

面数	2月5日 2994号	2月12日 2995号	2月19日 2996号	2月26日 2997号
1面	社長交代 高田執行役常務が新社長に(上) 人の価値を上げる「人材改革」に全力 住友生命	社長交代 高田執行役常務が新社長に(下) 「人とデジタルの総合的価値」を創造 住友生命	デジタル戦略 AIで「生損保一体のおすすめ」設計 属性と契約情報の分析から3プラン 東京海上日動	デジタル戦略 新契約・保全もオンライン完結 1月「画面共有システム」導入、自署も 日本生命
2面	少短協会 「第7回おもしろミニ保険大賞コンテスト」 一般消費者から「あったらいいな」を募集 商品化されたアイデアも	少短協会 「第5回 孤独死レポート」① 「孤独死＝高齢者」だけの問題ではない 61歳で平均寿命より20歳以上若い	少短協会 「第5回 孤独死レポート」② 「現役世代」孤独死者の割合、約4割 早期発見のカギ、日頃の連絡の有無	認知症予防 太陽生命少子高齢社会研究所 MCBIと血液バイオマーカー等を活用する共同研究 認知症・生活習慣病予防の知見を獲得
3面	保険数理 なぜ、経済価値ベースでものを見るのか 大変難しい責任準備金の時価評価 慶應義塾大学大学院特任教授 山内恒人	マーケティング キャッシュレス決済の利用者の加入状況 20～40代 生保の主要顧客と重なる ニッセイ基礎研究所 井上智紀	「孤独死は常に起りえる」との意識で備え 支払保険金等の平均、昨年と大差なし 発見の7割が「音信不通・訪問」から	デジタル戦略 業界初「保険のライブコマース」 ライブ配信で説明から申込みまで アドバンスクリエイト
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 事業再構築補助金 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なのか ⑩「障害認定日」って1年6箇月なの？ 「1年6箇月」の言葉に引っ張られて誤解	動機付け 「フォーカス」、ビル・ゲイツが断言 仕事において何が一番重要ですか？ メンタルトレーナー 原 小百合	拠点経営 失敗に学ぶ拠点経営 経営感覚を「日々新たに」して臨む 常識や礼節は大切だが
5面	コロナ禍 緊急事態宣言発令 新型コロナウイルスの特別取り扱い公表 当該地域の既契約者に対応	社会保障クイズ 問題と解説 Q31 障害基礎年金は、初診日に国民年金の 被保険者でなければ支給されない？ ほか3問 社会保障アカデミー協会代表理事 青木隆憲	ペット保険 SBIいきいき少額短期保険 4月から保険料改定 新規・既加入とも対象	ガン検診 SOMPOひまわり生命 コロナが「ガン検診」に及ぼした影響 20代、「ガン検診」一度も受診なし70%
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⑩ 重大疾病の患者数からニード喚起へ	法人開拓 法人営業のABC R2年確定申告の改正点と 節税法④「基礎控除」が38万円から10万円増額 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC R2年確定申告の改正点と 節税法⑤「給与所得控除」の上限が25万円減額 税理士 池谷和久	法人営業 実践! 法事契約獲得のケーススタディー 法人契約で 決算書・月次試算表の確認は 当たり前 乳がん完治5年、そろそろ保険を
7面	育成 私が新人を育て上げます②⑧ ⑧)コロナ禍に営業職員だからできる相続対策 育成トレーナー 堀尾未佐子	営業情報 労災問題研究所 2020年 過労死等事件の動向 判決、和解の分野で大幅減少	社会保障 社会保障なんでも相談センター 新型コロナに罹った場合の休業補償 社会保険労務士 園部喜美春	「クロスセルで人材育成」 医療の崩壊・壊滅・消滅 【セールスはトレーニングがすべて!】 コロナ禍での「税理士」への視点
8・9面	FP販売 教えて FP相談室 ④)選ばれるセールスパターンになるための鉄板ネタ探し③ 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 ④)社長に保険を提案しよう!⑩) 中小企業経営者の 心情を理解 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 令和元年度「介護給付費等実態統計」からLP 介護環境の変化に対応できる準備を	活動確認 ランクアップチェックシート 顧客と接点をつくるための切り口 対面・非対面どちらでも不安を払拭
10面	新商品 明治安田生命 5年ごと配当付保障選択制定期保険 「生活障害保障」に「ガン保障」加える	リモート申込 太陽生命 非対面募集「リモート申込」導入 国内主要生保初、営業職員による非対面募集	新商品 ニッセイ・ウェルス生命 〈そなえて安心介護プラス〉 相続・介護の準備ができる外貨建終身	新商品 住友生命 「プラスつみたて終身保険」 選択通貨は「円」と「米ドル」の2種類
11面	商品関連 ネオファースト生命 「ネオdeいりょう」等に特別な条件 なしで加入できる引受範囲が拡大	サービス 第一フロンティア生命 「AIRPOST」活用によるオンライン 住所変更サービス	ペット調査 au損害保険 コロナ禍におけるペット飼育の実態調査 在宅が長期化し飼いはじめた人多い	新商品 はなさく生命 「はなさく収入保障」 身体障害者状態・要介護状態の保障も確保
12面	拠点長 4月の活動指針 コロナ禍でも「今年はいける」手応えを 変化の時代 保守的行動は最大のリスク	拠点長 拠点経営のメソッド 80 令和3年2月版の SCRIPTを 【故事・名言】 百尺竿頭に一步を進む	生活意識 ソニー生命 47都道府県別 生活意識調査 「コロナ疲れ」の1位は千葉、兵庫	販売実践 チャレンジャー物語 動けば何かが生まれる。まず動く 平成も令和も変わらぬ営業魂
13面	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ④ 契約内容の確認行動がアプローチの起点 【SALES Q&A】 事業縮小の社長の役に立ちたい	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 ⑥ 嫌いな顧客の「ライフプランリスク」も背負う	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ④ 面接時間の短縮化で何を優先するか 【SALES Q&A】 制限のきつい職種の担当に	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 ⑦ 自分の気持ちをいかにコントロールするか
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 76 訪問先は「番地と攻め方」を指示 【朝礼の話題】 おとなの「損得」論意識と実態	採用・育成 実践! 営業所経営 83 組織拡大のために新旧交代の大手術 【朝礼の話題】 20代の金銭感覚	優績への道 優績へのナビゲーション 義母の介護と末子4歳の育児でスランプ 幼少期の体験で肝座る	拠点経営 生命保険販売の原点に学ぶ 72 数カ月後の再訪で「断り」もリセット 【朝礼の話題】 2020年居酒屋の倒産
15面	営業情報 「大同生命サーベイ」月次レポート 20年の経営環境「良かった」は13% 【1月の掲載記事一覧】	採用・育成 組織長への道 “遅いプロ”への道 育成の成否は見込客を増やす不断の努力	採用・育成 組織長への道 組織長としてスタートの遅さに挑戦し克服 越すにこせなかった年齢の壁	採用育成 組織長への道 育成の汗と涙の軌跡 「私にだってやれるんだ」という舞台を用意
16面	業界動向 「デジタル募集基盤」で傷害保険 多様なプラットフォームと連携 あいおいニッセイとFinatext	業界動向 健康状態をスコアリング ダカドゥ社のアプリをカスタマイズ SOMPOひまわり生命	業界動向 ヘルスケア分野の優れた技術活用 デジタル治療でも共同研究を検討 日本生命、MICHIN	業界動向 AI活用の医療査定業務が特許 「査定予測と人的判断」の態勢確立 大同生命・アクセンチュア