

面数	5月7日 3006号	5月14日 3007号	5月21日 3008号	5月28日 3009号
1面	<b>新中期経営計画</b> 事業領域を4つの体験価値に拡大 「高CX・高効率」チャンネルに進化 第一生命グループ	<b>新中期経営計画</b> ブランド「介護保険＝朝日」確立へ 第三分野 データの苦情・分析を高度化 朝日生命	<b>2020年度業績</b> 10万件突破、5年連続伸展 合併のオンライン保険代理店も開業 ライフネット生命	<b>資産運用</b> 「大」改革で持続的な総合収益を向上 金利・株式リスク削減は着実に継続 明治安田生命
2面	<b>人事制度</b> 朝日生命 未来を創る多様な「人材」の挑戦を応援 公正な評価に向け考課者教育を強化	<b>再保険</b> 生命保険経営と再保険の役割 ⑨ SM比率の水準はなぜ高い？ RGA保険代理人 石川禎久	<b>郵政民営化</b> 生保労連 かんぽ生命株式の完全売却への 道筋の早急なる明示等を要望	<b>生命保険協会</b> 代理店のコンプラ・リスク管理アンケート 生保加入の中心は営業職員チャンネル お客さまの最善の利益の追求に向けて
3面	<b>社会保障</b> ESGを考慮した投資戦略広がる 気候変動が与える3つのリスク 特定社会保険労務士 遠藤忠彦	<b>損保ニュース</b> 「学びカフェテリア」を設立 オンライン研修プログラム拡充 東京海上日動	<b>マーケティング</b> 新・消費者心理を探る 厳しい家計が続く「非正規世帯主」の加入状況 ニッセイ基礎研究所 井上智紀	<b>動機付け</b> セルフモチベーション術 「営業の力」でニュートラルな状態へ メンタルトレーナー 原小百合
4面	<b>中小企業開拓</b> 開拓するための基礎知識 事業再構築補助金の攻略ポイント 行政書士 石井亜由美	<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 ⑩退職後も傷病手当金は受給できるのか？ 治療のため退職しても、条件を満たせば支給 [社会保障クイズ] Q41からQ44まで4問出題 社会保険アカデミー協会 代表理事青木隆憲	<b>調査</b> 損保ジャパン 「自転車保険に関するアンケート」 認知度高まっているがまだ啓蒙必要	<b>リスク</b> 改めてリスクの話を整理しよう 「リスクとリスク」あるいは複数のリスクの関係 樹資産とリスク研究所 代表小山浩一
5面	<b>苦情対応</b> 太陽生命 苦情対応で国際規格の「第三者意見書」取得 デュアル営業も積極的	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 300 医療費控除と医療費援助制度② 税理士 池谷和久	<b>コロナ対応</b> 太陽生命 感染症プラス 販売件数 最速で10万件を突破	<b>営業情報</b> デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー② オンラインセミナーは小さく生んで大きく育てる FBに広告を出しLPへ
6面	<b>法人営業</b> 舞台裏のレッスン帳 新しい時代の生命保険法人契約③ パンフで見慣れた情報も元データをあたる	<b>育成</b> 私が新人を育て上げます ⑪ 新生活について言葉のキャッチボールをしよう 育成トレーナー 堀尾未佐子	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 301 医療費控除と医療費援助制度③ 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 医療法人から1/2養老の加入相談 福利厚生制度は利益対策に馴染まず
7面	<b>FP販売</b> 教えてFP相談室 ⑫ 資産運用の相談に強くなるう！⑬ 寿FPコンサルティング 代表 高橋成壽	<b>新商品</b> 明治安田生命 〈早期発見・治療支援特約〉〈重症化予防支援特約〉 数値悪化段階の精密検査で給付金	<b>販売支援</b> コミュニケーション・ツール 教育費とライフプランニング 教育費の公的支援は所得制限を前提に	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 「ホワイトデーシート」から立ち直る 税効果販売が厳しくなるのは既定路線
8・9面	<b>少短新商品</b> 第一スマート少額短期保険 〈コロナ mini サボほけん〉 保険料は感染症に応じて毎月変動	<b>損保新商品</b> あいおいニッセイ同和損保 「医療従事者向け傷害保険」 ワクチン接種に携わる医療従事者が対象	<b>サービス</b> 第一生命 健康保険組合向け医療費抑制支援 サービス 健康増進アプリ「QOLism」を投入	<b>新商品</b> エヌエヌ生命 「就業不能保障保険 (IV型)」ほか 就業不能給付金額は最大300万円
10面	<b>損保提携商品</b> 東京海上日動火災・中央共同募金会 「住まいの保険×防災・減災プログラム」提供開始 火災保険が「防災・減災に貢献する」	<b>拠点長</b> 7月の活動指針 この月の成功いかんで、拠点の将来が決まる 高品質契約を習慣化、唯一の機会だ	<b>商品改定 (損保)</b> あいおいニッセイ同和損保 「新型コロナウイルス感染症」に関する補償拡大 「未知の指定感染症」を補償対象に	<b>販売実践</b> チャレンジャー物語 78 ベテランは貪欲に目標数字にチャレンジ 悔いが残らぬよう誰にでも声かけ
11面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる⑭ [SALES Q&A] 前職のプライドが邪魔をする	<b>販売技術</b> アプローチテクニク 向上術大全 顧客の心を察知するテクニク① モニター越しの仕草であっても本質は同じ	<b>意識調査</b> BNPパリバ・カーディフ 「コロナ禍と保障ニーズ」 日本は依然として自然災害が1位	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる⑯ [SALES Q&A] 軽くあしらわれた顧客への対応
12面	<b>採用・育成</b> 統率力と拠点経営 79 「全体育成」を受け皿に採用革命 ⑮ [朝礼の話題] 新入社員四字熟語	<b>採用・育成</b> 統率力と拠点経営 80 「全体育成」を受け皿に採用革命 ⑯ [朝礼の話題] 賃上げ実施66%	<b>優績への道</b> 優績へのナビゲーション まずトップから攻める キラッと光る営業をしたかった	<b>拠点経営</b> 生命保険販売の原点に学ぶ 74 「クラシック音楽」から契約へ [朝礼の話題] ニューノーマルと認知症
13面	<b>営業情報</b> アクサ生命 「職場の健康づくりに関する意識調査2021」 [4月の掲載記事一覧]	<b>採用・育成</b> 組織長への道 私にもできる気にさせる採用 口説き文句は「私でも十分やれるのよ」	<b>採用育成</b> 組織長への道 厳選採用と完全育成 “和”の醸成を第一に考えて組織作り	<b>採用育成</b> 組織長への道 一度は組織長にチャレンジを！ 遅かった組織長へのチャレンジを後悔
14面	<b>業界動向</b> 「エキスパート職」新設。複線型に 毎年「勤務地・タイプ」の変更が可能 オリックス生命	<b>業界動向</b> インシュアランスモビリティ実証実験 新しい保険体験を安全に提供 住友生命・メロウ	<b>業界動向</b> 「スマートワーキング」を実践 イノベーション創出の場と再定義 アクサ・ホールディングス・ジャパン	<b>業界動向</b> リアルデータプラットフォーム実現へ 「安心・安全・健康」を重要テーマに SOMPOホールディングス
15面				
16面				