 三井住友海上 他 MBSDにサイバー保険付帯	<b>損保サービス</b> あいおいニッセイ同和損保 地方公共団体向けに避難所設営等診断サービス 支援ニーズに関する情報収集を実施
11面	<b>拠点長</b> 8月の活動指針 生損保のコロナ対応をしっかりとPR [ワンポイントアドバイス]	<b>拠点長</b> 拠点経営のメソッド 73 拠点長の指示通りに動かす [拠点長のための故事・名言] 無門関	<b>新型コロナ</b> 「新型コロナ」の医療現場を支援 生保協会10億円など寄付続々 フェイスシールド、消毒液も	<b>販売実践</b> なせか2人はライバル チャレンジャー物語 優績者というだけでなく、若い人のお手本 “誠実販売”が営業の武器に
12面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー アプローチ⑧ エリアでの活動 1 [SALES Q&A] 面談でまず先々が心配	<b>販売技術</b> アプローチテクニック向上術大全 ウィークポイントの発見 継続してもらうことが最大のリスク管理	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー アプローチ⑨ エリアでの活動 2 [SALES Q&A] 同行した上司が客に嫌われた	<b>販売技術</b> アプローチテクニック向上術大全 次へ繋げるアプローチ 勤務態勢の多様化に合わせた接点づくり
13面	<b>採用・育成</b> 統率力と拠点経営 「支社でトップ」を何か一つでも [朝礼の話題] 自粛中「オンライン面談」を希望	<b>採用・育成</b> 実践! 営業所経営 75 職員全員に「ビジョン」という夢を与える [朝礼の話題] 自宅勤務で効率アップは3割強	<b>優績への道</b> 優績へのナビゲーション トライアングルが契約を生み出す 飛び込み先行で成果	<b>営業情報</b> 生命保険の原点を学ぶ 68 顧客の特徴を一人ずつ掴み最適化 [朝礼の話題] 女性は家事負担が増えストレス
14面	<b>営業情報</b> FWD富士生命 ガン保険の商品付帯サービス内容改定! [5月の掲載記事一覧]	<b>採用・育成</b> 組織長への道 気の合う仲間と組織づくり ズケズケ指摘する分、何倍もフォロー	<b>採用・育成</b> 組織長への道 採用と育成を直結 ポストコロナ 新しい活動習慣を模索	<b>採用・育成</b> 組織長への道 採用・当人プラスその友人の複数採用 深追いせず追い詰めず、囲い込む
15面	<b>業界動向</b> ブロックチェーン技術で実証実験 保険金支払業務の効率化を目指す 東京海上日動	<b>業界動向</b> 外貨建一時払の販売現象が響く 「健康キャッシュバック」41万件 明治安田生命	<b>業界動向</b> 19年度決算 定期の法人販売減少 Nは増加63万件、Sは二桁減少 ソニー生命	<b>業界動向</b> 「デジタル保険事業」に注力 ダカドゥ社と健康増進アプリで協働 T&Dホールディングス
16面				