

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	新中期経営計画 事業領域を4つの体験価値に拡大 「高CX・高効率」チャネルに進化 第一生命グループ	新中期経営計画 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	2020年度業績 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	資産運用 「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	人事制度 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	再保険 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	郵政民営化 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	生命保険協会 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ネル お客さまの最善の利益の追求に向けて
3面	社会保障 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	損保ニュース 「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	マーケティング 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	動機付け 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	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 事業再構築補助金の攻略ポイント 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	調査 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	リスク 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	苦情対応 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	法人開拓 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	コロナ対応 太陽生命 感染症プラス 販売件数 最速で10万件を突破	営業情報 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	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③ パンフで見慣れた情報も元データをあたる	法人開拓 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	法人開拓 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	法人営業 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	育成 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 尾尾末佐子	営業情報 大同生命サーベイ 「社員の働きやすい環境づくり」 「パワハラ防止措置」実施している35%	社会保障 社会保障なんでも相談センター 児童扶養手当と障害年金との調整 特定社会保険労務士 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！] アンケート採取にこそロープレ必要
8・9面	FP販売 教えてFP相談室 ⑫ 資産運用の相談に強くなるう！① 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 ⑬社長に保険を提案しよう！⑭ 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 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	活動確認 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
10面	少短新商品 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	新商品 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	サービス 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	新商品 エヌエヌ生命 「就業不能保障保険（IV型）」ほか 就業不能給付金月額は最大300万円
11面	損保提携商品 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」	損保新商品 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	商品改定（損保） 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	新商品 第一スマート少額短期保険 「エッセンシャルワーカー応援ほけん」 新型コロナウイルスと対峙する医療従事者を応援
12面	拠点長 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	拠点長 拠点経営のメソッド 83 スランプ脱出の特効薬はない [故事・名言] 芸は身を助ける	意識調査 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	販売実践 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
13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⑯ [SALES Q&A] 前職のプライドが邪魔をする	販売技術 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⑰ モニター越しの仕草であっても本質は同じ	販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる⑰ [SALES Q&A] 軽くあしらわれた顧客への対応	販売技術 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⑱ 「肩」が語るサインを見逃さず次のひと言を
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 79 「全体育成」を受け皿に採用革命 ⑰ [朝礼の話題] 新入社員四字熟語	採用・育成 統率力と拠点経営 80 「全体育成」を受け皿に採用革命 ⑱ [朝礼の話題] 賃上げ実施66%	優績への道 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	拠点経営 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
15面	営業情報 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]	採用・育成 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」	採用育成 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	採用育成 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
16面	業界動向 「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	業界動向 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	業界動向 「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	業界動向 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