

面数	7月3日 2966号	7月10日 2967号	7月17日 2968号	7月24日 2969号
1面	2019年度業績 貯蓄性の減少を海外事業が補う 「バイタリティ」累計件数44万件 住友生命	生保協会 顧客本位の業務運営に全力注ぐ 新型コロナの保険金・給付金20億円 清水博協会長	営業戦略 職域では新特約提案で顧客接点確保 増加した営業職員の育成に注力 富国生命	新活動スタイル 「対面と非対面」をオーダーメイドで LINE ID 7月収集キャンペーン開始 日本生命
2面	J A 共済 令和元年度362の優績組合を表彰 重点施策、全国目標を達成 35組合に「普及活動特別賞」	決算 朝日生命 2019年度業績と中期計画 新商品拡販と営職の安定増加 格付け3社が格上げ評価	経営情報 大樹生命 お客さま本位の業務運営に関する取組結果 19年度お客さま総合満足度は87.0%	再保険 豚インフルエンザ、今生かせる教訓あり パンデミックに備える再保険、検討だけ RGA 石川禎久氏
3面	コロナ対応 バイタリティ軸に新たな価値提供 デジタル技術の幅広い活用を 住友生命	社会保障 年金制度改正、その概要をチェック 2022年度実施が多く、経過措置も 特定社会保険労務士 遠藤忠彦	動機付け コロナ禍で大きな変化迫られる 「同一性、進展、相違」のどれかを知る メンタルトレーナー 原小百合	損保協会 社会インフラの機能・役割を果たす 新型コロナで得た「気づき」活かす 広瀬伸一協会長
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 コロナ禍を生き残る健康・美容業界の工夫 Withコロナに挑む経営者・従業員を支援	法人保険 大災害時代に立ち向かう法人向け生保販売手法 保険募集人が押さえておくべきアプローチツール 共創デザイン総合研究所代表 百武勝幸	損保新商品 三井住友海上・あいおいニッセイ同和 「従業員感染判明で休業損害」も補償 「施設にウイルス感染者」で20万円	保険市場 法人保険新時代の提案ポイント 経営者の必要保障問題(2) 経営者への高い依存度が保障と結びつく 必要保障算出上の項目 キャッシュフロー視点の基本となる考え方 資金を用意するための保険金額の設定 小山 浩一
5面	認知症予防 太陽生命少子高齢社会研究所 認知症予防に関する行動・意識調査 「MC Iスクリーニング」受診者対象	相談レポート 生命保険文化センター 19年度 「災増」などコロナ関連の相談も 代理店の廃業など今後の問題を示唆	代理店 関東財務局 対話とアンケートで 改正保険業法の運営実態把握(上) 代理店との相互理解を深める	
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③ 決算書と連動した保全処理を提案	法人開拓 法人営業のABC Eノート活用法74 持続化給付金申請の第2波、第3波 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC Eノート活用法75 営業職でも半減月あれば100万円 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 実質一人の法人にリスク感じず 奥田雅也
7面	育成 私が新人を育て上げます 改めてエンジンをかけ直して元気に活動再開 育成トレーナー 堀尾未佐子	コロナ SOMPOひまわり生命 コロナの健康と保険に関する意識調査 健康意識が変化した人は約7割	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第二次補正予算等 社会保険労務士 園部喜美春	【クロスセルで人材育成】 損保で発売あいつぐコロナ保険 【セールスはトレーニングがすべて】 テレアボの技術が必須の時代に
8面	FP販売 教えて FP相談室 (15)コロナ禍の収入減少 教育費への対応 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サブリ (17)社長に保険を提案しよう!(その7) 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 コロナ禍による生活意識・行動変化からLP コロナ禍でも日常のリスクは軽減されず	活動確認 ランクアップチェックシート 宗教法人開拓を進める 損金を考慮せずにもリスクを訴求
9面	新商品 太陽生命 〈月額利用料サポートプラン〉 一括保険料で毎月年金を終身	新商品 三井住友海上・南都銀行 自転車保険「(ナント)あんしんサイクル」 「奈良県自転車条例施行」に合わせ創設	新商品 第一フロンティア生命 「家族を想う認知症保険」 2年経過後、認知症・介護保険金	決算 2019年度生保決算 新規ANP、個人・個年で35%減少 個人新契約大手4社、軒並み大幅減少 資産運用費用93%増の4兆1187億円 11面に本紙集計の42社一覧表掲載 新契約・保有契約・保険料収入・資産運用 収益保険金等支払金・資産運用費用等
10面	健康増進 明治安田生命 〈道の駅〉健活プロジェクト 都道府県ごとに対象駅を選定	損保新商品 東京海上日動火災 〈クラウド保険〉 テレワーク等の増加でニーズ高まる	サービス 第一フロンティア生命他 「未来あんしんサポート」 一時払生命保険の取り扱い開始	
11面	拠点長 9月の活動指針 全員同じスタートラインに立つ 【ワンポイントアドバイス】	拠点長 拠点経営のメソッド 73 職員が気持ち良く働く為には 【拠点長のための故事・名言】 ソクラテス	意識調査 こくみん共済coop 「たすけあい」の可視化が必要 コロナの影響を10代9割が実感	販売実践 なせか2人はライバル チャレンジャー物語 今の自分の基礎は入社時のどん底から マンネリ防止は「空気入れ換え」
12面	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ⑧ エリアでの活動 3 【SALES Q&A】アフターコロナの活動に悩む	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 見込客発見の話し方 見込客を想起するための自己誘導話し方	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ⑨ エリアでの活動 4 【SALES Q&A】職域活動再開に面談の制約が	代理店 関東財務局 対話とアンケートで 改正保険業法の運営実態把握(下) 特性・理念・品質について抜粋して紹介
13面	採用・育成 統率力と拠点経営 身近な人だから積極的に採用 【朝礼の話題】コロナ禍4割が影響あり	採用・育成 実践！営業所経営 76 パートでの収入不足から転職ニーズも 【朝礼の話題】管理職と新人PCスキルがギャップ	優績への道 優績へのナビゲーション 家業で培ってきた人脈に保険を乗せる イニシャル一筋で断りゼロ	営業情報 生命保険の原点を学ぶ 69 既契約者はすべて協力者としてキープ 【朝礼の話題】夏季賞与 平均55万円
14面	営業情報 「大同生命サーベイ」 テレワーク「業種等が適さない」72% 【6月の掲載記事一覧】	採用・育成 組織長への道 採用の連鎖で生まれるツリー組織 一人から派生したツリー型組織の強み	採用・育成 組織長への道 「仕事は明るく」を演出する 「本人の努力が8割」を支える率先垂範	採用・育成 組織長への道 心にもいつも「採用」の二文字 常に組織を考え自分を励ます
15面	業界動向 代理店の顧客サービスアップへ データアナリティクスで最適に アフラック	業界動向 「サリバーチェッカー」の販売開始 自宅で唾液採取、4種類のガンを検査 SOMPOヘルスサポート	業界動向 「しんらい」の一時払いがけん引 利息配当金1563億円で過去最高 富国生命グループ	業界動向 セールステックで初のリモート営業 代理店の「非対面」提案力アップ 三井住友海上
16面				