

面数	4月2日 3002号	4月9日 3003号	4月16日 3004号	4月23日 3005号
1面	新社長 チームで「たしかな未来」を提供 コロナ禍で高まる不安の解決を メットライフ生命	新中期経営計画 人とサービスとデジタルでその先へ 顧客数拡大を通じて生産を早期回復 日本生命	新中期経営計画 「対面とデジタル」の自在な活用が鍵 5.5万人、次は育成スピードが課題 日本生命	新中期経営計画 「大樹」と販売現場でシナジー追求 地銀との関係は多面的な強化を目指す 日本生命
2面	事業計画 生保文化センター 2021年度事業計画 リスク一般へ意識の高まりに対応 求められる保障の啓発活動	少短協会 第7回少額短期保険大賞 スマートプラス少短「母子保険 はぐ」 母親と赤ちゃん双方を保障	提携事業 大同生命・A I G 損保 「法人会」納税協会」と提携50周年記念 「大型保障総合型Vプレミアム」を発売	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー① ランディングページであなた自身を売り込む 個別相談への誘導がカギ
3面	海外事情 米国・個人年金マーケット最新動向 インデックス連動型、3割シェアに ニッセイ基礎研究所 松岡博司	損保協会 第9次中期基本計画を策定 3・11から10年、巨大地震を自分事に 広瀬伸一協会長	動機付け 目的レベルの最適化でやる気を維持 パフォーマンスを発揮する「4段階」 メンタルトレーナー 原小百合	贈る言葉 入社社長メッセージ 柔軟な発想を発信し、変革へ挑戦 日本生命、第一生命、住友生命ほか
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 補助金だけじゃない!経営改善活用の秘訣 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育児休業給付金 育児休業給付金は何日休業すればもらえる? 1日でも育児休業を取得すれば支給	顧客サービス 太陽生命 「太陽生命の健康増進アプリ」 新機能は「歩いて疾病予防チェック」など4種 生保協会 根岸秋男会長がメッセージ 東日本大震災から10年 いかなる時も変わらぬ安心をお届け	リスク 改めてリスクの話を整理しよう 「白黒か」それとも「濃淡(大小)か」 リスクのとらえ方に大きな違い 新型コロナウイルスを題材に 特定のリスクだけを考えてみよう PCR検査 完全に「すっきり」といえない理由 (株)投資とリスク研究所 代表小山浩一
5面	満足度調査 J.D.パワァー 2011年 生保CS調査 コロナに関する連絡・案内で満足度は大きく向上 担当者によるオンライン面談の満足度が最も高い	【社会保障クイズ】 上記関連 Q38からQ40の3題出題 社会保障アカデミー協会代表理事 青木隆憲	法人開拓 法人営業のABC R2年確定申告の改正点と 節税法⑩「空腹に勝る調味料なし」は営業の基本 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 「名義変更プラン」評価方法変更 具体的に4つの対策を検討 奥田雅也
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② ガンの罹患情報をカスタマイズ	法人開拓 法人営業のABC R2年確定申告の改正点と 節税法⑩ 持続化、家賃の給付金は申告が必要 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⑩「空腹に勝る調味料なし」は営業の基本 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 「名義変更プラン」評価方法変更 具体的に4つの対策を検討 奥田雅也
7面	育成 私が新人を育て上げます ③)変化した生活の流れに乗った活動を 育成トレーナー 堀尾未佐子	新制度 朝日生命 新サービス「ご家族あんしんパック」 意思表示できない者に替わってスムーズに手続き	社会保障 社会保障なんでも相談センター 同一労働・同一賃金に関係する助成金 社会保険労務士 園部喜美春	育成力アップ 【クロスセルで人材育成】 【セールスはトレーニングがすべて!】 顧客と同じ方向を向けば道が拓ける
8面	FP販売 教えて FP相談室 オンライン相談で信頼を獲得する方法② 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 ②)社長に保険を提案しよう! ⑩ 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 シルバーライフとライフプランニング 配偶者との意識のギャップを織り込む	活動確認 ランクアップチェックシート 保障再構築見据え健康データで攻略 ムダのない提案で難局を乗り切る
9面	四半期業績 2020年度第3四半期 営業職員チャネル、新契約大いに苦戦 個人保険全体では前年比79.4%	新商品 SOMPOひまわり生命 終身がん保険(C1)吸わんとく がん保険 「タバコを吸わない」人だけの保険	新商品 ジブラルタ生命 〈米国ドル建認知症保障終身特約〉 認知症・軽度認知障害を経済的に保障	新商品 三井住友海上プライマリー生命 通貨選択型特別終身保険「やさしさ、つなぐ2」 業界初「アニバーサリー機能」追加
10面	新商品 メットライフ生命 〈マイフレキシィ〉など 「在宅医療保障」など新たに追加	新商品 大樹生命 〈おまかせ・がんのほけん〉 ガン経験者・持病のある人でも申し込みできる	旅行保険 Mysurance少額短期保険 「Travelキャンセル保険」 申込みは最短3分、保険金請求もWEBで	新商品 ジェイコム少額短期保険 〈持ち家あんしん保険〉 急増する自然災害・近隣トラブルへの備え
11面	拠点長 6月の活動指針 4・5月を総点検し7月への準備を怠りなく 根本的な問題解決にはビジョンの共有	拠点長 拠点経営のメソッド 82 もう一人の自分を見つめる 【故事・名言】 自ら反みて縮くんば…	防災減災 こくみん共済coop 「もしもプロジェクト渋谷」 災害に備えるモデル構築し、全国へ	販売実践 チャレンジャー物語 77 職域は畑、土を入れ種をまきやがて刈り取る 新人の指導育成には飛込みが一番
12面	販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる③ 【SALES Q&A】子どもの就職先を紹介して契約も	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 上手な話術の原則① 話術は「聴き方」と「話し方」のバランス	販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる④ 【SALES Q&A】顧客と約束した調べものを失念	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 上手な話術の原則② 会話で先手を取ってでも主導権は握れない
13面	採用・育成 統率力と拠点経営 78 6組織5人ずつで悲願達成へ 【朝礼の話題】 火災保険実態調査	採用・育成 実践! 営業所経営 85 融和の基礎に高品質な職員が存在 【朝礼の話題】 大人になったらなりたいのもの	優績への道 優績へのナビゲーション 一つの職域にこだわり アメ玉配りとアンケートが基本	拠点経営 生命保険販売の原点に学ぶ 74 5年かけ職域での信頼を固める 【朝礼の話題】 終活に関する調査
14面	営業情報 「大同生命サーベイ」月次レポート 中小企業のがん対策の取組み状況 【3月の掲載記事一覧】	採用・育成 組織長への道 笑顔はふさぎごみ防止の特効薬 チームの雰囲気、力の源泉は暖かい笑顔	採用・育成 組織長への道 採用と育成に全力で奮闘 自分の人生「いまからでも遅くないわよ!」	採用・育成 組織長への道 新人の息吹で組織活性化 躍進と挫折を繰り返し成長を遂げる
15面	業界動向 「訪問型サービス活動」開始 事務サービス・コンシェルジュを新設 明治安田生命	業界動向 「d払い」で保険料、業界初 契約者の生活に寄り添うサービス アフラック	業界動向 代理店に「モバイル! SOMPO」 AIが最適な回答提示、音声入力も 損保ジャパン	業界動向 事業基盤を再構築する3年間 既契約の対応高度化などで反転へ 大樹生命
16面				