

面数	8月7日 2970号	8月14日 2971号	8月21日 2972号	8月28日 2973号
1面	経営戦略 2030年ビジョン打ち出す 全世代の助け合いを持続可能に コープ共済連	経営戦略 ジュニア層の加入率引き上げに全力 「スタッフ育成システム」を本格稼働 コープ共済連	生保協会 「新たな日常」でも変わらぬ安全を 「コロナ」と適切な業務運営を両立 根岸秋男新協会長	生保協会 寄り添うことが業績の反転を導く 保障の必要性と「家計」のジレンマ 根岸秋男新協会長
2面	業務運営 富国生命 顧客の声を生かし差別化勧める 「総合満足度」13年度以降最高に	業務運営 フコクしんらい生命 「お客さま基点の業務運営に関する取組結果」 「総合満足度」は「基点」の取組測る指標	決算分析 2019年度決算データで遊ぶ 顧客の満足度は「大きな会社」ほど高い 新契約は日本と第一が突出 5分類すると「新しい生保」が集まる 慶應義塾大学大学院特任教授 山内恒人	引受査定 コロナ禍 保険医学的には想定内の動き 全体像が掴めない中での対応 内山UW社長 内山武史氏に聞く
3面	海外事情 コロナ禍は米国新契約をどう変えたか？ 4月の3%減から5月は5%増に ニッセイ基礎研究 松岡博司	代理店 業務品質のあり方等に関するSG 誰のための募集か、誰のための安心か 生命保険協会	マーケティング 非対面で加入するにはどんな人たち？ 「非正規」「自営・自由」が多い ニッセイ基礎研究所 井上智紀	
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 新しい生活様式での医療・薬事 オンラインでの服薬指導は映像でなく電話で可	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 共創デザイン総合研究所代表 百武勝幸	コロナ エヌエヌ生命 中小企業の資金需要に関する調査(第4回) 第2波緊急事態宣言言なら、資金需要発生56%	保険市場 法人保険新時代の提案ポイント 中小企業経営者の退職金準備 と生命保険の関係
5面	子育て調査 明治安田生命 外出自粛規制中の子育てに関する意識の変化 テレワーク実施者9割、今後も望む	拠点長 営業職員一人ずつが持つスキルを棚卸し 団結力の連鎖で孤独感を払拭 相手に対する無意識の労り	拠点長 リセットして残すもの改善していくもの 拠点長のタイプ いまこそ自分のマーケティング理論を	経営者の退職金準備と生命保険の関係 生存退職金準備と生命保険法人契約 死亡退職金準備と生命保険法人契約 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④ 資金繰り不安な時代にかみ砕いて分析	法人開拓 法人営業のABC Eノート活用法76 「持続化」と「家賃支援」が二枚看板 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC Eノート活用法77 最大600万円の家賃支援給付金は救世主 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 最高機密だった社長のがん罹患 奥田雅也
7面	育成 私が新人を育て上げます 何事にも負けない強い気持ちを持つこと！ 育成トレーナー 堀尾末佐子	健康増進 日生病院 保健師が遠隔で生活習慣の改善指導 参加者自身が体調をセルフモニタリング	社会保障 社会保障なんでも相談センター 事業主都合による休業の助成金について 社会保険労務士 園部喜美春	[クロスセルで人材育成] 改めて脚光浴びる認知症 [セールスはトレーニングがすべて] 主導権を握ろうとしない
8・9面	FP販売 教えて FP相談室 家計急変にともなう住宅ローン対応 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サプリ (18)社長に保険を提案しよう！(その8) 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 「2019年国民生活基礎調査」からLP コロナ禍で変わった近未来の前提を見直す	活動確認 ランクアップチェックシート 税理士との連携を深める 中小企業開拓を改めて仕切り直す
10面	新商品 三井住友海上プライマリー生命 「10年先へのプレゼント」 「指数運動年金原資」を「基本年金原資」に上乘せ	新商品 東京海上日動火災 〈がん再発転移補償特約〉〈がん生活支援特約〉 「ガン再発・転移」の補償、大幅拡充	新商品 第一フロンティア生命 「プレミアプレゼント2」 「死亡」「認知症・介護」の2プラン	新商品 東京海上日動あんしん生命 〈メディカルKitエール〉 削減期間無しの引受基準緩和型医療
11面	損保新商品 東京海上日動火災 〈治療と仕事の両立支援特約〉など 「短時間勤務等の収入減」補償	新商品 三井住友海上プライマリー生命 「やさしさ、つなぐ+ (プラス) 介護」 「生前贈与」「自分年金」に「介護保障」加わる	新商品 MYSURANCE 〈宿泊キャンセル保険〉 国内宿泊予約キャンセルが対象	新商品 楽天生命 〈楽天生命スーパー終身保険〉 低解約払戻金で低廉な保険料
12面	拠点長 10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 75 顧客の前に社内の接点を強化 【拠点長のための故事・名言】(碧蔵録)	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 なぜか2人はライバル チャレンジャー物語 信頼関係作り「目配り・気配り・心配り」 常に気をつけている「言葉遣い」
13面	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ② エリアでの活動 5 【SALES Q&A】 廃業した会社の職団契約	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 団信があるから他の保障は不要 保険に「なぜ加入したのか」理由を改めて確認	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ③ 研修中の縁故募集 【SALES Q&A】 疎遠になった知人を再訪したい	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 身近な切り口を常備する 子どもの保障をしっかりと説いて親の保障へ
14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 インチャラー筋で断りゼロ	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
15面	営業情報 「大同生命サーベイ」 資金繰り対策「持続化給付金」が46% 【7月の掲載記事一覧】	採用・育成 組織長への道 今までの経験を新しい「営業様式」に生かす 採用は相手が納得してから	採用・育成 組織長への道 懸命な活動姿勢を見せる 良質の新人呼ぶ採用の連鎖を築く	採用・育成 組織長への道 仕事への心構えをしっかりと植え付ける 未達団体を再生し大きく飛躍
16面	業界動向 リモートで申込み手続きを完了 新システムを全社社に導入 ブルデンシャル生命	業界動向 高齢者契約のアフターフォロー効果大 契約点検制度など3制度 明治安田生命	業界動向 「空飛ぶクルマ」の開発・実用化へ 飛行挙動で保険料が変化する商品も あいおいニッセイ同和	業界動向 AIが3つの保障をレコメンド 意向に沿ったプランを比較表示 第一生命