

面数	10月2日 2978号	10月9日 2979号	10月16日 2980号	10月23日 2981号
1面	通常総会 「変革と体幹の強さ」の構築に挑む 非対面対応 オンライン相談導入へ こくみん共済coop	少額短期保険 保険業務を一通り通貫で可能に 事業者の新しい顔ぶれ 野村証券	地域戦略 包括連携協定を全国で33結ぶ がん検診、自転車保険、コロナ対応 日本生命、朝日生命、明治安田生命	MDRT 力強く乗り越えることを確信 コロナ禍とどう向き合うか イアン・グリーン新会長
2面	支払い 告知義務違反 ネット生保は平均値の10倍 支払いに至らなかった請求を原因別に示すと…	代理店 代理店業務品質のあり方等に関するSG 代理店業務品質に一定の共通基準を示す 形式的基準のクリアで評価される事例も	拠点経営 体験的経営術・コロナ難局に心をどう掴むか たつた”ひと言”が時として思わぬ災いに 叱られたことはいつまでも忘れない	拠点経営 体験的経営術・コロナ難局に心をどう掴むか 人を育てるコツ、長所を探し徹底的に褒める 時には上司を立て、お世辞も必要
3面	主なものは「非該当」「告知義務違反」 免責の大半は「3年以内の自殺」 慶應義塾大学大学院特任教授 山内 恒人	顧客接点 コロナによる5つの消費者変化 リアルにない「特別感」をネットで PwC	マーケティング 顧客に支持されるチャネル像を探る 利便性だけでなくスキル、信頼感も ニッセイ基礎研究所 井上 智紀	動機付け 60%のアイデア求め、80%で行動 「何が正解か」を模索している現状 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 建設業法改正による中小企業への影響 行政書士 石井亜由美	拠点経営 体験的経営術・コロナ難局に心をどう掴むか 非常時にこそ「原則」に学ぶ 業績不振に繋がる時間のルーズさ	団保新商品 第一生命 「無配当団体健康診断 割引付総合福祉団体定期保険」 企業の健康経営の推進をサポート	保険市場 法人保険新時代の提案ポイント 生命保険法人契約に税務は中立か、インセンティブか？ 保険税務の改正経緯
5面	ア学院 生命保険アンダーライティング学院 第46期 27名が卒業 コロナ禍乗り越えて学究の徒目指す	医療保険 生命保険文化センター 「医療保障ガイド」を改訂 コロナ対応含め最新情報網羅	コロナ対応 太陽生命・感染症保障商品 発売から13日で1万件突破 ウィズコロナにいち早く対応	生命保険法人契約の加入と課税関係の認識 保険税務は「インセンティブから中立へ」 所得税基本通達36-37の問題を整理 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⑥ 資金繰り・事業承継計画を前提に効果的な見直し	法人開拓 法人営業のABC Eノート活用法80 E Nは社長ならではの問題点を露呈 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC Eノート活用法81 民法大改正は生保営業に多大な影響 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 医業承継に本格的に着手したい 奥田雅也
7面	育成 私が新人を育て上げます② 年金保険話法で三世代をターゲットに 育成トレーナー 堀尾未佐子	営業情報 「大同生命サーベイ」月次レポート 自然災害・新型コロナウイルス等の感染症への備え 4月と比較「持ち直して消費25%」	社会保障 社会保障なんでも相談センター 副業の労災保険について 社会保険労務士 園部喜美春	【クロスセルで人材育成】 認知症と共生を進める 【セールスはトレーニングがすべて】 「ちょい足し」で弾む会話に
8面	FP販売 教えて FP相談室 FP資格を取得しても成績が上がらない理由を改善 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 ②0社長に保険を提案しよう！⑩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 2019年「人口動態統計(確定数)」からLP 単なる人生の通過点にしないアプローチ	活動確認 ランクアップチェックシート 生損保クロスセリングを徹底 顧客ニーズに幅広くアプローチ
10面	新商品 アクサ生命 終身医療保険「スマート・ケア」改定 「認知症」「要介護1以上」で保険金	商品改定 はなさく生命 「はなさく医療」など改定 ガンなど「特定8疾病」保障を充実	新商品 住友生命 外貨建一時払個年〈たのしみグローバレッジ〉 指数の上昇率に連動して積立金増加	新商品 FWD富士生命 〈FWD がんベスト・ゴールド〉 「がん診断給付金」年1回限度で何回でも
11面	新商品 朝日生命 「引受基準緩和型手術サポート特約」ほか 入院中の手術・放射線治療に手厚く	新商品 明治安田生命 ペット保険(えがおのペット) 「ライトシリーズ」にペット保険	新商品 朝日生命 「認知症介護一時金保険D」ほか 本人、親への認知症保障準備	新商品 メットライフ生命 変額保険(有期型2020)〈ライフインベスト〉 〈月払い〉〈円建て〉の変額保険
12面	拠点長 11月の活動指針 ”無理だ病”を乗り越えるために… 【ワンポイントアドバイス】	拠点長 拠点経営のメソッド76 拠点長本来の職務を見つめ直す 【拠点長のための故事・名言】(孫子/無門関)	代理店 2019年度代理店数 18万店割り込む、新設7985店 廃業は764店増の1万6113	販売実践 なせか2人はライバル チャレンジャー物語 カルチャーショックに柔軟な対応で切り抜け 周囲の“保険屋”という目に屈しない
13面	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ⑥ 募集形態の方向性 【SALES Q&A】跡取りの息子を亡くし会社を清算	販売技術 アプローチテクニック 向上術大全 (顧客への返答で)回避したい表現 毅然とした態度でも顧客にイヤな思いをさせない	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ⑦ 最初に付与する基盤 【SALES Q&A】ご最員の球団が負けて破談に	販売技術 アプローチテクニック 向上術大全 周囲の人と、顧客の人間関係に気を配る 何気ない一言から社内での立ち位置を推し量る
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 「ケジメ」をつけた拠点経営 【朝礼の話題】事業承継	採用・育成 実践！営業所経営 79 双方納得の基本活動で営業所を再興 【朝礼の話題】セカンドライフ	優績への道 優績へのナビゲーション 顧客を思えば思われる大原則貴く 地域密着、自転車で営業	営業情報 生命保険の原点を学ぶ 72 「顔つなぎ」こそ最大のノウハウ 【朝礼の話題】自転車保険
15面	少額新商品 プリベント少額短期保険 弁護士保険「事業者のミカタ」 【9月の掲載記事一覧】	採用・育成 組織長への道 新入社員の気持ちを探る 自らの性格を肯定し顧客面談に臨む	採用・育成 組織長への道 全員で答えを出してブレない運営 採用に甘言を弄せず本音で	採用・育成 組織長への道 自分の経験を生かした指導 鋭い観察眼で担当職域の問題点を見出す
16面	業界動向 初の「フェロー」が2名誕生 10分野を設定し計画的に育成 明治安田生命	業界動向 防災・減災、省エネ、見守りで実証実験 「家まつわる情報」アプリで 三井住友海上など4社	業界動向 米プロテクトティブが「損保」を買収 ミャンマーでは9月から営業開始 第一生命グループ	業界動向 シングライフに250億円追加出資 アビバシンガポール買収を支援 住友生命