

面数	11月6日 2982号	11月13日 2983号	11月20日 2984号	11月27日 2985号
1面	デジタル戦略 持続的成長を確実に 「満足度」「接点数」でモニタリング アフラック	経営戦略 コロナ禍で中期経営計画を改定 既存業務から「リソースシフト」断行 住友生命	運用戦略 ESG投融資をさらに強化 10、20年後の利回りへの重要要素 日本生命	金融サービス仲介業 顧客データを持つ業者が虎視眈々 「すでに実現」と自示す ブロードマインド
2面	保険流通 新しい保険募集をhokan®と創造 高度化した顧客管理でキメ細かく支援 代表取締役 尾花政篤氏に聞く	再保険 生保経営と再保険の役割⑩ 5年後には新たな規制E S Rに RGA 保険計理人 石川禎久	経営スキル 体験的経営術 組織運営のコツ「職員の気持ちを敏感に察知」 「拠点長」と「優績者」の違いは何か	再保険 外貨建て一時払商品に対する 共同保険式再保険ソリューション RGA 新野豊太郎
3面	生保協会 新型コロナ、契約照会制度など語る 業務との両立で好事例共有 根岸協会長	社会保障 厚生労働白書から見る「高齢化」 給付は「全世代型」を目指す 特定社会保険労務士 遠藤忠彦	気候変動 脱炭素社会への移行推進に貢献 気候変動で基本的考えまとめる 東京海上ホールディングス	海外事情 大きな課題に直面する米・個人年金 「22年まで回復見込めず」と悲観的 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 脱ハンコ、デジタル化が及ぼす中小企業への影響 行政書士 石井亜由美	募集手法 社会保障の知識が、なぜ、生命保険募集に必要? 第7回 「2020年度 年金制度改革」 パートの社会保険加入拡大 社会保障クイズ 問題と解説 Q25 学生納付特例期間… Q26 母を健康保険の扶養に入れる… 社会保険アカデミー協会代表理事 青木隆憲	調査 au損保 新型コロナ禍における自転車利用 「外出自粛による運動不足解消」1位	保険市場 法人保険新時代の提案ポイント 従業員を対象とした生命保険法人契約の全体像と生命保険 従業員を対象とした貸金及びその他給付の全体像 費用負担の相互関係 退職給付に関わる社外準備制度の新たな動き リモデル選択制確定拠出年金 小山 浩一
5面	代理店 保険代理店がいまなすべきこと 「事後検証可能な体制整備」が重要 長坂保険コンサルティング 長坂 誠司		営業活動 モチベーションアップ講座 お互いに高め合い、うまくいく人間関係 決して追い抜かれず、ライバルとして活用される人に	
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⑦ 保障の重要性 裏付け、信頼を得る	法人開拓 法人営業のABC Eノート活用法82 生保で「自社株」の評価額は減らせる 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC R 2年確定申告の 改正点と節税法① 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 税負担軽減目的で医療法人成 奥田雅也
7面	育成 私が新人を育て上げます④ 年金保険について詳しい知識を備えておく 育成トレーナー 堀尾末佐子	営業情報 最近10年間の精神障害の救済率34.3% 相変わらず減らない過労自殺 労災問題研究所	社会保障 社会保障なんでも相談センター 自己都合退職の失業保険について 社会保険労務士 園部喜美春	[クロスセルで人材育成] 「私が悪いはずがない」病 [セールスはトレーニングがすべて] ロープレ指導はスポットコーチングで
8面	FP販売 教えて F P相談室 選ばれるセールスパーンになるための仕事への想い 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 社長に保険を提案しよう！①定期保険の解約 払戻金の使い道 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 「地域保健・健康増進事業報告」からLP アプローチで健診・検診の話題も有効	活動確認 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 提案の前提となるデータの使い方
9面	商品改定 メディケア生命 「メディフィットRe」等改定 「薬剤治療特約」取り扱い開始	商品改定 太陽生命 〈感染症プラス入院一時金保険〉 新たに「選択緩和型」との組合せ可能に	商品改定 第一フロンティア生命 〈プレミアストーリー3〉 指定通貨に「円」が加わる	新制度 クレディ・アグリコル生命 変額個人年金「攻守力」 手数料体系見直し独自の利率採用
10面	新商品 ネオファースト生命 〈ネオdeからだエール〉 患者申出療養制度による療養も保障対象	新商品 第一生命 〈団体年金保険(一般勘定)〉新規受託再開 予定利率1.25%から0.25%へ引き下げ	規定改定 SOMPOひまわり生命 ネット給付金請求・LINEを活用した 請求範囲の拡大	新商品 東京海上日動火災 「ノーカウント事故の対象範囲を拡大し、 自動運転へ対応」
11面	拠点長 1月の活動指針 組織をどう進化させたいのか 新年度の「大きな物語」を作り直す	拠点長 拠点経営のメソッド 77 自分の能力を過信しない [拠点長のための故事・名言] (虻蜂取らず)	健全育成 全国の児童館になわとび寄贈 「7才の交通安全マップ実験」で成果 こくみん共済coopと児童健全育成推進財団	販売実践 なぜか2人はライバル チャレンジャー物語 「ベア募集」はお互いの人間探訪 次回アポイントの決め手は「笑顔」
12面	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ②望ましい地盤付与のあり方 [SALES Q&A] 家族ぐるみの付き合いなのに	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 顧客の性格をしっかりとつかむ ① 行き当たりばつりの対応では前へ進まない	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ②望ましい地盤付与のあり方2 [SALES Q&A] 時間管理をしっかりとりたい	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 顧客の性格をしっかりとつかむ ② ウイズコロナに慣れた日常を乱して面談
13面	採用・育成 統率力と拠点経営 新人育成 まずは担当地区に顔を売る [朝礼の話題] シニア世代	採用・育成 実践！営業所経営 80 いつの時代も知恵と工夫の採用・育成 [朝礼の話題] コロナ影響下での購買	優績への道 優績へのナビゲーション 人と契約の繋がりを辿り逆境を克服 法人代理店との狭間で葛藤	営業情報 生命保険の原点を学ぶ 73 オーソドックスな活動に活路求める [朝礼の話題] 犬の名前
14面	営業情報 「大同生命サーベイ」9月度調査 コロナ禍で新たに廃業検討企業が増加 [10月の掲載記事一覧]	採用・育成 組織長への道 新契約よりも採用を… 組織運営のコツ「職員の気持ちを敏感に察知」	採用・育成 組織長への道 時としてショック療法も必要 「新人は先生」と感じる心で育てる	採用・育成 組織長への道 職員の家族も含めたチームワークが 組織を一つに!
15面	業界動向 800名が成功、年平均1.2万円下がる 禁煙やBMI・血圧改善に手応え ひまわり生命「健康チャレンジ制度」	業界動向 中小企業とデジタル接点強化 ニーズを代理店にフィードバック 損保ジャパン	業界動向 円金利化した外国社債などで利回り 上半期は国債から社債へ大規模入れ替え 日本生命	業界動向 保障プランと資産形成を同時設計 「マネバズ」で新しい顧客体験を ブロードマインド
16面				