

面数	9月4日 2974号	9月11日 2975号	9月18日 2976号	9月25日 2977号
1面	決算概況 「ひと保障」に向けて着実な第一歩 コロナ対応「3Qコール」で不安解消 JA共済連(上)	決算概況 重点施策実績は3年ぶり目標達成 「地域・農業活性化積立金」を活用 JA共済連(下)	イノベーション 社内起業アイデア募集に423件 スタートアップ企業との接点づくり 日本生命	定期大会 大転換期を「人」の力で乗り越える 「対面・非接触」のスキームも検討 生保労連
2面	少短決算 19年度決算状況 保有件数883万件 前年比106% 登録業者数、順調に増加103社に	相談レポート 少短協会 2019年度下半期 相談室レポート 年間相談件数32%増の279件	苦情相談 生保協会 20年度第1四半期 コロナ渦中の苦情、前年比で18%減少 苦情受付総件数は877件	かんぽ生命 生命保険協会 郵政民営化について意見書提出 民営化の着実な進行為重要
3面	代理店 業務品質のあり方等に関するSG(2) なぜこの項目が必要か、顧客の理解も ペーパーレス 生保の事務効率評価では?	動機付け 目標サイズ「熟練・挑戦領域」に設定 成果へのシュミレーション力磨く メンタルトレーナー 原小百合	コロナ対応 業績への打撃は「隕石衝突級!」 説明責任を緩和して、非対面販売へ 特定社会保険労務士 遠藤忠彦	海外事情 米国は7月に回復基調が鮮明に コロナの脅威がニーズを喚起 ニッセイ基礎研究所 松岡博司
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 新型コロナウイルス関連各自治体の支援 ウイズコロナの頑張りを引き続きサポート	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	新商品 justInCase 「歩くとおトク保険」 日本初 歩数・BMIで保険料最大52%割引	保険市場 法人保険新時代の提案ポイント 中小企業経営者の生命保険法人契約の加入工程 返戻率85%超と(返戻率50%~70%) + 預金 リスクマネジメントの全体像 結果想定から考えると 被害想定から考えた場合の生命保険の位置 小山 浩一
5面	海外旅行 J川傷害火災 2019年度海外旅行 保険事故データ 高額医療費用事故 65歳以上が65歳未満の8倍	年金 生命保険文化センター 「ねんきんガイド」を改定 年金制度改正法などに対応	リーダーシップ 体験的経営術 新しい時代の流れを掴む効率的な読書方法 本から学ぶ~読書の習慣を付ける	
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⑤ キャッシュフローを圧迫せず最適な保障を	法人開拓 法人営業のABC Eノート活用法78 売上ゼロでも給料支払日は毎月到来 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC Eノート活用法79 中小企業なら休業手当の全額助成も 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 「謝絶」となり法人は無保険状態 奥田雅也
7面	育成 私が新人を育て上げます23 情報収集活動も“クライマックス”へ 育成トレーナー 堀尾末佐子	新商品 あんしん少額短期保険 「みんなのキズナ」 加入前に疾患を持っている人のための保険	社会保障 社会保障なんでも相談センター 公的年金制度改正について 社会保険労務士 園部喜美春	[クロスセルで人材育成] コロナ禍で進んだ認知症 [セールスはトレーニングがすべて] 電話一本でもプロの意識を持って
8面	FP販売 教えて F P相談室 コロナで需要 オンライン面談での保険相談 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 (19)社長に保険を提案しよう!(20)保険商品特性 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 18年度「介護事業状況報告書」などからLP 遠い介護問題もいずれば自分の生き様に	活動確認 ランクアップチェックシート 中小企業開拓で次の一歩 コロナからの復興にきめ細かく対応
9面	新商品 太陽生命 〈感染症プラス入院一時金保険〉 「入院一時金保険」と組み合わせて従来の2倍	新商品 三井住友海上プライマリー生命 〈自分で使える終身保険〉 「のこす」ニーズと「つかう」ニーズに対応	新商品 オリックス生命 Candle Wide 〈キャンドル・ワイド〉 高い貯蓄性に加え様々なリスクにも対応	四半期業績 20年度第1四半期業績 〈個保新契〉金額は前年同期56.0%と大幅減少 ネット販売会社は大きく伸ばす
10面	調査体制 あいおいニッセイ同和損保 新型コロナ 感染防止を踏まえた新たな 自然災害対応	新商品 東京海上日動/ 損保ジャパン 損保大手、ウイズコロナに向け新商品 コロナによる休業を補償	新商品 あいおいニッセイ同和損保 〈タフ・見守るクルマの保険プラスS〉 月額100円で保険料を最大8%割引	新商品 T&Dフィナンシャル生命 無配当終身保険〈生涯プレミアムジャパン5〉 軽度から重度まで要介護状態・認知症に対応可
11面	拠点長 11月の活動指針 会えない時こそ絆作り [ワンポイントアドバイス]	拠点長 拠点経営のメソッド75 食事を介して物事スムーズに [拠点長のための故事・名言] (プラウタス)	社内起業 日本生命 投資枠300億円、4拠点で活動 スタートアップの調査体制を構築	販売実践 なぜか2人はライバル チャレンジャー物語 人情の機微を大事にし地道に信用を積み わきまえた分相応の活動が奏功
12面	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ② 研修中の縁故募集② [SALES Q&A] 紹介先から転職を勧められた	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 イニシャルを併行開拓していく 知人・友人の両親には保全情報が届いているか	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ② 研修中の縁故募集③ [SALES Q&A] 拒否はしないが、紹介をくれない	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 誘い言葉で気持ちを和ませる コロナ禍だからこそ導入に使える3つの質問
13面	採用・育成 統率力と拠点経営 常に「公平性」とは何かを自問 [朝礼の話題] 女性管理職の割合	採用・育成 実践! 営業所経営 78 陣容拡大のための“大手術”を実施 [朝礼の話題] 地震・防災アンケート	優績への道 優績へのナビゲーション 気持ちの解放が顧客にも伝わった! 女性職員と先輩がカギ	営業情報 生命保険の原点を学ぶ 71 優績者のよき習慣を支える`根性` [朝礼の話題] チャイルドシート使用調査
14面	営業情報 「大同生命サーベイ」 ウイズ・コロナ時代の新しい取り組み [8月の掲載記事一覧]	採用・育成 組織長への道 厳しくなった職場での育て方 基本活動を叩きこみ、コロナに克つ	採用・育成 組織長への道 顧客と向き合うための基本 見込客との接点密度を高めるために	採用・育成 組織長への道 人(ヒト)重視の組織づくり チームの一人ひとりを徹底的に知る
15面	業界動向 企保専用Webシステムで特許 「管理機能」で事務負担軽減 明治安田生命	業界動向 非対面での手続きスキームを開発 完全ペーパーレス化・サイレンス化 あいおいニッセイ同和	業界動向 疾病リスクとその医療費を試算 「MELICO」開発、提供 SOMPOひまわり生命	業界動向 エンゲージメントを可視化・分析 働きがいと生産性向上を目指す 三井住友海上、アトラエ
16面				