

面数	1月1日 2990号	1月8日 2991号	1月15日 2992号	1月22日 2993号
1面	<b>営業戦略</b> 「非対面」を加え営業効率上がる 来年度にはオンライン商談も 明治安田生命グループ	<b>営業戦略</b> 対面とデジタルのベストミックスを 次期中計で活動・サービスの変革検討 日本生命グループ	<b>営業戦略</b> 非接触でも「人に根ざした価値」を バイタリティが目指す「MaaS」 住友生命グループ	<b>営業戦略</b> ストレステストで収益構造に自信 非接触でも失効解約の改善目立つ 富国生命グループ
2面	<b>中間決算</b> 朝日生命 新契約 6月以降は回復基調で推移 8月「オンライン面談」を実施	<b>中間決算</b> T&D保険グループ 「新契約価値」は前年同期から増加 グループ修正利益は概ね計画通り	<b>中間決算</b> 少額短期保険 コロナ禍の下でも堅調に業績推移 ペット保険 件数 保険料とも2割以上増加	<b>コロナ対応</b> 富国生命グループ 「コロナ禍」をこう乗り切る オンライン研修の課題も明らかに
3面	<b>消費者調査</b> 89%が営業パーソンに高い信頼 テクノロジーへのニーズも拡大 米国MDRT	<b>社会保障</b> 選択肢が増え複雑化を問題視 企業型748万人、個人型175万人 特定社会保険労務士 遠藤忠彦	<b>損保動向</b> 東京海上HD カナダに損保会社を設立 企業向けにスペシャルティ種目 三井住友海上 Hippo社と戦略提携	<b>2021 新春トップメッセージ</b> ・生命保険修士会 会長 秋山欣次郎 ・生命保険アンダーライティング学院 学院長 石山卓磨
4面	<b>中小企業開拓</b> 開拓するための基礎知識 2021年中小企業の経営者が 知っておきたい情報年鑑	<b>募集手法</b> 社会保障の知識が、なぜ、生命保険募集に必要なのか 第9回「2020年度 年金制度改正」 在職老齢年金の改正	<b>拠点経営</b> 失敗に学ぶ拠点経営 新人と一人でも多く関わる風土を醸成 育成の成否を分ける要素	<b>営業スキル</b> 高齢者住まいアドバイザー講座 老後のライフプランニングを深掘りする 高齢者住まいアドバイザー検定のあらまし
5面	<b>失敗に学ぶ拠点経営</b> 急激な陣容拡大後、衰退招いた5つの原因 23名⇒31名⇒22名と盛衰 採用対象者のイメージを示さず	<b>社会保障クイズ 問題と解説</b> Q29 世帯主死亡の場合、残された遺族が受給 できる年金は？ Q30 配偶者死亡の場合、 残された遺族が受給できる年金は？	<b>調査</b> 「ガン経験者へのアンケート調査2020」 サポート制度、使えない雰囲気27% ライフネット生命	<b>法人市場</b> 本の紹介 小山浩一著 「転換期の生命保険法人契約論」 一新・中小企業と生命保険法人契約一
6面	<b>法人営業</b> 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⑨ 情報を伝える側のリテラシー高める	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC R2年確定申告の改正点と節 税法④「旧契約のみ申告」が有利なケースも 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC R2年確定申告の改正点と節 税法⑤ 所得の大きい社長ほど節税効果は大 税理士 池谷和久	<b>法人営業</b> 実践！法人契約獲得のケーススタディー 最低限の借入金対策から上乗せ 契約診査きっかけで健康リスクに対応
7面	<b>育成</b> 私が新人を育て上げます⑳ ⑳1年間ワクワクした気持ちで活動していく 育成トレーナー 堀尾末佐子	<b>営業情報</b> 「健康経営の取組み状況」 助成金に対する認識が少ない 「大同生命サーベイ」月次レポート	<b>社会保障</b> 社会保障なんでも相談センター マイナンバーカードの保険証利用 社会保険労務士 園部喜美春	<b>【クロスセルで人材育成】</b> アフターコロナ戦略を立てる [セールスはトレーニングがすべて！] 「ロー・リアクター」への対応
8・9面	<b>FP販売</b> 教えて F P相談室 ①選ばれるセールスパソンになるための鉄板ネタ探し② 寿FPコンサルティング 代表 高橋成壽	<b>FP販売</b> まるっとわかる！ FPサプリ 社長に保険を提案しよう！⑩小規模事業の経営 者の家計分析 フコクしんらい生命 丸山浩	<b>販売支援</b> コミュニケーション・ツール 2019年生命保険事業概況からLP 一般論で賛同を得て各論へ落とし込む	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 身近な資産運用から保障ニーズへ 超低金利時代の不安とリスクを顕在化
10面	<b>新商品</b> 第一生命 〈総合医療一時金保険〉 入院中・前後の費用に備え可能な一時金	<b>中間決算</b> 2020年度生命保険会社 〈第2四半期報告〉 コロナ禍での対面営業に厳しさ 全社一覽表	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー アプローチ③LINEでスキマ埋める活動を模索 [SALES Q&A] 前倒しで見込客を確保したい	<b>取扱改定</b> 富国生命 〈感染症サポートプラス〉 所定の感染症で「入院見舞金」従来の2倍
11面	<b>少短新商品</b> アフラック生命 「医療保険 EVER Prime」 短期入院、一律5日分から10日分に	新契約/保有契約/新契約ANP/保有契 約ANP/保険料等収入/資産運用収益/ 資産運用費用/総資産/経常利益など	<b>2021 新春トップメッセージ</b> ・生命保険協会 会長 根岸秋男 ・全国生命保険労働組合連合会 中央執行委員 長 松岡衛 ・T&Dホールディングス 代表取締役社長 上原弘久 ・太陽生命 代表取締役社長 副島直樹 ・大同生命 代表取締役社長 工藤稔 ・T&Dフィナンシャル生命 代表取締役社長 坂板雅文 ・日本損害保険協会 会長 広瀬伸一 ・日本アクチュアリー会 理事長 庄子浩 ・日本少額短期保険協会 会長 渡邊圭介 ・TLC(生保協会認定FP)会 会長 田久保 耕一 ・こくみん共済coop 代表理事 理事長 廣田 政巳 ・生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会 理事長 石井清司 ・MDRT日本会 会長 千葉博道 ・生命保険文化センター 代表理事 浅野僚也	<b>新商品</b> T&Dフィナンシャル生命 〈働くあなたにやさしい保険2〉 「年金コース」「一時金コース」から選択
12面	<b>拠点長</b> 3月の活動指針 「個客」との関係をどう作るか？ 1年間の総括 従来通りなら危険	<b>拠点長</b> 拠点経営のメソッド 79 基本ベースにアイデアを出す [故事・名言] 私達は火山上で舞踏している		<b>販売実践</b> チャレンジャー物語 コロナが明けたら活かそう先人の精神 時代に先駆けて事業所を開拓
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー アプローチ② 「募集技術指導の不徹底」を改善できるか [SALES Q&A] 年賀状を出すべきか	<b>販売技術</b> 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 ④ やっとなられた顧客との接点を最大限生かす		<b>販売技術</b> 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 ⑤ お客さまへの「気持ち」や「思い」は以心伝心
14面	<b>採用・育成</b> 統率力と拠点経営 体験談に感極まって涙流す採用面接 [朝礼の話題] 自身の葬儀費用	<b>採用・育成</b> 実践!営業所経営 82 将来を見据えた営業所経営を実践 [朝礼の話題] ネットトラブル実態調査		<b>拠点経営</b> 生命保険販売の源典に学ぶ 72 活動量増大がもたらした揺るぎない自信 [朝礼の話題] 保険加入に関する実態調査
15面	<b>営業情報</b> 「第2回 生活価値観・住まいに関する意識調査」 「のんびり過ごす」が理想的/カーディフ生命 [12月の掲載記事一覧]	<b>採用・育成</b> 組織長への道 見込みのランク付けは話し合いで 新人のレベルと一緒に考える		<b>採用育成</b> 組織長への道 午前中は地区活動、昼休み職場訪問 職員にありのままの自分を見せる
16面	<b>業界動向</b> 健保組合の医療費抑制をサポート AIで5年分予測、生活習慣病予防 第一生命、QOLeAd	<b>業界動向</b> 新たに「MYミューチュアル配当」 内部留保の積立貢献度に応じ 明治安田生命	<b>業界動向</b> 金銭の不正取得で再犯防止策 契貸一定以上の職員は「請求」制限 第一生命	<b>業界動向</b> 「就業不能特約」がコロナ禍でも健闘 自己資本増殖し額りマン後5229億 富国生命グループ